



**ASSISES
DE LA
METALLERIE** **13**
JEUDI 7 JUILLET 2022 - PARIS

**TRANSMETTRE
SON ENTREPRISE :
BONNES
PRATIQUES ET
NOUVELLES PISTES**



ASSISES
DE LA
METALLERIE **13**
JEUDI 7 JUILLET 2022 - PARIS

INTRODUCTION

Hervé Lamy
Union des
métalliers

Introduction

- » Perspectives des marchés de métallerie (chiffres 2020)
 - > 6 % des chefs d'entreprise pensent abandonner leur activité d'ici moins de deux ans et **15 %** d'ici moins de cinq ans.
 - > La revente de l'entreprise reste toujours la solution privilégiée des chefs d'entreprise en cas d'abandon de leur fonction (**26%**).
 - > La transmission familiale est en hausse, évoquée par **17 %** des dirigeants contre 13 % en 2016.

Introduction

- » Les bonnes pratiques par l'exemple
 - > **Table ronde** entre un cédant, un repreneur et un intermédiaire

- » Une solution alternative
 - > Pourquoi ne pas céder en **SCOP** ?

- » Des points à ne surtout pas négliger
 - » Focus sur les questions **assurantielles** et **patrimoniales**

TABLE RONDE

ASSISES
DE LA
METALLERIE **13**
JEUDI 7 JUILLET 2022 - PARIS

Table ronde

- » Le cédant
 - > Michel Flavigny, Etablissements Flavigny (95)

- » Le repreneur
 - > Jawhar Abdelhedi, Spal (95)

- » L'intermédiaire
 - > Arnaud Bisig, CubeFlight

Pourquoi ne pas
céder en SCOP ?



ASSISES
DE LA
METALLERIE **13**
JEUDI 7 JUILLET 2022 - PARIS

Pierre Jovignot
SCOP BTP



ILE-DE-FRANCE
CENTRE-VAL DE LOIRE
DOM-TOM
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES



EXPERT COOPÉRATIF
PARTENAIRE SOLIDAIRE
DES SCOP ET SCIC

Union régionale des Scop

Expert coopératif – Partenaire solidaire

► Petite histoire de régates pour monotypes



Ces bateaux semblent identiques, mais...

LE SCOP

Le bateau a fait l'objet d'une acquisition partagée :
les **membres de l'équipage** sont aussi **co-**
propriétaires.

Ils ont **élu leur skipper parmi eux.**

Pour se partager les gains des régates, ils ont écrit
leurs statuts pour s'obliger à :

*conserver minimum **15% dans le coffre du bateau**
qui restera lié au bateau

*se partager minimum **25% entre tout l'équipage**

Le bateau n'est **pas vendable** et **pas délocalisable.**

Chacun **a une voix et une seule.**

LE CLASSIC

Le bateau appartient à un ou des propriétaires qui ne
font pas forcément partie de l'équipage : les
membres de l'équipage ont été recrutés par le
propriétaire.

Tout comme le **skipper.**

Les gains des régates ? Les membres de l'équipage ne
savent pas ce que les propriétaires en feront, ni s'ils
ont prévu de leur en octroyer un peu...

Quid de l'avenir ?

Le bateau est **vendable** et **délocalisable.**

Donc, les membres de l'équipage ne peuvent
répondre à cette question...



Vos pronostics ?

Question : sur quel bateau miser pour :

***gagner la prochaine régates ?**

***obtenir le meilleur épanouissement des membres de l'équipage ?**

***résister aux prochaines tempêtes à venir ?**



Vous en connaissez ! Les Scop de la région

Ile-de-France, Centre-Val de Loire et Dom Tom



Théâtre du Soleil

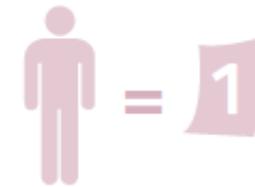


2 Créer en Scop

Une Scop, c'est...

Zoom sur le statut Scop

- > SA, SARL ou SAS
- > Les salariés détiennent au moins 51% du capital et 65% du droit de vote
- > La gouvernance est démocratique
- > Une répartition des bénéfices encadrée et équitable
- > Des réserves impartageables pour privilégier une gestion sur le long terme



Principe démocratique :
1 personne = 1 voix

Réserves

l'entreprise
minimum 16%

**Part
travail**

les salarié.e.s
minimum 25%

**Intérêt
aux parts**

les associé.e.s
facultatif –
maxi 33%



Quelques particularités

Fiscales*

- > Exonération de la C.E.T.
- > Réduction de l'assiette de l'I.S.

