

N° 707

SÉNAT

SESSION EXTRAORDINAIRE DE 2011-2012

Enregistré à la Présidence du Sénat le 25 juillet 2012

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la commission des affaires économiques (1) par le groupe de travail sur l'économie sociale et solidaire,

Par Mme Marie-Noëlle LIENEMANN,

Sénatrice.

(1) Cette commission est composée de : M. Daniel Raoul, *président* ; MM. Martial Bourquin, Gérard César, Alain Chatillon, Daniel Dubois, Pierre Hérisson, Joël Labbé, Mme Élisabeth Lamure, M. Gérard Le Cam, Mme Renée Nicoux, MM. Thierry Repentin, Robert Tropeano, *vice-présidents* ; MM. Claude Bérit-Débat, Bruno Retailleau, Bruno Sido, *secrétaires* ; M. Gérard Bailly, Mme Delphine Bataille, MM. Michel Bécot, Mme Bernadette Bourzai, MM. François Calvet, Roland Courteau, Claude Dilain, Alain Fauconnier, Didier Guillaume, Pierre Hérisson, Michel Houel, Mme Élisabeth Lamure, MM. Serge Larcher, Jean-Jacques Lasserre, Jean-Claude Lenoir, Philippe Leroy, Mmes Valérie Létard, Marie-Noëlle Lienemann, MM. Michel Magras, Jean-Claude Merceron, Jean-Jacques Mirassou, Jackie Pierre, Ladislav Poniatowski, Daniel Raoul, Mme Mireille Schurch, MM. Yannick Vaugrenard, François Vendasi.

(2) Ce groupe de travail est composé de : M. Marc Daunis, *président* ; Mme Marie-Noëlle Lienemann, *rapporteur* ; Mmes Aline Archimbaud, Élisabeth Lamure, MM. Gérard Le Cam, Michel Magras, Henri Tandonnet et Robert Tropeano.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
PRÉAMBULE	5
INTRODUCTION	19
LES SIX PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DES COOPÉRATIVES	23
I. LES COOPÉRATIVES EN FRANCE : UN ENRACINEMENT ANCIEN, UN REGAIN DE DYNAMISME	27
A. UN CADRE JURIDIQUE QUI A SU ÉVOLUER	27
1. <i>Des principes fondamentaux qui dessinent un modèle de gouvernance original et toujours actuel</i>	27
2. <i>Une spécificité coopérative reconnue par le droit européen</i>	29
3. <i>Des déclinaisons sectorielles multiples</i>	30
4. <i>Des réformes pour élargir le sociétariat vers de nouvelles catégories de sociétaires</i>	32
a) Des principes assouplis pour mieux associer les apporteurs de capitaux.....	32
b) La création de coopératives multi sociétaires : les SCIC.....	34
B. UNE MANIÈRE D'ENTREPRENDRE QUI A SU TROUVER SA PLACE	34
1. <i>Un ancrage fort dans le tissu économique national</i>	34
2. <i>Des marges de progression substantielles</i>	38
a) Des secteurs émergents.....	38
b) Des secteurs plus anciens qui font preuve d'un fort dynamisme malgré la crise économique.....	39
c) La persistance de freins liés au problème endémique du financement	43
(1) Une attractivité toujours limitée pour les investisseurs.....	43
(2) Des dispositifs publics de financement pas toujours adaptés	45
II. SIX PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR COOPÉRATIF EN FRANCE	45
A. DONNER UN NOUVEL ÉLAN AU DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION (SCOP) POUR FAVORISER LE REDRESSEMENT ÉCONOMIQUE DU PAYS	45
1. <i>Encourager la reprise d'entreprise sous forme de SCOP</i>	46
a) Autoriser les SCOP de salariés minoritaires dans la phase de reprise.....	46
(1) Position du problème.....	46
(2) Solution proposée	47
b) Créer un droit d'information et un droit de préférence pour les salariés	49
c) Mobiliser plus efficacement les aides à l'emploi ?.....	50
2. <i>Lever les freins à la constitution de groupes coopératifs</i>	53
a) Concilier prééminence de la personne et renforcement des liens capitalistiques à travers des filiales coopératives	53
b) Rendre possible la constitution de groupes coopératifs.....	55
3. <i>Poursuivre l'amélioration du régime des SCIC et des coopératives d'activité et d'emploi (CAE)</i>	56
a) Aller plus loin dans le toilettage du statut des SCIC	56
(1) La question du mécénat	56
(2) La question de la place des collectivités locales dans le capital des SCIC.....	58
b) Stimuler le développement des coopératives d'activité.....	58

B. CRÉER DE NOUVEAUX MODES DE FINANCEMENT EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT COOPÉRATIF	59
1. <i>Reformater les dispositifs de financement public en direction des coopératives</i>	60
2. <i>Créer un fonds de développement coopératif</i>	61
3. <i>Orienter l'épargne des coopérateurs vers leur coopérative</i>	63
C. DÉVELOPPER LA COOPÉRATION DANS LE DOMAINE DE L'HABITAT	64
1. <i>Donner un statut juridique aux coopératives d'habitants</i>	64
a) L'habitat coopératif : une innovation sociale.....	64
b) Des obstacles juridiques qu'il convient de lever.....	68
(1) Les obstacles liés à la loi du 10 septembre 1947	68
(2) Les obstacles liés à l'insuffisante coordination entre corpus normatifs	69
c) Un travail de proposition normative déjà avancé, qui pourrait aboutir rapidement.....	70
2. <i>Développer les coopératives de HLM en assouplissant des normes trop restrictives et en promouvant des aides publiques pour l'accession sociale coopérative sécurisée</i>	71
a) Permettre aux entreprises sociales pour l'habitat qui le souhaitent d'adopter le statut de coopérative d'intérêt collectif de HLM	71
b) Élargir le champ d'action des coopératives de HLM	72
(1) Faciliter l'exercice des fonctions de syndic de copropriété	72
(2) Restaurer la capacité juridique de prêteur secondaire	73
(3) Faciliter la coopération entre coopératives de HLM.....	74
c) Mieux affirmer les règles de la gouvernance coopérative.....	75
d) Soutenir l'expérimentation d'une accession sociale sécurisée coopérative	75
D. ASSURER UNE GOUVERNANCE FIDÈLE AUX PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COOPÉRATION	77
1. <i>Généraliser le mécanisme de la révision coopérative</i>	77
2. <i>Quelle gouvernance pour les banques coopératives ?</i>	79
a) Le constat : une certaine banalisation du secteur de la finance coopérative et le risque de dépossession du pouvoir des sociétaires	79
b) Des pistes de réflexion pour redonner aux sociétaires le contrôle des groupes bancaires coopératifs	81
(1) Renforcer les obligations d'information entre les parties constitutives des groupes bancaires coopératifs.....	81
(2) Réduire le poids des administrateurs indépendants dans les organes centraux	83
E. ENCOURAGER UN ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL ÉQUITABLE ET ADAPTÉ.....	83
1. <i>Appliquer le droit de la concurrence en respectant les spécificités des coopératives agricoles</i>	83
a) Préserver un régime fiscal équitable.....	83
b) Contrôler les opérations de concentration avec discernement	84
2. <i>Permettre le maintien des coopératives de consommateurs dans les zones où le commerce de proximité est menacé</i>	86
3. <i>Veiller à ce que la définition des normes comptables ne désavantage pas les banques coopératives</i>	86
F. ENCOURAGER L'ENGAGEMENT DANS LES PROJETS COOPÉRATIFS	88
1. <i>Coopératives d'artisans : mieux accompagner les artisans dans leur projet coopératif</i>	88
2. <i>Coopératives maritimes : mieux valoriser l'exercice des fonctions de gérant</i>	89
3. <i>Promouvoir le modèle coopératif dans l'enseignement</i>	90
ANNEXE I LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE GROUPE DE TRAVAIL	91
ANNEXE II SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES : COMPARATIF DES CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES	95

Mesdames, Messieurs,

Le 22 février dernier, la commission de l'économie, du développement durable et de l'aménagement du territoire du Sénat a pris la décision de créer un groupe de travail sur l'économie sociale et solidaire (ESS) qui réunit, comme c'est l'usage, des membres des divers groupes politiques du Sénat¹.

Cette décision s'inscrit dans un contexte général de crise économique et sociale propice à la **redécouverte et à la défense des valeurs et de l'action des acteurs de l'ESS**.

En effet, de nombreux organismes, associatifs notamment, du secteur de l'ESS remplissent une **fonction de « réparation sociale »**. L'aggravation sans précédent de la précarité, du chômage et de la pauvreté que connaît notre pays depuis plusieurs années rend donc particulièrement visible et cruciale l'action qu'ils mènent, en complément du système de protection sociale, pour soutenir les personnes les plus exposées.

Mais l'ESS constitue plus généralement, et cela est insuffisamment su, un secteur économique à part entière, qui a pris une importance croissante ces dernières années et participe désormais pleinement à la création de richesse dans notre pays, tout en étant concentré sur un nombre limité de secteurs d'activité.

L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) et l'Observatoire national de l'ESS publient périodiquement un état des lieux statistique. Il montre que l'ESS représente 10 % du total des salariés en France, mais 69 % des effectifs dans l'action sociale sans hébergement, 57 % dans le domaine des activités récréatives, sportives et de loisir, 55 % dans le domaine de l'hébergement médico-social ou encore 46 % dans le domaine de l'assurance.

¹ Le groupe de travail est composé de : M. Marc Daunis, président (SOC), Mmes Marie-Noëlle Lienemann, rapporteur (SOC), Aline Archimbaud (EEVL) et Élisabeth Lamure (UMP) et MM. Gérard Le Cam (CRC), Michel Magras (UMP), Henri Tandonnet (UCR) et Robert Tropeano (RDSE).

Statut juridique et domaine d'activité	Effectif salarié	Nombre d'établissements
Associations	1 768 170	133 550
action sociale	812 040	
éducation	342 950	
santé	127 980	
Coopératives	308 490	22 800
de crédit	164 120	
agricoles	68 960	
de production	25 520	
autres	49 900	
Mutuelles	119 820	6 290
Fondations	63 180	1 110
Total	2 259 660	163 760

Source : INSEE première, n°1342, mars 2011.

L'ESS présente aussi comme atout majeur d'être **fortement territorialisée** et d'offrir à ce titre une **importante ressource d'emplois non délocalisables**. Ressortant d'une économie en relation beaucoup plus étroite avec son environnement territorial que l'économie capitaliste « classique », l'ESS se caractérise en effet par un maillage serré de petites et moyennes entreprises (PME) qui irriguent l'ensemble du pays et contribuent directement à la dynamique de ses territoires.

Quelques statistiques rendent bien compte de ce fort ancrage territorial de l'ESS. La distribution spatiale de ce secteur d'activité, tout d'abord, montre une bonne répartition à l'échelle nationale, et non une concentration dans la région-capitale. Ainsi, pour ce qui est de la branche coopérative, 75 % des plus grandes sociétés coopératives françaises ont leur siège en région, alors que 91 % des sociétés de capitaux ont leur siège en Île-de-France.

On observe par ailleurs que l'ESS représente, dans chaque région française de métropole, une part loin d'être négligeable de l'emploi total. Si l'on excepte la Haute-Normandie, toutes les régions de la France continentale présentent des effectifs salariés dans le secteur de l'ESS constituant entre 9,6 % et 13,6 % du total de leur main-d'œuvre. Là encore, la situation est contrastée avec l'Île-de-France qui, avec 6,9 % de ses salariés relevant de l'ESS, arrive dernière dans le classement des régions françaises¹.

L'ESS s'accorde assez étroitement à la géographie sociale du pays, comme l'illustrent les faibles écarts entre régions en termes d'emplois – une

¹ Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire, Observatoire national de l'ESS 2012, p. 143.

amplitude maximale de 4 points, dans le classement précité –, signes d'une bonne répartition territoriale du tissu d'entreprises.

Émanation des territoires, l'ESS suit donc une logique de création et de développement tout à fait spécifique et distincte de l'économie dominante tout en entretenant avec cette dernière des relations plus ou moins étroites.

L'exemple des **pôles régionaux d'innovation et de développement économique solidaire** (PRIDES), en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, est à ce titre particulièrement illustratif.

Les PRIDES sont des réseaux régionaux qui regroupent des entreprises, notamment des très petites entreprises (TPE) et des PME, des laboratoires de recherche, des centres de formation et des associations à vocation économique travaillant autour d'une même chaîne de valeur, une même filière ou un même marché. Basés sur une stratégie partagée et adossés à une structure de gouvernance propre, ces réseaux développent des projets collaboratifs et mettent en place des services innovants pour leurs membres.

Les PRIDES prennent en compte dans leur stratégie la priorité réaffirmée par le conseil régional de Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) de création et de maintien d'emplois durables et de qualité. Dans une perspective de solidarité territoriale, il s'agit de tendre à englober toutes les entreprises de la région sur une filière, même si ce sont des TPE ou des PME éloignées du barycentre d'activité des entreprises qui font le cœur du PRIDES.

Ainsi en PACA, les entreprises de l'ESS adhèrent à un ou plusieurs PRIDES et la « mixité » entre les acteurs de l'économie traditionnelle et de l'ESS se trouve favorisée.

Dans la même logique inclusive, certains PRIDES travaillent avec des entreprises d'insertion, comme le pôle « fruits et légumes ». Par ailleurs, l'ESS et les PRIDES ont en commun l'innovation car les entrepreneurs de l'ESS sont souvent des défricheurs d'idées et d'activités nouvelles. Une des pistes de collaboration porte également sur la possibilité de positionner des structures d'insertion sur des segments d'activités non exploitées par les entreprises traditionnelles dans le cadre d'une chaîne de valeur.

Certains PRIDES, tels que le pôle « services à la personne » (PSP), jouent enfin un rôle structurant dans le développement de l'ESS. Le PSP conduit en effet un travail de structuration, de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) et de professionnalisation des salariés du secteur des services à la personne. Ce PRIDES mobilise fortement le levier formation pour améliorer la qualité de service et de l'emploi dans ce secteur.

Au-delà des PRIDES, les acteurs de l'ESS sur les territoires peuvent également considérer un autre type de rapprochement fructueux les conduisant à bâtir des coopérations avec l'ensemble des entreprises de l'économie de proximité (artisanat, commerce, TPE du bâtiment, etc.).

À un niveau plus fondamental, au-delà de la reconnaissance finalement assez consensuelle du rôle *économique*, social et *territorial* de l'ESS, la crise économique actuelle est également propice à une réflexion sur ce qu'on pourrait appeler son rôle sociétal. De plus en plus de citoyens, d'entrepreneurs et de responsables politiques analysent en effet cette dernière non pas comme un accident de parcours, une parenthèse malheureuse à refermer au plus vite avant de retourner au « business as usual », mais plutôt comme la conséquence prévisible d'un modèle économique fondamentalement déséquilibré, qui a imposé la suprématie d'une logique économique fondée sur la recherche opportuniste et individualiste des gains financiers de court terme.

Dans ce contexte qui révèle clairement les limites du capitalisme globalisé et financiarisé, l'ESS fait figure de potentiel alternatif. En ce sens, si elle ne constitue pas l'unique matrice de ce qui supplantera de façon inéluctable l'actuel modèle économique dominant, elle contribue indiscutablement à son émergence.

Dès lors, son développement nécessite impérativement d'être encouragé et facilité par les pouvoirs publics.

L'intérêt de l'ESS réside principalement dans sa capacité à produire des idées et des pratiques réconciliant performance et solidarité, croissance et justice, prospérité et développement durable.

Par leur existence, leur pérennité et même leur aptitude à croître, les organisations qui composent ce secteur vaste et hétérogène prouvent en effet que la recherche individualiste du profit n'est pas le seul motif susceptible de nourrir l'esprit d'entreprise et la création de richesses économiques. En diversifiant les logiques au sein de la sphère économique, elles constituent d'ores et déjà **un facteur de régulation et d'humanisation du fonctionnement de l'économie**. Et si elles ne remplacent pas l'entreprise capitaliste ni n'abolissent la recherche du profit, elles contribuent, et c'est déjà ambitieux, à la modérer et à la réguler.

Toujours d'un point de vue sociétal, les principes et valeurs de l'économie sociale et solidaire peuvent également contribuer à recréer du lien social et à réimplanter des services au public, au sens large du terme, en particulier dans les secteurs péri-urbains ou ruraux.

Il est par ailleurs notable que, la crise économique touchant toute l'Europe, la prise de conscience de la nécessité d'humaniser notre système économique – c'est-à-dire de replacer l'humain au centre des préoccupations – ne concerne pas seulement la France, mais l'Union européenne dans son ensemble. C'est ainsi que la Commission européenne affiche désormais un objectif de « *croissance inclusive, plus juste socialement et écologiquement durable* » et multiplie les initiatives depuis quelques mois en faveur de ce qu'elle appelle l'entrepreneuriat social. Dans sa communication du 13 avril 2011 relative à l'Acte pour le marché unique, elle en a fait **l'un des douze leviers de la croissance en Europe**. On peut lire notamment qu'« *il faut utiliser le formidable levier financier que constitue l'industrie européenne*

de la gestion d'actifs (...) pour favoriser le développement des entreprises ayant fait le choix, au-delà de la recherche légitime d'un profit financier, de poursuivre également des objectifs d'intérêt général, de développement social, éthique ou environnemental. (...) Pour pouvoir se développer et répondre à ses objectifs, le secteur de l'économie sociale dans le marché intérieur devra pouvoir bénéficier de modes d'organisation à statut juridique particulier [parmi lesquels la commission évoque les coopératives, les fondations]. (...) Par ailleurs, certaines entreprises se sont données pour mission, sans renoncer au profit, de lutter contre les exclusions. Souvent des très petites entreprises, elles agissent localement, mais certaines ont un vrai potentiel de croissance et de création d'emplois. Les outils juridiques doivent faire en sorte que le marché unique soit leur terrain de développement, voire leur horizon de croissance au lieu de les cantonner aux seuls territoires nationaux ».

Dans le cadre de cette stratégie de soutien à l'entrepreneuriat social, la Commission européenne a mis en place un programme de travail ambitieux et précis, dont les axes principaux ont été rendus publics le 25 octobre 2011 dans une communication relative à l'entrepreneuriat social. La Commission entend en particulier, au cours des prochains mois :

– **améliorer l'accès aux financements.** Pour cela, elle a lancé une initiative législative, sous forme d'une proposition de règlement, sur les fonds d'entrepreneuriat social européens. Il s'agit de créer un nouveau label permettant aux investisseurs d'identifier les fonds d'investissement dont l'objet principal est d'investir dans des entreprises sociales grâce à des règles harmonisées de transparence et d'information. Elle souhaite également proposer un cadre adapté au développement du micro-financement et mettre en place un instrument de financement doté d'environ 90 millions d'euros, intitulé « programme pour le changement social et l'innovation sociale ». Enfin, elle entend introduire explicitement une priorité d'investissement en faveur des entreprises sociales dans les règlements FEDER et FSE à partir de 2014 ;

– **améliorer l'environnement juridique.** Cela passe par une proposition visant à simplifier le règlement européen sur les coopératives, par une proposition de règlement instituant un statut de la fondation européenne et par le lancement d'une étude sur la situation des mutuelles dans tous les États membres pour examiner notamment leurs activités transfrontalières. L'amélioration du cadre juridique de l'entrepreneuriat social devrait également passer, dans le cadre de la réforme en cours des marchés publics, par un renforcement de la possibilité d'avoir recours à des critères sociaux ou environnementaux dans les marchés publics. Enfin, la Commission souhaite simplifier la mise en œuvre des règles d'aides d'État pour les services sociaux et locaux.

De manière étonnante, ce regain d'intérêt dont fait l'objet l'ESS, aussi bien de la part des acteurs de la société civile que des instances européennes, n'a, jusqu'à une date très récente, **pas trouvé d'écho dans**

l'organisation institutionnelle et l'agenda de travail des pouvoirs publics français¹. Force est de constater que **l'ESS a été marginalisée au cours des dix dernières années, tant dans le travail parlementaire que gouvernemental.** Ainsi, au sein du gouvernement, aucun ministre ou secrétaire d'État n'avait ce domaine dans son portefeuille jusqu'à la création, en mai dernier, d'un ministère de l'économie sociale et solidaire et à la consommation, directement rattaché au ministère de l'économie et des finances, confié à M. Benoit Hamon. Quant à l'administration centrale, elle prenait en compte l'ESS uniquement au niveau de la direction générale de la cohésion sociale, ce qui revenait, implicitement, à réduire ce vaste secteur d'activité à sa seule fonction de « réparation sociale » – ce qui excluait notamment la majeure partie des coopératives !

Notre groupe de travail a ainsi décidé de consacrer une partie spécifique de ses travaux aux coopératives, confiée à Mme Marie-Noëlle Lienemann.

Si l'on peut reconnaître à la mission conduite par le député Francis Vercamer, entre 2008 et 2010, à la demande du précédent Premier ministre, d'avoir eu le mérite de réamorcer le dialogue et de recréer une instance de concertation nationale à travers le Conseil supérieur de l'économie sociale et solidaire (CSESS), les suites concrètes données au rapport Vercamer sont demeurées limitées. Notons que le Sénat lui-même, jusqu'à son dernier renouvellement, n'était pas exempt de tout reproche puisque, s'il comptait de très nombreux groupes d'études et de travail, il ne comportait aucune structure dédiée au suivi de l'ESS.

Il était donc urgent de combler ces lacunes institutionnelles et de redonner à l'ESS la place qu'elle mérite au sein des politiques publiques. La création, au sein des assemblées parlementaires et du Gouvernement, de structures de suivi et de pilotage clairement identifiées permet de mettre en œuvre l'approche transversale que ce secteur requiert. Ce dernier point est essentiel car l'ESS, nous y reviendrons, se caractérise par une extrême diversité statutaire et sectorielle qui condamne à l'échec toute approche cloisonnée. Mutualiser les compétences est impératif pour dialoguer avec des acteurs qui peuvent intervenir aussi bien dans le domaine de l'industrie, de la banque ou de l'assurance que dans celui de l'action sociale ou de l'éducation, qui peuvent être des micro-entreprises ou des groupes de dimension internationale.

Vos rapporteurs saluent par conséquent la création d'un ministère de l'ESS rattaché au ministère de l'économie et se félicitent des annonces faites par le Gouvernement s'agissant des mesures législatives et financières qu'il entend faire passer dans les mois à venir ainsi que de sa volonté affichée de mettre en place un dialogue renforcé avec l'ensemble des ministères concernés et des instances représentatives.

¹ C'est du moins le cas au niveau central, car les collectivités territoriales, notamment les régions, se sont fortement investies auprès des acteurs de l'ESS.

LES PROJETS GOUVERNEMENTAUX DANS LE DOMAINE DE L'ESS

A l'occasion de l'assemblée plénière du CSESS, qui s'est tenue le 3 juillet dernier, le ministre délégué en charge de l'économie sociale et solidaire, M. Benoît Hamon, a indiqué les mesures principales que le président de la République souhaite mettre en œuvre dans ce domaine. Cette feuille de route a été rappelée peu avant la conférence sociale des 9 et 10 juillet 2012, à laquelle les représentants des employeurs de l'ESS ont été invités à participer pleinement.

Parmi les principales mesures figure l'élaboration d'un **projet de loi d'orientation de l'ESS**, qui devrait être examiné en 2013. Ce texte doit notamment permettre de créer un label pour les entreprises de l'ESS, reconnaissant la spécificité de leur projet, en s'appuyant sur des valeurs et non plus uniquement sur leur statut. Il doit en outre traiter des mécanismes d'accès au crédit et aux marchés publics, des associations, des dispositifs de contractualisation avec les pouvoirs publics, ainsi que de la création d'entreprises et la reprise d'activité.

La mise en place d'une **banque publique d'investissement (BPI)**, avec un compartiment de 500 millions d'euros dédié au financement de l'ESS, constitue l'autre grande mesure annoncée. Destinée à pallier les difficultés de financement des entreprises, elle devrait être mise en œuvre dès la fin de l'année. La mission de préfiguration en charge de piloter le projet, qui a été mise en place le 26 juin, doit rendre ses premières conclusions le 30 juillet.

Il est en outre prévu que les acteurs de l'ESS bénéficient en priorité des 150 000 **emplois d'avenir** prévus par le Gouvernement, réservés au secteur non lucratif ou à lucrativité limitée. L'ESS pourrait en intégrer une partie, dans le cadre d'appels à projets.

Est par ailleurs évoquée l'amélioration des **conditions de reprise des entreprises** sans repreneurs ou en difficulté, par les salariés eux-mêmes, avec un droit préférentiel, sous forme de société coopérative de production (SCOP) notamment. Le projet de loi intégrerait un nouveau statut juridique intermédiaire pour les coopératives, entre l'entreprise classique et la SCOP.

Dans ce contexte, il faut souligner tout l'intérêt de l'initiative de votre commission des affaires économiques de se doter, dès février dernier, d'un groupe de travail inter-commissions, où sont représentées la commission des affaires économiques, mais aussi celle des affaires sociales et du développement durable. Cette composition transversale lui a permis de mobiliser des compétences habituellement dispersées entre plusieurs commissions parlementaires permanentes.

Lors de sa réunion constitutive, le groupe de travail a défini sa stratégie, en décidant que ses travaux suivraient **deux axes** :

– le premier, transversal, aurait pour but d'**appréhender globalement la situation de l'ESS** deux ans après la remise du rapport Vercamer. L'objectif, à ce stade, était d'établir un premier contact avec tous les acteurs concernés afin d'entendre leurs attentes, recueillir leurs analyses, identifier les

sujets-clé et, sur cette base, définir un programme de travail pour la phase ultérieure ;

– le second axe de travail, plus circonscrit et plus opérationnel, visait, alors que se déroule l'année internationale des coopératives, à **établir un diagnostic précis du système coopératif** en France, l'objectif étant de remettre avant l'été un rapport formulant un ensemble de **propositions concrètes en faveur du développement des entreprises coopératives**.

Conformément à cette feuille de route, au cours des deux derniers mois, le groupe de travail du Sénat a procédé à 30 auditions, dont la liste figure à l'annexe I.

Avant d'exposer les conclusions du travail établi sur les coopératives, il convient, dans ce préambule, de rendre compte des **principales conclusions qui se dégagent de la large consultation transversale menée auprès des acteurs de l'ESS** et de présenter la feuille de route que se fixe le groupe sénatorial de travail pour les prochains mois. Quatre axes se dégagent.

Les frontières de l'ESS sont parfois difficiles à cerner. Le cœur de l'ESS est en effet constitué aujourd'hui par les organismes qui se rattachent à l'une des quatre grandes familles statutaires : coopératives, mutuelles, associations et fondations. Ce sont ces organismes que dénombrent les statistiques officielles sur l'ESS. Selon les données de l'INSEE, ils emploient près de deux millions de salariés, soit environ 10 % du total des emplois, et leur part est en augmentation continue. Autour de ce noyau dur cependant, on trouve un grand nombre d'entreprises, par exemple les entreprises d'insertion par l'activité économique, qui, bien qu'empruntant la forme juridique d'une société classique, revendiquent leur appartenance à l'ESS du fait des valeurs de désintéressement, de solidarité et de démocratie auxquels elles se réfèrent et des objectifs d'utilité sociale qu'elles cherchent à promouvoir. Faut-il inclure ces organismes dans l'ESS ?

UN SECTEUR D'ACTIVITÉ SOCIO-ÉCONOMIQUE RESTANT À DÉFINIR

Un recensement encore incomplet

Le dénombrement des acteurs de l'ESS s'appuie sur le critère du statut juridique. Sont intégrées dans l'ESS les coopératives, les mutuelles, les associations qui emploient du personnel et les fondations. Échappent donc au recensement les entreprises d'insertion, celles qui font du commerce solidaire, la finance solidaire, ou encore l'éco-construction. C'est d'autant plus gênant qu'il s'agit sans doute des domaines les plus innovants du point de vue économique, social et environnemental.

Des outils de mesure inadaptés à une activité en grande partie non marchande

La mesure de l'activité économique à travers la notion de valeur ajoutée est particulièrement inadaptée aux associations, qui représentent pourtant la partie la plus importante de l'ESS. D'une part, dans des structures où l'activité résulte à la fois de l'emploi salarié et du travail bénévole, seul l'emploi est pris en compte par les statistiques. D'autre part, seule la production de biens et services vendus est comptabilisée en tant que richesse produite, alors que l'essentiel de l'activité des associations est de répondre à des besoins non marchands. On mesure donc seulement la partie émergée de l'iceberg de l'activité de l'ESS.

Un écart de mesure significatif entre la France et l'Union européenne

On relève un écart très important entre la mesure de l'ESS par l'INSEE et par les institutions européennes. Dans une communication d'octobre 2010, la Commission européenne estime ainsi l'entrepreneuriat social à 3,1 % en France, soit trois fois moins que le chiffre des autorités françaises. Cette approche restrictive de l'ESS est problématique dès lors que la Commission envisage de promouvoir l'entrepreneuriat social. Il est à craindre qu'une majorité d'acteurs de l'ESS en France ne bénéficie pas des mesures de soutien que la commission envisage de développer (notamment l'accès aux fonds structurels).

D'un côté, il n'y a pas de raison de penser que les quatre statuts qui définissent aujourd'hui les frontières officielles de l'ESS et sont des créations juridiques résultant d'innovations sociales survenues à un moment de notre histoire économique, constituent l'horizon ultime du secteur. **De ce point de vue, l'ESS pourrait avoir vocation à intégrer toutes les formes de production qui se développent en-dehors de la logique capitaliste** consistant à investir du capital dans une entreprise dans le but premier de le faire fructifier. Rien ne s'oppose donc *en principe* à l'intégration de nouveaux acteurs. D'un autre côté néanmoins, la référence aux valeurs qui sont celles de l'ESS ne saurait constituer à elle seule un critère d'appartenance suffisant, d'autant qu'aujourd'hui toutes les entreprises communiquent sur le thème de la responsabilité sociale et environnementale. Entre le refus de figer la définition de l'ESS et le risque de dissoudre cette définition dans une

ouverture incontrôlable, **il convient donc d'identifier ce qui, aujourd'hui, peut constituer un critère objectif d'appartenance à ce secteur.** L'enjeu n'est pas qu'intellectuel. Dès lors que l'on met en place des politiques publiques en direction du secteur, assortis d'outils fiscaux ou financiers spécifiques, il importe de désigner les bénéficiaires de ces actions publiques.

