

FICHES PRATIQUES

Des réponses simples et concrètes à toutes vos questions

Comment transmettre son entreprise en Scop

La Scop, ou société coopérative ouvrière de production, est la forme juridique privilégiée pour transmettre une entreprise à ses salariés. Ce type de société commerciale est soumis à la loi du 10 septembre 1947, comme toutes les autres coopératives.



1. Qu'est-ce qu'une Scop ?

Par définition, une Scop est une société dont l'actionnariat est majoritairement composé des salariés de l'entreprise, qui en détiennent l'essentiel du capital (51% au moins) et du pouvoir décisionnaire (65% des droits de vote au minimum). Le statut de l'entreprise varie selon les cas : elle peut donc être constituée en société anonyme, société à responsabilité limitée, ou société par actions simplifiée, avec un dirigeant élu par les salariés. Dans une Scop, le partage du résultat se fait équitablement entre les salariés (participation et intéressement), les associés (dividendes) et les réserves de l'entreprise, dont l'objectif est d'assurer son développement et sa pérennité, en consolidant ses fonds propres.

2. Les raisons de transmettre son entreprise à ses salariés

Lorsqu'un dirigeant souhaite transmettre son entreprise, deux choix s'offrent à lui : chercher un repreneur extérieur, ou faire reprendre l'entreprise par ses salariés, via une Scop. Si un tiers repreneur peut être un meilleur choix en termes financiers, une transmission de l'entreprise aux salariés comporte aussi de nombreux avantages. Les emplois, ainsi que la pérennité de l'entreprise, sont préservés. En effet, outre un niveau de motivation plus important que dans le cas d'un tiers, il existe peu de risques de perte de compétences ou de savoir-faire, lorsqu'on maintient les équipes en place. La transition est également plus douce pour les interlocuteurs et partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, banques...).

3. Les conditions pour une transmission en Scop réussie

Plus facile qu'une reprise par un tiers, la transmission d'une entreprise aux salariés doit néanmoins respecter certaines conditions. Il faut déjà avoir à l'esprit qu'une transmission prend du temps (six mois minimum) pour être réalisée dans de bonnes conditions. Faire confiance aux salariés, dont le rôle sera d'assurer la continuité de l'oeuvre entreprise, est également indispensable. C'est en effet parmi eux que sera élu le futur dirigeant. Enfin, il faut être conscient que transmettre une entreprise dans le cadre d'une Scop n'est pas qu'une simple opération financière : c'est également la garantie d'une transmission simple et sereine.

4. Les étapes de la transmission

Plusieurs étapes doivent être effectuées pour réaliser une transmission d'entreprise en Scop :

- constituer une équipe pour gérer le projet ;
- réaliser un diagnostic de la santé de l'entreprise (bilan de l'activité, état des lieux social, bilan financier), afin de pouvoir en évaluer la valeur financière à partir d'éléments factuels ;
- réaliser le montage juridique et financier ;

- suivre et accompagner le projet : cette aide peut être fournie par le dirigeant cédant, mais aussi par le réseau des Scop, qui met à disposition des conseillers spécialisés.

Quelles conditions pour réussir la transmission en Scop



1. S'investir dans le projet de transmission

Effectuer la transmission d'une entreprise est un véritable projet de longue haleine qui s'effectue par étapes. Avant de l'entreprendre, il faut être prêt à y consacrer un temps non négligeable. On estime en moyenne à six mois minimum le temps nécessaire pour une transmission correctement menée. Cette durée tient compte des différents aspects du projet : juridiques, financiers, mais aussi managériaux et humains.

Outre la transmission proprement dite, une transmission en Scop peut aussi se prolonger par une période d'accompagnement, pour une transition optimale.

Bon à savoir : si une transmission prend au minimum six mois, les démarches de recherche d'un repreneur extérieur et de négociations ne prennent généralement pas moins de temps.

2. Ne pas considérer la transmission en Scop comme une simple opération financière

Une cession d'entreprise peut être synonyme de valorisation d'un patrimoine, afin d'en tirer un prix intéressant. Cependant, l'intérêt de la Scop ne réside pas seulement dans le caractère financier de l'opération. Comparée à une transmission à un tiers, la Scop présente divers avantages tels que la pérennité de l'entreprise et la préservation des emplois, le tout dans un contexte généralement serein et positif. Ainsi, avant de trancher entre une Scop et une transmission à un tiers, plusieurs critères, peu chiffrables pour certains, doivent être mis en balance.

3. Faire confiance aux salariés pour une bonne transmission

En théorie, les personnes qui contribuent à la bonne marche et au développement d'une société sont les plus à même de prendre la suite dans le cadre d'une transmission d'entreprise. En effet, contrairement à un repreneur étranger, elles sont le plus au fait des méthodes de travail et des best practices, par exemple. Pourtant, une telle transmission suppose quand même des conditions incontournables : avoir confiance en ceux qui vont reprendre l'entreprise et en assurer la pérennité, croire en leurs compétences, mais également en leur volonté de poursuivre le travail entrepris.