Sociales*

- > Statut du dirigeant salarié

* Avantages accordés aux Scop inscrites sur la Liste Ministère

► La bonne valeur de l'entreprise ?

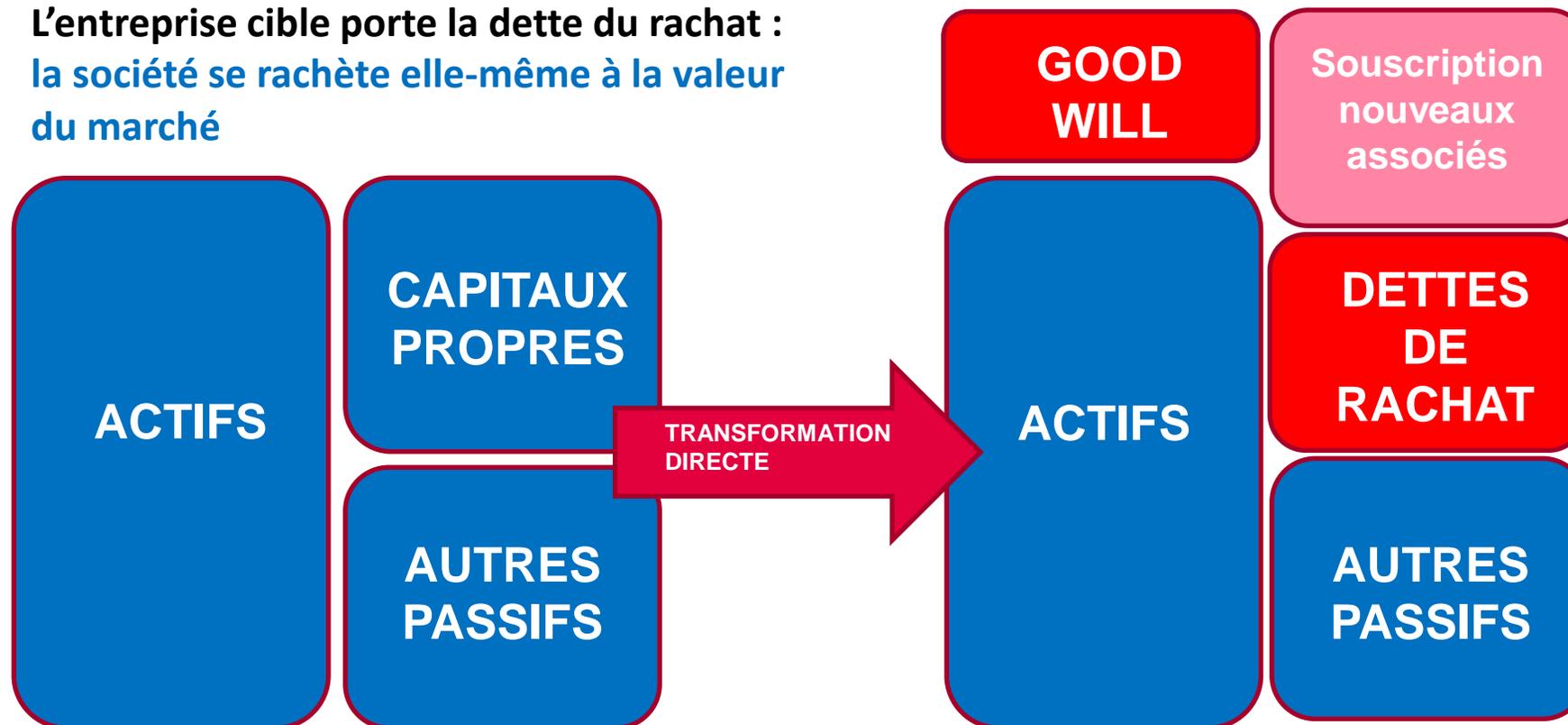
Quand le cédant historique
rencontre les repreneurs 7 ans
après la cession...