Jusqu'à présent, la réflexion sur cette question des frontières s'est structurée dans un débat sur la **notion de label** : les entreprises qui, sans relever de l'un des quatre statuts historiques, pourraient être incluses au sein de l'ESS seraient celles labellisées comme telles. Cette solution suscite cependant, depuis plusieurs années, des réticences parmi les acteurs historiques de l'ESS. Les coopératives, les mutuelles, les associations et les fondations peuvent en effet faire valoir que, pour leur part, elles ont inscrit dans leur constitution juridique même des règles strictes, objectives et contraignantes qui donnent corps aux valeurs dont elles se réclament. Leur statut traduit en quelque sorte, sous la forme de normes opposables, leur engagement militant et il constitue, de ce point de vue, une garantie donnée à leurs membres, à leurs pairs et aux pouvoirs publics qu'elles sont effectivement et irréversiblement engagées dans le projet de l'ESS. Avec un label – décerné par qui ? Vérifié comment ? Avec quelle portée normative et quelle reconnaissance du public ? – on reste en revanche dans un « droit mou ».

Tout en continuant à réfléchir à la création d'un tel label, qui pourrait être portée par le projet de loi sur l'ESS annoncé pour le début d'année prochaine, il serait intéressant de penser aussi aux moyens d'**inclure de manière statutaire les nouveaux acteurs dans l'ESS** soit en leur donnant la possibilité d'opter pour l'un des quatre statuts juridiques historiques si leur activité peut se développer dans ce cadre, soit en élaborant de nouveaux statuts juridiques, adaptés aux caractéristiques spécifiques de leur activité. Cela aurait le mérite d'inscrire dans le marbre de la loi leur engagement en faveur des valeurs fondamentales et des objectifs de l'ESS. Il faudrait à cet égard se pencher sur les solutions juridiques qu'expérimentent d'autres pays pour mettre en place des sociétés à objet social « hybride », permettant de donner aux entreprises des objectifs sociaux ou environnementaux d'un poids juridiquement égal à leur finalité lucrative. C'est le cas par exemple dans les toutes nouvelles « *Flexible purpose corporations* » créées l'année dernière par l'État de Californie.

Une autre question importante sur laquelle le groupe sénatorial souhaite se pencher est celle du financement de l'ESS. Même lorsqu'elles évoluent dans la sphère marchande, les structures relevant de l'ESS ont en effet beaucoup de mal à trouver des financements externes, car leur logique de profit limité et leurs principes de gouvernance démocratique les rendent peu intéressantes pour les investisseurs financiers. Ce constat sera amplement illustré au cours de ce rapport avec le cas des coopératives, mais il s'applique en réalité à l'ensemble du secteur. Il faut donc réfléchir aux moyens d'orienter l'épargne vers l'ESS en créant des outils et des circuits de financement

spécifiques. Mobiliser l'épargne solidaire et l'épargne populaire, mettre en place des mécanismes de co-financement ou de garantie publics, utiliser plus largement les fonds européens ou encore le mécénat, favoriser le renforcement des fonds propres par des règles, notamment fiscales, propices à l'auto-accumulation : il s'agit là d'un vaste chantier, d'autant plus complexe que les attentes des acteurs sont très différentes selon leur statut juridique ou leur domaine d'activité, de sorte qu'il n'y a pas de réponse uniforme. Au-delà de la disponibilité des fonds, il faut le souligner, le problème du financement de l'ESS est aussi celui de l'identification et de l'accompagnement des porteurs de projets, en amont et en aval du financement, comme l'illustrent les difficultés rencontrées pour dépenser l'enveloppe de cent millions d'euros fléchée vers l'ESS dans le cadre du « grand emprunt » : les projets existent, les financements aussi, mais l'offre et la demande peinent malgré tout à se rencontrer faute des médiations nécessaires.

La création de la future **BPI, avec un compartiment dédié au financement de l'ESS**, est un élément de réponse pragmatique à ces difficultés. De même, la facilitation de l'accès aux marchés publics pour les entreprises de l'ESS constitue l'un des objectifs prioritaires du ministère de l'ESS qui permettra de répondre au besoin de fonds propres clairement exprimé par ces mêmes entreprises.

Notre président du présent groupe de travail avait plaidé, dans un rapport sur les pôles de compétitivité co-rédigé avec M. Michel Houel et dans le cadre de la mission sénatoriale sur la désindustrialisation des territoires dont il était secrétaire, pour la mise en œuvre d'un véritable « *Small Business Act* » à la française. Il propose aujourd'hui d'y intégrer un volet dédié à l'économie sociale et solidaire.

Parallèlement aux questions de financement, vos rapporteurs souhaitent souligner les **apports du secteur de l'ESS en termes d'emploi**. Conformément aux engagements pris par le ministre Benoît Hamon devant les représentants de l'ESS lors de la séance plénière du CSESS du 3 juillet 2012, il convient de veiller à la mobilisation des emplois d'avenir prioritairement au bénéfice du secteur non lucratif.

Le travail mené en collaboration avec les organismes de l'ESS doit par ailleurs permettre de cibler des zones prioritaires pour la répartition de ces emplois d'avenir, qui ont vocation à réduire les inégalités territoriales. Ainsi, les zones rurales, semi-rurales et péri-urbaines sont proposées comme secteurs d'intervention prioritaires.

Sur le front de l'emploi également, le groupe de travail retient la proposition qui a été faite d'inscrire dans la loi le droit préférentiel de reprise d'une entreprise par ses salariés. En effet, selon les premières estimations réalisées, la mise en œuvre d'une telle disposition pourrait permettre de lutter contre 200 000 suppressions d'emplois par an liées à des fermetures d'entreprises qui interviennent faute de repreneurs. Le statut coopératif pourrait ainsi être un outil pour faciliter ces reprises.

Enfin, le dernier axe du travail qui attend le groupe sénatorial est de **participer au dialogue institutionnel** en cours en vue de réformer le cadre normatif relatif à l'ESS. Ce dialogue se situera à plusieurs niveaux.

D'abord, en tant que représentant des collectivités territoriales, le Sénat doit jouer un rôle d'intermédiaire pour faciliter la contractualisation entre l'État et ces dernières afin de valoriser et promouvoir les structures de l'ESS. En effet, les collectivités soutiennent régulièrement les initiatives des acteurs de l'ESS, porteuses d'innovation et facteurs de solidarité territoriale. L'État pourrait ainsi soutenir ces expériences locales et s'appuyer sur ces dernières pour mettre en œuvre des actions à l'échelle nationale.

Ensuite, au niveau national et comme cela a été précédemment évoqué, le ministre a indiqué qu'**une loi de programmation sur l'économie sociale et solidaire** sera présentée au cours du premier semestre 2013 devant le Parlement.

Le **thème de la gouvernance** de l'ESS devra nécessairement être abordé à cette occasion. Ce secteur d'activité se caractérise en effet par son importance quantitative, mais aussi par la grande diversité de statut de ses acteurs et par l'absence d'une représentation réellement unifiée ou institutionnalisée.

L'ESS rassemble ainsi pas moins de 2,3 millions de salariés dans 215 000 établissements qui ont des formes juridiques aussi diverses que celles de coopératives, de mutuelles, d'associations ou de fondations. Les champs d'activité couverts sont extrêmement vastes, allant du secteur primaire au tertiaire, que ce soit dans les activités financières et d'assurance, de l'action sociale et de la santé humaine ou du commerce.

A cette difficulté à représenter des acteurs aussi divers s'ajoute, au niveau de chacun d'entre eux, celle de la consolidation de la prise de décision. Contrairement aux entreprises du secteur marchand, les entreprises solidaires sont en effet marquées par le principe fondamental d'égalité de leurs membres. Synthétisé par la formule traditionnelle « une personne = une voix », il connaît certes des modalités d'application différentes selon que l'on considère la composante coopérative, mutualiste ou associative du secteur, mais repose sur l'idée générale que chaque membre participe à l'activité indépendamment du nombre de parts sociales souscrites.

Il s'agira en outre de **mieux adapter la formation** des acteurs de l'ESS aux évolutions économiques et sociales. Si la formation en tant que telle est particulièrement dynamique dans le champ de l'ESS, en raison notamment des efforts entrepris par ses différentes structures, deux problématiques mériteraient d'être traitées.

D'une part se pose la question des métiers en tension du fait des départs en retraite et des besoins liés au vieillissement de la population. Dans le secteur de l'action sociale, sanitaire et médico-sociale, par exemple, les taux de croissance de l'emploi restent soutenus – de l'ordre de 3 % par an –, mais sans doute encore insuffisants pour faire face à l'augmentation de la demande

à l'horizon 2015. Si le développement du secteur privé lucratif devrait en partie permettre d'y répondre, ces besoins affecteront majoritairement l'ESS.

Il semblerait également opportun de se pencher sur la « professionnalisation » des métiers du secteur de l'ESS, dans un contexte où le monde associatif tend à devenir une alternative, ou tout du moins un supplétif à l'action – ou parfois à l'inaction – publique. Il conviendrait ainsi de s'interroger sur les spécificités de leur exercice et sur les pratiques sur lesquelles ils reposent.

Par ailleurs, il s'avère nécessaire, au niveau national toujours, de mener un **travail de veille législative tous azimuts afin de mettre en place un véritable « volet ESS » dans les différents textes législatifs**. En effet, si une loi cadre peut être utile pour affirmer des principes communs et des objectifs stratégiques concernant le développement de l'ESS, une approche transversale ne peut répondre à l'extraordinaire diversité des besoins et des situations des acteurs de l'ESS : une mutuelle de santé rencontre des problèmes concrets qui ne sont pas ceux d'une coopérative d'habitants ou d'une entreprise d'insertion par l'activité. Il faut donc coupler l'approche législative transversale avec une approche sectorielle plus ciblée, en veillant à ce que chaque texte à portée économique et sociale prenne en compte les attentes des acteurs de l'ESS.

Enfin, **au niveau européen** cette fois, comme cela a été indiqué précédemment, la Commission européenne a lancé de nombreuses initiatives relatives à l'entrepreneuriat social. Or, tous les acteurs de l'ESS auditionnés par vos rapporteurs ont souligné l'enjeu crucial d'une présence forte de la France dans le débat européen. Car la saisine par la Commission européenne de la question de l'entrepreneuriat social ouvre de larges perspectives, mais soulève aussi de fortes incertitudes. Les règles juridiques qui vont être mises en place dans les années qui viennent devront en effet correspondre à l'esprit de l'ESS tel que nous le concevons en France. Les pouvoirs publics français doivent donc s'assurer que, derrière le glissement lexical (l'Europe parle d'entrepreneuriat social là où la France parle d'ESS) ne s'opère pas aussi un glissement de sens susceptible de conduire à terme à la dissolution d'une partie de l'ESS dans le droit de la concurrence. Le Sénat peut à son niveau contribuer à peser sur ces débats européens au moyen de propositions de résolutions européennes. Il paraît hautement souhaitable qu'il se saisisse de cet outil.

A l'issue de cette brève présentation des enjeux de l'ESS, vos rapporteurs estiment que **votre commission des affaires économiques ne dispose pas d'une structure adaptée pour s'impliquer dans ces chantiers lourds et complexes**. Pour prendre toute sa place dans le débat institutionnel qui s'engage, on ne peut en effet se contenter d'un simple groupe de travail. Il est indispensable d'**aller plus loin en recommandant la création d'un groupe d'études sur l'ESS, c'est-à-dire une instance visible, pérenne et ouverte à tous les sénateurs intéressés par ce sujet majeur**. Tout comme le ministère de l'ESS est rattaché au ministère de l'économie, ce groupe d'études

sénatorial serait rattaché à la commission des affaires économiques. Il constituerait l'instance « miroir » du ministère de l'ESS et aurait vocation à assurer le suivi en amont et en aval de la politique gouvernementale dans ce domaine, en entretenant le dialogue avec le ministre et les acteurs du secteur.

Ce groupe d'études pérenne aurait principalement – et non exhaustivement – pour objet de sécuriser la reconnaissance de l'ESS, de contribuer à la mise en place d'un cadre juridique et financier et de mettre en œuvre des outils de promotion et d'accompagnement du secteur.

Le Parlement doit en effet être présent le plus en amont possible du vote des lois, au moment où s'opèrent les choix stratégiques. Légiférer, comme on l'a trop souvent fait par le passé, en examinant dans l'urgence des textes dont toutes les orientations sont déjà fixées au moment où s'engage le débat parlementaire n'est pas satisfaisant. A l'inverse, la structure d'un groupe d'études permet de participer, en amont, à l'élaboration des réformes nécessaires, en étant force de propositions.

*

* *

Dans l'attente de cette évolution institutionnelle soutenue par votre commission des affaires économiques, le groupe de travail a choisi de faire porter sa réflexion sur le secteur coopératif, en réponse à la décision de l'ONU de faire de l'année 2012 l'année internationale des coopératives.

Partout dans le monde et plus particulièrement en France, le modèle coopératif répond à une forme d'entreprise déjà ancienne et aujourd'hui largement répandue. Le choix de l'ONU de mettre l'accent sur les coopératives reflète aussi, à un niveau plus profond, la volonté de stimuler la réflexion et les initiatives autour d'une question centrale pour le développement économique et social : celle de la gouvernance des entreprises. La crise économique historiquement sans précédent qui sévit depuis plusieurs années conduit en effet, inévitablement, à s'interroger sur les causes structurelles des difficultés actuelles. Or, au banc des accusés, figure un modèle de gouvernance de l'entreprise, celui de la *corporate governance* auquel, sur bien des points, s'oppose le modèle de gouvernance des sociétés coopératives.

Dans le modèle de la *corporate governance*, qui s'est généralisé à toutes les grandes firmes industrielles, commerciales et financières au cours des trente dernières années dans le sillage de la libération totale des mouvements de capitaux, l'objectif prioritaire de la société est la « création de valeur pour l'actionnaire ». Le détenteur du capital ne s'y inscrit plus dans une logique entrepreneuriale, où l'apport de fonds est synonyme d'un engagement fort et durable pour soutenir un projet productif, mais dans une logique financière de gestion d'un portefeuille d'actifs dont l'actionnaire cherche à maximiser le rendement. Celui-ci mise donc sur les entreprises les plus rentables et change de stratégie dès lors qu'il estime qu'un autre placement est plus rémunérateur.

Soumis à cette pression actionnariale considérable et permanente, les dirigeants des firmes reproduisent eux-mêmes une logique opportuniste et court-termiste : au lieu d'investir durablement dans des hommes et des territoires, ils les mettent en concurrence et misent sur ceux qui permettent d'extraire le plus vite possible la « valeur » attendue par les actionnaires.

On a pu mesurer, depuis trente ans, les dégâts, non pas seulement sociaux mais aussi en termes d'efficience économique (notamment en raison d'un sous-investissement productif chronique), de cette logique économique opportuniste, où l'infidélité est la règle et où se dissout le lien entre l'entreprise, les employés et les territoires. On ne peut plus ignorer, face à une crise économique sans précédent, que, dans ce capitalisme des firmes sans attache, le succès de l'entreprise n'est pas forcément synonyme de prospérité des populations et de richesse des nations.

Face à ce modèle dominant aujourd'hui très critiqué, c'est tout le sens de cette année internationale des coopératives, on redécouvre les vertus du modèle coopératif : ce dernier est en effet fondé sur des règles de

gouvernance qui donnent à ceux qui sont durablement engagés dans l'entreprise le pouvoir de décider de sa stratégie ; il donne la priorité au réinvestissement du profit dans la société plutôt qu'à la rémunération du capital ; c'est en outre un modèle d'entreprise fortement territorialisée et par nature « non opérable » ; un modèle d'autant plus intéressant qu'il ne désigne pas une utopie abstraite, mais renvoie à une réalité tangible que nous n'avons jamais cessé d'avoir sous les yeux.

En effet, même au plus fort de la domination du capitalisme actionnarial, le modèle coopératif a continué à exister et à prospérer. Il l'a fait non pas aux marges de l'économie capitaliste, mais en son sein même, car l'entreprise coopérative, il faut le souligner, est une entreprise pleinement inscrite dans l'économie marchande ; une entreprise soumise, comme les autres, aux contraintes de la concurrence. Le fait que des coopératives existent et prospèrent est donc la preuve que, même si elles sont fondées sur une logique entrepreneuriale et un modèle de gouvernance aux antipodes de ceux des entreprises capitalistes classiques, elles sont néanmoins capables d'être efficaces et de sortir gagnantes de la compétition économique.

On voit ici tout l'intérêt que peut avoir ce modèle coopératif du point de vue des pouvoirs publics. Ceux-ci, cela va de soi, sont déterminés à s'engager auprès des entreprises, car l'emploi et la croissance en dépendent, mais ils ne sont plus disposés à payer en aveugle sans avoir des perspectives raisonnables de retour sur investissement pour le territoire national. Ils attendent donc une forme de fidélité des entreprises aux hommes et aux territoires. Or, cette fidélité ne peut dépendre uniquement des qualités morales individuelles des dirigeants et des actionnaires ou d'un quelconque patriotisme économique. Elle doit trouver son fondement dans quelque chose de plus substantiel, et notamment dans la constitution interne des entreprises. Les règles juridiques et les mécanismes économiques qui déterminent la constitution des coopératives sont un exemple, sans doute pas le seul, de ce que peut être une entreprise fidèle : ces règles les forcent en effet à rechercher en permanence une conciliation entre maximisation de l'efficacité économique, ancrage territorial et projet humain collectif. Au moment, où nos concitoyens sont particulièrement inquiets de la multiplication des délocalisations, les coopératives apparaissent comme garantes du maintien des emplois sur les territoires dans l'hexagone et méritent à cet égard une attention particulière.

Le fait coopératif se développe aussi dans des champs moins directement productifs, au niveau de la consommation ou, de plus en plus, dans des sphères nouvelles comme l'habitat. Il s'ancre dans une volonté de favoriser l'accès à des biens, de services, et le plus souvent à des coûts plus abordables, en intervenant sur l'opportunité que constitue l'effet de nombre, tout en valorisant la solidarité, la responsabilité individuelle et

collective. Il offre une alternative à l'individualisation croissante et à l'atomisation excessive de la société.

C'est pour cela que le législateur doit s'employer, d'une part, à encourager le développement des coopératives et, d'autre part, à faire en sorte que leur gouvernance reste conforme aux grands principes du projet coopératif.

LES SIX PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DES COOPÉRATIVES

Proposition 1 : Donner un nouvel élan au développement des Scop.

Cela revient à :

– Encourager la reprise d'entreprises sous forme de Scop. Un des obstacles à lever est l'obligation pour les salariés de disposer d'emblée de la majorité du capital social. Le rapport propose donc de rendre possible une période transitoire, de cinq à dix ans, pendant laquelle, bien que les salariés soient minoritaires, l'entreprise reprise conserverait le statut de SCOP et son régime fiscal. Les reprises d'entreprises par les salariés sont parfois aussi empêchées par le caractère parcellaire et tardif de l'information qui leur est délivrée concernant l'avenir de leur société. Le rapport préconise donc d'instituer un droit d'information et de préférence au profit des salariés, en rendant obligatoire la notification aux salariés de tout projet de cession, ces derniers disposant d'un délai pour faire part de leur intention de se porter repreneurs et présenter une offre de reprise. Le non-respect de ce droit de préférence entraînerait la nullité de la cession intervenue. Enfin, il faut réfléchir aux moyens de mobiliser plus précocement et de façon préventive les aides à l'emploi pour les salariés repreneurs afin de faciliter les reprises d'entreprises en difficulté *avant* qu'elles ne soient liquidées ;

– Lever les freins à la constitution de groupes coopératifs de manière à permettre une croissance externe des Scop dans le respect des principes de la coopération. Ceci passe par la création d'un statut de filiale coopérative et un statut de groupe coopératif ;

– Poursuivre l'amélioration du régime juridique des SCIC et des CAE.

Proposition 2 : Créer de nouveaux modes de financement en faveur du développement coopératif.

Dans ce but, le rapport recommande de :

– Reformater les dispositifs de financement public en direction des coopératives. Dans l'attente de la création d'une banque publique d'investissement, on peut, d'une part, étendre le dispositif de garantie des fonds propres d'OSEO aux apports réalisés par les personnes physiques (un taux de garantie de 25 à 30 % suffirait à lever les réticences de nombreux investisseurs) et, d'autre part, prévoir un taux de garantie d'OSEO plus élevé pour les personnes morales qui investissent en fonds propres dans des coopératives ;

– Créer un fonds de développement coopératif. Ce type d'outil existe déjà en Italie, où il a fait ses preuves. Le fonds de développement coopératif français pourrait être financé, notamment, par les coopératives elles-mêmes grâce au versement d'une cotisation obligatoire proportionnelle à leurs bénéfices ;

– Orienter l'épargne des coopérateurs vers leur coopérative. La question se pose particulièrement pour les coopératives d'artisans. Le rapport propose de modifier la loi de 1983 pour lever les obstacles à l'utilisation des parts à avantages particuliers et de modifier le régime d'imposition de la ristourne lorsque celle-ci est transformée en parts sociales.

Proposition 3 : Renforcer la coopération dans le domaine de l'habitat.

Pour cela, le rapport demande :

– la création d'un statut juridique adapté au développement des coopératives d'habitants. Ces coopératives, qui instituent une forme de propriété partagée, sont en effet un outil efficace pour lutter contre la spéculation immobilière et constituent le vecteur d'une redéfinition des relations de voisinage. ;

– l'assouplissement, pour les coopératives de HLM, des normes trop restrictives et la promotion des aides publiques pour l'accession sociale coopérative sécurisée. Il s'agit de permettre aux entreprises sociales pour l'habitat (ESH) d'adopter le statut de SCIC de HLM, d'élargir l'objet social de ces coopératives en leur facilitant l'exercice des fonctions de syndic, en restaurant leur capacité de prêteur secondaire et en favorisant la coopération financière entre elles. Enfin, il faut soutenir l'expérimentation d'une accession sociale sécurisée coopérative.

Proposition 4 : Assurer une gouvernance fidèle aux principes fondamentaux de la coopération.

Pour cela, le rapport recommande de :

– Généraliser à toutes les coopératives la procédure de la révision coopérative ;

– Réfléchir à une réforme de la gouvernance des banques coopératives pour redonner le pouvoir de contrôle aux sociétaires. Cela pourrait passer par un renforcement des obligations de transparence vis-à-vis des sociétaires, notamment grâce à un aménagement de la réglementation sur les conventions réglementées, ainsi que par l'interdiction de la présence des administrateurs indépendants au sein des conseils d'administration des organes centraux des groupes bancaires coopératifs.

Proposition 5 : Favoriser un environnement concurrentiel équitable et adapté pour les coopératives. En particulier, il faut veiller à :

– Appliquer le droit de la concurrence en respectant les spécificités des coopératives agricoles. L'enjeu est de préserver leur régime fiscal, qui ne constitue pas un cadeau fiscal mais une juste prise en compte par le législateur des contraintes propres au financement de ces entreprises. Il faut aussi contrôler avec plus de discernement les concentrations dans ce secteur afin que les coopératives françaises ne se voient pas imposer par le régulateur national des contraintes plus fortes que leurs concurrentes européennes ;

– Permettre le maintien des coopératives de consommateurs dans les zones où le commerce de proximité est menacé ;

– Veiller à ce que la redéfinition des normes comptables et des ratios prudentiels ne désavantage pas les banques coopératives et ne conduise pas in fine au tarissement de la principale source de financement des territoires et des PME en France.

Proposition 6 : Encourager l'engagement dans des projets coopératifs. Pour cela, il faut :

– Mieux mobiliser les réseaux consulaires afin de promouvoir la coopération artisanale sur l'ensemble du territoire national par des actions de sensibilisation et d'information ;

– Autoriser l'indemnisation des patrons-pêcheurs coopérateurs qui, en plus de leur activité professionnelle, prennent en charge bénévolement l'administration de leur coopérative ;

– Promouvoir le modèle coopératif dans l'enseignement en veillant à ce que le contenu des programmes ne comporte aucun biais discriminatoire à l'encontre des coopératives et, plus généralement, de l'ESS.

I. LES COOPÉRATIVES EN FRANCE : UN ENRACINEMENT ANCIEN, UN REGAIN DE DYNAMISME

A. UN CADRE JURIDIQUE QUI A SU ÉVOLUER

La loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération a donné un cadre général au droit coopératif en précisant les points sur lesquels le droit des sociétés coopératives se distingue du droit des autres sociétés. Sans créer un droit coopératif autonome, cette loi complète ainsi le droit des sociétés pour l'adapter aux particularités du projet coopératif, dont elle fixe les principes fondamentaux (1). Compte tenu de la diversité des domaines dans lesquels se développent les coopératives, le législateur a cependant dû préciser dans les lois sectorielles les règles spécifiques aux différents types de coopératives. Concrètement, c'est en se plaçant sous le régime de ces multiples lois sectorielles que se développent les coopératives (2). Enfin, la loi-cadre de 1947 et ses déclinaisons sectorielles ont connu au cours du temps des aménagements pour être adaptées aux évolutions économiques globales ou aux transformations propres à certains secteurs. Les plus significatifs de ces aménagements sont intervenus dans la loi n° 92-643 du 13 juillet 1992, qui a notamment changé les règles relatives à la participation au capital des coopératives pour faciliter l'accès aux capitaux externes, ainsi que dans la loi n° 2001-624 du 17 juillet 2001 qui a institué les SCIC, sociétés coopératives d'intérêt collectif (3).

1. Des principes fondamentaux qui dessinent un modèle de gouvernance original et toujours actuel

L'originalité de l'entrepreneuriat coopératif tient à quelques principes simples. Exprimés dans toute leur rigueur par la loi de 1947 dans sa rédaction initiale, ces principes ont parfois été assouplis par la suite, notamment par la loi du 13 juillet 1992, mais sans que ces assouplissements remettent en cause ce qui constitue le caractère distinctif des coopératives, à savoir la **prééminence de la personne sur le capital**.

Cette prééminence s'exprime à tous les niveaux de la structuration juridique des sociétés coopératives :

– **dans leur objet d'abord**. Comme l'indique aussi bien la loi du 10 septembre 1947 que le règlement CE n° 1435/2003 relatif au statut de la société coopérative européenne (SEC), cet objet est de **répondre aux besoins communs de leurs membres**. C'est le constat d'un besoin partagé qui conduit certaines personnes à co-entreprendre en vue de le satisfaire et qui ancre les coopératives sur un *affectio societatis* fort ;

– **dans la composition du sociétariat**. Le droit coopératif pose en effet des **règles strictes concernant l'adhésion, le retrait et l'exclusion des**

associés. Les règles statutaires et/ou fiscales assurent aux associés qui participent aux activités de la coopérative une place prépondérante dans la détention du capital. Cette **double qualité** d'apporteur de capital et d'utilisateur de la coopérative est en effet essentielle pour éviter les divergences d'intérêts qui existent généralement, dans toute société, entre, d'un côté, les actionnaires de l'entreprise et, de l'autre, ses utilisateurs. Grâce à cette double qualité, le pouvoir reste entre les mains des utilisateurs, ce qui garantit que la stratégie de la société correspond bien à son objet principal, à savoir répondre au besoin des coopérateurs. D'autres règles donnent également aux coopératives les moyens de maintenir la force de *l'affectio societatis*. La cession des parts sociales (nominatives) est ainsi soumise à l'approbation de l'assemblée générale ou des administrateurs et gérants. Les sociétaires peuvent également être exclus sous certaines conditions ;

– **dans la répartition du pouvoir.** Les décisions sont prises sur la base de la règle « **une personne, une voix** », quelle que soit la part du capital social détenue par chacun. Si la loi autorise des aménagements à ce principe, c'est dans des limites précises. Le droit de vote proportionnel au capital, possible, reste en effet optionnel (les statuts ont la faculté de le prévoir). De plus, l'application d'une règle de proportionnalité des voix par rapport au capital détenu ne peut conduire un sociétaire à être majoritaire en voix ni conduire un sociétaire à disposer de moins d'une voix. C'est donc bien les coopérateurs qui, collectivement, détiennent le pouvoir dans la société ;

– **dans la répartition des bénéfices.** Les règles de répartition des excédents nets de gestion dans une coopérative donnent la priorité au renforcement de l'entreprise commune (avec des obligations de mise en réserve des bénéfices qui vont bien au-delà de celles que connaissent les autres types de société) et à la rémunération des utilisateurs des services de la coopératives à travers le système de la ristourne (versement d'une partie des bénéfices aux coopérateurs au *pro rata* de leur participation à l'activité de l'entreprise). La rémunération du capital *stricto sensu* est strictement limitée ;

– **dans les droits des sociétaires sur l'actif de la société.** D'une part, en cas de sortie du capital, les sociétaires voient théoriquement leurs parts remboursées par la coopérative à leur valeur nominale (*théoriquement*, car, depuis la loi du 13 juillet 1992, des mécanismes ont été introduits pour autoriser les statuts à assouplir cette règle)¹. D'autre part, en cas de dissolution de la coopérative, l'actif net subsistant après extinction du passif et remboursement du capital effectivement versé est dévolu par décision de l'assemblée générale, soit à d'autres coopératives ou unions de coopératives, soit à des œuvres d'intérêt général ou professionnel.