4. Désigner un successeur de confiance

Le principe de la Scop repose en grande partie sur un management et des prises de décisions en mode participatif. La transmission d'une entreprise par ce biais ne dispense pas pour autant de la désignation d'un leader, apte à prendre des décisions et à manager les collaborateurs. Plus qu'un clone du chef d'entreprise cédant, il est surtout important de choisir une personne - souvent un des cadres dirigeants - ayant fait ses preuves au sein de l'entreprise et démontrant des qualités certaines pour le rôle : leadership, écoute, pédagogie... Outre le soutien du réseau des Scop, le nouveau dirigeant pourra aussi bénéficier de formations diverses pour remplir sa fonction dans les meilleures conditions.

Les étapes de la transmission en Scop



1. Monter une équipe

Le principe de gestion de la Scop est un fonctionnement collaboratif. Ainsi, dès la genèse du projet, il est important de constituer une équipe qui sera chargée de mener le projet de transmission, et bien souvent ensuite, la gestion de la Scop. Cette équipe, ainsi que son dirigeant, doivent donc être légitimes auprès des salariés, et avoir déjà démontré des qualités en matière de gestion et de leadership au sein de l'entreprise.

2. Réaliser un état des lieux, et estimer la valeur de l'entreprise

Une fois l'équipe constituée, un diagnostic de la santé financière de l'entreprise doit être réalisé, mais également un état des lieux interne et externe. Dans ce cas, établir un SWOT (matrice des forces / faiblesses / opportunités / menaces) peut s'avérer très utile pour se projeter sur l'avenir de l'entreprise au sein de son environnement économique. Le diagnostic fait donc état de trois composantes essentielles :

- l'activité de l'entreprise (savoir-faire et moyens de production, fournisseurs, environnement concurrentiel et juridique...)
- la composante sociale : compétences présentes au sein de l'entreprise, identification des piliers de la société... ;
- l'état des lieux financier : bilans, comptes de résultats...

De ce diagnostic, découlera l'évaluation financière de la valeur de l'entreprise, et donc son prix de cession. Plusieurs méthodes peuvent être utilisées, l'important étant que les deux parties impliquées dans la cession de l'entreprise soient en phase sur les hypothèses servant de base à l'évaluation (plan à trois ans, valeur de l'actif net, rentabilité, etc.).

3. Établir le montage juridique et financier

Il existe plusieurs moyens de reprendre une entreprise, de la cession de parts ou d'actions à la fusion. Il est également possible de transformer une société classique en Scop. Le choix du montage juridique dépend entre autres de l'activité de l'entreprise et de l'environnement économique, de la situation du dirigeant et des associés actuels, du projet économique et social...

Quant au financement, il peut se faire par des montages divers :

- financement par fonds propres ou dettes (apport de capital par les repreneurs, prêts d'honneur ou participatifs...)
- financements externes (rachat des parts par la Scop, par exemple).

4. Se faire accompagner par le réseau des Scop

L'accompagnement optimal dans une cession d'entreprise est celui que le cédant peut prodiguer aux futurs actionnaires. Néanmoins, un des avantages de la Scop est la force du réseau dans le suivi et l'accompagnement des projets de transmission d'entreprise. Outre un accompagnement des repreneurs dans le projet en lui-même via les

conseillers des unions régionales, le réseau des Scop peut aussi assurer la formation des nouvelles équipes dirigeantes, pour aborder la gestion et le développement de l'entreprise dans les meilleures conditions.

Quelles conditions pour réussir la transmission en Scop



1. S'investir dans le projet de transmission

Effectuer la transmission d'une entreprise est un véritable projet de longue haleine qui s'effectue par étapes. Avant de l'entreprendre, il faut être prêt à y consacrer un temps non négligeable. On estime en moyenne à six mois minimum le temps nécessaire pour une transmission correctement menée. Cette durée tient compte des différents aspects du projet : juridiques, financiers, mais aussi managériaux et humains.

Outre la transmission proprement dite, une transmission en Scop peut aussi se prolonger par une période d'accompagnement, pour une transition optimale.

Bon à savoir : si une transmission prend au minimum six mois, les démarches de recherche d'un repreneur extérieur et de négociations ne prennent généralement pas moins de temps.

2. Ne pas considérer la transmission en Scop comme une simple opération financière

Une cession d'entreprise peut être synonyme de valorisation d'un patrimoine, afin d'en tirer un prix intéressant. Cependant, l'intérêt de la Scop ne réside pas seulement dans le caractère financier de l'opération. Comparée à une transmission à un tiers, la Scop présente divers avantages tels que la pérennité de l'entreprise et la préservation des emplois, le tout dans un contexte généralement serein et positif. Ainsi, avant de trancher entre une Scop et une transmission à un tiers, plusieurs critères, peu chiffrables pour certains, doivent être mis en balance.