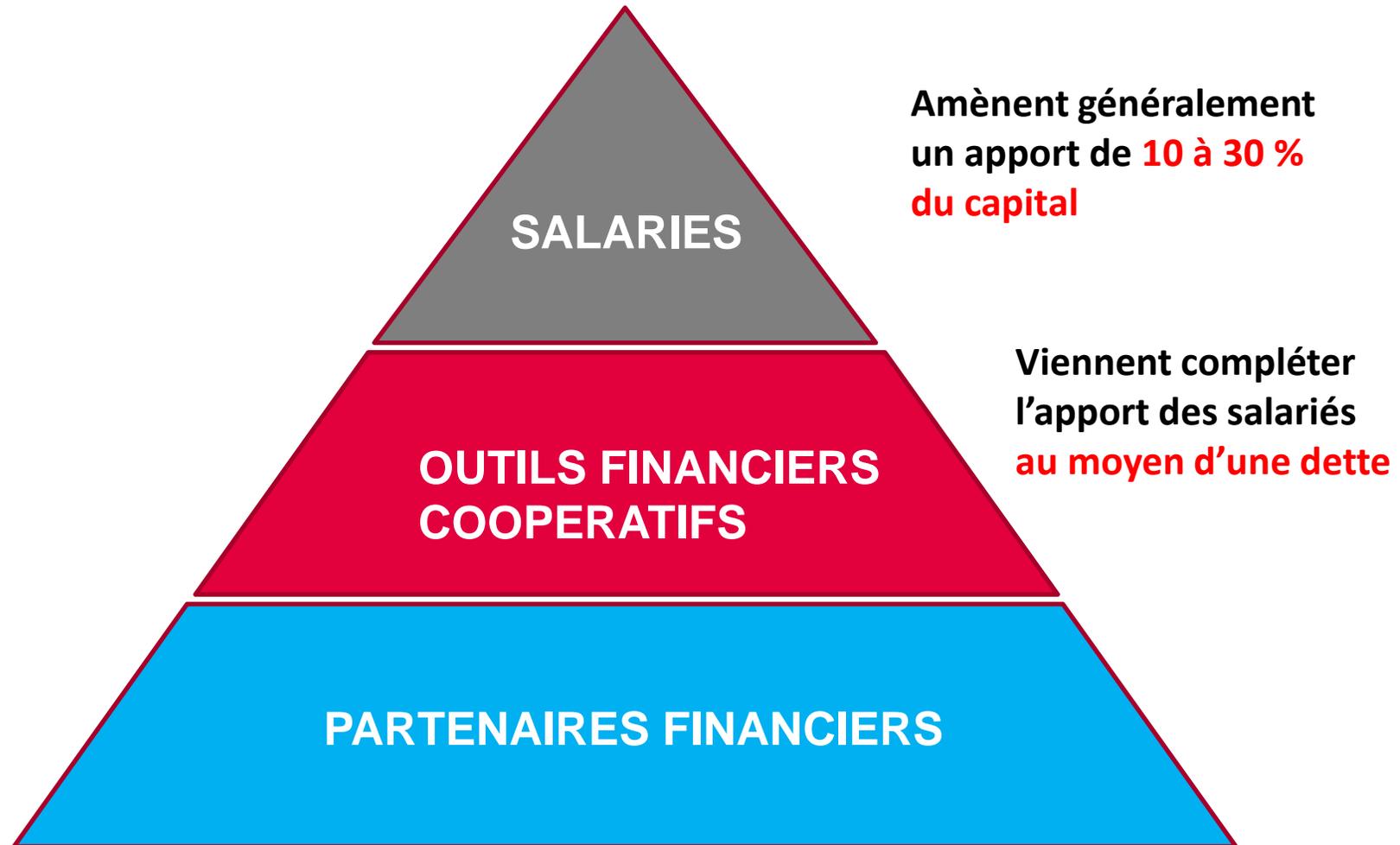
La reprise en SCOP : une transformation directe

Les capitaux propres du cédant historique vont être remboursés et les nouveaux sociétaires vont souscrire au nouveau capital

L'entreprise cible porte la dette du rachat :
la société se rachète elle-même à la valeur
du marché



Le financement





Des outils financiers

Le réseau des Scop propose des **outils financiers mutualisés** entre les Scop pour les accompagner à la création et dans leur développement.

Ces outils sont abondés par les cotisations des adhérents.



Qui interviennent aux côtés de :



Les missions de l'Union régionale des Scop et Scic

L'Union régionale crée, **accompagne** et **fédère** les Scop et Scic, ainsi que les porteurs de projets d'entreprises coopératives dans :

- > la **création**,
- > la **transmission**,
- > la **transformation**,
- > la **reprise**

des entreprises en Scop et en Scic.