Tous ces éléments, qui font de la prééminence des personnes non pas une simple évocation de valeurs généreuses mais une réalité concrète ancrée dans la constitution juridique des sociétés coopératives, leur permettent de

¹ Voir *infra* p. 28.

s'inscrire dans l'économie marchande et concurrentielle tout en relevant pleinement de l'économie sociale et solidaire.

2. Une spécificité coopérative reconnue par le droit européen

Il est important de souligner, pour finir ce rapide rappel des principes de la coopération, que **l'originalité et la légitimité du droit coopératif sont pleinement reconnus par le droit européen**. Celui-ci, une fois n'est pas coutume, ne se contente pas de plaquer le droit de la concurrence et des aides d'État de manière uniforme aux sociétés coopératives, mais recherche les voies d'une conciliation plus satisfaisante.

Ainsi, les principes fondamentaux du droit coopératif national sont repris dans le règlement CE n° 1435/2003 du 22 juillet 2003 relatif aux statuts de la société coopérative européenne¹. En outre, dans son arrêt du 8 septembre 2011, *Ministerio dell'Economia e delle finance c/ Paint Graphose.a.*, **la Cour de justice de l'Union européenne a rendu un important arrêt qui reconnaît que :**

– l'application uniforme du droit de la concurrence peut exercer un effet de discrimination à rebours au détriment des coopératives ;

– le législateur national peut en conséquence édicter des règles spécifiques, notamment fiscales, destinées à compenser certains des handicaps structurels que rencontrent les coopératives, notamment dans l'accès aux marchés de capitaux.

Il est essentiel de garder cette conclusion à l'esprit, car elle permet de faire preuve d'une certaine audace dans la formulation des propositions en vue de soutenir le développement des coopératives en France. **Les pouvoirs publics nationaux disposent en effet de marges de manœuvre réelles, et sans doute imparfaitement exploitées, sur le plan fiscal et dans le domaine des appuis financiers directs, qu'il est possible d'utiliser sans risquer d'enfreindre les règles du droit de la concurrence.**

L'ARRÊT MINISTERIO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANCE C/ PAINT GRAPHOSE.A

Dans son arrêt du 8 septembre 2011, la Cour de justice de l'Union européenne a confirmé que les États peuvent édicter des règles fiscales spécifiques (exonérations par exemple) en faveur des coopératives, sous certaines conditions.

¹ Il faut rappeler que le traité de Rome lui-même faisait déjà référence aux sociétés coopératives (dans son actuel article 48, autrefois numéroté 58), mais c'est bien ce règlement qui consacre l'originalité de ces entreprises.

La CJUE était interrogée par la Cour de cassation italienne, dans le cadre d'une question préjudicielle, au sujet d'une disposition fiscale exonérant les coopératives de pêche de l'impôt sur les sociétés : cette exonération devait-elle être considérée comme une aide d'état créant une distorsion de concurrence en faveur des coopératives ?

La Cour n'a bien entendu pas jugé le cas d'espèce, ce qui est le rôle de la juridiction nationale, mais a posé un cadre d'analyse juridique global qui doit servir de guide pour appréhender les relations entre le droit coopératif et le droit de la concurrence – ce qui donne à cet arrêt toute son importance.

Il en ressort que le fait qu'une aide bénéficie à certaines entreprises et pas à d'autres ne suffit pas à déterminer son caractère illégal au regard du droit européen (plus précisément au regard de l'article 87 du Traité instituant la Communauté européenne relatif aux aides d'état). En effet, une différence de traitement fiscal constitue une aide sélective uniquement si elle favorise un certain type d'entreprise par rapport à « *d'autres se trouvant dans une situation factuelle et juridique comparable* » au regard de l'impôt considéré (attendu n°54).

Or, la CJUE relève que les sociétés coopératives « *obéissent à des principes de fonctionnement particuliers qui les distinguent nettement des autres opérateurs économiques* », comme l'a d'ailleurs reconnu le législateur européen dans le règlement 1435/2003 sur la société coopérative européenne (attendu n° 55). En particulier, la Cour a souligné que les coopératives « *ne sont pas gérées au profit d'investisseurs extérieurs* » (attendu n° 57) et qu'elles « *n'ont pas ou peu accès aux marchés des capitaux* » étant donné que leurs titres ne sont pas négociables et que la rémunération du capital emprunté et des participations est limitée, « *de sorte que leur développement dépend de leurs fonds propres ou du crédit* » (attendu n° 59).

Force est donc de constater, conclut la CJUE, qu'eu égard aux caractéristiques particulières propres aux sociétés coopératives, celles-ci « *ne sauraient, en principe, être considérées comme se trouvant dans une situation factuelle et juridique comparable à celles des sociétés commerciales* » – pour autant, évidemment, qu'elles sont véritablement gérées dans le respect des principes coopératifs, c'est-à-dire « *qu'elles agissent dans l'intérêt économiques de leurs membres et qu'elles entretiennent une relation non pas purement commerciale, mais personnelle particulière avec ces derniers* » (attendu n° 61).

3. Des déclinaisons sectorielles multiples

Peu de sociétés coopératives ont été constituées sous le régime de la loi du 10 septembre 1947. Celle-ci fait davantage figure de loi-cadre irriguant d'autres textes que d'outil opérationnel utilisé par les porteurs de projet pour créer et faire vivre leur société. Il est vrai que, les coopératives ayant vocation à exercer leur action dans toutes les branches de l'activité humaine, un seul texte pouvait difficilement prévoir toutes les situations concrètes auxquelles le législateur doit apporter une réponse. De plus, les diverses branches d'activité sont généralement régies par un droit spécifique avec lequel le droit coopératif doit se concilier. Afin d'accompagner le développement sectoriel des sociétés

coopératives, le législateur a donc dû définir des statuts spécifiques, qui instituent les grandes familles de sociétés coopératives.

Il n'est pas question, dans le cadre de ce rapport, d'entrer dans une présentation détaillée de chacun de ces statuts particuliers. On se contentera d'en rappeler les textes fondateurs en soulignant que la diversité de statuts, si elle se paie d'une certaine complexité et d'un manque évident de lisibilité, est néanmoins l'effet direct du dynamisme de la démarche coopérative et de sa capacité à se répandre dans des domaines d'activité extrêmement divers.

Encadrant une des formes les plus anciennes de coopération, la loi du 7 mai 1917 ayant pour objet l'organisation du crédit aux sociétés coopératives de consommation, modifiée en dernier lieu par la loi n° 93-121 du 27 janvier 1993, fournit un cadre juridique aux coopératives de consommateurs.

Plus récemment, la loi n° 72-652 du 11 juillet 1972 relative aux sociétés coopératives de commerçants détaillants, dont les dispositions ont été codifiées aux articles L. 124-1 à L. 124-16 du code de commerce, constitue le socle normatif sur lequel s'est développée une forme originale et extrêmement puissante de commerce de détail.

La loi n° 78-763 du 19 juillet 1978 portant statut des sociétés coopératives ouvrières de production a créé un statut coopératif propice à la prise en main, par les salariés eux-mêmes, de leur outil de production dans de nombreuses activités industrielles ou de service.

La loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 relative au développement de certaines activités d'économie sociale a donné un cadre juridique aux coopératives artisanales (Titre 1^{er}), aux coopératives d'entreprises de transports et aux coopératives artisanales de transport fluvial (Titre II) et aux coopératives maritimes (Titre III).

Sans relever de lois spécifiques, d'autres domaines d'activité bénéficient de dispositions législatives adaptées à leurs besoins, intégrées à des codes. Ainsi, les coopératives agricoles sont régies par le Titre II du Livre V du code rural (articles L. 521 à L. 529-6), tandis que les coopératives de HLM font l'objet de dispositions spécifiques aux articles L. 422-3 à L. 422-3-2, L. 422-12, L. 422-13 à L. 422-15 et L. 422-16 à L. 422-19 du code de la construction et de l'habitation.

On trouvera en annexe¹, un tableau qui résume la manière dont ces différents statuts juridiques sectoriels adaptent les grands principes du droit coopératif à chaque cas particulier, par exemple en ce qui concerne la composition du capital, les règles de vote, le partage des excédents d'exploitation ou encore le régime fiscal.

¹ Cf. annexe II = Sociétés coopératives : comparatif des caractéristiques principales.

4. Des réformes pour élargir le sociétariat vers de nouvelles catégories de sociétaires

a) Des principes assouplis pour mieux associer les apporteurs de capitaux

Sans remettre en cause la cohérence et la force des principes fondamentaux du droit coopératif, le législateur a aussi assoupli leur rigueur initiale afin de lever certains freins au développement des sociétés coopératives. C'est essentiellement la loi n° 92-643 du 13 juillet 1992 relative à la modernisation des entreprises coopératives qui a réalisé cet aggiornamento. Son objet central était d'opérer les changements susceptibles de faciliter le recours des coopératives aux capitaux externes nécessaires au financement de leur croissance. En effet, un investisseur capitaliste engage généralement ses fonds dans le capital d'une entreprise soit pour exercer un contrôle sur ses décisions, soit pour percevoir une rémunération du capital engagé, par exemple sous forme de dividendes, soit pour réaliser une plus-value lors de la sortie du capital. Or, la loi de 1947 dans sa rédaction initiale faisait obstacle à ces objectifs, puisque l'accès aux capitaux externes était tout simplement interdit. Le législateur a donc assoupli la loi de 1947 sur plusieurs points importants.

En premier lieu, elle a rendu possible l'**ouverture du capital social à des associés non coopérateurs**. Un premier pas dans cette direction avait été effectué par la loi du 13 juillet 1978 relatives aux sociétés coopératives ouvrières de production. La loi de 1992 a généralisé cette expérience en insérant dans la loi de 1947 un article 3 *bis* qui dispose que : « *les coopératives peuvent admettre comme associés, dans les conditions fixées par leurs statuts, des personnes physiques ou morales qui n'ont pas vocation à recourir à leurs services ou dont elles n'utilisent pas le travail mais qui entendent contribuer par l'apport de capitaux à la réalisation des objectifs de la coopérative* ». Cet article 3 *bis* a permis également de déroger au principe de gouvernance égalitaire traditionnelle des coopératives, « un associé, une voix », en autorisant les associés extérieurs à disposer de droits de vote proportionnels à leur part dans le capital social, sans toutefois que ces associés extérieurs puissent détenir plus de 35 % de ces droits de vote (49 % si l'associé extérieur est lui-même une coopérative).

En deuxième lieu, la loi de 1992 a voulu donner aux coopératives qui le souhaitent la **possibilité de mieux valoriser les parts sociales**. Dans sa rédaction initiale, la loi de 1947 figeait la valeur des parts sociales d'une coopérative à leur valeur nominale d'émission quand bien même la valeur de l'actif net de la coopérative augmentait au cours du temps. La loi de 1992 a rendu possible une meilleure valorisation de ces parts en autorisant, sous certaines conditions, leur remboursement au-dessus de leur valeur nominale :

– l'article 16 de la loi de 1947, dans sa rédaction actuelle, dispose ainsi que les statuts peuvent autoriser l'assemblée générale à incorporer au

capital social des sommes prélevées sur les réserves, ce qui revient à accroître leur valeur et donc à autoriser la réalisation de plus-values. Techniquement, cet accroissement se fait soit par l'augmentation de la valeur nominale de chaque part, soit par une augmentation du nombre des parts sociales et par la distribution gratuite aux associés des parts supplémentaires. Cette faculté ne concerne cependant que certaines familles de coopératives (en sont exclues les SCOP, les SCIC, les coopératives de HLM, les coopératives d'artisans et les coopératives maritimes). Par ailleurs, la loi encadre le dispositif en disposant que seule une partie des réserves (au plus la moitié) peut être transformée en parts sociales;

– l'article 18, dont l'application est exclusive de l'article 16, autorise quant à lui la constitution d'une réserve spéciale remboursée aux coopérateurs sortants ayant plus de cinq ans de sociétariat de manière à compenser la perte de valeur réelle des parts sociales au cours du temps.

Par ailleurs, la loi de 1992 a créé un nouveau type de parts : les **parts à avantages particuliers** (article 11 de la loi de 1947 dans sa rédaction issue de la loi de 1992). Cet avantage particulier peut, par exemple, prendre la forme d'un droit de priorité dans l'attribution des intérêts servis au capital, d'un supplément de rémunération par rapport à ce qui est servi aux parts normales ou encore d'un droit à remboursement immédiat en cas de sortie du capital.

En troisième lieu, le législateur a rendu possible la **création de titres distincts des parts sociales** de manière à diversifier les outils de rémunération du capital émis par les coopératives. Il existe ainsi, à côté des parts sociales « normales » ou à avantages particuliers, des titres offrant des avantages spécifiques :

– l'article 11 *bis* de la loi de 1947, modifié par la loi de 1992, prévoit des **parts à intérêt prioritaire** sans droit de vote susceptibles d'être souscrites ou acquises par des associés extérieurs ou par des tiers non associés. Les statuts déterminent les avantages pécuniaires conférés à ces parts;

– la loi n°83-1 du 3 janvier 1983, qui a créé les **titres participatifs**, a ouvert cet outil financier aux coopératives. Ces titres, qui ne sont remboursables qu'en cas de liquidation de la société ou, à son initiative, à l'expiration d'un délai qui ne peut être inférieur à sept ans, offrent une rémunération qui comporte une partie fixe et une partie variable. Ils constituent donc des quasi fonds propres ;

– la loi n° 87-416 du 17 juin 1987 a inséré dans la loi de 1947 (actuellement aux articles 19 *sexdecies* et suivants) des dispositions relatives aux **certificats coopératifs d'investissement**. Il s'agit de titres représentatifs de droits pécuniaires attachés à une part de capital, librement négociables, sans droit de vote, émis pour la durée de la société, qui offrent une rémunération déterminée chaque année par l'assemblée générale en fonction des résultats de l'exercice. Par dérogation aux règles coopératives usuelles, les titulaires de certificats coopératifs d'investissement disposent d'un droit sur l'actif net dans

la proportion du capital qu'ils représentent, droit qu'ils peuvent exercer à l'occasion de la liquidation ou de la dissolution de la coopérative.

b) La création de coopératives multi sociétaires : les SCIC

Enfin, il faut signaler que la loi n° 2001-624 du 17 juillet 2001 a permis la création de SCIC (sociétés coopératives d'intérêt collectif) qui reposent, par définition, sur le principe du multi sociétariat. Aux termes de l'article 19 *septies* de la loi de 1947, modifié par la loi de 2001, la société coopérative d'intérêt collectif comprend au moins trois des catégories d'associés : les salariés de la coopérative et les personnes qui bénéficient habituellement à titre gratuit ou onéreux des activités de la coopérative (obligatoirement) et au moins une autre catégorie d'associés parmi une liste déterminée, à savoir les personnes physiques souhaitant participer bénévolement à son activité, les collectivités publiques et leurs groupements et les personnes physiques ou morales qui contribuent par tout autre moyen à l'activité de la coopérative. Ce nouveau statut a, en particulier le **grand mérite de permettre des liens plus étroits entre les coopératives et les territoires grâce à la représentation des collectivités locales en leur sein.** On dénombrait en 2010, 190 SCIC, rassemblant 11 582 sociétaires, employant 1 726 salariés et réalisant un chiffre d'affaires de 79 millions d'euros¹.

*

* *

Au total, le monde coopératif dispose désormais d'une large panoplie d'instruments pour associer des partenaires extérieurs au financement de son développement.

B. UNE MANIÈRE D'ENTREPRENDRE QUI A SU TROUVER SA PLACE

1. Un ancrage fort dans le tissu économique national

Caractériser le poids économique de la coopération en France est difficile faute de données harmonisées et fiables. **Votre rapporteur souhaite à cet égard souligner qu'il est indispensable de progresser rapidement vers l'élaboration par l'INSEE d'un compte satellite de l'économie sociale et solidaire, c'est-à-dire d'un cadre de présentation des données de ce domaine particulier en relation avec l'analyse économique globale du cadre**

¹ Source : Coop.Fr.

central de la comptabilité nationale¹. En dépit des progrès récemment accomplis pour mieux caractériser ce secteur vaste et disparate, notamment grâce à la publication d'un Atlas de l'économie sociale et solidaire, les connaissances que nous en avons restent encore lacunaires. Quelle est, par exemple, la valeur ajoutée réalisée annuellement par les coopératives ? Il n'est pas possible de répondre à cette question, pourtant utile pour caractériser le poids économique des coopératives.

Faute d'outil statistique adéquat, on est contraint de se contenter ici d'informations disparates, dont la juxtaposition, sans être satisfaisante ni former un ensemble cohérent, permet cependant d'indiquer quelques ordres de grandeur intéressants.

L'Atlas de l'économie sociale et solidaire, reprenant les données centralisées par Coop Fr, ancien Groupement national de la coopération, fournit en premier lieu des indications² sur le **volume d'affaires des coopératives** par grandes familles juridiques de coopératives.

CHIFFRE D'AFFAIRES DES COOPÉRATIVES EN 2008

Secteur	Chiffre d'affaires en milliards d'euros
Agriculture	80 TTC (filiales comprises)
Artisanat	1,2
Commerçants	118 (commerçant associés compris) soit plus de 25 % de parts de marché du commerce de détail
Consommateurs	2,6 TTC
Habitation (coopératives HLM)	0,16
Copropriété coopérative	0,13
Pêche artisanale	1,2
SCOP	3,9 (VA : 1,7)
Transports terrestre	0,15
Banques coopératives	21,2 (produit net bancaire)

Source : Atlas de l'ESS, 2012, p.88.

L'Atlas de l'économie sociale et solidaire fournit par ailleurs des informations sur les rémunérations versées par les coopératives. **La masse salariale des coopératives s'élevait ainsi à 10,4 milliards d'euros en 2008.** Les salaires étant une composante de la valeur ajoutée, cette donnée indique que la VA des coopératives dépasse 10,4 milliards d'euros.

¹ Comme il en existe, par exemple, dans le domaine de l'éducation, de la santé, de l'environnement ou du logement.

² Ces informations ne sont pas normalisées. Par exemple, certaines organisations comptent uniquement le CA des coopératives tandis que d'autres comptent le CA de leurs filiales non coopératives. Certaines comptent le CA des entreprises adhérentes d'une coopérative d'entreprises, d'autres comptent uniquement le CA de la coopérative stricto sensu.

Une étude récente de l'INSEE permet quant à elle de connaître de manière précise un autre indicateur fondamental du niveau d'activité des coopératives, à savoir l'**emploi**. En 2008, tous secteurs d'activité confondus, l'emploi des coopératives représentait **308 000 emplois salariés (292 000 emplois équivalent temps plein)**. C'est 13,7 % de l'emploi dans le secteur de l'ESS et 1,4 % de l'emploi salarié en France.

Il faut remarquer cependant qu'il s'agit là de l'emploi coopératif *stricto sensu*, c'est-à-dire des personnes employées par les entreprises coopératives elles-mêmes. Or, les coopératives peuvent avoir des filiales de statut non coopératif ou être intégrées dans des groupes dont la tête de réseau ou certaines filiales ne sont pas des coopératives. Par ailleurs, dans le cas des coopératives d'entreprises, comme par exemple dans le commerce associé, la viabilité économique des entreprises membres (qui ne sont pas des coopératives et dont les salariés ne sont donc pas comptés dans les effectifs employés par les coopératives) dépend directement des activités de la coopérative qui les fédère. **Le halo autour de l'emploi coopératif s'étend donc bien au-delà de l'emploi des coopératives appréhendé au strict plan juridique.**

Quelques chiffres le montrent clairement. Dans le secteur du crédit, l'emploi des structures coopératives se monte à 160 000 emplois. Mais l'emploi des groupes bancaires coopératifs français (en comptant les filiales et des organes centraux de droit commun non régis par le droit coopératif) est plus de deux fois supérieur : le groupe BPCE compte en effet 127 000 salariés, le groupe Crédit agricole 160 000 et le groupe Crédit mutuel, plus de 72 000. Un phénomène analogue se produit dans le commerce associé : 23 000 salariés travaillent dans les centrales coopératives, mais les entreprises adhérentes à ces groupements coopératifs font travailler 480 000 personnes ! Juridiquement, on ne peut pas agréger ces emplois ; ils sont pourtant dans un rapport d'interdépendance économique directe. Le même phénomène se retrouve dans les coopératives d'artisans et les coopératives agricoles même si votre rapporteur n'a pu rassembler les données permettant de faire la part des choses. Des études précises permettraient de mesurer ce halo autour de l'emploi coopératif. Compte tenu des données dont on dispose, on peut estimer que **plus d'un million d'emplois dépendent directement de l'activité des coopératives**, soit pas loin de 5 % de l'emploi du secteur privé.

Comment ces emplois se répartissent-ils sectoriellement ? Même en en restant à l'emploi coopératif *stricto sensu*, la documentation disponible ne permet pas d'établir une photographie précise de cette répartition. Les organisations représentant les différentes familles juridiques de coopératives fournissent en effet des informations sur l'emploi de leurs adhérents, mais des coopératives qui se rattachent à un même statut juridique peuvent développer leur activité dans des secteurs économiques divers. Par exemple, les coopératives d'agriculteurs sont présentes dans la production agricole, dans le commerce de gros ou encore dans l'industrie agro-alimentaire, ce qui du point de vue des nomenclatures économiques correspond à des secteurs distincts. De

même, on peut trouver des SCOP dans l'industrie, dans l'enseignement, l'architecture ou dans le bâtiment. Inversement, dans un même secteur d'activité *au sens de l'INSEE*, on peut trouver des coopératives relevant de statuts juridiques distincts. Par exemple, dans le secteur de la construction, on trouve des coopératives d'artisans mais aussi des SCOP. La Fédération des coopératives d'artisans et la Confédération générale des SCOP se font donc toutes deux l'écho de l'action des coopératives dans le secteur de la construction. Bref, statut juridique et secteur économique ne coïncident pas.

Dans ces conditions, on peut tout au plus dégager les grands traits de la répartition sectorielle de l'emploi¹. Il apparaît, sans surprise, que les coopératives sont très présentes dans le secteur du crédit et dans les activités liées à la filière agricole. Les coopératives de crédit représentent ainsi 53% du total de l'emploi dans les coopératives (159 000 ETP). Les secteurs d'activité se rattachant à la filière agricole viennent en deuxième position avec un total de 69 000 ETP (environ 5 700 ETP dans la culture et production animale, 500 ETP dans la sylviculture et l'exploitation forestière, 1 000 ETP dans la location de matériel agricole, 18 000 ETP dans les industries alimentaires et vraisemblablement plus de 20 000 dans le commerce de gros). En dehors de ces deux domaines, l'essentiel de l'emploi coopératif est porté par les coopératives de production et les coopératives de commerçants : les premières emploient 25 500 ETP dans des secteurs aussi divers que l'industrie, le transport ou encore le bâtiment ; les secondes, environ 25 000 ETP.

Type de coopérative	Effectifs (nombre de salariés)
Agricole	70 000 (160 000 en comptant les filiales)
Artisans	4 700
Commerçants	23 000 salariés en centrale 480 000 salariés en points de vente (chiffres FCA)
Consommateurs	11 741
Coopératives HLM	934
Pêche artisanale	1 800
Transport terrestre	1 738
SCOP	40 424
Banque	164 120

Sources : croisement des données des diverses fédérations

La **mesure du sociétariat** des coopératives peut constituer un dernier grand indicateur sur lequel s'appuyer pour établir leur poids économique. On voit dans le tableau suivant que le sociétariat, rapporté à l'ensemble de la population, reste relativement limité, si on laisse de côté les coopératives de crédit. La prise en compte des banques coopératives change l'image d'ensemble, puisque ce secteur compte plus de 21 millions de sociétaires.

¹ Insee Première, « Le tiers secteur, un acteur économique important », n° 1342, mars 2012, Laurent Bisault.

Type de coopérative	Nombre de sociétaires	Nombre de structures
Agricole	75% des agriculteurs	3 000 coop Unions ; 1 500 filiales ; 12 500 CUMA
Artisans	58 000	356
Commerçants	29 748	75
Consommateurs	332 600	34
Coopératives HLM	54 000	165
Pêche artisanale	16 800	140
Transport terrestre	846	47
SCOP	22 016	1925
Banque		
- groupe BPCE	7 700 000	8 200 agences
- -Crédit agricole	6 500 000	11 500 agences
- Crédit mutuel	7 400 000	5 831 guichets

Source : Philippe Frémeaux, « Quel potentiel pour l'économie sociale et solidaire ? », janvier 2012

2. Des marges de progression substantielles

L'ancrage historique du mouvement coopératif dans l'économie nationale n'est pas incompatible avec le maintien d'une forte capacité d'innovation. Celle-ci se manifeste, d'une part, à travers la **conquête de nouveaux secteurs d'activité** et, d'autre part, à travers le **dynamisme des acteurs coopératifs dans des secteurs d'implantation plus ancienne, dynamisme que la crise économique actuelle n'a pas altéré.**

a) Des secteurs émergents

La coopération est une méthode qui a vocation à s'appliquer à tous les domaines d'activité et qui n'a cessé de s'étendre vers de nouveaux secteurs depuis un siècle. Aujourd'hui, dans un contexte de grave crise du logement, les pouvoirs publics sont interpellés pour adapter les règles coopératives au secteur de l'habitat afin d'accompagner l'émergence de coopératives d'habitants. Diverses expériences européennes et outre Atlantique, notamment au Canada, montrent en effet qu'elles peuvent constituer une réponse pertinente, sur une échelle significative, à certaines difficultés de logement. L'habitat coopératif représenterait par exemple 5% du parc immobilier en Suisse. **Votre rapporteur estime donc qu'il est temps de donner un statut juridique aux coopératives d'habitants¹.** Il formulera des propositions dans ce sens dans la deuxième partie de ce rapport.

¹ Un point de terminologie important pour éviter une confusion fréquente. Le terme générique "coopératives d'habitation" renvoie à deux familles de coopératives, les coopératives de HLM et les coopératives d'habitants. Les coopératives HLM sont donc aussi des coopératives d'habitation, mais elles ne sont pas constituées à la seule initiative et seulement par des habitants

Dans un autre domaine, celui de la consommation, la forme coopérative pourrait également constituer un cadre pertinent pour développer des modes d'approvisionnement et de consommation centrés sur des circuits courts et ainsi redonner un certain élan aux coopératives de consommateurs.

Par ailleurs, on voit s'affirmer les coopératives dans de nouveaux secteurs comme :

– l'aide à la personne. On peut signaler par exemple que les coopératives artisanales de services à la personne « Artisans à domicile », qui se sont créées depuis 2008, sont en cours de structuration au plan national. Les 17 coopératives en activité regroupent plus de 400 artisans et ont réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros ;

– les coopératives de santé ;

– les coopératives d'activités et d'emplois (CAE)

LES COOPÉRATIVES D'ACTIVITÉS ET D'EMPLOIS (CAE) : UN CONCEPT ORIGINAL

Les CAE constituent une nouvelle manière d'entreprendre. Au lieu de créer sa propre entreprise, l'entrepreneur crée son emploi salarié dans une entreprise coopérative (une SCOP ou une SCIC) dont sont également membres d'autres entrepreneurs salariés. Il s'agit donc d'une sorte d'entreprise partagée qui permet aux entrepreneurs salariés de bénéficier à la fois des dispositions sécurisantes du salariat, de l'autonomie de l'entrepreneur et de la force collective de la coopération (mutualisation des charges et des compétences, mise en commun des opportunités d'affaires et des outils financiers). Par rapport à ses clients, l'entrepreneur salarié est considéré comme un chef d'entreprise. Il leur propose ses prestations et définit sa démarche commerciale. Par rapport à la CAE en revanche, l'entrepreneur coopérateur est un salarié classique qui dispose d'un contrat de travail. Il bénéficie des mêmes droits qu'un salarié et cotise à l'Assedic.

En 2010, les coopératives d'activités fédérées au sein de COPEA représentent 800 porteurs d'activités qui développent environ 20 millions d'euros de chiffre d'affaires dans toute la France (Auvergne, Île de France, Languedoc-Roussillon, Poitou-Charentes, PACA,...). Le réseau Coopérer Pour Entreprendre revendique quant à lui 68 coopératives d'activités et d'emploi (42 CAE généralistes, 12 CAE Bâtiment, 10 CAE Service à la Personne, 2 CAE du secteur artistique et culturel et 2 CAE du secteur agricole), soit 4 000 entrepreneurs salariés (dont 54 % de femmes) pour un chiffre d'affaires total de 37 millions d'euros.

b) Des secteurs plus anciens qui font preuve d'un fort dynamisme malgré la crise économique

Certains secteurs d'activité pour lesquels il existe déjà un droit coopératif constitué semblent disposer de marges de croissances encore considérables. Trois secteurs en particulier semblent particulièrement

prometteurs : les coopératives d'artisans, les SCOP et les coopératives de HLM.

Concernant les coopératives d'artisans, la FFCGA observe, en se fondant sur les données de l'INSEE relatives à la création d'entreprises, une progression continue de leur nombre : elles étaient 432 au 31 décembre 2011 contre seulement 320 en 2005, soit une **progression de + 35 % en sept ans**. Le nombre annuel de créations de sociétés coopératives artisanales a même connu une **accélération récemment malgré la crise économique**, passant de 35 en 2008 à 49 en 2010, contre à peine 21 en 2006 et 9 en 2005. Ce niveau élevé s'est maintenu avec 40 créations en 2011, ce qui correspond à un taux annuel de progression de 10 % !