3. Faire confiance aux salariés pour une bonne transmission

En théorie, les personnes qui contribuent à la bonne marche et au développement d'une société sont les plus à même de prendre la suite dans le cadre d'une transmission d'entreprise. En effet, contrairement à un repreneur étranger, elles sont le plus au fait des méthodes de travail et des best practices, par exemple. Pourtant, une telle transmission suppose quand même des conditions incontournables : avoir confiance en ceux qui vont reprendre l'entreprise et en assurer la pérennité, croire en leurs compétences, mais également en leur volonté de poursuivre le travail entrepris.

4. Désigner un successeur de confiance

Le principe de la Scop repose en grande partie sur un management et des prises de décisions en mode participatif. La transmission d'une entreprise par ce biais ne dispense pas pour autant de la désignation d'un leader, apte à prendre des décisions et à manager les collaborateurs. Plus qu'un clone du chef d'entreprise cédant, il est surtout important de choisir une personne - souvent un des cadres dirigeants - ayant fait ses preuves au sein de l'entreprise et démontrant des qualités certaines pour le rôle : leadership, écoute, pédagogie... Outre le soutien du réseau des Scop, le nouveau dirigeant pourra aussi bénéficier de formations diverses pour remplir sa fonction dans les meilleures conditions.

Les étapes de la transmission en Scop



1. Monter une équipe

Le principe de gestion de la Scop est un fonctionnement collaboratif. Ainsi, dès la genèse du projet, il est important de constituer une équipe qui sera chargée de mener le projet de transmission, et bien souvent ensuite, la gestion de la Scop. Cette équipe, ainsi que son dirigeant, doivent donc être légitimes auprès des salariés, et avoir déjà démontré des qualités en matière de gestion et de leadership au sein de l'entreprise.

2. Réaliser un état des lieux, et estimer la valeur de l'entreprise

Une fois l'équipe constituée, un diagnostic de la santé financière de l'entreprise doit être réalisé, mais également un état des lieux interne et externe. Dans ce cas, établir un SWOT (matrice des forces / faiblesses / opportunités / menaces) peut s'avérer très utile pour se projeter sur l'avenir de l'entreprise au sein de son environnement économique. Le diagnostic fait donc état de trois composantes essentielles :

- l'activité de l'entreprise (savoir-faire et moyens de production, fournisseurs, environnement concurrentiel et juridique...)
- la composante sociale : compétences présentes au sein de l'entreprise, identification des piliers de la société... ;
- l'état des lieux financier : bilans, comptes de résultats...

De ce diagnostic, découlera l'évaluation financière de la valeur de l'entreprise, et donc son prix de cession. Plusieurs méthodes peuvent être utilisées, l'important étant que les deux parties impliquées dans la cession de l'entreprise soient en phase sur les hypothèses servant de base à l'évaluation (plan à trois ans, valeur de l'actif net, rentabilité, etc.).

3. Établir le montage juridique et financier

Il existe plusieurs moyens de reprendre une entreprise, de la cession de parts ou d'actions à la fusion. Il est également possible de transformer une société classique en Scop. Le choix du montage juridique dépend entre autres de l'activité de l'entreprise et de l'environnement économique, de la situation du dirigeant et des associés actuels, du projet économique et social...

Quant au financement, il peut se faire par des montages divers :

- financement par fonds propres ou dettes (apport de capital par les repreneurs, prêts d'honneur ou participatifs...)
- financements externes (rachat des parts par la Scop, par exemple).

4. Se faire accompagner par le réseau des Scop

L'accompagnement optimal dans une cession d'entreprise est celui que le cédant peut prodiguer aux futurs actionnaires. Néanmoins, un des avantages de la Scop est la force du réseau dans le suivi et l'accompagnement des projets de transmission d'entreprise. Outre un accompagnement des repreneurs dans le projet en lui-même via les

conseillers des unions régionales, le réseau des Scop peut aussi assurer la formation des nouvelles équipes dirigeantes, pour aborder la gestion et le développement de l'entreprise dans les meilleures conditions.

Découvrir le monde du marketing et du commercial



La référence
des décideurs
La communauté
Marketing
& communication



Le média
cross canal
Ecommerçants
et commerce
connecté



Le média
orienté
100% client



Le service
d'information
des commerciaux
et des business
developers

Découvrir le monde de la finance et des achats



Le média référent
des acheteurs
privé / public



La solution
d'information
des directeurs
administratifs
et financiers

Découvrir le monde de l'entrepreneuriat



La source
d'information
des entrepreneurs
et
des dirigeants PME



Le magazine
des entreprises
artisanales



Le magazine
des entreprises
artisanales