➤ Elle apporte un appui au montage du business plan, accompagne le montage financiers, juridique et interroge le projet coopératif

> Elle donne accès à un accompagnement personnalisé et à une plateforme de services :



1 Assistance
droit
coopératif

2 Accompagnement
gouvernance
et enjeux économiques

3 Formation
et animation du
réseau



Merci de votre attention

Nous contacter

Demande du guide de faisabilité :
cbertholom@scop.coop

Union Régionale des Scop & Scic

01 40 87 87 00

Mail : cbertholom@scop.coop

Site : www.les-scop-idf.coop

Questions
assurantielles et
patrimoniales



Grégor Chausse
Groupe SMA



Transmettre son entreprise : les étapes clés

Les étapes d'un projet de transmission d'entreprise

- Valoriser son entreprise et pérenniser son activité
- Décider de céder ou de donner
- Sécuriser la vente
- Optimiser la fiscalité
- Préparer sa vie future
- Et aussi : anticiper la disparition du dirigeant



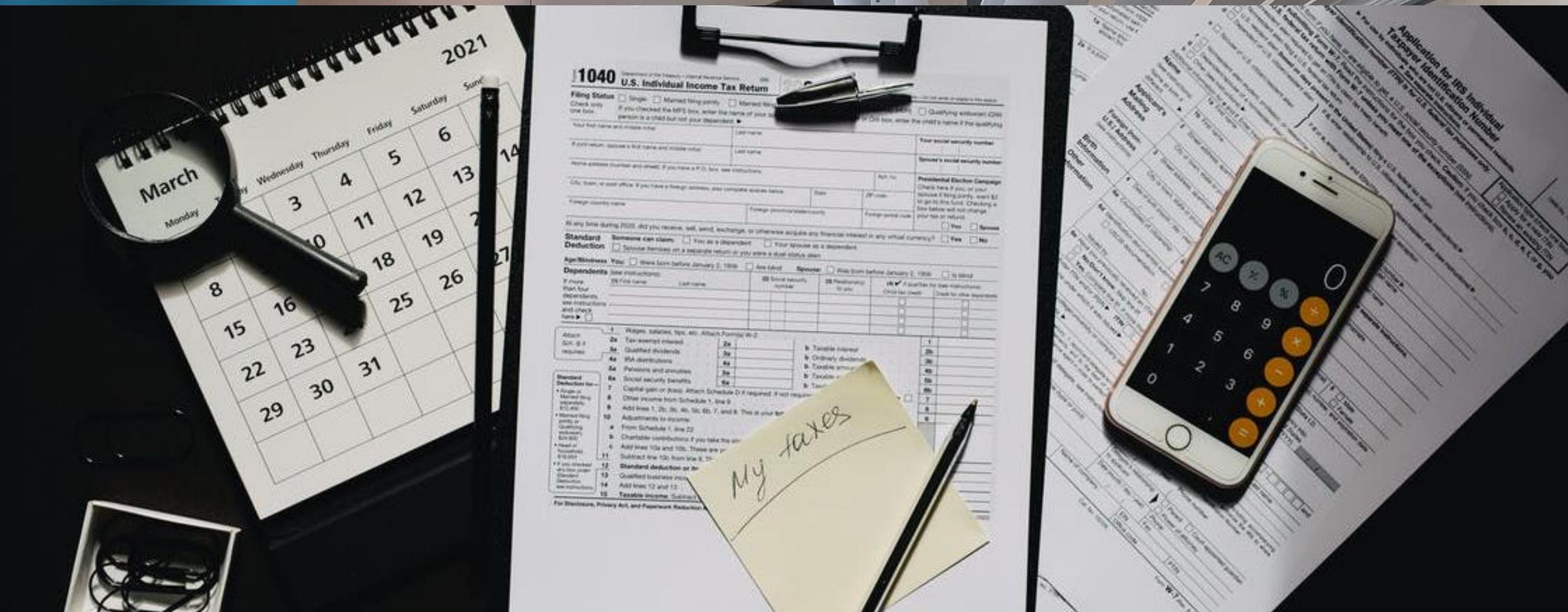
Valoriser son entreprise avec l'aide de son assureur



Céder ou donner ?



Sécuriser la vente



La fiscalité liée à la vente de son entreprise



Préparer sa vie future



Et aussi : prévoir la transmission en cas de décès du dirigeant ou d'un associé

conclusion

Ce qu'il faut retenir



- **Transmettre une entreprise ne s'improvise pas**
La valorisation d'une entreprise implique bien évidemment la prise en compte de nombreux aspects sur le plan juridique, fiscal, comptable, social...
- **Les assurances peuvent jouer un rôle clé**
Les assurances sont une composante qui permet de **valoriser** son entreprise en vue de la transmettre.
- **Une nécessité : anticiper !**
- Les clés de la réussite :
 - **préparer** son entreprise ;
 - **se préparer** ;
 - **se faire accompagner.**



**ASSISES
DE LA
METALLERIE** **13**
JEUDI 7 JUILLET 2022 - PARIS

**TRANSMETTRE
SON ENTREPRISE :
BONNES
PRATIQUES ET
NOUVELLES PISTES**