Cette croissance répond à une logique économique forte, puisque l'organisation des artisans en coopératives d'achat, de commercialisation ou de services est un facteur de gains de compétitivité. Il constitue pour eux un moyen efficace non seulement de faire face aux difficultés conjoncturelles mais aussi de s'adapter à des marchés de plus en plus globalisés et d'accéder aux technologies de pointe. C'est en définitive une solution qui allie l'efficacité économique (économies d'échelle, pouvoir de négociation accru face aux autres acteurs de la filière) et la préservation des valeurs d'autonomie auxquelles est attaché le monde artisanal et de plus en plus d'entrepreneurs.

Ainsi, dans l'artisanat du bâtiment, où la démarche coopérative est aujourd'hui la plus développée, le regroupement coopératif permet aux artisans d'échapper au rôle de simples sous-traitants et d'offrir au client final la diversité des prestations complémentaires qu'il réclame. Elle permet aussi de mieux répondre aux exigences renforcées qui s'expriment en matière d'économie d'énergie et de basse consommation. Cette logique d'organisation des filières s'exprime désormais aussi dans des métiers tels que la boucherie-charcuterie (où se créent des coopératives qui jouent le rôle de centrale d'achat, de laboratoire commun et de supports à l'action commerciale, afin de maintenir un service de proximité, une garantie de qualité et de s'adapter aux normes d'hygiène), le transport par taxis (gestion commune de standards téléphoniques) ou encore l'artisanat d'art et du meuble (gestion commune des espaces de vente et outils commerciaux communs).

Les logiques économiques à l'œuvre dans ces regroupements d'artisans étant très largement semblables à celles qui se sont développées au cours des dernières décennies dans le secteur du commerce et dans le secteur agricole, on peut penser, en se fondant sur la puissance acquises par les coopératives dans ces deux domaines, que les coopératives d'artisans n'en sont encore qu'au début de leur développement. **Votre rapporteur estime que des mesures simples et peu coûteuses, dans le domaine fiscal et dans celui de l'accompagnement des artisans, permettraient d'encourager ce mouvement propice au maintien d'un commerce de proximité adapté aux besoins des populations.** Des propositions allant dans ce sens seront formulées dans la deuxième partie de ce rapport.

Concernant les SCOP, on note également qu'elles s'inscrivent dans une **trajectoire dynamique soutenue par des tendances structurelles fortes**. Selon les chiffres de la fédération des SCOP, on comptait en effet, à la fin de 2011, 2 046 coopératives ouvrières de production employant 42 200 salariés (46 500 avec les filiales) et regroupant près de 38 000 associés, dont plus de 22 000 salariés-associés de leur coopérative. Depuis 10 ans, le nombre de SCOP et de SCIC s'est ainsi accru de 542 entreprises (+ 36 %) et celui des salariés de 8 700 (+ 26 %). Les données les plus récentes montrent que cette tendance s'est poursuivie en 2011, puisque 91 nouvelles coopératives ont rejoint la Confédération générale des SCOP, soit une progression de 4,5 %.

Comme dans le cas des coopératives artisanales, certains phénomènes économiques structurels sont de nature à favoriser l'augmentation du nombre des SCOP. On sait notamment que la pyramide d'âge des chefs d'entreprise est vieillissante en France, ce qui induit d'importants besoins de reprise. Le nombre annuel de reprises, depuis le milieu des années 2000, est ainsi estimé à 60 000 par le réseau des chambres de commerce et d'industrie. Si, compte tenu de l'ampleur du phénomène, il faut encourager, de façon générale, toutes les voies de reprise d'entreprise, il reste que la reprise *par les salariés* offre des avantages spécifiques : les salariés ayant une bonne connaissance de l'entreprise et de son environnement, la transition est ainsi généralement facilitée et les chances de survie de l'entreprise s'en trouvent augmentées. Les reprises *sous forme de SCOP*, qui sont une modalité de reprise par les salariés, présentent encore des avantages supplémentaires, à savoir une implication forte de l'ensemble du personnel dans la gestion de l'entreprise, une utilisation des excédents de gestion qui fait la part belle à l'accumulation des réserves et une meilleure valorisation du travail grâce à la ristourne coopérative.

Cette efficacité économique est mesurable statistiquement. Selon les chiffres fournis par la CGSCOP, le taux de pérennité à 3 ans des SCOP est égal à 71 % contre 66 % pour l'ensemble des entreprises françaises. A long terme, les SCOP sont également plus solides que les entreprises non coopératives, 3,1 % des SCOP ayant plus de 50 ans contre 1,8 % de l'ensemble des entreprises françaises. **Votre rapporteur considère donc que les possibilités de reprise en SCOP doivent être systématiquement envisagées et les conditions de ce type d'opérations facilitées** : des propositions concrètes allant dans ce sens seront formulées dans la deuxième partie de ce rapport.

Concernant les coopératives de HLM, elles sont depuis trente ans engagées dans un processus de reconquête de leurs prérogatives historiques. Très dynamique du début du XX^e siècle à la fin des années 1960, période pendant laquelle il s'est affirmé comme le spécialiste de l'accession sociale à la propriété, le mouvement coopératif HLM a vu ses compétences fortement réduites par plusieurs textes en 1965 et 1971 et également du fait de la disparition de certains produits spécifiques d'accession mis en œuvre par les pouvoirs publics en particulier la location-attribution. Sa capacité d'action

s'est ensuite reconstruite ensuite par étapes en 1983, puis 1992 et, surtout, 2000 et 2003.

LES COOPÉRATIVES DE HLM : UNE HISTOIRE MOUVEMENTÉE

Bridées par le législateur au sortir de la période des Trente glorieuses, les coopératives de HLM ont retrouvé par étapes leur capacité juridique d'action. Voici les principaux moments de cette histoire juridique mouvementée.

- Les « lois scélérates »

Le décret n° 65-1012 relatif aux sociétés coopératives de HLM interdit la construction et la gestion locative simple et spécialise les sociétés coopératives de HLM, soit dans la location-attribution, soit dans la location coopérative. La loi n° 71-580 relative aux habitations à loyer modéré supprime ensuite les sociétés coopératives de location coopérative, met fin à l'activité des sociétés coopératives de location-attribution (SCLA) et crée la société coopérative de production. Enfin, le même jour, la loi n° 71-579 relative à diverses opérations de construction crée la société civile coopérative de construction (SCCC). Ces textes sont, encore aujourd'hui, qualifiés de « lois scélérates » au sein de mouvement coopératif HLM.

- La reconquête de la capacité juridique

La loi n° 83-657 relative au développement de certaines activités de l'économie sociale étend la compétence locative des coopératives, leur donne la compétence de lotisseur et institue la révision coopérative HLM et, pour une période réduite, permet des transformations de SCLA en SCP.

La loi n° 92-643 relative à la modernisation des entreprises coopératives ouvre le capital aux non-coopérateurs et autorise à nouveau, pour une période réduite, des transformations de SCLA en SCP.

La loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbains simplifie les compétences des coopératives de HLM, crée la Société de garantie de l'accession HLM et organise la représentation des locataires au sein des conseils d'administration.

La loi n° 2003-710 du 1^{er} août 2003 d'orientation et de programmation pour la ville et la rénovation urbaine crée le statut de société coopérative d'intérêt collectif de HLM.

Avec leur capacité juridique, les coopératives de HLM ont retrouvé depuis dix ans leur dynamisme économique. Selon les chiffres de la FNSCHLM, elles réalisent aujourd'hui près de 60 % de la production HLM en accession sociale à la propriété. Depuis 2007, elles ont construit plus de 20 000 logements en accession sociale.

Les constructions de logement en accession sociale réalisées par les coopératives de HLM

	2007	2008	2009	2010	2011
Accession groupée (mises en chantier)	2 896	2 219	3 098	4 049	3 348
Dont PSLA	478	574	564	816	1 291
Dont Pass-Foncier	2	98	458	669	190
Dont ANRU	365	263	496	746	582
Accession diffus (contrats signés)	1 165	987	1 064	1 136	907
Dont Pass-Foncier	-	27	106	118	9
Total des logements réalisés en accession	4 061	3 206	4 162	5 185	4 255

Source : FNSCHLM

Les coopératives de HLM ont également repris une place significative dans la construction et la gestion locative. Depuis 10 ans, leur patrimoine locatif est en forte croissance (+ 10 % chaque année). On compte plus de 23 000 logements locatifs sociaux gérés à fin 2011, plus de 3 000 places en foyers d'hébergement spécialisés (seniors, étudiants, personnes handicapées,...), plus de 1 200 nouveaux logements locatifs sociaux mis en chantier en 2011 et de 1 200 logements devant faire l'objet d'une réhabilitation énergétique en 2012.

Tout en se félicitant de ce dynamisme, votre rapporteur estime cependant que certaines rigidités normatives freinent encore le développement des coopératives de HLM, ainsi que l'absence de produits spécifiques à l'accession sociale coopérative sécurisée. C'est pourquoi des propositions seront faites dans la deuxième partie de ce rapport pour simplifier leur cadre législatif pour y remédier.

c) La persistance de freins liés au problème endémique du financement

(1) Une attractivité toujours limitée pour les investisseurs

Comme on l'a indiqué précédemment, le législateur a apporté de multiples assouplissements à la rigueur initiale de la loi de 1947 pour faciliter l'accès des coopératives aux capitaux. Malgré ces progrès, on ne peut cependant toujours pas considérer que les coopératives se trouvent sur un pied d'égalité avec les sociétés de droit commun dans la quête des capitaux externes. La raison en est somme toute assez simple : les caractéristiques structurelles des coopératives continuent à faire d'elles des organisations peu attractives pour les investisseurs capitalistes. À regarder les choses de près, on constate en effet que :

- le droit de regard de ces derniers sur la stratégie et la gestion de l'entreprise demeure étroitement circonscrit, puisqu'ils ne peuvent détenir qu'une minorité des droits de vote. La nature même de la gestion coopérative, qui veut que c'est le collectif des coopérateurs qui est maître de son destin,

interdit de donner davantage de pouvoir aux associés extérieurs, sauf à basculer sur une logique non coopérative ;

– la lucrativité des coopératives reste limitée. La rémunération du capital y est en effet encadrée par des règles législatives qui restent rigoureuses et qui donnent la priorité au recyclage des bénéfices sous forme de réserves obligatoires ou à la participation des sociétaires à l'activité de la coopérative (ristourne coopérative). Les coopérateurs ont d'ailleurs tendance à faire plus que ce qu'exige la loi en la matière en consacrant à ces deux objectifs des montants supérieurs à ce que prévoient les planchers légaux. Cette attitude vertueuse d'auto-accumulation découle naturellement du fait que les décisions en matière de répartition des bénéfices sont prises par des coopérateurs inscrits dans une démarche de pérennisation de leur outil de travail et non par des dirigeants tournés vers une logique financière de création de valeur pour l'actionnaire ;

– la sortie du capital d'une coopérative demeure une opération délicate tant pour la coopérative que pour le coopérateur sortant. Les parts sociales de coopératives ne sont en effet pas des titres librement négociables. Leur cession est soumise à l'autorisation de l'assemblée générale ou du conseil d'administration. Quand le coopérateur qui sort du capital ne cède pas son titre, il se le fait rembourser par la coopérative, mais dans des délais qui peuvent d'ailleurs être assez longs, celle-ci prélevant sur ses ressources propres les sommes nécessaires au remboursement.

En définitive, même assouplis, les principes fondamentaux de la coopération continuent à placer les coopératives à l'écart des logiques purement capitalistes de maximisation du profit et de recherche des plus-values. Comme toute entreprise qui dégage une certaine rentabilité, elles peuvent accéder à certains financements (bancaires notamment), mais dès qu'il est question de renforcer les fonds propres par un apport externe de capital, les limites sont vite atteintes. **Nombre d'opérations vitales pour les sociétés coopératives ont ainsi du mal à se financer dans des conditions de marché normales.**

Il faut insister sur le cas du financement des reprises en SCOP par des salariés, mais aussi des reprises d'entreprises membres d'une coopérative d'entrepreneurs. Il faut savoir en effet que la sortie d'une entreprise participant au capital d'une coopérative, artisanale ou maritime par exemple, exerce un impact fort sur l'équilibre économique et financier de cette coopérative, d'une part parce que celle-ci doit rembourser au coopérateur sortant ses parts sociales, d'autre part parce qu'elle perd une partie de son volume d'activité. Il est donc vital pour elle que l'entreprise sortante trouve très vite un repreneur. De façon plus générale, le caractère variable du capital des coopératives rend utile l'existence de mécanismes financiers permettant de faire face aux variations à la baisse du capital social, quelles qu'en soient les causes.

(2) Des dispositifs publics de financement pas toujours adaptés

Les acteurs du monde coopératif déplorent que les conditions d'accès aux crédits publics, en particulier les conditions d'accès aux aides et prêts délivrés par OSEO, ne tiennent pas compte des difficultés de financement spécifiques aux coopératives. Comme l'a indiqué explicitement le représentant d'OSEO lors de son audition par le groupe de travail, « *OSEO n'établit aucune discrimination ni négative, ni positive, par rapport aux coopératives* ».

Votre rapporteur estime qu'en pratique **cette « neutralité » formelle joue en défaveur des coopératives** qui, cela a déjà été amplement démontré dans ce rapport, font face à des obstacles spécifiques dans l'accès aux capitaux. C'est pourquoi les dispositifs d'aide d'OSEO sont parfois inadaptés ou inabordables pour les SCOP qui, dans les faits, y ont peu recours. À cet égard, on peut rappeler que le rapport Vercamer, dans sa proposition n° 18, appelait à faciliter le financement des coopératives grâce à une meilleure adaptation des procédures conduites par OSEO. Là encore, **vos rapporteur formulera des propositions pour résoudre ces difficultés.**

*

* *

Au total, votre rapporteur estime que de nombreux projets coopératifs à la fois rentables et socialement utiles sont empêchés par la persistance des difficultés d'accès des coopératives au marché des capitaux. Une réflexion doit donc s'engager en vue de mobiliser l'épargne et de l'orienter vers ce secteur. Plusieurs propositions seront, là encore, formulées, la principale étant la création d'un **fonds de développement coopératif.**

II. SIX PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR COOPÉRATIF EN FRANCE

A. DONNER UN NOUVEL ÉLAN AU DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION (SCOP) POUR FAVORISER LE REDRESSEMENT ÉCONOMIQUE DU PAYS

Les deux mille SCOP existantes emploient déjà plus de quarante-deux mille salariés. Une politique ambitieuse doit permettre de porter leurs effectifs à cent mille d'ici à la fin de l'actuelle mandature. Cette perspective

semble tout à fait raisonnable pour les acteurs les plus concernés, si des mesures concrètes sont engagées.

1. Encourager la reprise d'entreprise sous forme de SCOP

a) Autoriser les SCOP de salariés minoritaires dans la phase de reprise

Un des obstacles identifiés à la reprise sous forme de SCOP est l'obligation pour les salariés de disposer d'emblée de la majorité du capital social de la coopérative. **Votre rapporteur propose donc de rendre possible une période transitoire, qui pourrait être de cinq à dix ans, pendant laquelle, bien que les salariés soient minoritaires, l'entreprise reprise conserverait le statut de SCOP et le régime fiscal qui lui est attaché.**

(1) Position du problème

La loi n° 78-763 du 19 juillet 1978 portant statut des sociétés ouvrières de production a prévu **un mécanisme spécifique pour permettre la reprise d'entreprise sous forme de SCOP**. Aux termes de ses articles 48 à 52, toute société, qu'elle qu'en soit la forme, peut en effet devenir une SCOP sans qu'il y ait besoin de créer une personne morale nouvelle. Lors d'une assemblée générale de la société, il suffit que les participants décident la transformation, arrêtent la valeur des parts ou actions de la société au moment de cette décision (c'est sur la base de cette valorisation que seront remboursés les actionnaires ou les associés qui ne souhaitent pas devenir sociétaires de la nouvelle structure) et déterminent la valeur du capital social et des parts sociales de la coopérative. À partir de là, la société existe désormais en tant que SCOP.

Ce mécanisme de transformation a le mérite de la simplicité juridique et le mouvement des SCOP en est satisfait. **Sa pleine utilisation achoppe cependant sur des difficultés liées notamment aux mécanismes de financement de l'opération de reprise.** Compte tenu des capacités financières relativement limitées des salariés-repreneurs (leur apport se situe le plus souvent dans la fourchette de 1 000 à 5 000 euros par personne), ils ont en effet souvent du mal à franchir immédiatement le seuil de 50 % du capital.

Ce plancher de 50 %, contrairement à une idée reçue, ne découle pas d'une obligation juridique impérative liée au statut de société coopérative. L'article 3 *bis* de la loi de 1947, relatif à la composition du capital social des coopératives, interdit en effet seulement aux associés extérieurs d'une coopérative (en l'espèce les associés non-salariés) de détenir ensemble plus de 35 % du total *des droits de vote* (49 % lorsque au nombre de ces associés figurent des sociétés coopératives). Aucune disposition ne leur interdit en revanche de détenir la majorité *des parts de capital*. Cependant, en raison du

régime fiscal propre aux SCOP, la détention majoritaire du capital par des sociétaires extérieurs est *de facto* exclue. Aux termes de l'article 26 *bis* de la loi de 1978, **les avantages fiscaux accordés aux SCOP disparaissent en effet si les associés extérieurs détiennent plus de la moitié du capital.**

Ces avantages fiscaux sont l'**exonération de la cotisation foncière des entreprises** prévue par l'article 1456 du code général des impôts et la **réduction d'assiette de l'impôt sur les sociétés liée à la constitution d'une réserve de participation** (article 237 *bis* A du même code). Or, ces deux dispositions fiscales, qui se traduisent par une réduction significative de l'imposition des SCOP, jouent à plein lors de la transformation d'une société de droit commun en SCOP, puisqu'elles permettent à la coopérative de dégager les bénéfices grâce auxquels les salariés vont financer le coût de la reprise. Posséder la moitié du capital de la société, sans être un impératif juridique, est donc une obligation économique et financière pour les salariés. Sans cela, le bouclage financier de la reprise devient quasiment impossible.

On peut certes envisager de contourner cette contrainte en fixant le capital social de la SCOP à un niveau suffisamment bas pour que les salariés, malgré la faiblesse de leur apport initial, soient tout de même majoritaires au capital. Au moment de l'assemblée générale qui transforme une société en SCOP, les sociétaires sont en effet, en droit, libres de fixer le montant du capital social de leur coopérative au niveau qu'ils souhaitent : il leur suffit donc de le fixer à, au plus deux fois, l'apport total des salariés pour que ces derniers soient majoritaires. Cette solution juridiquement possible se heurte cependant à un obstacle qui la rend souvent inopérante, à savoir que la solidité financière de la nouvelle coopérative implique qu'elle dispose d'un capital social suffisant. C'est d'autant plus nécessaire que la nouvelle SCOP doit généralement s'endetter pour rembourser leurs titres aux anciens actionnaires qui se retirent de la société : la SCOP doit donc présenter à ses créanciers un bilan faisant apparaître des fonds propres suffisants.

(2) Solution proposée

Compte tenu de ce qui précède, une solution simple pour encourager la reprise en SCOP est de faire sauter le verrou d'une détention de 50 % du capital au cours d'une période de cinq à dix suivant la transformation de la société en coopérative. La SCOP conserverait ainsi, de façon dérogatoire et à titre transitoire, son régime fiscal particulier. Formellement, **cela revient à écarter l'application de l'article 26 *bis* de la loi de 1978 pendant la phase transitoire de reprise**¹.

Des investisseurs extérieurs entreraient alors en jeu pour assurer le portage d'une part majoritaire du capital social tout en permettant à celle-ci,

¹ Cet article dispose que le quatrième alinéa (3) du II de l'article 237 *bis* A et l'article 1456 du code général des impôts ne sont pas applicables aux sociétés coopératives ouvrières de production dont le capital est détenu pour plus de 50 p. 100 par des associés extérieurs.

en utilisant son régime fiscal coopératif, de dégager progressivement les bénéfices nécessaires à la montée des salariés au capital. Précisons bien qu'il s'agit bien d'un *portage*, c'est-à-dire que, les investisseurs extérieurs entrent au capital avec, dès le départ, l'objectif de redevenir minoritaires dans les cinq à dix ans suivants la reprise, le temps pour les salariés de racheter les parts nécessaires grâce à la ristourne coopérative. L'ensemble de l'opération devra avoir fait l'objet d'une convention qui en fixe les conditions dès l'élaboration du dossier de reprise.

Il faut souligner, pour finir sur ce point, qu'un tel mécanisme de portage suppose, pour fonctionner, la présence de financeurs ayant un profil très particulier, puisqu'ils entrent au capital avec l'intention de s'en retirer à terme sans perspective de plus-value. Il s'agit donc soit d'investisseurs partageant les valeurs du monde coopératif, soit d'un investisseur public. Nous y reviendrons quand il sera question de la proposition suivante, créer un fonds de développement coopératif.

LES PARTICULARITÉS DES SCOP DU POINT DE VUE DE L'IMPOSITION DES BÉNÉFICES

Les SCOP sont soumises, comme toutes les sociétés, à l'impôt sur les sociétés. Elles le sont cependant dans des conditions qui favorisent l'auto accumulation du capital de manière à compenser, au moins partiellement, leurs difficultés d'accès au marché des capitaux. La spécificité de leur régime d'imposition à l'IS tient à la prise en compte des sommes versées aux salariés au titre de la participation aux bénéfices de l'entreprise (ristourne coopérative, qualifiée de part travail dans le cas des SCOP). La comparaison du régime fiscal des coopératives avec celui des sociétés traditionnelle permet d'en mesurer toute la portée.

- Cas des entreprises qui ne sont pas placées sous le statut des SCOP

Obligatoirement lorsqu'elles comptent plus de cinquante salariés, facultativement dans le cas contraire, les sociétés instaurent un système de participations selon les règles fixées par le livre III du Titre II de la troisième partie du code du travail. Les sommes dues aux salariés à ce titre sont portées à une réserve spéciale de participation (RSP), où elles sont généralement bloquées pendant cinq ans. Ce régime de participation, conçu pour profiter aux salariés, s'accompagne d'importants avantages pour les entreprises elles-mêmes. D'une part, en effet, les sommes versées au titre de la participation viennent en déduction de l'assiette de l'impôt sur la société (I de l'article 237 *bis* A du code général des impôts). D'autre part, les entreprises peuvent constituer, en franchise d'impôt, une provision pour investissement (PPI), également déductible de l'assiette imposable, qui peut représenter jusqu'à 50 % du montant des sommes portées à la réserve spéciale de participation. Au total, 150 % des sommes versées au titre de la participation peuvent être déduites du résultat imposable¹.

¹ Cette provision pour investissement doit cependant être utilisée pour investir sans quoi elle est ultérieurement réintégrée dans l'assiette imposable.

- Cas des SCOP

Comme pour les autres entreprises, les sommes versées à une réserve spéciale de participation par les SCOP sont déductibles de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices. Elles peuvent également servir à constituer une provision pour investissement. Par rapport au régime « normal », les différences sont cependant significatives. Dans le cas des SCOP, le montant de la PPI est au plus égal à celui des sommes portées à la réserve spéciale de participation au titre du même exercice (3 du I de l'article 237 bis A¹). Autrement dit, la PPI atteint 100 % des sommes versées aux salariés, contre 50 % dans le cas général. Au total, la déduction d'assiette totale (PPI plus RSP) peut donc atteindre 200 % des sommes dues aux salariés au titre de la participation au lieu de 150 %. Par ailleurs, dans les SCOP, la réserve spéciale de participation et la provision pour investissement sont constituées par l'affectation du résultat fait par l'assemblée générale d'approbation des comptes. La RSP est créditée du montant de la ristourne coopérative revenant aux salariés et la PPI correspondant aux sommes qui sont affectées aux postes de réserve légale et au fonds de développement de ces sociétés. Enfin, dans le cas général, la PPI est réintégrée à l'assiette imposable si elle n'est pas utilisée dans le délai de deux ans pour l'acquisition ou la création d'immobilisations. Or, ce délai est porté à quatre ans pour les SCOP lorsque la provision est représentée par des dotations à la réserve légale et au fonds de développement.

b) Créer un droit d'information et un droit de préférence pour les salariés

Les reprises d'entreprises par les salariés sont parfois empêchées par le caractère parcellaire et tardif de l'information qui leur est délivrée concernant l'avenir de leur société :

– l'information est parcellaire car elle n'est obligatoire que dans les entreprises de plus de cinquante salariés. Le droit d'information des salariés découle en effet des dispositions du code du travail relatives au comité d'entreprise (Titre II du Livre III). L'information sur les modifications dans l'organisation économique ou juridique de l'entreprise est plus spécifiquement visée à l'article L. 2323-19 de ce code. Aux termes de cet article, le comité d'entreprise est « *informé et consulté sur les modifications de l'organisation économique ou juridique de l'entreprise, notamment en cas de fusion, de cession, de modification importante des structures de production de l'entreprise ainsi que lors de l'acquisition ou de la cession de filiales au sens de l'article L. 233-1 du code de commerce. (...) Il [l'employeur] consulte également le comité d'entreprise lorsqu'il prend une participation dans une société et l'informe d'une prise de participation dont son entreprise est l'objet lorsqu'il en a connaissance* » ;

¹ Remarque : la ristourne est déductible de l'assiette sans passer par le mécanisme de la réserve de participation (par application de l'article 214 du CGI) mais ce mécanisme est peu utilisé par les SCOP car il permet de déduire de l'assiette seulement 100 % de la ristourne contre 200 % quand est constituée une réserve de participation.

– l'information est tardive car elle est bien souvent délivrée par l'employeur lorsque la définition de son projet de cession se trouve à un stade proche de sa conclusion ou qu'il se trouve dans une impasse.

Ce défaut d'information est non seulement regrettable du point de vue des salariés, mais aussi du point de vue des entreprises et de leurs propriétaires car il est vraisemblable que des opportunités de transmissions rapides et économiquement pérennes sont gâchées du fait du manque de communication entre salariés et dirigeants. Selon des chiffres transmis par la fédération de SCOP, les propriétaires d'une entreprise envisagent en priorité une transmission familiale, puis une transmission à un concurrent, voire à un tiers ; ils ne pensent à la solution d'une transmission aux salariés que dans 11 % des cas. Pourtant, *in fine*, ce sont 32 % des transmissions qui se font à leur profit. Il existe donc un décalage entre les réalités économiques et sociologiques de la transmission d'entreprise et les représentations que s'en font les acteurs concernés.

Votre rapporteur estime donc qu'il serait utile d'instaurer l'obligation, pour le dirigeant et/ou l'associé majoritaire d'une société, d'informer de manière précoce ses salariés de son intention de céder son entreprise. Ce droit, précisons-le, serait un droit d'information qui n'engagerait pas les cédants du point de vue de la conclusion de leur projet. Une telle information serait cependant importante pour les salariés, car elle leur donnerait le temps d'envisager de se porter repreneurs et de définir une proposition de reprise pertinente.

Au-delà de ce droit d'information, **votre rapporteur considère qu'il est souhaitable d'aller jusqu'à instituer un droit de préférence au profit des salariés**, à savoir que la loi devrait imposer que tout projet de cession soit notifié aux salariés et que ces derniers, à réception de la notification, disposent d'un certain délai pour faire part de leur intention de se porter repreneurs et présenter une offre de reprise. Le non-respect de ce droit de préférence entraînerait la nullité de la cession intervenue avec un tiers en violation du droit des salariés.

c) Mobiliser plus efficacement les aides à l'emploi ?

De manière apparemment paradoxale, les dispositifs d'aides à la création d'entreprise fonctionnent de telle sorte que l'apport en capital peut s'avérer plus aisé pour des salariés licenciés que pour des salariés menacés de licenciement.

Ainsi, un demandeur d'emploi indemnisé au titre de l'assurance chômage peut en effet bénéficier de l'Aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE). Il s'agit d'une aide financière, versée par Pôle emploi, dont le montant représente 45 % du reliquat des allocations de chômage auxquelles aurait pu prétendre le demandeur d'emploi à la date de création ou de la reprise d'entreprise. C'est un dispositif assez largement utilisé,

puisqu'en 2009 Pôle emploi a distribué l'ARCE à plus de 110 000 demandeurs d'emploi, pour un montant moyen de 6 089 euros par personne.

L'ARCE a cependant l'inconvénient de ne pas pouvoir être mobilisée de manière préventive. Il faut en effet attendre que le salarié/repreneur ait été licencié de son entreprise, elle-même préalablement placée en liquidation judiciaire, pour que l'ARCE puisse lui être versée. Or, attendre la liquidation judiciaire pour reprendre une entreprise fragilise les conditions économiques du redémarrage, puisque la plupart du temps l'outil de production s'est arrêté de tourner et les clients se sont tournés vers des solutions alternatives. Par ailleurs, la nouvelle société ne peut intervenir que dans le cadre d'une reprise d'éléments isolés de l'actif de la société en liquidation judiciaire et non pas dans le cadre d'un plan de cession d'une branche d'activité.

Ces inconvénients militent, du point de vue de la fédération des SCOP, dans le sens d'une évolution du régime de l'ARCE, afin que cette aide puisse être versée aux personnes salariées d'une entreprise soumise à l'une des procédures de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaires prévues aux titres II, III et IV du livre VI du code de commerce lorsque ces personnes reprennent tout ou partie de cette entreprise. **Cela permettrait d'aider les salariés à pérenniser leur emploi au lieu de les aider à le recréer après qu'il a été détruit.**

On peut remarquer que cette logique préventive plutôt que réparatrice existe d'ailleurs d'ores et déjà dans le cadre d'autres dispositifs d'aide à la création/reprise d'entreprise :

– ainsi, l'**Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE)**, qui prend la forme d'une exonération de charges sociales pendant un an pour les créateurs/repreneurs d'entreprise, **peut être attribuée aux salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire.** Ses conditions d'attribution sont donc plus souples que celles de l'ARCE et permettent une intervention en amont de la perte d'emploi ;

– il en va de même du **Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE)**, qui permet à des porteurs de projet d'obtenir un prêt personnel sans intérêt remboursable dans un délai maximum de 5 ans, dès lors que le projet est également accompagné par un financement bancaire. Tout comme dans le cas de l'ACCRE, sont éligibles aux prêts NACRE les salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire.

La proposition de la CGSCOP est donc d'aligner les conditions d'attribution de l'ARCE sur celle de l'ACCRE et du NACRE.

Votre rapporteur estime que cela constitue une piste de réflexion intéressante, qui mérite cependant d'être encore travaillée.

En effet, l'ARCE, versée par Pôle emploi, est financée par l'UNEDIC. Ses fondements juridiques sont donc conventionnels. Une réforme

de l'ARCE suppose par conséquent de convaincre les partenaires sociaux gestionnaires de l'UNEDIC. Or, il faut remarquer qu'un versement préventif de l'ARCE constituerait un bouleversement des missions du régime d'assurance chômage. Dans une logique assurantielle, l'indemnisation intervient en effet en cas de survenue du sinistre, pas avant. C'est le passage au statut de demandeur d'emploi qui jusqu'à présent est le fait générateur des droits à indemnisation (droits dont l'ARCE n'est jamais qu'une modalité particulière de versement). Anticiper le versement de l'ARCE, ce n'est donc pas simplement anticiper le décaissement de certaines sommes : c'est passer à un système où des chômeurs *potentiels* auraient des droits à indemnisation. Par ailleurs, une éventuelle transformation de l'ARCE en aide préventive ne peut être envisagée sans la réalisation préalable d'une étude d'impact approfondie sur ses conséquences financières. Selon les données de l'INSEE, le nombre de défaillances d'entreprises¹ en 2009 et 2010 a en effet dépassé 60 000 : le champ d'application d'une réforme de l'ARCE est a priori donc très large.

Au total, l'idée de favoriser les conditions d'une reprise d'entreprise en apportant aux salariés un appui qui anticipe sur les risques de liquidation constitue assurément une voie à privilégier, car une action préventive est toujours plus efficace et moins chère qu'une action réparatrice. Cependant, faire entièrement porter le poids de cette politique à l'UNEDIC est discutable. On peut certes réfléchir aux possibilités d'associer l'UNEDIC à des interventions préventives en vue de pérenniser des emplois manifestement menacés (c'est le cas lorsqu'une entreprise est concernée par une procédure de sauvegarde), mais à condition de trouver des modalités juridiques et financières adaptées. En tout état de cause, si l'intervention de l'UNEDIC ne semblait pas possible, il conviendrait d'imaginer un dispositif public de prévention, comparable à l'ARCE, qui pourrait être mobilisé dans les cas où le sauvetage à travers une reprise par les salariés serait avéré, singulièrement sous forme de SCOP qui garantit une certaine pérennité des investissements ainsi consentis.

Il serait de plus indispensable que le dispositif NACRE évolue vers une troisième dimension à savoir la reprise collective d'entreprise. Actuellement le dispositif NACRE concerne soit des projets individuels, soit des projets collectifs. Ce dernier type de projet est en fait conçu comme l'addition de projets individuels, notamment en ce qui concerne les sommes affectées au projet qui s'exprime par individu et non par projet. On notera que

¹ Une entreprise est en situation de défaillance ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient lorsqu'une entreprise est en état de cessation de paiement, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif exigible avec son actif disponible. Il ne faut pas confondre la notion de défaillance et la notion de cessation. Un jugement d'ouverture de procédure de défaillance (dépôt de bilan d'une entreprise inscrite dans le cadre d'une procédure judiciaire) ne se résout pas forcément par une liquidation. La notion de cessation correspond à l'arrêt total de l'activité économique d'une entreprise. Toutes les défaillances ne donnent pas des cessations. Toutes les cessations n'ont pas donné lieu à une défaillance. Les liquidations suite à une défaillance ne représentent qu'une partie de l'ensemble des cessations d'entreprises, de l'ordre de 20 % mais variable avec le temps et les secteurs d'activité (source INSEE).

ce troisième volet avait été annoncé lors de la mise en place du dispositif, mais n'a pas à ce jour été développé.

2. Lever les freins à la constitution de groupes coopératifs

Les SCOP peuvent constituer des groupes de sociétés en prenant des participations majoritaires dans des filiales dotées d'un statut de sociétés « classiques ». Cela leur permet de s'engager dans les opérations de croissance externe qu'elles jugent utiles à leur développement. Cependant les groupes qui se constituent de cette manière ne sont pas à proprement parler des groupes coopératifs. Les règles de gouvernance et de partage des bénéfices caractéristiques de la coopération ne s'exercent en effet que dans la coopérative « mère ». Cette dernière se trouve en fait, par rapport à ses filiales dans une relation exclusivement patrimoniale.

Sans remettre en question la possibilité pour les SCOP qui le souhaitent de croître dans cette logique typiquement capitaliste, on doit cependant s'interroger sur les moyens de favoriser la création ou le renforcement de liens d'une autre nature entre les SCOP, des liens qui reposeraient sur la coopération. La coopération, qui est un principe organisant les relations à l'intérieur de chaque société coopérative, n'est en effet pas vouée à y rester « enfermée » : elle peut aussi devenir un principe d'organisation des relations économiques *entre* coopératives.

a) Concilier prééminence de la personne et renforcement des liens capitalistiques à travers des filiales coopératives

Si les SCOP peuvent prendre des participations dans des sociétés coopératives, en particulier dans d'autres SCOP, les règles statutaires et fiscales propres aux sociétés coopératives font cependant obstacle à une prise de contrôle majoritaire. Comme cela a été rappelé précédemment, la loi institue un double verrou :

– un verrou au niveau de la détention des droits de vote par les associés non coopérateurs, puisque ces derniers ne peuvent posséder plus de 35 % des droits de vote (ou 49 % si au nombre de ces associés figurent des sociétés coopératives) ;

– un verrou (fiscal) au niveau de la détention du capital, puisqu'une SCOP dont plus de la moitié du capital est détenu par un associé extérieur perd son régime fiscal spécifique.

Ces règles strictes encadrant les relations patrimoniales susceptibles de se nouer entre SCOP sont nécessaires au respect des principes fondamentaux de la coopération, rappelés au début de ce rapport. Dès lors qu'on autoriserait *systématiquement* la constitution de liens capitalistiques

majoritaires entre coopératives, on remettrait en effet en question la prééminence de la personne sur le capital.

On peut observer toutefois que, *ponctuellement*, le strict respect de ces règles peut faire obstacle au développement des synergies entre SCOP et brider leur développement. Deux SCOP, sans vouloir renoncer définitivement à leur auto-gestion coopérative, peuvent en effet avoir intérêt à renforcer momentanément leurs liens capitalistiques pour réaliser certains projets. C'est pourquoi, sans bafouer les principes intangibles de la coopération, **on doit réfléchir à la possibilité d'instaurer des dérogations, limitées dans le temps et dans leur objet, aux règles qui plafonnent la part du capital et des droits de vote que peut détenir une SCOP dans une autre.**

Ce faisant, on ne ferait que poursuivre dans une voie d'ores et déjà explorée par le législateur. En effet, les articles 25 et 26 *bis* de la loi de 1978 disposent que, pendant un délai de dix ans, une SCOP peut continuer à bénéficier du régime fiscal propre aux SCOP même si son capital est détenu à plus de 50 % par une autre SCOP. Cette dérogation momentanée à la règle qui limite le poids des associés extérieurs dans le capital d'une SCOP permet ainsi à une SCOP de bénéficier d'un apport momentané de capital exogène. C'est une souplesse qui peut être utile, dans le cadre d'une opération de reprise par exemple, lorsqu'on sait les difficultés que rencontrent parfois des coopératives à se financer.

On pourrait envisager d'assouplir un peu plus ce régime dérogatoire en autorisant momentanément la SCOP participante à bénéficier de droits de vote proportionnels à sa détention de capital. Elle serait alors majoritaire dans le capital et dans les droits de vote. Dans la rédaction actuelle de la loi de 1978 en effet, une SCOP peut détenir pendant dix ans la majorité du *capital* d'une autre SCOP mais pas la majorité des *droits de vote*. Une modification de l'article 25 de la loi de 1978 serait donc nécessaire pour autoriser les statuts d'une SCOP à écarter momentanément le plafond de 49 % fixé par l'article 3 *bis* de la loi de 1947¹.

Un tel renforcement des liens entre SCOP devrait également s'accompagner d'une modification du statut des associés extérieurs lorsque cet associé est une SCOP participante. En effet, dans le cadre de l'article 29 de la loi de 1978, le statut d'associé extérieur est précaire, puisqu'il permet à tout moment à l'assemblée générale une exclusion par simple décision, non motivée et prise à la majorité simple, de remboursement de capital. Or, il serait absurde de prévoir, dans le cadre d'une dérogation momentanée, un renforcement du poids de la SCOP participante tout en maintenant son statut d'associé précaire. D'où la nécessité d'écarter le droit d'exclusion du capital

¹ On s'orienterait alors vers une rédaction de l'article 25 de ce type : « Une société coopérative ouvrière de production peut participer au capital d'une autre société coopérative ouvrière de production. Dans ce cas, les statuts de la société dans laquelle est prise la participation peuvent prévoir que la société participante dispose dans ses assemblées générales d'un nombre de voix proportionnel au capital détenu sans que la limite visée à l'article 3 bis de la loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération s'applique ».

de la SCOP participante pendant la période, au plus de dix ans, où elle est majoritaire.

b) Rendre possible la constitution de groupes coopératifs

La notion de groupe de sociétés, dans le droit actuel, est une notion patrimoniale, puisqu'elle renvoie uniquement à des liens de capitaux. Or, la notion de coopération repose sur la prééminence des personnes. De ce point de vue, la notion de groupe, au sens juridique habituel, est antinomique avec celle de coopération. Si l'on veut penser la notion de groupe coopératif, **il faut donc parvenir à imaginer un nouveau type de groupe, un groupe où les liens entre les sociétés constitutives ne seraient pas des liens de capital mais des liens de personnes.** Un tel concept de groupe coopératif est réellement innovant et peut sembler déroutant, mais les réflexions menées en France au sein du mouvement des SCOP permettent de mieux cerner son contenu et même d'envisager de lui donner une réalité juridique.

Dans ce schéma encore théorique, un groupe coopératif naît de la volonté partagée de deux ou plusieurs SCOP de créer ce groupe. C'est évidemment l'assemblée générale des associés salariés de chaque coopérative qui exprime cette volonté.

Au sein du groupe ainsi créé, chaque société reconnaît aux associés salariés des autres sociétés le droit d'acquérir des parts sociales et de prendre part aux décisions qui la concerne. Dans le groupe coopératif formé par les sociétés A et B, les salariés coopérateurs de la SCOP A disposent donc, chacun, d'une voix au sein de l'assemblée générale de la SCOP B – et inversement. Autrement dit, **les membres de chaque coopérative sont considérés, du point de vue des règles relatives à l'exercice des droits de vote, comme des salariés de chacune des sociétés du groupe,** et ils déterminent ensemble la stratégie du groupe tout entier.

Évidemment, de même qu'une coopérative repose sur un projet collectif partagé et l'existence d'un ensemble de besoins communs que la société a pour finalité de satisfaire, de même un groupe coopératif n'a de sens que s'il existe entre les sociétés qui le constituent un ensemble de besoins auxquels le groupe coopératif permet de répondre. Autrement dit, un groupe coopératif constitue une coopérative du second degré : une coopérative de coopératives.

Pour rendre possible l'expérimentation de ce concept de groupe coopératif, des modifications législatives seraient nécessaires. En effet, dans le cadre de la loi de 1947 et du régime fiscal qui l'encadre, une SCOP ne peut être qualifiée comme telle que lorsque les salariés qui en sont associés détiennent 65 % des droits de vote et 50 % du capital social. Or, pour chaque société d'un groupe, les salariés des autres sociétés du groupe sont des associés extérieurs et, dans l'hypothèse d'une présence importante, ils viendraient à détenir plus de 50 % du capital et à exercer plus de 65 % des

droits de vote. Pour lever ce verrou, **il convient donc d'élargir la notion d'associé salarié** en disposant que le salarié qui justifie d'un contrat de travail dans n'importe quelle SCOP du groupe coopératif sera considéré comme salarié des autres SCOP de ce groupe –cette disposition ne valant bien sûr pas pour l'application du droit du travail en général mais seulement pour l'application de l'article 15 de la loi de 1978.

3. Poursuivre l'amélioration du régime des SCIC et des coopératives d'activité et d'emploi (CAE)

a) Aller plus loin dans le toilettage du statut des SCIC

Les évolutions récentes du statut juridique des SCIC¹ n'ont pas permis de donner suite à deux propositions portées par le mouvement coopératif. Ces deux propositions concernent la possibilité pour un mécène de soutenir une SCIC et la suppression du plafond qui limite à 20 % le poids des collectivités territoriales dans le capital d'une SCIC.

(1) La question du mécénat

Pour mémoire, le mécénat ouvre droit à une réduction d'impôts pour les particuliers (article 200 du Code général des impôts) ou les entreprises (article 238 *bis* du CGI) qui effectuent des dons au profit de certains organismes. Parmi les organismes éligibles, figurent notamment **des organismes publics ou privés dont la gestion est désintéressée** et qui ont pour activité principale la présentation au public d'œuvres dramatiques, lyriques, musicales, chorégraphiques, cinématographiques et de cirque ou l'organisation d'expositions d'art contemporain, à la condition que les versements soient affectés à cette activité.

On voit que **la formulation retenue par la loi est générale : elle parle d'organismes dont la gestion est désintéressée, mais sans citer expressément de statuts juridiques particuliers**. La question est donc ouverte de savoir si les SCIC, essentiellement celles qui interviennent dans le domaine culturel, font partie des organismes éligibles.

Dans une instruction fiscale², l'administration a précisé la notion de gestion désintéressée. Le caractère désintéressé de la gestion d'un organisme est avéré si les conditions suivantes sont remplies :

¹ La loi relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives du 23 mars 2012, dite Warsmann IV, contenait une simplification du régime des SCIC, qui a concrétisé la proposition n°33 du rapport Vercamer.

² Instruction 4 H-5-06 n° 208 du 18 décembre 2006.

– les membres de l'organisme et leurs ayants droit ne peuvent pas être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports ;

– l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit ;

– l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation.

Or, certaines SCIC satisfont à ces trois conditions. La première d'entre elle est satisfaite par définition s'agissant des SCIC, puisque l'actif net d'une coopérative est non distribuable. La deuxième peut l'être également. La loi de 1947 ne donnant pas aux SCIC le droit de distribuer des ristournes, il faut et il suffit que les statuts d'une SCIC interdisent toute rémunération du capital pour que cette SCIC ne puisse procéder à aucune distribution de bénéfice sous quelque forme que ce soit¹. Enfin, le critère de l'administration bénévole est susceptible de s'appliquer lui-aussi à certaines SCIC. En effet, même si les SCIC, comme toute société, rémunèrent leurs dirigeants (comme le font d'ailleurs les associations et les fondations dès lors qu'elles développent un minimum d'activité), l'administration fiscale admet une certaine tolérance en considérant que **la rémunération des dirigeants est compatible avec une gestion désintéressée si ces rémunérations ne dépassent pas certains plafonds**. En l'occurrence, le montant de l'ensemble des rémunérations versées mensuellement à chaque dirigeant, au titre des fonctions de dirigeants ou d'autres activités au sein de l'organisme, ne peut excéder trois fois le montant du plafond de la sécurité sociale visé à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale².

Dès lors qu'une SCIC satisfait à ces trois critères, elle se comporte donc comme un organisme à but non lucratif au même titre qu'une association ou une fondation. Dans ce cas, il n'y a aucune raison que l'éligibilité aux dispositifs du mécénat ne la concerne pas aussi. **Votre rapporteur recommande donc que l'administration fiscale, sans changer sa doctrine sur le fond, indique expressément que les SCIC peuvent être concernées par le mécénat**. Cela ne changerait pas le droit en vigueur, mais lèverait certaines réticences de la part des mécènes qui craignent de faire des dons aux SCIC du fait que celles-ci ne sont, pour l'instant, jamais désignées par les textes comme bénéficiaires potentiels. Il ne s'agit aucunement, on le voit, de créer une niche fiscale en créant une nouvelle activité éligible au mécénat, mais, au sein des activités déjà éligibles, de clarifier la position des SCIC.

¹ Autrement dit, une SCIC qui remonte 100% de son résultat d'exploitation en réserve se comporte comme un organisme sans but lucratif.

² Le plafond mensuel de la Sécurité sociale est de 3031 euros au 1^{er} janvier 2012.

(2) La question de la place des collectivités locales dans le capital des SCIC.

Pour mémoire, l'article 19 *septies* de la loi de 1947 dispose que des collectivités publiques et leurs groupements peuvent être associés d'une société coopérative d'intérêt collectif. L'alinéa 9 de ce même article précise cependant que les collectivités territoriales et leurs groupements ne peuvent pas détenir ensemble plus de 20 % du capital de chacune des sociétés coopératives d'intérêt collectif.

Votre rapporteur considère que **ce plafond de 20 % présente deux défauts**. D'un côté, il constitue un frein à l'investissement des collectivités dans les SCIC. De l'autre, il n'a aucune justification juridique ou politique solide. En effet, s'il vise à empêcher la main-mise des collectivités sur les SCIC, il est inutile, car l'article 19 *octies* de la loi de 1947 dispose d'ores et déjà qu'aucun collègue d'associés, au sein de l'assemblée générale d'une SCIC, ne peut détenir à lui seul plus de 50 % du total des droits de vote. Or, l'important, pour préserver l'autonomie d'une coopérative, c'est bien d'encadrer les droits de vote, pas la part des associés dans le capital. D'ailleurs, de façon générale, les limites imposées par la loi de 1947 au poids d'une catégorie d'associés au sein d'une coopérative portent toujours sur sa part dans les droits de vote – et non sur sa part dans le capital social. De ce point de vue, le traitement des collectivités territoriales dans le statut juridiques des SCIC, en instaurant ce plafond de 20 %, constitue une exception, et même une incohérence, avec l'architecture générale de la loi cadre de 1947. Enfin, on remarque que la loi de 1947 autorise l'accès au capital des SCIC aux collectivités *publiques* de façon générale, mais elle n'impose un plafond qu'aux seules collectivités *territoriales*. Ce traitement différencié des collectivités publiques, qui discriminent les collectivités territoriales, constitue une autre aberration de la loi.

Dans ces conditions, **votre rapporteur propose donc de supprimer le plafond de 20 % mentionné à l'article 19 *septies* de la loi de 1947.**

b) Stimuler le développement des coopératives d'activité

Comme le rappelle la rapide présentation qui en a été faite précédemment, les coopératives d'activités (CAE) constituent un type original et prometteur de structure pour accompagner les porteurs de projet d'entreprise. Elles permettent en effet de respecter l'autonomie des entrepreneurs tout en les faisant bénéficier d'une mise en commun de ressources et d'un accès au conseil – autant d'atouts pour créer une activité pérenne. On sait en effet que la qualité de l'accompagnement et la mobilisation d'un volume minimal de capital sont indispensables pour faire face à des risques de défaillance qui sont considérables dans les premières années de vie d'une entreprise.

Au cours des années passées, les politiques en faveur de la création d'entreprise ont malheureusement contribué à entretenir des illusions

coupables à ce sujet, en laissant penser qu'il suffisait d'alléger les contraintes administratives pour devenir chef d'entreprise. Or, s'il est aujourd'hui devenu formellement très simple de créer une entreprise (il suffit de quelques « clics » sur internet pour devenir auto-entrepreneur), faire vivre son entreprise et vivre de son entreprise reste en revanche difficile sans un minimum de capital et la mobilisation de compétences dans de nombreux domaines (finances, comptabilité, droit du travail,...). Plus de la moitié des auto-entreprises sont d'ailleurs des coquilles vides incapables de générer le moindre chiffre d'affaires faute d'une assise suffisante. Plus grave, on a trop souvent encouragé des personnes (combien de demandeurs d'emploi dans ce cas !) à se lancer dans des projets excessivement risqués, qui les ont conduites dans une impasse, en leur faisant miroiter le statut de chef d'entreprise sans mettre à leur portée les moyens financiers et l'expertise indispensables pour réussir leur projet. Si le risque d'échec fait partie de l'esprit d'entreprise et doit être accepté sans stigmatiser ceux qui rencontrent des difficultés, conduire des personnes vers un échec quasi certain est en revanche irresponsable.

C'est pourquoi il faut encourager les structures coopératives de type CAE afin de donner un cadre propice à certains projets de création d'entreprise. Votre rapporteur demande aux pouvoirs publics d'agir concrètement pour promouvoir ces CAE. Il estime qu'il convient pour cela **d'établir un bilan des expériences de CAE, d'identifier les difficultés éventuelles que rencontrent ces structures, puis de proposer les modifications, notamment normatives, dont ce bilan aura montré la nécessité.**

B. CRÉER DE NOUVEAUX MODES DE FINANCEMENT EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT COOPÉRATIF

Les principaux constats qui justifient cette proposition ont déjà été exposés, à savoir que les caractéristiques mêmes des entreprises coopératives font obstacle à leur accès au marché des capitaux. Le monde coopératif a parfois pris en main lui-même le problème en mettant en œuvre une approche conforme à l'esprit coopératif : il s'est organisé pour créer des outils de financement répondant à ses besoins spécifiques et a mis en place tout un écosystème financier coopératif. Les exemples sont multiples. On peut citer par exemple la société Scopinvest, détenue à parité par la CG SCOP et le groupe ESFIN-IDES. Elle intervient auprès des SCOP en renforcement de leurs fonds propres au moyen de la souscription de titres participatifs.

De l'avis général cependant, la « force de frappe » financière de ces outils apparaît encore trop limitée au regard des besoins. D'où **l'idée défendue par votre rapporteur, faisant écho à la demande de nombreux acteurs du secteur coopératif, de passer à un niveau supérieur d'organisation en créant de nouveaux modes de financement en faveur du développement coopératif.**

1. Reformater les dispositifs de financement public en direction des coopératives

L'inadaptation des outils publics de financement par rapport aux besoins des coopératives a été évoqué plus haut.

Votre rapporteur fonde beaucoup d'espoir sur l'annonce par le Président de la République de la création d'une **banque publique d'investissement** (BPI) qui aurait pour mission de soutenir le développement des PME et d'**orienter une partie de ses financements vers l'économie sociale et solidaire – et donc, notamment, vers les coopératives**. Cependant, définir précisément l'architecture de cette BPI est un travail complexe et il faut accorder au gouvernement le temps d'élaborer sans précipitation cette réforme fondamentale, qui va avoir une influence sur le potentiel structurel de croissance du pays.

Dans l'intervalle, votre rapporteur estime possible de **formuler, dès maintenant, un certain nombre de recommandations pour répondre aux difficultés rencontrées par les coopératives**. En attendant la mise en place de la BPI, une adaptation d'ampleur limitée des dispositifs mis en œuvre par OSEO pourrait en effet lever certaines difficultés –même si, bien entendu, ces avancées immédiates auraient vocation à être intégrées par la suite dans la panoplie plus large et plus ambitieuse des outils de la BPI.

Parmi les mesures concrètes susceptibles d'appuyer sans délai les coopératives, votre rapporteur en citera deux :

– **étendre le dispositif de garantie des fonds propres d'OSEO aux apports réalisés par les personnes physiques**. Actuellement en effet, OSEO garantit uniquement les apports de fonds propres réalisés par des personnes morales, telles que des sociétés de capital-risque, des sociétés liées à des *business angels* ou des fonds communs de placement (FCPI ou FCPR). Cette extension des garanties de fonds propres aux personnes physiques est une proposition de la CG SCOP, qui semble tout à fait pertinente. Il n'y a en effet aucune raison que des particuliers qui prennent le risque de financer une entreprise soient moins bien assurés que des investisseurs institutionnels dont c'est le métier ! Bien entendu, la couverture du risque ne serait pas totale. Il est seulement envisagé une garantie de l'ordre de 25 à 30 %, car la prise de risque fait partie de la démarche entrepreneuriale et la transférer entièrement sur un opérateur de l'État créerait un aléa moral inacceptable. Un taux de 25 à 30 % suffirait cependant à lever les réticences de nombreux investisseurs ;

– **prévoir un taux de garantie d'OSEO un peu plus élevé pour les personnes morales qui investissent en fonds propres dans le financement des coopératives**. En effet, un investisseur se détermine sur la base d'un arbitrage entre le risque encouru et le gain espéré (une prise de risque accrue étant compensée par des perspectives de gain élevées). Or, à niveau de risque égal, une coopérative est moins attractive qu'une société commerciale standard car les règles coopératives limitent les possibilités de plus-value et

encadrent de manière stricte la rémunération du capital. De plus, le retour sur investissement dans une coopérative est souvent plus long (de l'ordre de sept à huit ans), ce qui peut contribuer à détourner certains investisseurs. Il est donc nécessaire d'accorder aux investisseurs qui apportent des fonds propres à une coopérative une couverture de risque plus élevée que celle prévue pour le financement des sociétés commerciales standard, non pas pour avantager les coopératives par rapport aux autres entreprises, mais pour éviter que les coopératives soient l'objet d'une forme de discrimination à rebours.

L'activité de garantie d'OSEO étant financée par une dotation budgétaire annuelle inscrite au budget de l'État, les deux propositions qui précèdent supposent que le Parlement vote les crédits correspondants lors de la prochaine loi de finances initiale. Compte tenu de la situation budgétaire difficile, votre rapporteur tient toutefois à souligner plusieurs points importants :

– **une intervention de l'État sous forme de garantie présente un rapport coût/efficacité excellent par rapport à une prise de participation financière directe.** Les garanties ne donnent en effet lieu à décaissement qu'en cas d'échec de l'entreprise soutenue, ce qui ne concerne qu'une fraction des dossiers traités (et encore, au bout d'un délai qui peut être assez long). C'est très différent d'une aide financière directe qui implique une dépense de l'État immédiate pour tous les dossiers ;

– **une intervention de l'État sous forme de garantie présente un rapport coût/efficacité meilleur que les dépenses fiscales onéreuses qui ont été mis en place ces dernières années** pour inciter les ménages à investir dans les entreprises (et qui ont fonctionné davantage comme des outils de défiscalisation que comme une incitation à l'investissement). En effet, outre le fait que l'effet de levier est sans doute meilleur pour une intervention en garantie qu'une dépense fiscale¹, la mise en place d'une garantie s'accompagne d'une analyse préalable des dossiers par les organismes instructeurs (le plus souvent des banques). Une intervention de soutien en garantie ne correspond donc pas à une logique où l'État paye en aveugle, puisque l'engagement de l'argent public est subordonné à une évaluation économique et financière des dossiers.

2. Créer un fonds de développement coopératif

Ce type d'outil existe déjà en Italie, où la loi 59/92 a créé des fonds mutuels pour la promotion et le développement de la coopération, financés grâce à la perception de 3 % des bénéfices réalisés par les coopératives. Ces fonds sont gérés par des sociétés par actions, constituées par les associations nationales représentatives du mouvement coopératif. Ils peuvent soutenir la

¹ Il serait nécessaire de disposer d'une évaluation précise de ce type de dépenses fiscales.

création de sociétés coopératives, prendre des participations dans des sociétés coopératives, financer des programmes de développement ou encore organiser et gérer des cours de formation professionnelle.

En s'inspirant de l'exemple italien, **le fonds de développement coopératif français pourrait être financé par les coopératives elles-mêmes par le versement d'une cotisation obligatoire proportionnelle à leurs bénéfices**, dont le montant serait évidemment fixé à l'issue de toutes les concertations et expertises nécessaires.

Ces ressources pourraient être complétées de diverses manières. Le fonds coopératif pourrait par exemple drainer des fonds issus de l'épargne sociale et solidaire ou de la gestion des réserves d'épargne constituées dans le cadre de la participation des salariés aux bénéfices des entreprises. On peut également envisager que soit dévolu à ce fond l'actif net subsistant après dissolution des coopératives (puisque, dans le droit coopératif, cet actif net n'appartient pas aux investisseurs en capital).

Les règles de gouvernance de ce fond restent à déterminer, mais elles devront respecter une double contrainte. Il faut une structure ayant une dimension nationale pour opérer les péréquations nécessaires (entre régions et entre secteurs) et en même temps une gestion décentralisée pour que les prises de décision soient rapides et proches des nécessités du terrain. Il convient aussi de veiller à ce que la diversité des familles coopératives puisse bénéficier de cette mutualisation de nouveaux moyens.

Ce fond, c'est important de le souligner, aurait vocation à financer des entreprises dont le projet est économiquement viable, en leur proposant des financements adaptés à la temporalité et à la gouvernance spécifiques des coopératives. L'argent engagé par le fond serait donc non seulement récupéré mais aussi rémunéré. Comme on l'a dit, les coopératives sont en effet des entreprises capables de dégager des excédents d'exploitation et de financer dans la durée leur croissance. Ce qu'elles ont du mal à faire, en revanche, c'est à mobiliser ponctuellement un volume de capital important auprès de marchés financiers qui exigent un retour sur investissement rapide et un taux de rémunération élevé. La finalité du fond de développement coopératif serait donc d'offrir des financements *patients* obéissant à des normes de rémunération déconnectées des exigences actuelles des marchés financiers. Cela a un sens dès lors qu'on admet que la recherche d'une forte rentabilité immédiate conduit à sacrifier des projets productifs porteurs de rentabilité, de développement économique et d'emploi dans la durée.

Bien entendu, l'accès aux prestations de ce fond serait conditionné au respect par les bénéficiaires des principes de la coopération, qui pourrait notamment être attesté par la mise en œuvre de la procédure de révision coopérative.

Enfin, le législateur devra préciser l'articulation entre le Fonds de développement coopératif et les dispositifs publics de financement, qu'il s'agisse de la future BPI mais aussi des crédits de développement économique

des régions – les aides régionales ayant une vraie justification dans la mesure où les coopératives ont un ancrage territorial fort. L'objectif est de dégager des synergies entre les différents acteurs et outils du financement coopératif. On peut imaginer que le Fonds de développement coopératif soit gestionnaire par délégation de certaines lignes de crédits publics et éventuellement cofinanceur des actions, tout en veillant à ce que les interventions financées sur ressources publiques restent compatibles avec les règles sur les aides publiques.

3. Orienter l'épargne des coopérateurs vers leur coopérative

La question semble se poser tout particulièrement pour les **sociétés coopératives artisanales** (SCA). Celles-ci sont confrontées à la concurrence d'opérateurs de taille souvent nationale, parfois même de dimension internationale, qui peuvent mobiliser des capacités financières considérables. Dans ce contexte, les capacités en fonds propres des SCA doivent être renforcées. Les SCA peuvent en droit mobiliser des fonds propres auprès d'associés non coopérateurs depuis que la loi n° 92-643 du 13 juillet 1992 a modifié la loi du 20 juillet 1983 pour autoriser la souscription de parts sociales rémunérées par des associés dits de la 4^e catégorie¹. Cette disposition n'a cependant eu que des effets limités, car peu de partenaires sont incités à souscrire de façon conséquente au capital de sociétés où ils n'auront pas une prise sur les décisions collectives à la hauteur de leurs apports. La création, défendue par votre rapporteur, d'un fonds d'investissement coopératif pourrait évidemment contribuer à lever ce type de blocage dans l'accès aux capitaux externes. Cette solution n'est cependant pas exclusive de celle défendue en priorité par les SCA, à savoir **favoriser l'engagement financier des coopérateurs dans leur coopérative**. Deux solutions simples permettraient d'avancer dans ce sens.

• Lever l'obstacle à l'utilisation des parts à avantages particuliers

Cet obstacle découle d'une incohérence de la loi du 20 juillet 1983 sur les coopératives artisanales. D'un côté, conformément à l'article 11 de la loi de 1947, les SCA peuvent émettre des parts sociales à avantages particuliers. De l'autre, la loi de 1983 a oublié de prévoir explicitement que, dans le cas des coopératives artisanales, ces parts pouvaient être rémunérées. Or, cette précision explicite est absolument nécessaire du fait de la rédaction de l'article 23 de la loi de 1983 : celui-ci fixe de façon limitative la liste des utilisations possibles des excédents nets de gestion. Par conséquent, si, dans cette liste, ne figure pas la rémunération des parts à avantages particuliers,

¹ C'est-à-dire les associés extérieurs mentionnés au 4^e de l'article 6 de la loi n° 83-657, du 20 juillet 1983.

cette rémunération est impossible ! **Il conviendrait donc de modifier le 2° de l'article 23 de cette loi pour préciser expressément que les excédents nets de gestion d'une SCA peuvent être utilisés à cette fin.**

• Modifier le régime d'imposition de la ristourne lorsque celle-ci est transformée en parts sociales

L'article 26 de la loi de 1983 autorise l'assemblée générale d'une coopérative d'artisans à décider la transformation en parts sociales de tout ou partie des ristournes distribuables aux associés. Cette disposition se heurte cependant à un régime fiscal peu incitatif. En effet, conformément au principe de transparence fiscale qui s'applique à elles, les excédents de gestion des SCA sont fiscalisés au niveau des sociétés artisanales membres de la coopérative. En particulier, les ristournes distribuées, considérées comme un gain pour les entreprises qui en bénéficient, sont imposées au titre de l'IS s'il s'agit de sociétés ou de l'impôt sur le revenu s'il s'agit d'entreprises individuelles. Lorsque les artisans coopérateurs décident de transformer ces ristournes en parts sociales pour renforcer leur outil de travail coopératif, elles sont donc imposées chez l'artisan-coopérateur alors même que celui-ci n'enregistre dans son compte d'exploitation aucune entrée de revenus.

C. DÉVELOPPER LA COOPÉRATION DANS LE DOMAINE DE L'HABITAT

1. Donner un statut juridique aux coopératives d'habitants

a) L'habitat coopératif : une innovation sociale

L'habitat coopératif est un phénomène récent et encore embryonnaire en France. Selon l'association Habicoop, il y aurait une cinquantaine de groupes d'habitants recensés sur l'ensemble du territoire qui travaillent pour faire aboutir leur projet. Encore au stade de l'innovation sociale, ce mouvement recèle cependant un vrai potentiel de développement comme votre rapporteur l'a souligné précédemment en rappelant le poids que l'habitat coopératif représente dans d'autres pays, comme la Suisse ou le Québec et l'Italie.

Les coopératives d'habitants instituent une forme de propriété collective qu'on pourrait qualifier de « propriété partagée ». Dans ce schéma, c'est une société coopérative qui est propriétaire de l'immeuble et qui est destinée à le demeurer. Cependant les habitants ne sont pas seulement locataires des logements : ils possèdent les parts sociales qui constituent le capital social de la coopérative. Ils possèdent donc la société qui est propriétaire de l'immeuble. C'est pourquoi il est préférable de parler de propriété « partagée » que de propriété « collective ». Comme il est précisé

dans l'encadré ci-après, la notion d'habitat coopératif recouvre en fait deux modèles économiques différents.

DEUX MODÈLES POSSIBLES DE COOPÉRATIVES D'HABITANTS

– Les coopératives locatives d'habitation

Dans ce modèle, le bouclage juridico-financier est le suivant : la coopérative acquiert le bien immobilier et se finance en partie sur capitaux propres (constitués par les parts sociales souscrites par les coopérateurs) et en partie sur emprunt. Le bien acquis est ensuite loué aux habitants-coopérateurs. Les loyers versés par ces derniers servent à rembourser le prêt contracté par la coopérative et à payer les charges liées à la propriété (taxe foncière pour le bâti, provisions « grosses réparations », vacances et impayés, charges du propriétaire non récupérables,...). Quand le prêt initial de la coopérative est définitivement remboursé par les habitants, la disparition de cette charge financière permet à la coopérative de diminuer les loyers. Les habitants, bien que locataires, voient alors leurs dépenses de logement baisser de la même manière qu'un propriétaire individuel qui aurait fini de rembourser son emprunt immobilier¹.

Dans ce modèle, la principale difficulté à résoudre est celle du traitement équitable entre anciens et nouveaux coopérateurs. Prenons un cas limite pour bien le comprendre : celui d'une coopérative qui a fini de rembourser son prêt immobilier et qui offre désormais des loyers relativement bas. Un coopérateur qui deviendrait membre de la coopérative à ce moment-là tirerait tout le gain du fonctionnement de la coopérative sans avoir participé au financement de l'investissement initial. Il bénéficierait ainsi du même traitement que les coopérateurs plus anciens qui eux, ont supporté le coût du remboursement de l'emprunt. Cela pourrait s'analyser comme un comportement de passer clandestin, contraire aux valeurs coopératives. Il faut encore réfléchir au moyen de résoudre cette difficulté. Une des voies possibles serait de « lisser » au maximum dans le temps la redevance due par les locataires, de sorte que le coût du financement ne se concentre pas sur les premières années de la coopérative (et donc sur les premiers habitants). On parviendrait à ce résultat si les coopératives d'habitants pouvaient accéder à des emprunts initiaux de longue durée (de 50 à 70 ans) avec les garanties de l'État.

– Les coopératives d'habitants de capitalisation

Le bouclage juridico-financier est le même que précédemment au premier stade : la coopérative acquiert le bien immobilier et se finance en partie sur capitaux propres et en partie sur emprunt. Mais ensuite le bien n'est pas loué *stricto sensu* : il est mis à disposition des habitants contre paiement d'une redevance à la coopérative. Cette dernière comprend deux composantes : une partie « loyer » et une partie « capital ». La partie « loyer » permet à chaque coopérateur, au prorata de la surface de l'immeuble qu'il occupe, de participer au remboursement des intérêts de l'emprunt contracté par la coopérative ainsi qu'aux charges du propriétaire. La partie « capital » est basée quant à elle sur la valeur initiale de l'immeuble : en la versant, l'habitant coopérateur acquiert sur la coopérative des droits patrimoniaux individuels équivalents à la partie du bien immobilier qu'il a contribué à financer.

¹ Il serait alors envisageable de maintenir un niveau de loyer légèrement supérieur au niveau correspondant au coût réel, ce delta abondant à un fonds financier pour les coopératives locatives.

D'un point de vue économique, cette partie de la redevance ne s'analyse plus comme une dépense, mais comme une épargne. Si le coopérateur sort de la coopérative, il pourra non seulement récupérer la valeur nominale des parts sociales initialement souscrites, mais aussi se faire rembourser par la coopérative une somme équivalente à la part du bien qu'il a financé. Le bien immobilier lui-même appartient certes à la coopérative, mais cette dernière a une dette à l'égard de ses membres équivalente à la valeur initiale du bien qu'ils ont financé.

Pour les coopérateurs, ce système présente un avantage supérieur au précédent. En effet, à la différence de la location qui, économiquement parlant, constitue pour le locataire une simple dépense de consommation, la formule de capitalisation permet au coopérateur de se constituer, à travers le versement des redevances, une forme d'épargne qu'il pourra récupérer au moment de quitter la coopérative. À la différence de la propriété individuelle classique cependant, il est important de le souligner, cet investissement financier n'est pas susceptible de générer une plus-value. Lorsque le coopérateur part, il récupère en effet une épargne dont la valeur est déconnectée de la valeur de marché du bien immobilier. Si le prix de l'immobilier a augmenté entre le moment de son entrée et de sa sortie de la coopérative, l'habitant récupère sa mise mais ne réalise pas de plus-value. Comme dans toute coopérative, les coopérateurs sont en effet propriétaires des parts sociales mais pas de l'actif net de la société.

Dans ce modèle, la principale difficulté est de financer la sortie des coopérateurs : la coopérative doit en effet leur rembourser des droits patrimoniaux qui peuvent être importants. Aucune solution satisfaisante sur un plan juridique et financier n'a pour l'instant été expérimentée pour mettre en œuvre ces coopératives de capitalisation, ce qui ne signifie pas qu'un montage adéquat ne puisse pas être trouvé.

Entre les deux modèles théoriques opposés qui viennent d'être présentés, on constate que, faute d'outils financiers adaptés, les porteurs de projet s'orientent dans les faits vers des coopératives « mixtes », qui empruntent aux deux logiques économiques de la location et de la capitalisation. Les coopérateurs versent une redevance dont une partie s'analyse comme un loyer, versé à fond perdu par le coopérateur, et une partie s'analyse comme un apport récupérable au capital de la coopérative. Dans les formules actuellement développées en France, cet abondement au capital se fait sous la forme de versements en comptes courants d'associés, dont le rythme est défini par une convention de capitalisation. Le montant récupérable qui sera versé *in fine* par chaque coopérateur est proportionnel à la surface de son logement et représente 20 % de la somme des redevances versées, à quoi s'ajoute le montant correspondant à l'apport initial sous forme de parts sociales (qui représente lui aussi 20 %).

Quel que soit le modèle retenu pour monter un projet de coopérative d'habitants, un certain nombre d'objectifs et de traits fondamentaux communs se retrouvent.

En premier lieu, il s'agit d'un outil qui permet de rendre inopérante une approche spéculative de l'immobilier. La logique coopérative recentre en effet le logement sur sa valeur d'usage (c'est un bien qui permet de répondre à un besoin réel). L'immeuble partagé est la propriété de la coopérative et il est donc utilisé conformément à l'objet social de cette dernière, à savoir répondre au plus faible prix possible au besoin de logement des coopérateurs. Si les prix

de l'immobilier augmentent, la coopérative, à la différence d'un bailleur privé, n'a aucune raison de répercuter cette hausse sur les loyers qu'elle fait payer aux coopérateurs. La coopérative ne réalise en effet pas de bénéfices sur ses membres puisque ces derniers ont précisément constitué la coopérative pour réduire le coût d'accès au logement ! De même, quand un habitant quitte la coopérative, il cède ou se fait rembourser ses parts sociales à leur valeur nominale, sans réaliser de plus-value. Les coopératives peuvent évidemment mettre en place un mécanisme de revalorisation des parts permettant d'éviter que leur valeur s'érode avec le temps sous l'effet de l'inflation. Mais maintenir la valeur de l'épargne des coopérateurs est une chose, accroître cette valeur sous l'effet de la hausse du marché de l'immobilier en est une autre.

En second lieu, la propriété coopérative change la façon de penser le vivre-ensemble ; c'est un autre aspect de la notion de propriété partagée :

– la gestion du bien commun se conforme en effet aux principes de gouvernance démocratique de la coopération, selon la règle « une personne égale une voix », quel que soit le nombre de parts sociales détenues ;

– la gestion de la propriété partagée est en outre positivement influencée par la double qualité de sociétaire et d'utilisateur des coopérateurs. Ces derniers, quand ils prennent une décision concernant leur immeuble, ont en effet systématiquement le double point de vue du propriétaire et de l'usager, ce qui n'est pas toujours le cas dans une assemblée de copropriétaires classique. Un propriétaire individuel n'est pas toujours utilisateur de son logement et, même quand il l'est, ses décisions peuvent être influencées, voire déterminées, par des considérations liées au rendement financier qu'il peut espérer de son bien. En recentrant la valeur des immeubles sur leur valeur d'usage, la double qualité réduit donc les risques de divergence d'intérêts entre le point de vue des utilisateurs de l'immeuble et celui de ses propriétaires ;

– plus fondamentalement encore, les habitants qui se regroupent pour créer une coopérative conçoivent ensemble leur projet d'habitat, les caractéristiques de leurs logements et des espaces communs, ainsi que les valeurs partagées et le fonctionnement de la coopérative. Buanderie, salle commune, chambre d'amis, jardin, atelier de bricolage, lieu de stockage : la propriété partagée permet de créer et de gérer ensemble des espaces communs supports d'une véritable coopération de voisinage. La coopérative d'habitants n'est plus alors la simple juxtaposition d'habitants réunis dans un même cadre de vie, comme l'est une copropriété classique, mais une entreprise commune reposant sur un affectio sociétatis fort et une vision partagée du voisinage.

Enfin, la location permet aux membres de la coopérative une flexibilité au regard des événements de la vie, en changeant de logement dans la coopérative ou en diminuant la superficie d'occupation.

b) Des obstacles juridiques qu'il convient de lever

(1) Les obstacles liés à la loi du 10 septembre 1947

C'est jusqu'à présent **la loi du 10 septembre 1947** sur la coopération qui, faute de mieux, est utilisée par les porteurs de projet pour développer les coopératives d'habitants. Cependant cette loi **n'a pas été pensée pour accueillir des projets d'habitat en propriété collective et il serait donc utile de définir une nouvelle forme de sociétés coopératives**. Les principaux points qui appellent une intervention du législateur sont les suivants :

– **l'encadrement des conditions de cession des parts** entre coopérateurs. Aux termes de l'article 11 de la loi de 1947, cette cession est soumise à l'approbation soit de l'assemblée générale, soit des administrateurs ou gérants, dans les conditions fixées par les statuts. La cession n'est donc pas libre dans le droit existant. Ceci étant, l'immobilier est un domaine sensible et prévoir un encadrement légal du prix de cession serait opportun. Il pourrait se traduire par une cession basée sur la valeur initiale de la part sociale, indexée au coût de la vie (rente viagère), toute autre vente n'étant pas reconnue valable ;

– **la possibilité de pratiquer des loyers au coût réel**. Il est nécessaire pour cela d'autoriser la coopérative à fixer le montant des loyers à un niveau inférieur à celui du marché sans pénalisation juridique ou fiscale. Le respect des règles de la concurrence impose que cette faculté **concerne exclusivement les loyers perçus auprès des coopérateurs**, puisque par rapport à eux la coopérative n'est pas dans une logique commerciale mais dans une logique non lucrative de minimisation du coût d'accès au logement ;

– **la possibilité de moduler les loyers demandés aux coopérateurs selon des critères comme l'ancienneté et la contribution à l'apport initial**. En effet, comme cela a été indiqué, la charge financière de la construction ou de l'acquisition d'un immeuble coopératif pèse proportionnellement plus sur les coopérateurs les plus anciens. Or, les loyers payés par les coopérateurs sont déterminés par la surface qu'ils occupent et non par leur ancienneté d'occupation des locaux. Ce système conduit donc les occupants les plus anciens à subventionner le prix du logement des coopérateurs les plus récents. D'où l'intérêt de moduler les loyers selon l'ancienneté pour corriger ce phénomène. Cependant, pour l'instant cette modulation se heurte à l'article 4 de la loi de 1947 qui prévoit que, sauf si une loi particulière en dispose autrement, les associés d'une coopérative disposent de droits égaux dans sa gestion et qu'il ne peut être établi entre eux de discrimination suivant la date de leur adhésion. Le législateur doit donc intervenir pour écarter l'application de cet article dans ce cas précis ;

– **la facilitation des opérations avec les tiers**. L'article 3 de la loi de 1947 dispose que les coopératives ne peuvent admettre les tiers non sociétaires à bénéficier de leurs services, *à moins que les lois particulières qui les régissent ne les y autorisent*. Or, les coopératives d'habitants demandent à

pouvoir bénéficier d'une telle dérogation car, si leur objet principal est bien de fournir à leurs membres l'usage ou l'usufruit d'un logement à titre de résidence principale, il n'en reste pas moins qu'à titre accessoire elles peuvent avoir intérêt à réaliser aussi quelques opérations, dont le produit leur permet d'atteindre un équilibre financier (par exemple louer de façon ponctuelle la salle commune ou des espaces communs à des tiers extérieurs). Pour éviter toute dérive commerciale cependant, l'autorisation de délivrer ainsi des services à des non coopérateurs devrait être encadré (ces opérations ne devraient pas représenter plus d'une fraction déterminée du chiffre d'affaires de la société coopérative, par exemple 20 %) ;

– **la détermination du régime fiscal applicable aux coopératives d'habitants.** Les coopératives d'habitants sont dans une relation non lucrative vis-à-vis de leurs membres et elles ne dégageront donc pas de bénéfices par rapport à eux si on les autorise à pratiquer des loyers à prix coûtant. Sous cette condition, leurs seuls bénéfices proviendront des opérations avec les tiers, qui eux doivent être imposés à l'impôt sur les sociétés dans des conditions normales pour des raisons de respect des règles concurrentielles. Il est également important de prévoir une disposition permettant aux coopératives de provisionner sur une longue période en vue de réaliser des travaux (provision « grosses réparations »). Au niveau des coopérateurs, la cession des parts sociales (initiales ou acquises), qui constitue le droit d'entrée dans la coopérative, devrait être assimilée à une vente de résidence principale et être imposée dans les mêmes conditions. C'est la condition pour instaurer une neutralité fiscale vis-à-vis du choix du mode d'habitat (sous forme de propriété individuelle ou coopérative).

(2) Les obstacles liés à l'insuffisante coordination entre corpus normatifs

Le développement des coopératives d'habitants se heurte à des difficultés liées à une **mauvaise articulation entre le droit coopératif et le droit du logement**. Il conviendrait donc de mieux coordonner ces deux domaines normatifs.

Un premier problème concerne **l'attribution des logements sociaux produits au sein de la coopérative par des bailleurs agréés** : les procédures de droit commun (commission d'attribution par le bailleur, réservation de logements par les financeurs) pourraient entrer en conflit avec la procédure d'agrément des coopérateurs entrants par la coopérative (agrément utile pour garantir l'adhésion des habitants au projet collectif de coopérative). Il faut donc rechercher les voies d'une conciliation entre ces deux logiques en faisant en sorte d'associer la coopérative aux procédures d'attribution.

Une seconde difficulté concerne le **développement des partenariats avec les sociétés HLM**. Leur objet social ne leur permet pas toujours d'investir dans un projet d'habitat coopératif, quand bien même celui-ci prévoit qu'une part des logements produits est destinée au public cible des

politiques d'accès sociale à la propriété. Dans la liste des structures dans lesquelles les organismes HLM ont la capacité à investir, il serait donc opportun d'ajouter les coopératives d'habitants¹.

Enfin se pose la question du droit à l'aide pour le logement des habitants coopérateurs.

c) Un travail de proposition normative déjà avancé, qui pourrait aboutir rapidement

En juin 2011, les membres du groupe socialiste, apparentés et rattachés du Sénat ont déposé une proposition de loi visant à faire du logement une priorité nationale. Ce texte comporte, à son Titre V, un ensemble de dispositions. L'adoption de certaines permettrait de résoudre plusieurs des difficultés juridiques que rencontrent les coopératives d'habitants. Votre rapporteur recommande donc que le Parlement se penche sans tarder sur ces propositions.

La réflexion sur ces questions ayant naturellement progressé depuis la date du dépôt de cette proposition de loi, plusieurs amendements pourraient cependant lui être apportés. Parmi ceux-ci, on peut notamment évoquer les suivants :

– il serait formellement plus satisfaisant d'adopter un corps de dispositions spécifiques aux coopératives d'habitants (dans une loi sectorielle ou dans un chapitre spécifique du code de la construction et de l'habitation) que de modifier la loi de 1947. Celle-ci constitue en effet la loi-cadre de la coopération, dont les dispositions s'appliquent en l'absence de dispositions contraires contenues dans une loi particulière. Toutes les familles juridiques de coopératives ont d'ailleurs vu le jour dans des textes spécifiques ;

– il est plus pertinent de parler de « coopératives d'habitants » que de « coopératives de logement », comme le fait la proposition de loi, car ces coopératives ne fournissent pas seulement du logement, mais aussi des espaces communs. Elles sont par ailleurs le vecteur d'une redéfinition profonde des rapports de voisinage ;

– la proposition de loi donne un objet social trop étroit aux coopératives d'habitants, qui leur interdit d'offrir des activités de service à des non coopérateurs. Il faudrait les autoriser à délivrer ces services annexes de nature commerciale en prévoyant qu'ils fassent l'objet d'une comptabilité

¹ Dans le droit actuel, pour intégrer des ménages très modestes, la coopérative est obligée de recourir à un montage complexe. Elle cède un bail à construction à un bailleur pour qu'il produise des logements en Prêt locatif à usage social (PLUS) ou Prêt locatif aidé d'intégration (PLAI). Le bailleur finance intégralement les appartements concernés, il paie à la coopérative la fraction de surface de plancher correspondant aux logements sociaux ainsi qu'une participation à la construction des espaces collectifs. Pendant la durée du bail, une co-propriété est constituée. Lorsqu'il s'achève, la propriété des logements revient à la coopérative. Le locataire peut quant à lui devenir coopérateur en acquérant au moins une part sociale.

spéciale, qu'ils ne représentent pas plus d'un cinquième du chiffre d'affaires de la coopérative et que le bénéfice généré par cette activité soit soumis à l'impôt sur les sociétés dans des conditions normales ;

– la proposition de loi fixe également de manière trop étroite la liste des personnes susceptibles d'entrer au capital d'une coopérative d'habitants en tant qu'associés non coopérateurs. Elle oublie en effet de mentionner les personnes dont la vocation est de participer financièrement au capital de la société coopérative ;

– enfin, le texte omet de préciser qu'en cas de demande de sortie du statut de société coopérative, le Conseil supérieur de la coopération devrait donner un avis de conformité. A l'heure actuelle cet avis obligatoire n'est que consultatif. Compte tenu des plus-values latentes associées à des immeubles coopératifs, un encadrement rigoureux des sorties du système coopératif est nécessaire.

2. Développer les coopératives de HLM en assouplissant des normes trop restrictives et en promouvant des aides publiques pour l'accession sociale coopérative sécurisée

a) Permettre aux entreprises sociales pour l'habitat qui le souhaitent d'adopter le statut de coopérative d'intérêt collectif de HLM

La Fédération nationale des sociétés coopératives de HLM (FNSCHLM) estime à **une quinzaine le nombre d'entreprises sociales pour l'habitat (ESH) qui souhaiteraient pouvoir adopter le statut de société coopératives d'intérêt collectif de HLM (SCIC HLM)**. Ces sociétés considèrent en effet que la gouvernance propre à une coopérative correspond mieux à leur projet et à leur culture d'organisation que la gouvernance des sociétés anonymes de HLM instaurée par la loi Borloo du 1^{er} août 2003. Cette loi, pour éviter une dilution du pouvoir et une perte de maîtrise du management, a en effet organisé l'actionnariat autour d'un actionnaire ou d'un pacte d'actionnaires de référence, majoritaire au capital, que les SA HLM doivent déclarer et qui se voit reconnaître une majorité des droits de vote en assemblée générale¹.

Toutes les SA de HLM ont dû se conformer à cette nouvelle règle, mais certaines d'entre elles, qui ont été constituées par des coopératives de HLM dans les années 1950 et 60, conservent un esprit militant hérité de leurs origines. Cela les incline plutôt à se tourner vers le statut de SCIC de HLM. Ce statut, qui a également été introduit par la loi du 1^{er} août 2003, organise

¹ La loi du 1^{er} août rend par ailleurs obligatoire la présence au capital de certaines catégories de collectivités locales (qui se voient reconnaître 23 % des droits de vote) ainsi que des locataires (10 % des droits de vote en général). Une 4^e catégorie d'actionnaires regroupe les autres actionnaires. Les personnes physiques ne peuvent détenir plus de 5 % du capital

l'actionnariat sous forme de collèges, dont trois sont obligatoires (utilisateurs, salariés, collectivités publiques), mais il apporte des éléments de souplesse liés à la variabilité du capital (qui est un élément important pour le maintien de l'affectio societatis) et au statut coopératif. La répartition des droits de vote y est fixée par décision de l'assemblée générale, dans les limites définies par la loi sur les SCIC, aucun collègue ne pouvant avoir moins de 10 % des droits de vote et aucun plus de 50 %, ce qui induit systématiquement un partenariat fort entre les différentes catégories d'associés.

Dans le droit actuel, la transformation d'une ESH en SCIC de HLM est impossible, seules les sociétés anonymes coopératives de production de HLM (SCP de HLM) ayant cette faculté. Pour permettre aux ESH qui le souhaitent d'adopter le statut de coopérative d'intérêt collectif de HLM, il conviendrait de **modifier l'article L. 422-3-2 du code de la construction et de l'habitation relatif à la création des SCIC de HLM par transformation**. On peut signaler au passage que cette procédure de transformation est très encadrée, puisqu'elle suppose, d'une part, l'adoption, par les actionnaires réunis en assemblée générale extraordinaire, de nouveaux statuts comprenant des clauses-types définies par arrêté et, d'autre part, l'approbation préalable du ministre chargé du logement, qui prend la forme d'un renouvellement de l'agrément HLM de la société demanderesse. Il existe donc un double verrou de nature à éviter toute dérive. Par ailleurs, cette décision serait cohérente avec la loi de 1947 qui permet à toute société de se transformer en coopérative.

b) Élargir le champ d'action des coopératives de HLM

Ce champ d'action est pour l'essentiel déterminé par l'objet social des coopératives de HLM, tel que défini à l'article L. 422-3 du code de la construction et de l'habitation. Votre rapporteur estime opportun de prévoir son élargissement dans **trois directions**.

(1) Faciliter l'exercice des fonctions de syndic de copropriété

La première voie d'évolution concerne l'exercice des fonctions de syndic de copropriété et administrateurs de biens d'immeubles d'habitations et la réalisation de prestations de service pour le compte de syndicats de copropriétaires. A ce jour, en effet, les coopératives de HLM ne peuvent prendre en mandat de syndic que les copropriétés issues de leur propre production, de la production d'autres organismes de HLM ou SEM ou de collectivités locales. Or, c'est un marché trop étroit pour assurer la pérennité et l'assise financière de cette activité, dont on sait qu'elle est difficile et peu rémunératrice (elle l'est d'ailleurs d'autant moins que cette activité n'entre pas dans le champ du service d'intérêt général confié aux organismes de HLM et est donc fiscalisée). C'est pourquoi il serait souhaitable **d'étendre le champ d'action des coopératives de HLM dans ce domaine**. Votre rapporteur propose donc de clarifier et d'élargir la portée des

dispositions relatives à cette matière (alinéas 14, 15 et 18 de l'article L. 422-3 du code de la construction et de l'habitation). Précisons que cette disposition n'est pas de nature à déroger aux droits de la concurrence, puisque cette activité est totalement fiscalisée.

(2) Restaurer la capacité juridique de prêteur secondaire

Le deuxième point concerne la compétence de prêteur secondaire des coopératives de HLM : il serait souhaitable de leur redonner cette compétence. Pour mémoire, jusqu'en 1995, les coopératives de HLM, tout comme les autres familles d'organismes de HLM, étaient à la fois constructeurs de logements et financeurs de leurs acquéreurs. Concrètement, la coopérative de HLM contractait un prêt global auprès d'un établissement bancaire ; elle reprêtait ensuite de manière individuelle cette somme à ses clients et en assurait le recouvrement jusqu'à son amortissement complet. Cette double compétence était de nature à assurer un accompagnement complet des clients et une gestion au plus près de leurs besoins et de leurs difficultés. Elle permettait en particulier aux coopératives de HLM d'offrir un service complet en direction des familles à revenus modestes dans une logique de guichet unique (un produit logement de qualité à un prix réduit, un financement, un accompagnement dans la durée au travers notamment des garanties de sécurisation, la gestion des copropriétés qui évite les dérives,...). Seule une démarche globale de ce type est véritablement en mesure de sécuriser les projets et sa disparition s'est donc traduite par une dégradation de la qualité de l'accompagnement des acquéreurs.

Par ailleurs, on remarque que les établissements bancaires n'intègrent pas de façon satisfaisante dans leur calcul du risque (et donc dans le coût des financements offerts) la démarche de sécurisation HLM. Les garanties de rachat et de relogement que le maître d'ouvrage apporte à sa clientèle devrait pourtant se refléter dans l'appréciation du risque et donc dans le taux offert. Par conséquent, on peut penser que la restauration de la capacité de prêteur secondaire devrait se traduire *in fine* par une baisse du coût du financement pour les ménages.

Votre rapporteur estime par conséquent que les coopératives de HLM doivent de nouveau pouvoir, si elles le souhaitent, disposer du pouvoir de décision d'octroi des prêts et de la gestion de la dette de l'emprunteur jusqu'à son complet amortissement. Dans ce cadre, elles doivent être en mesure de :

- proposer le crédit le mieux profilé au regard de la situation du ménage ;
- instruire le dossier selon leurs propres critères, adaptés à leur clientèle sociale ;
- décider d'engager le crédit ;

– accompagner le coopérateurs jusqu’au terme de son prêt, en assurant éventuellement la gestion de la copropriété afin de pouvoir développer une démarche ciblée et personnalisée qui lui permet de prévenir les défaillances, lisser certaines difficultés conjoncturelles, traiter socialement l’échec.

D’un point de vue juridique, la manière la plus simple et la plus efficace d’aboutir à ce résultat est d’inscrire la compétence de prêteur secondaire des coopératives de HLM (on parlera de capacité à être intermédiaire en opération de banque) dans la liste des compétence figurant à l’article L. 422-3 du code de la construction et de l’habitation, en indiquant que les coopératives de HLM peuvent réaliser pour le compte de leurs membres utilisateurs les opérations visées à l’article L. 519-1 du code monétaire et financier.

(3) Faciliter la coopération entre coopératives de HLM

Les pouvoirs publics encouragent les organismes de HLM à développer leurs coopérations afin d’optimiser l’allocation des ressources humaines et financières, dans un contexte de réduction des aides publiques au logement social. Or, le droit coopératif, par la transparence et la démocratie qu’il organise, peut constituer une forme attractive pour incarner ces coopérations.

Si le cadre juridique a évolué récemment pour accompagner cette volonté (la loi dite « Warsmann II » du 17 mai 2011 a assoupli le régime des avances et prêts entre organismes de HLM), il ne couvre cependant pas tout le champ des coopérations, et notamment celui des garanties. La proposition de votre rapporteur est donc d’inscrire dans la loi la **possibilité pour un organisme de HLM à se porter garant d’autres organismes cherchant à se financer auprès d’établissements financiers**¹. Un décret d’application préciserait et encadrerait ce nouveau champ de compétence, ce dès lors que ledit organisme est impliqué dans un outil de coopération à forme coopérative.

En complément de cette mesure, et pour que ces outils de coopération à forme coopérative puissent assurer un rôle de mutualisation large, il conviendrait de préciser, à l’article L. 423-6 du code de la construction et de l’habitation, que leur objet peut aussi inclure la coopération financière².

¹ Pour ce faire, il suffirait de compléter l’article L. 423-15 du code de la construction et de l’habitation par un alinéa ainsi rédigé : « Un organisme d’habitations à loyer modéré peut, dans les mêmes conditions, se porter garant d’une société d’habitations à loyer modéré dont il détient au moins 5 % du capital. ».

² Pour cela, le premier alinéa de cet article pourrait être complété de la manière suivante : « une structure de coopération ayant pour seul objet la mise en commun de moyens y compris financiers au profit de ses membres ».

c) Mieux affirmer les règles de la gouvernance coopérative

Une coopérative de HLM, comme toute coopérative, est une société de personnes, dans laquelle l'affectio societatis est à l'origine très développé et qui ne peut fonctionner correctement que s'il le demeure. Contre les risques d'uniformisation des règles applicables aux sociétés anonymes, il est donc nécessaire d'**éviter la dilution de cet affectio societatis**. Des mesures simples, de nature réglementaire, pourraient y contribuer, notamment :

– conditionner systématiquement l'accès au sociétariat des coopératives de HLM à l'**agrément préalable** par les organes sociaux de la coopérative. Cette obligation devrait figurer dans les clauses types que toute coopérative de HLM doit respecter. Pour cela, il suffirait de modifier la rédaction de la clause type n° 7 de l'annexe prévue à l'article R. 422-6 du code de la construction et de l'habitation ;

– **étendre la notion de « personnes utilisatrices »** des services de la coopérative de HLM pour y inclure non seulement les personnes physiques mais aussi les personnes morales. Il suffirait de modifier dans ce sens la clause type n° 5 de l'annexe de l'article R. 422-6 du code de la construction et de l'habitation et la clause type n° 5 de l'annexe de l'article R. 422-7 du même code.

d) Soutenir l'expérimentation d'une accession sociale sécurisée coopérative

L'expérience du Pass-foncier a montré qu'il était possible de rendre solvable une clientèle modeste ou moyenne en neutralisant le coût du foncier dans l'acquisition (généralement de l'ordre de 15 à 20 % du prix de revient) par un portage à moyen terme.

Cette question de la neutralisation du foncier n'est pas nouvelle. A l'œuvre dans d'autres pays (Pays-Bas, Grande-Bretagne...), elle avait été expérimentée avec succès par des coopératives de HLM du Nord au début des années 2000. Le Pass-foncier financé à travers le 1 % logement a disparu pour des raisons liées au choix des pouvoirs publics et des partenaires sociaux d'utiliser différemment les sommes ainsi collectées, mais il paraît intéressant de **renouer avec cette approche, cette fois-ci dans le cadre d'une accession sociale coopérative sécurisée** :

L'outil que propose votre rapporteur relève de l'accession sociale, car il s'adresse à des **primo-accédants dont les revenus se situent au niveau des plafonds d'accès au logement social (PLUS)**.

Cette accession est sécurisée, car le maître d'ouvrage est intéressé à la réussite du projet de son client, notamment en s'engageant à ses côtés pour 15 ans minimum **dans le cadre de la sécurisation HLM** (assurance contre la décote en cas de revente forcée, garanties de rachat et de relogement) et en assurant directement la gestion de la copropriété (ou en la faisant assurer par

un syndic mettant en œuvre la « Charte du syndic solidaire ». Des clauses anti-spéculatives permettraient par ailleurs de s'assurer que l'effort de la collectivité n'alimente pas la spéculation immobilière.

Enfin, cette accession sociale sécurisée est coopérative, car non seulement le maître d'ouvrage est une coopérative de HLM (organisme ayant une lucrativité limitée), mais en outre les accédants à la propriété seront coopérateurs de la structure portant l'opération. Cette structure serait ainsi une **société civile coopérative de construction (SCCC)**¹.

Il faut noter que le financement de ce nouveau produit suppose la prise en charge du portage du foncier. Celui-ci peut s'opérer en lien avec les établissements publics fonciers². Une aide complémentaire des collectivités locales interviendrait également dans le montage (elles s'étaient engagées avec succès dans le Pass-foncier), ainsi qu'une extension du taux réduit de TVA compléteraient le bouclage. Ce dernier point pourrait faire l'objet de programmations contingentées. On notera qu'il est possible d'engager des premières expérimentations sans grever les finances publiques en consommant la partie des crédits non utilisés dans l'enveloppe consacrée à la location accession à la propriété (PSLA), qui bénéficie de cette TVA réduite, mais dont le taux de consommation se situe seulement à environ 50 %.

L'installation de ce nouveau produit suppose plusieurs modifications normatives, à savoir :

- inscrire la mission de portage foncier au-delà de l'aménagement dans les statuts des établissements publics fonciers (EPF) ;

- permettre à la Caisse des dépôts et consignations de mettre en place un financement de long terme de portage, de type Gaïa Foncier LT sur 25 ans à taux bonifié, en alternative aux interventions des EPF ;

- étendre par une disposition législative le bénéfice du taux réduit de TVA aux opérations décrites ci-dessus.

Au-delà de l'effet solvabilisateur de ce dispositif, et donc d'une relance de l'accession sociale à la propriété, cette méthode assure :

- une sécurisation sérieuse des accédants;

¹ Selon l'article L. 213-1 du code de la construction et de l'habitation, les sociétés coopératives de construction ayant pour objet la construction d'un ou plusieurs immeubles en vue de leur division par lots ou d'un ensemble de maisons individuelles groupées à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation destinés à être attribués ou vendus aux associés sont des sociétés à capital et à personnel variable. L'objet de ces sociétés comprend, en outre, la gestion et l'entretien des immeubles jusqu'à la mise en place d'une organisation différente. Elles sont régies par les dispositions non contraires du titre III de la loi du 24 juillet 1867 et de la loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération, ainsi que par les dispositions des articles L. 212-2 et L. 212-6 (alinéas 1, 2 et 4).

² L'EPF accepte d'assumer le portage à moyen terme et la SCCC lui verse un loyer résiduel.

– la pérennité, assise sur le fait coopératif, d'une gestion solidaire, responsable de la copropriété ou du lotissement, ainsi que la qualité du vivre ensemble.

D. ASSURER UNE GOUVERNANCE FIDÈLE AUX PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COOPÉRATION

1. Généraliser le mécanisme de la révision coopérative

La révision est un mécanisme d'audit propre aux entreprises coopératives. Il a pour but de s'assurer du respect des règles relatives à la coopération, notamment la participation des associés à la gestion de la société. La révision permet aussi de porter une appréciation critique sur la gestion technique, administrative, financière et sociale de la coopérative. Il s'agit donc autant d'une procédure utile au pilotage de l'entreprise que d'une procédure de contrôle.

Actuellement, la révision coopérative trouve son fondement juridique dans les textes relatifs à certaines familles de sociétés coopératives. Les coopératives agricoles y sont soumises sur le fondement des articles L. 522-5, L. 527-1 et L. 526-4 du code rural. La loi du 10 septembre 1947 la rend obligatoire pour les unions d'économie sociale et les sociétés coopératives d'intérêt collectif. L'article 54 *bis* de la loi du 19 juillet 1978 l'impose aux SCOP. Enfin, en application de la loi du 20 juillet 1983, doivent procéder à une révision périodique les sociétés coopératives d'artisans, les coopératives de transport, les coopératives artisanales de transport fluvial, les sociétés coopératives maritimes et les sociétés coopératives de HLM. En revanche, les autres types de sociétés coopératives n'y sont pas soumis.

Dans le détail, la procédure de révision coopérative est organisée par le décret n° 84-1027 du 23 novembre 1984. Ce sont des réviseurs agréés par les ministères compétents, après avis du Conseil supérieur de la coopération, qui procèdent à la révision obligatoirement tous les cinq ans à la demande de la coopérative ou à tout autre moment dans certaines conditions (demande de 10 % des associés ou d'un tiers des administrateurs, successions de trois exercices déficitaires).

Votre rapporteur estime que la révision coopérative constitue un instrument utile pour promouvoir le modèle coopératif et que toutes les coopératives devraient lui être soumises.

En premier lieu, il est légitime, lorsque certains avantages fiscaux sont directement attachés au statut coopératif, que le maintien de ces avantages soient conditionnés au respect des obligations en matière de révision coopérative. C'est bien en effet le fait que les coopératives se comportent comme telles, avec les contraintes que cela impose, qui peut justifier un

régime fiscal compensatoire, comme l'a rappelé la CJUE dans son arrêt du 8 septembre 2011.

Or, sur ce sujet, les textes ne sont pas toujours très clairs. D'une part, la révision est obligatoire mais effectuée *à la demande* de la coopérative. D'autre part, le lien entre l'obligation et la sanction en cas de non-respect de l'obligation n'apparaît pas nettement. Le code général des impôts ne subordonne en effet pas expressément le bénéfice des mesures de réduction ou d'exonération fiscales dont jouissent certaines familles de coopératives au respect de leurs obligations en matière de révision coopérative. Le code des impôts se contente d'indiquer, dans les articles concernés, que ces mesures concernent les coopératives qui « fonctionnent conformément aux dispositions législatives et réglementaires qui les régissent ». Il serait bon par conséquent de **faire de la révision coopérative une condition expresse du bénéfice de ces dispositions fiscales**. Il faut pour cela modifier dans ce sens les articles relatifs à la révision au sein des diverses lois coopératives sectorielles et insérer une disposition « miroir » au sein des articles du code des impôts.

En second lieu, au-delà du lien entre régime fiscal et révision, qui ne concerne que certains types de coopératives, votre rapporteur estime que **la généralisation de la révision coopérative pourrait constituer un outil de communication externe et interne puissant pour le monde coopératif**. Il est fréquent, et cela a pu une nouvelle fois être constaté lors des auditions préparatoires à ce rapport, que les acteurs du monde coopératif déplorent le manque de visibilité de la coopération auprès du public et, parfois même, auprès de leur sociétariat. Ce manque de visibilité est réel et tient à des facteurs multiples. Mais les coopératives elles-mêmes y ont leur part de responsabilité en n'utilisant pas suffisamment les outils de communication qui leur permettraient de montrer qu'une société coopérative est à la fois une entreprise à part entière, qui produit, emploie et dégage les financements nécessaires à son développement, et une entreprise à part, qui respecte des règles de gouvernance démocratique et sait faire primer le long terme et le projet collectif par rapport aux gains individuels de court terme.

La révision coopérative, par sa double dimension de contrôle et d'aide à la décision, offre une opportunité de mettre en valeur ce double aspect aussi bien en direction des coopérateurs, que des partenaires de l'entreprise et du public. Sa généralisation n'a donc de sens que si elle donne lieu à la publication des résultats de l'audit. Un peu comme dans une démarche relevant de la responsabilité sociale des entreprises, il s'agirait de publier les résultats à l'attention de leurs parties prenantes (sociétaires, salariés, financeurs,...) et en direction du public (habitants du territoire, collectivités locales).

2. Quelle gouvernance pour les banques coopératives ?

a) Le constat : une certaine banalisation du secteur de la finance coopérative et le risque de dépossession du pouvoir des sociétaires

Le secteur bancaire coopératif français a connu au cours des vingt dernières années des mutations substantielles.

En effet, spécialisées jusque dans les années 1990 dans des activités de banque de détail offrant des produits relativement simples et standardisés, les banques coopératives ont été conduites par la suite à développer des activités nouvelles et plus complexes dans un contexte de globalisation financière, ne serait-ce que pour ne pas être évincées du marché.

Ces mutations du contenu de l'activité se sont accompagnées d'une transformation profonde des structures. Les caisses régionales des réseaux coopératifs n'avaient en effet pas une taille suffisante pour rassembler l'expertise et les fonds nécessaires pour occuper les nouveaux segments d'activité. Elles ont donc mutualisé leurs efforts en déléguant à leur tête de réseau nationale le soin de le faire à leur place. Ces structures centrales ont à leur tour développé des filiales sous forme de sociétés anonymes classiques pour y localiser les activités nouvelles. Elles ont pu y parvenir d'autant plus facilement que, dans la redéfinition du contexte financier global de l'époque, les banques coopératives occupaient une position de force. Elles disposaient de fonds importants en raison d'une mise en réserve de l'essentiel de leurs résultats financiers et de la rémunération relativement faible des parts sociales caractéristique de la gestion coopérative et du nombre importants de leurs déposants. Elles étaient donc globalement en position d'acquéreurs. À l'inverse, les banques commerciales classiques étaient plutôt en position d'être rachetées ou désireuses de vendre certaines de leurs filiales.

Dans ces conditions, au cours des années 1990 et dans la première partie des années 2000, les groupes bancaires coopératifs français ont connu une croissance externe impressionnante. La Caisse d'Épargne acquiert par exemple la banque d'investissement Ixis, puis la Banque San Paolo, le rehausseur de crédit américain CIFG et le promoteur immobilier Nexity. Le Crédit Agricole a racheté le Crédit Lyonnais, Sofinco et Finaref, et renforcé ses positions en Europe du sud. Le Crédit mutuel a acquis le CIC en 1998 puis plus récemment Cofidis et deux réseaux du groupe Citibank en Allemagne et en Belgique. Autant d'acquisitions qui donnent un poids croissant à la structure de tête. De son côté, la Banque fédérale des banques populaires prend le contrôle de la banque d'affaires Natexis en 1998. Le mouvement de concentration atteint son point culminant quand les deux groupes coopératifs décident de rapprocher Natexis et Ixis en créant Natixis. La filiale commune est alors numéro français de la gestion d'actifs et troisième assureur crédit du monde au travers de CIFG.

Au total, tous les groupes bancaires coopératifs français, au terme de ce processus, se sont développés et transformés, en s'ouvrant, et pour d'autres

sont devenus des groupes qu'on pourrait qualifier d'hybrides¹, détenant des filiales contrôlées au niveau central et tournés vers une activité de « banque universelle ».

Une telle évolution pose cependant la question de la compatibilité de ces ensembles hétérogènes avec le socle coopératif historique : quelle incidence sur les droits et la place des sociétaires ? Quel impact sur la cohésion des objectifs du groupe et sur la répartition de la valeur créée ? De fait, la présence de filiales SA cotées en Bourse introduit un conflit d'intérêts potentiel entre les différents apporteurs de capitaux, actionnaires ou sociétaires, les uns ayant un objectif de rentabilité financière, les autres souhaitant maintenir les valeurs coopératives. Le signe le plus frappant de cette banalisation des banques coopératives est leur exposition à la crise des *subprimes* à partir de 2007, comme l'illustrent les pertes de Natixis et du Crédit agricole.

On voit ici une problématique plus large qui touche tout le secteur bancaire, à savoir l'éventuelle séparation des métiers de banque de dépôt et de banque d'investissement. Certains estiment nécessaire de réfléchir à l'idée d'un *Glass-Steagall Act* adapté au secteur coopératif ou mutualiste et se demandent si la nature coopérative ou mutualiste de ces opérateurs ne devrait pas leur interdire d'opérer sur certaines activités et s'ils ne devraient pas être pionniers sur le financement de certains secteurs ou de certaines activités. Votre rapporteur estime que cette question ne saurait être traitée que dans le cadre d'une réforme plus globale du secteur bancaire français.

En France, les groupes bancaires coopératifs financent trois quart des crédits à l'économie nationale. La spécificité des banques coopératives françaises et leur implication dans le financement des économies régionales, de l'économie nationale mérite une attention soutenue des pouvoirs publics.

Avec un regard rétrospectif, ce qui peut paraître étonnant, c'est que les différentes instances représentatives des sociétaires, pourtant dépositaires des valeurs de la coopération, ont approuvé l'évolution des structures et des missions des groupes coopératifs. Formellement, ce sont bien en effet les instances régionales qui détenaient le pouvoir. On peut se demander néanmoins si l'extraordinaire développement économique des structures centrales et des filiales cotées n'a pas conduit à inverser l'organigramme réel par rapport à l'organigramme théorique, conduisant à « exproprier » les sociétaires du contrôle des groupes.

En tout cas, au regard des années récentes, se pose de fait la question de la gouvernance des banques coopératives : ne faudrait-il pas la recentrer sur les valeurs et les finalités coopératives tout en sachant que le problème est complexe (si les banques françaises se retirent de la haute finance, ce sont les

¹ Voir : Jean-Noël ORY, Emmanuelle GURTNER et Mireille JAEGER; « Les enjeux des mutations récentes des groupes bancaires coopératifs français » ; *Revue internationale de l'économie sociale RECMA* n° 301 (juillet 2006), pp 8-25.

banques anglo-saxonnes qui récupéreront leurs parts de marché, ce qui n'est guère envisageable !).

b) Des pistes de réflexion pour redonner aux sociétaires le contrôle des groupes bancaires coopératifs

Partant du constat que les sociétaires des banques coopératives voient de plus en plus leur échapper le contrôle des opérations réalisées par leurs filiales financières, il faut s'interroger sur les moyens de restaurer leur capacité de contrôle. Il ne suffit pas en effet d'avoir formellement le pouvoir au travers de participations majoritaires pour être en mesure de l'exercer réellement. Il faut encore que les sociétaires disposent des outils d'information et de contrôle adaptés à la complexité des opérations et des relations financières qui se nouent entre les entités constitutives des groupes bancaires coopératifs tels qu'ils existent aujourd'hui.

- (1) Renforcer les obligations d'information entre les parties constitutives des groupes bancaires coopératifs

Ce problème trouve sans doute en partie sa solution dans le renforcement des obligations de transparence vis-à-vis des sociétaires.

Partant du constat que les sociétaires des banques coopératives voient de plus en plus leur échapper le contrôle des opérations réalisées par leurs filiales financières, il faut s'interroger sur les moyens de restaurer leur capacité de contrôle. Il ne suffit pas en effet d'avoir formellement le pouvoir au travers de participations majoritaires pour être en mesure de l'exercer réellement. Il faut encore que les sociétaires disposent des outils d'information et de contrôle adaptés à la complexité des opérations et des relations financières qui se nouent entre les entités constitutives des groupes bancaires coopératifs tels qu'ils existent aujourd'hui.

Ce problème trouve sans doute en partie sa solution dans le renforcement des obligations de transparence vis-à-vis des sociétaires. Il conviendrait d'aligner le niveau d'information applicable aux groupes bancaires coopératifs sur celui qui s'applique au sein des groupes mutualistes du code de la mutualité. Pour mémoire, ce régime d'information renforcée de l'assemblée générale avait été mis en place dans le nouveau code de la mutualité après la transposition des directives européennes d'assurance (ordonnances de 2001). Dès lors que s'opèrent des transferts financiers entre les activités d'assurance (relevant du Livre II du code de la mutualité) et les activités sociales (qui relèvent du Livre III), l'assemblée générale en est informée et statue. En effet, selon l'article L. 114-39 de ce code, le commissaire aux comptes joint à son rapport annuel une annexe qui récapitule les concours financiers, subventions, prêts et aides de toute nature réalisés par une mutuelle ou union régie par le livre II au bénéfice d'une mutuelle ou union

régié par le livre III. Ce rapport est ensuite annexé au rapport relatif à l'organisation des transferts financiers entre mutuelles ou unions régies par les livres II et III, rapport que le conseil d'administration est tenu de présenter à l'assemblée générale de la mutuelle ou de l'union. Celle-ci statue ensuite sur la base de cette information obligatoire. De manière analogue, on pourrait envisager de soumettre au contrôle de l'assemblée générale des sociétaires ou de leurs représentants les transferts financiers qui ont lieu entre les organismes actionnaires et leurs filiales au sein des groupes financiers coopératifs, après rapport des commissaires aux comptes.

L'outil de cette restauration du contrôle de l'assemblée générale pourrait être les conventions réglementées. Pour mémoire, l'article L. 225-38 du code de commerce dispose que toute convention intervenant entre une société et la société qui la contrôle doit être soumise à l'autorisation préalable du conseil d'administration. L'article L. 225-40 précise par ailleurs que le président du conseil d'administration donne avis aux commissaires aux comptes de toutes les conventions autorisées et soumet celles-ci à l'approbation de l'assemblée générale.

Cependant cet outil des conventions réglementées devrait être aménagé pour s'appliquer correctement au cas des groupes bancaires coopératifs. Il faudrait mieux encadrer et rendre transparentes d'une part, les relations entre les banques régionales et l'organe national central et, d'autre part, les relations entre l'organe central et les filiales de droit commercial classique.

Concernant les relations entre banques régionales et organe central, on remarque en effet que l'éclatement du capital ne garantit pas une bonne application des règles du code de commerce sur les conventions réglementées. Certes, le capital des organes centraux est bien détenu par les banques régionales, mais, considérée individuellement, chacune d'elle est en position minoritaire au capital. Si l'on veut que les banques coopératives régionales contrôlent vraiment les stratégies financières de leur tête de réseau, il faudrait donc que la loi prévoit d'étendre le mécanisme des conventions réglementées.

Concernant les relations entre tête de réseau nationale et filiales, la législation sur les conventions réglementées trouve à s'appliquer sans difficulté. Toutefois, la nature des informations soumises à l'assemblée générale pourraient être opportunément étendue en ce qui concerne les mandataires sociaux. Sur ce point, le législateur devrait préciser que le refus d'adoption vaut refus de quitus aux administrateurs et permet d'ouvrir une action en responsabilité à l'encontre des conseils ayant approuvé ladite convention. Il faudrait également renforcer l'information communiquée à l'assemblée générale des organes centraux en soumettant à la ratification de l'assemblée générale une résolution récapitulant tous les engagements vis-à-vis d'une filiale (même conclus à des conditions normales). Ce genre d'information couvrirait par exemple les relations entre Crédit agricole SA et Emporiki en Grèce.

(2) Réduire le poids des administrateurs indépendants dans les organes centraux

Une seconde voie pour rétablir le pouvoir des sociétaires au cœur de la gouvernance des groupes bancaires coopératifs est d'**interdire ou, à tout le moins, de limiter sévèrement la présence des administrateurs indépendants** au sein des conseils d'administration des organes centraux.

E. ENCOURAGER UN ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL EQUITABLE ET ADAPTÉ.

Nous avons déjà évoqué les décisions récentes de la Cour de justice de l'Union européenne qui valide la nécessité de tenir compte des contraintes spécifiques liées au statut coopératif dans l'application du droit de la concurrence et des aides d'État¹. Une application uniforme de ces règles génère en effet ce que coop.fr appelle des « discriminations à rebours », à savoir que des sociétés coopératives peuvent se voir privées d'aides publiques ou être soumises à des obligations totalement inappropriées qui les lèsent dans leur développement. Combattre ces discriminations à rebours n'a pas pour but de donner aux coopératives des avantages particuliers, mais au contraire vise à établir une égalité réelle de traitement.

1. Appliquer le droit de la concurrence en respectant les spécificités des coopératives agricoles

a) Préserver un régime fiscal équitable

Le mouvement de la **coopération agricole** a fait part à votre rapporteur de son inquiétude concernant la manière dont les autorités en charge du respect des règles de la concurrence, tout particulièrement au niveau national, appliquent certaines notions du droit de la concurrence. La nécessité de prendre en compte la spécificité coopérative dans l'application de ce droit étant reconnue par la CJUE elle-même, il serait regrettable que les autorités nationales aillent au-delà du nécessaire et fassent preuve d'un rigorisme excessif.

Le premier point d'inquiétude pour le secteur coopératif agricole concerne la **contestation du régime fiscal dérogatoire des coopératives agricoles**. Une plainte a été déposée en 2004 auprès de la Commission européenne contre l'État français pour aide d'État illégale par la Confédération du commerce en gros et du commerce international (CGI).

¹ Voir *supra* p. 25.

Sans entrer dans une analyse fiscale détaillée et complexe qui n'aurait pas sa place dans le présent rapport, il est important de rappeler que l'exonération de certaines taxes¹ correspond à une **compensation des contraintes spécifiques qui pèsent sur la gestion des coopératives agricoles** :

– celles-ci sont **contraintes dans le développement de leur activité**, puisque, d'une part, la règle de l'exclusivisme limite à 20 % du chiffre d'affaires le volume des opérations réalisées avec les non coopérateurs² et, d'autre part, la loi circonscrit étroitement leur objet social (leur finalité est de réaliser des opérations visant à développer les activités *agricoles* de leurs membres³) ;

– elles sont également soumises à des **contraintes de financement**, comme toutes les coopératives, du fait de leur logique économique non capitaliste (rémunération limitée du capital, non partage des recettes, etc.).

Ces contraintes spécifiques justifient, comme l'admet la jurisprudence européenne, des règles fiscales dérogatoires d'une ampleur proportionnée. Or, votre rapporteur estime que ce principe de proportionnalité est bien respecté. D'une part, l'exonération partielle d'impôt sur les sociétés pour les opérations réalisées avec les coopérateurs est un instrument de renforcement des fonds propres par auto-accumulation qui compense l'impossibilité de se financer sur les marchés financiers et qui est strictement encadré du fait de l'impartageabilité des réserves coopératives. D'autre part, le régime dérogatoire en matière d'imposition locale permet de maintenir des activités agricoles et un certain développement économique en milieu rural, ce qui correspond bien à un objectif d'intérêt général des territoires concernés. Enfin, il faut rappeler que le régime dérogatoire des coopératives agricoles est étroitement contrôlé par l'administration dans la mesure où son application est subordonnée au fait que les coopératives se comportent bien conformément aux règles de la coopération. Elles sont à ce titre soumises à une obligation de révision coopérative périodique.

b) Contrôler les opérations de concentration avec discernement

La seconde menace qu'une application uniforme du droit de la concurrence fait peser sur le modèle économique de la coopération agricole est liée au **contrôle des concentrations**. Lors de récentes opérations notifiées à l'Autorité de la concurrence, celle-ci a en effet exigé des engagements de cession d'actifs ou des modifications du statut des coopératives concernées. Or, on peut se demander si ces exigences ne témoignent pas d'une certaine

¹ Exonération de certaines taxes locales (taxe foncière sur les propriétés bâties et contribution économique territoriale) et exonération partielle de l'impôt sur les sociétés.

² Lesquelles opérations sont d'ailleurs taxées dans les conditions de droit commun.

³ C'est la raison pour laquelle les activités industrielles des coopératives agricoles sont réalisées dans des filiales commerciales classiques soumises à une fiscalité de droit commun.

méconnaissance du fonctionnement du droit coopératif. Il semblerait que le juge français des concentrations soit plus exigeant que les instances homologues dans d'autres pays européens – alors même que les coopératives agricoles françaises ne sont pas parmi les plus grandes¹.

Deux points apparaissent problématiques :

– le premier concerne la **définition du périmètre des marchés pertinents**² par l'Autorité de la concurrence. Il faut veiller à cet égard à **harmoniser la définition de ces marchés au niveau européen** pour ne pas que les coopératives françaises soient bridées dans leur développement en raison d'une approche trop restrictive du régulateur national ;

– le second concerne le **bouleversement de la relation entre les coopératives et leurs adhérents**. Dans une affaire récente, pour prévenir les effets congloméraux d'une opération de fusion, l'Autorité de la concurrence a en effet demandé à une coopérative de modifier ses statuts de manière à réduire pour les coopérateurs la part d'approvisionnement obligatoire en produits d'agrofouritures par le biais de la coopérative³. Cette jurisprudence a été confirmée dans une décision ultérieure⁴. Pourtant, des obligations d'approvisionnement ou de livraison ne s'imposent aux coopérateurs que si ces derniers en ont décidé ainsi. Il s'agit en effet de stipulations figurant dans les statuts – statuts démocratiquement votés par ailleurs, en vertu du principe coopératif de libre adhésion – aucun agriculteur n'est forcé d'adhérer à une coopérative : son adhésion est volontaire et n'a qu'une durée déterminée (connue au moment de l'engagement). S'ingérer de la sorte dans la relation contractuelle entre les coopérateurs et leur coopérative est non seulement discutable du point de vue des principes mais introduit aussi une menace pour le modèle économique coopératif agricole, puisque l'existence d'un lien entre l'obligation d'approvisionnement et l'obligation de collecte contribue à la compétitivité de ce modèle.

¹ Une seule coopérative française figure parmi les dix premières coopératives agricoles européennes selon Coop de France.

² La notion de marché pertinent est utilisée pour apprécier le pouvoir de marché d'une entreprise, c'est-à-dire sa capacité à augmenter ses prix au-delà du prix concurrentiel, sans que la baisse des ventes qui en résulte annule la hausse des profits escomptés. La délimitation d'un marché pertinent est une opération complexe, qui suppose d'apprécier la substituabilité des biens qui s'y échangent et dont les résultats ne sont pas toujours indiscutables.

³ Décision 11-DCC-150 du 10/10/11 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial.

NB : Une concentration a des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur plusieurs marchés dont la connexité peut lui permettre d'accroître son pouvoir de marché. Certaines concentrations conglomérales peuvent produire des effets restrictifs de concurrence lorsqu'elles permettent de lier, techniquement ou commercialement, les ventes ou les achats es éléments constitutifs du regroupement de façon à verrouiller le marché et à en évincer les concurrents.

⁴ Décision 12-DCC-42 du 26/03/12 relative à la fusion entre la coopérative Champagne Céréales et la coopérative Nouricia.

2. Permettre le maintien des coopératives de consommateurs dans les zones où le commerce de proximité est menacé

Le maintien du commerce de proximité est un objectif d'aménagement du territoire important, qui peut justifier, sans entorse au droit sur les aides publiques, l'octroi de certaines subventions destinées à compenser les surcoûts liés à l'exploitation commerciale lorsque les conditions d'approvisionnement et la taille du bassin de consommation ne permettent pas d'obtenir spontanément une rentabilité suffisante¹.

Il faut savoir cependant que, **à la différence de petits commerces indépendants, les points de vente des coopératives de consommateurs ne peuvent pas recevoir de subventions**, car elles ne constituent pas des entités juridiques autonomes. Ce ne sont que de simples établissements de sociétés de grande taille. Il est donc impossible de les subventionner sans subventionner en même temps le fonctionnement de ces grandes sociétés, ce qui n'a aucune justification du point de vue du droit de la concurrence. En raison de cet obstacle juridique, la Fédération des coopératives de consommateurs estime **entre 300 et 400** le nombre de ses **points de vente menacés**, dont la disparition se traduirait par la disparition d'un service pourtant indispensable à la population.

Votre rapporteur souhaite donc qu'une réflexion soit menée sur cette question. Une solution simple et satisfaisante peut sans doute être trouvée, car ces points de vente, bien qu'ils ne constituent pas des commerces indépendants, mettent malgré tout en œuvre une comptabilité suffisamment précise pour qu'on puisse calculer les surcoûts liés à leur installation dans une zone économiquement défavorisée et déterminer, sur cette base, s'ils doivent être éligibles aux dispositifs d'aide au maintien du commerce de proximité.

3. Veiller à ce que la définition des normes comptables ne désavantage pas les banques coopératives

La question du statut comptable des parts sociales coopératives est une question récurrente, qui suscite une forte inquiétude parmi les banques coopératives. Le sujet est apparu avec la publication en juin 2002 par l'*International Accounting Standards Board* (IASB) d'un projet d'amendement à la norme comptable IAS32, « *Financial instrument : disclosure and presentation* »². Les parts dans une société à capital variable étant remboursables, il était en effet question de les classer en dettes plutôt

¹ Aides à la mise aux normes et à la modernisation, aide à la tournée, etc.

² Le Règlement n°1606/2002 du Parlement européen et du Conseil sur l'application des normes comptables internationales établit l'obligation d'utiliser le référentiel IAS pour l'établissement des comptes consolidés des sociétés européennes faisant appel public à l'épargne à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} janvier 2005.

qu'en fonds propres, ce qui aurait placé les banques coopératives en difficulté pour respecter les ratios prudentiels. Au-delà des banques, le fait de « déclasser » les parts sociales remboursables constituait une menace globale pour l'économie coopérative, car cela risquait de conduire à une redéfinition du bilan de toutes les sociétés coopératives. Le monde coopératif s'est mobilisé à l'échelle européenne pour que la spécificité des sociétés coopératives soit reconnue et cela a abouti à l'adoption d'un règlement d'interprétation des normes comptables en novembre 2004. Ce règlement, qui adapte la norme générale à la spécificité des coopératives, prévoit que les parts sociales des coopératives sont considérées comme du capital à condition que la coopérative ait le droit de refuser le remboursement de la part sociale¹ et que les statuts ou la législation définissent un plancher pour le montant du capital social. Cette solution, bien qu'imparfaite, donnait satisfaction au mouvement coopératif.

Cette question qu'on croyait résolue est ressortie à l'occasion des négociations de Bâle III visant à définir de nouveaux ratios de fonds propres plus rigoureux. Devant l'inquiétude soulevée par cette nouvelle péripétie, le précédent Gouvernement a tenu à rassurer, la ministre de l'économie indiquant que : *« Les instruments de fonds propres des banques coopératives peuvent désormais être admis dans le « common equity Tier » one, catégorie des fonds propres réglementaires de la qualité la plus élevée, dès lors qu'ils respectent les critères spécifiés par le comité. La capacité d'absorption des pertes en continuité d'exploitation de ces instruments est ainsi jugée équivalente à celle des actions ordinaires émises par les sociétés de capitaux. Les banques coopératives ne sont donc plus menacées par un déclassement massif de leurs fonds propres et ne sont plus pénalisées par rapport aux banques non-coopératives. C'est ce principe d'équivalence de traitement qui prévaut pour la transposition de Bâle III dans le droit bancaire européen »*² .

Votre rapporteur a cependant pu constater, dans les travaux préparatoires au présent rapport, que l'inquiétude reste vive chez les banques coopératives. Au-delà de la dégradation de leur bilan du fait d'un éventuel déclassement des parts sociales en dettes, les banques coopératives craignent en effet que leur engagement auprès des acteurs économiques et des territoires pâtisse des nouvelles règles prudentielles. A titre d'exemple on peut évoquer l'obligation faite par Bâle III d'imposer des réserves accrues en actifs considérés comme fortement liquides, comme les dettes souveraines, alors qu'aujourd'hui les caisses régionales investissent dans l'économie locale les sommes qui demain seront stérilisées sous forme de réserves. Sachant que les caisses régionales n'ont pas développé les comportements spéculatifs à l'origine des crises de liquidité que le système financier a connues ces

¹ Concrètement, il suffit de soumettre le remboursement à l'autorisation du conseil d'administration pour que cette condition soit remplie, ce que prévoyait déjà la législation française.

² Réponse ministérielle du 14/11/2010 en réponse à une question posée par le député Cambadélis. Voir : <http://questions.assemblee-nationale.fr/q13/13-71929QE.htm>.

dernières années et que la structure de leur activité et de leur actifs les exposent assez peu à ce type de crise, il est étonnant qu'on leur impose cette contrainte.

C'est pourquoi votre rapporteur appelle à rester vigilant et formule deux recommandations :

– il est souhaitable de mettre en œuvre un groupe de suivi permanent au ministère de l'économie et des finances avec les différentes banques du secteur coopératif afin de veiller à ce que les nouvelles dispositions de régulation bancaire et de fonds propres ne contribuent pas à la contraction des crédits en direction de l'économie réelle et n'handicapent pas les banques coopératives dans leur intervention au service des territoires ;

– dans les débats et négociations qui ont actuellement lieu à Bruxelles sur la mise en œuvre de Bale III, il est important que le Gouvernement français soutienne les amendements du Parlement européen qui tentent de faciliter la prise en compte de la spécificité des banques coopératives.

F. ENCOURAGER L'ENGAGEMENT DANS LES PROJETS COOPÉRATIFS

1. Coopératives d'artisans : mieux accompagner les artisans dans leur projet coopératif

Comme cela a été souligné précédemment, la démarche coopérative connaît un succès croissant dans le monde artisanal dans la mesure où elle permet de combiner de manière harmonieuse l'efficacité économique de la mise en commun de certaines ressources avec le respect de la culture d'autonomie propre à l'entreprise artisanale. Les fortes différences régionales dans le taux de recours à la démarche coopérative suggère cependant qu'il existe encore des marges importantes pour le développement des coopératives d'artisans. Selon les chiffres de la Fédération française des coopératives et groupements d'artisans (FFCGA) en effet, on compte, au plan national, moins de 10 % d'artisans membres de groupements d'artisans ou associés de sociétés coopératives artisanales, alors que ce pourcentage peut atteindre 60 % pour certaines professions dans certains départements.

Il importe donc de **promouvoir la coopération artisanale sur l'ensemble du territoire national par des actions de sensibilisation et d'information**. Il faut expliquer aux artisans que la coopération existe, leur montrer ses avantages et leur apporter l'ingénierie juridique et financière nécessaire aux montages des projets.

Il existe pour cela un **réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA)**, qui maille finement le territoire. Sa mission est en effet d'accompagner tous les artisans dans leur démarche entrepreneuriale y compris quand celle-ci prend une forme coopérative. Le réseau des CMA doit

donc se mettre en mesure de fournir l'accompagnement nécessaire au développement des projets artisanaux coopératifs (appui aux porteurs du projet au moment de la création d'une coopérative, appui aux mandataires sociaux dans l'exercice de leurs responsabilités ou encore aux nouveaux sociétaires la coopérative s'agrandit ou quand les entreprises se transmettent).

Développer les liens entre les coopératives d'artisans et les chambres de métiers est d'abord de la responsabilité des acteurs. La Fédération française des coopératives et groupements d'artisans (FFCGA) et l'APCMA ont d'ailleurs signé récemment une convention précisant ces liens. **On pourrait toutefois envisager un amendement à la loi du 23 juillet 2010 relative aux réseaux consulaires pour indiquer que la mission d'accompagnement de ces réseaux s'étend à toutes les formes d'entreprises, y compris coopératives.** Cela pourrait être utile pour stimuler le réseau des chambres de commerce et d'industrie qui, des trois réseaux consulaires, semble être le moins sensibilisé à la démarche entrepreneuriale coopérative.

2. Coopératives maritimes : mieux valoriser l'exercice des fonctions de gérant

Rejoignant une position également soutenue par la FFCGA et la fédération des SCOP, **la Coopération maritime, qui représente les entreprises coopératives maritimes, a insisté sur le besoin d'un outil adapté de financement des reprises d'entreprise dans le secteur de la pêche.** La proposition de votre rapporteur concernant la création d'un fonds de développement coopératif pourrait constituer une réponse adaptée à ce besoin.

La Coopération maritime a également attiré l'attention sur les difficultés d'administration des coopératives maritimes liées à **l'impossibilité de rémunérer, ou du moins d'indemniser, les professionnels de la pêche qui, en plus de leur activité, professionnelle, prennent en charge bénévolement l'administration de la coopérative** dont ils sont membres. Assurer leur indemnisation serait non seulement une mesure d'équité vis-à-vis de ces gérants, mais, en garantissant un investissement humain suffisant dans les structures coopératives, cela contribuerait aussi à renforcer la qualité de leur gestion et donc à pérenniser leur existence. On peut signaler qu'un tel dispositif d'indemnisation compensatrice existe déjà dans les coopératives agricoles. Pour l'étendre aux coopératives maritimes, il conviendrait de **modifier les articles L. 524-3 et L. 931-18 du code rural et de la pêche.**

3. Promouvoir le modèle coopératif dans l'enseignement

Le modèle coopératif est peu connu et l'école doit être un lieu favorisant sa découverte.

Au lycée, l'enseignement diffusé dans la filière économique et sociale et dans la filière économie et gestion pourrait constituer un vecteur adapté pour initier les jeunes aux problématiques de la coopération et, plus généralement, aux thématiques relatives à l'économie sociale et solidaire. Le cours sur l'entreprise que reçoivent les lycéens doit accorder une place à toutes les manières d'entreprendre, y compris sous forme de société coopérative.

Dans l'enseignement agricole, sachant que près des trois quarts des agriculteurs sont membres d'une coopérative, il est absolument nécessaire que tous les élèves reçoivent une formation leur présentant les différentes formes de coopération dans ce secteur. Un enseignement du même ordre doit être intégré dans toutes les formations à destination des professionnels de l'artisanat pour les sensibiliser à l'existence et à l'intérêt des entreprises d'entrepreneurs.

Enfin, dans l'enseignement supérieur, notamment dans toutes les formations à la gestion, à la comptabilité, au commerce et au droit des sociétés, il convient également d'encourager la mise en place de modules ou de chaires dédiés à la présentation des sociétés coopératives.

Plus généralement, votre rapporteur estime qu'il pourrait être utile de nommer une commission chargée d'analyser, à tous les niveaux et dans toutes les filières, le contenu des programmes d'enseignement afin de s'assurer que ceux-ci ne comportent pas un biais discriminatoire à l'encontre des coopératives et, plus généralement, de l'économie sociale et solidaire.

*

*

*

Au cours de sa réunion du mercredi 25 juillet 2012, votre commission des Affaires économiques a adopté le rapport de votre groupe de travail sur l'économie sociale et solidaire.

ANNEXE I

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE GROUPE DE TRAVAIL

Mardi 10 avril 2012

Crédit coopératif : **M. Jean-Louis Bancel**, président ;

Conseil des entreprises, employeurs et groupements de l'économie sociale (CEGES) : **M. Jean-Louis Cabrespines**, président ;

AVISE : **M. Hugues Sibille**, président ;

Delsol Avocats : **M. Wilfried Meynet**, avocat;

Alternatives économiques : **M. Philippe Fremeaux**, éditorialiste ;

COORACE : **Mme Astrid Le Vern**, chargée des politiques publiques ;

OSEO : **M. Jean-Marc Durand**, directeur adjoint de l'exploitation.

Mercredi 11 avril 2012

Confédération nationale des Scop : **M. Patrick Lenancker**, président ;

Caisse des dépôts : **Mmes Catherine Mayenobe**, directrice mission PIA, **Marie-Michèle Cazenave**, responsable de pôle, **M. Jean-Marc Maury**, responsable du département développement économique et économie sociale ;

HABICOOP : **Mme Valérie Morel**, accompagnateur groupe projets ;
M. Olivier David, président ;

Réseau national des acteurs professionnels de l'habitat participatif :
Mme Valérie Morel, co-présidente ; **M. Stefan Singer**, co-président ;

Fédération nationale des coopératives de consommateurs (FNCC) :
M. Olivier Mugnier, secrétaire général.

Jeudi 12 avril 2012

COOP FR : **M. Jean-Claude Detilleux**, président et **Mme Caroline Naett**, secrétaire générale ;

Coopération maritime : **MM. Philippe Mérabet**, président et **Gérald Evin**, secrétaire général ;

Groupe de la coopération au Conseil économique, social et environnemental : **M. Denis Verdier**, président.

Vendredi 13 avril 2012

Fédération nationale des sociétés coopératives de HLM : **M. Vincent Lourier**, directeur ;

Fédération française coopérative et groupements d'artisans : **M. Alain Bonamy**, secrétaire général ;

LMDE : **MM Gabriel Szeftel**, président et **David Dobbels**, administrateur délégué en charge de l'économie sociale et solidaire.

Mercredi 2 mai 2012

Association des régions de France (ARF) : **Mme Marie-Guite Dufay**, présidente de la commission « Économie sociale et solidaire » ;

Union de syndicats et groupements d'employeurs : **MM. Alain Cordesse**, président et **Sébastien Darrigand**, délégué général.

Mercredi 9 mai 2012

Comité national des entreprises d'insertion (CNEI) : **MM. Patrick Tuphé**, membre du bureau fédéral et **Olivier Dupuis**, secrétaire général ;

Réseau des territoires pour l'économie sociale (RTES) : **Mme Christiane Bouchart**, présidente.

Mardi 22 mai 2012

Mines Paris Tech : **Mme Blanche Segrestin**, professeur à Mines Paris Tech, centre de gestion scientifique ; **M. Armand Hatchuel**, professeur à Mines Paris Tech, centre de gestion scientifique ;

France Active : **M. Christian Sautter**, président ;

Banque populaire caisse d'épargne (BCPE) : **M. Arnaud Berger**, directeur du développement durable ;

Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA) : **M. Gérard Andreck**, président Géma et Macif et **Mme Nathalie Irisson**, responsable communication et relations extérieures.

Mardi 29 mai 2012

COOP de France : **M. Yves Le Morvan**, directeur général délégué et **Mme Chantal Chomel**, directrice juridique.

Mardi 12 juin 2012

ESFIN-IDES : **M. Dominique de Margerie**, président du directoire Esfin Gestion ;

UNIOPSS : **M. Dominique Balmary**, président et **Mme Christèle Lafaye**, conseillère technique.

Mercredi 11 juillet 2012

Direction générale de la cohésion sociale : **Mme Sabine Fourcade**, directeur général et **M. Jérôme Faure**, chef de mission « Économie sociale et solidaire ».

ANNEXE II

SOCIETES COOPERATIVES : COMPARATIF DES CARACTERISTIQUES PRINCIPALES

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
1. - TEXTES APPLICABLES [relatifs au statut]	Livre V titre II du Code rura : - art. L.521-1 à L. 529-11 - art. R.521-1 à L. 529-3	Loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 (Titre III)	Loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 (Titre I)	Loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 (Titre II)	<i>Loi du 10.09.1947 modifiée</i>
2. - OBJET – Activité	Utilisation en commun par des agriculteurs de tous moyens propres à faciliter ou à développer leur activité économique , à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité (art. L. 521-1 et R. 521-1) Sa compétence est limitée à sa <i>circonscription territoriale</i> <i>NB : société sui generis, ni civile ni commerciale.</i>	Toute opération susceptible de maintenir, développer la pêche maritime, les cultures marines et toute autre activité maritime ; L'exercice en commun de ces activités ; La fourniture de services pour les besoins professionnels des associés.	Toutes opérations et prestation de tous services en vue de développer l'activité <i>artisanale</i> de ses associés, tels que : - groupement des achats ; - commercialisation de la production des membres ; - prestation de services pour les besoins professionnels des associés ; - ...	Exercice de toutes les activités des entreprises de transports. La coopérative est voiturier : contrats exécutés par ses propres moyens et/ou ceux de ses associés Agence commune des entreprises membres, elle peut développer des activités qui rejoignent celles que peuvent mettre en oeuvre les coopératives artisanales.	Toute activité ayant un intérêt personnel ou professionnel pour les membres. <i>Les coopératives exercent leur action dans toutes les branches de l'activité humaine [L. 47, art. 1er, dern. al.]</i>

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
<p>3. - MEMBRES</p> <p>3.1.- Nombre</p> <p>3.2.- Qualité des membres</p>	<p>- 7 associés coopérateurs, PM ou PP = chef d'exploitation ; - 4 pour les CUMA et les coop. de production animale en commun (art. R. 522-1) - 2 pour les Unions</p> <p>Associés coopérateurs : 1° toute PP ou PM agriculteur ou forestier de la circonscription de la coopérative agricole ; 2° toute PP ou PM possédant dans cette circonscription des intérêts agricoles ; 3° tout G.A.E.C. ; 4° toute associat° ou syndicat d'agriculteurs ayant avec la coop. un objet commun ou connexe 5° d'autres coop. agricoles, unions et SICA ; 6° toute PP ou PM agriculteur ou forestier, d'un pays membre de la CE dont le domicile ou le siège est situé dans une zone contiguë de la circonscription de la coop.</p> <p>Associés non coopérateurs :</p>	<p>CM SARL * 2 au moins * 100 au maximum CM Soc. civ. * 2 au moins * pas de maximum CM SA * 7 au moins * pas de maximum</p> <p>a) pour les 2/3 au moins : - les PP ou PM exerçant la pêche maritime ou des cultures marines ; - les PP ci-dessus ayant cessé leur activité ; après leur décès, leur(s) ascendants, conjoint, enfants jusqu'à la majorité du plus jeune ; - les PM regroupant les personnes visées ci-dessus.</p> <p>b) pour le 1/3 restant : - les PM pratiquant ces mêmes activités ; d'autres CM et leurs unions ; les salariés des personnes visées au a) ; et toute PP ou PM apportant un appui financier et moral (<i>celles qui n'ont pas vocation à utiliser les services sont dites</i> associés non coopérateurs)</p>	<p>Coopérative SARL * 2 au moins * 100 au maximum Coopérative SA * 7 au moins * pas de maximum</p> <p>Entreprises individuelles ou en société ayant une activité économique en relation avec la SCA qui pour : - les $\frac{3}{4}$ au moins sont immatriculées au RM (artisans ou soc. coop. art. ou leurs unions) - le $\frac{1}{4}$ restant pouvant être : . des entreprises ayant 1 activité en rapport avec celle des artisans, (<i>identique ou complémentaire</i>) et qui ensemble ne peuvent faire plus du $\frac{1}{4}$ du volume des opérations de la SCA . des personnes intéressées à l'objet de la SCA mais ne pouvant faire d'opération avec elle (interdiction légale) = assoc. non coopérateurs</p>	<p>Coop de transports SARL * 2 au moins * 100 au maximum Coop de transports SA * 7 au moins * pas de maximum</p> <p>Entreprises individuelles ou en société ayant une activité économique en relation avec la Coop de transports : - $\frac{3}{4}$ au moins sont des entreprises de transporteur public routier immatriculées au registre des transports et des coop. d'ent. de transp. ou leurs unions ; - le $\frac{1}{4}$ restant pouvant être : . des entreprises ayant 1 activité <i>complémentaire</i> à celle des associés transporteurs et qui ensemble ne peuvent faire plus du $\frac{1}{4}$ du volume des opérations de la Coop de transport ; . des personnes intéressées</p>	<p>* 2 au moins quelle que soit la forme juridique adoptée sauf SA</p> <p>* 7 au moins si la coopérative adopte la forme de S.A.</p>

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	Toute PP ou PM intéressée par l'activité de la coopérative (art. L. 522-3)			à l'objet de la Coop de transp. mais ne pouvant faire d'opération avec elle (interdiction légale) = assoc. non coop.	
3.3.- Bénéficiaires des services	Exclusivisme absolu Sur option des statuts, dérogation possible à hauteur de 20 % au maximum du CA HT. annuel : <i>opérations avec des non-associés</i> (art. L. 522-4) Opérations avec les associés liées à la mise en oeuvre des statuts : hors champ des conventions réglementées.	Exclusivisme absolu Sur option des statuts, dérogation possible à hauteur de 20 % au maximum du CA de la CM : <i>opérations avec des non-associés</i> . R : les opérations avec les associés liées à la mise en oeuvre des statuts sont hors champ des conventions réglementées.	Exclusivisme absolu Sur option des statuts, dérogation possible à hauteur de 20 % au maximum du CA de la SCA : <i>opérations avec des non-associés</i> R : les opérations avec les associés liées à la mise en oeuvre des statuts : hors champ des conventions réglementées.	Exclusivisme absolu Sur option des statuts, dérogation possible à hauteur de 20 % au maximum du CA de la SCA : <i>opérations avec des non-associés</i> R : les opérations avec les associés liées à la mise en oeuvre des statuts : hors champ des conventions réglementées.	
3.4.-Admiss°, exclus°, retrait	Adhésion sur agrément du CA Libre retrait à l'échéance de l'engagement en activité (préavis de 3 mois) Au cours de l'engagement en activité : démission pour motifs valables appréciés par le CA sous réserve de ne pas remettre en cause le bon fonctionnement de la coop et de ne pas réduire le capital	Libre adhésion, libre retrait et exclusion possible = application de la clause légale de variation du capital. Mais : procédure d'agrément pour les adhésions – respect des règles de variation du capital et nombre mini d'associés pour les retraits – juste motif pour les exclusions.	Libre adhésion, libre retrait et exclusion possible = application de la clause légale de variation du capital. Mais : procédure d'agrément pour les adhésions – respect des règles de variation du capital et nombre mini d'associés pour les retraits – juste motif pour les exclusions.	Libre adhésion, libre retrait et exclusion possible = application de la clause légale de variation du capital. Mais : procédure d'agrément pour les adhésions – respect des règles de variation du capital et nombre mini d'associés pour les retraits – juste motif pour les	* associé coopérateur : Toute personne qui a un intérêt lié à l'objet de la coopérative : - pour la satisfaction de besoins personnels - pour la satisfaction de besoins professionnelles.

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	au-dessous du minimum légal applicable au moment du retrait. Exclusion pour raisons graves			exclusions.	* associé non coopérateur : Toute personne intéressée à l'objet et qui souhaite apporter son concours financier tout en n'ayant pas vocation à utiliser les services de la coopérative
3.5.-Publicité légale liée aux entrées et sorties des membres	Publicité légale et modification du Kbis si le retrait ou l'adhésion provoque une modification de la composition des organes d'administration ou de direction.	Néant sauf si le membre concerné est un dirigeant.	Néant sauf si le membre concerné est un dirigeant.	Néant sauf si le membre concerné est un dirigeant.	Strict respect du principe de l'exclusivisme. Les services de la coopérative L. 47 ne sont pas accessibles aux tiers
3.6.- Droits de membres : - pouvoirs ; - accès aux services ; - participation aux résultats	Stricte égalité des membres pour les décisions : 1 personne = 1 voix Participation au résultat : - intérêt aux parts sociales plafonné au TMO ; - ristournes coopératives au prorata des opérations effectuées avec la	- droit d'utiliser les services sans discrimination quelle que soit la taille de l'entreprise et sa date d'adhésion ; - stricte égalité des membres pour les prises de décision : 1 associé = 1 voix ; - participation au résultat distribué en proportion du volume des opérations effectuées avec	- droit d'utiliser les services sans discrimination quelle que soit la taille de l'entreprise et sa date d'adhésion ; - stricte égalité des membres pour les prises de décision : 1 associé = 1 voix ; - participation au résultat distribué en proportion du volume des opérations effectuées avec la	- droit d'utiliser les services sans discrimination quelle que soit la taille de l'entreprise et sa date d'adhésion ; - stricte égalité des membres pour les prises de décision : 1 associé = 1 voix ; - participation au résultat	

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	coopérative.	la coop. = ristournes coop.	coop. = ristournes coop.	distri-bué en proportion du volume des opérations effectuées avec la coop. = ristournes coop.	
<p>3.7.-Obligations des membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> - participation à l'activité ; - contribution aux pertes ; - responsabilité dans le cadre d'une procédure collective. 	<p>S'engager en activité : précis. des statuts sur 3 points :</p> <ul style="list-style-type: none"> - durée (renouvelable tacitement) - obligation d'utiliser les services - souscript° au capital proportionnelle à l'engagement en activité. <p>Non respect de l'engagement = exclusion possible. Responsabilité limitée au capital souscrit dans le cadre de l'engagement en activité. Contribution aux pertes lors du retrait (réduction du remboursement des parts) lorsque celles-ci excèdent les réserves autres que les réserves obligatoires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - engagement en activité : condition de la qualité de coopérateur (non-respect = exclusion) - libération du capital souscrit ; - paiement des services ; - contribution aux pertes de l'exercice proportionnellement au volume des opérations, sur décision de l'AG annuelle ; - responsabilité limitée au capital détenu sauf pour les CM société civile : resp. = 10 fois le capital détenu ; - contribution aux pertes inscrites au bilan, lors du retrait - responsabilité dans les limites ci-dessus pendant les 5 ans qui suivent le retrait 	<ul style="list-style-type: none"> - engagement en activité : condition de la qualité de coopérateur (non-respect = exclusion) - libération du capital souscrit - paiement des services ; - sur décision de l'AG annuelle, contribution aux pertes de l'exercice proportionnellement au volume des opérations ; - responsabilité limitée au capital détenu ; - contribution aux pertes inscrites au bilan, lors du retrait ; - responsabilité dans les limites ci-dessus pendant les 5 ans qui suivent le retrait 	<ul style="list-style-type: none"> - engagement en activité : condition de la qualité de coopérateur (non-respect = exclusion) - libération du capital souscrit - paiement des services ; - sur décision de l'AG annuelle, contribution aux pertes de l'exercice proportionnellement au volume des opérations ; - responsabilité limitée au capital détenu ; - contribution aux pertes inscrites au bilan, lors du retrait - responsabilité dans les limites ci-dessus pendant les 5 ans qui suivent le retrait 	<p>Liberté des statuts (art. 7) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - agrément soit par l'assemblée générale soit par le conseil d'administration ou autre organe, selon les statuts ; - il serait souhaitable que l'associé exclu puisse faire appel devant l'assemblée si la décision est de la compétence d'un autre organe ; - le droit de retrait ne peut être restreint que pour respecter le capital plancher ou le nombre minimum d'associés.

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
3.8.- Fiscalisation des résultats chez les membres	Ristournes imposées chez les associés, qu'elles soient distribuées ou transformées en parts sociales. <u>Exception</u> : les parts sociales d'épargne introduites par la LOA de 2006, font l'objet d'un différé d'imposition sur le revenu.	- les ristournes sont imposées chez les associés qu'elles soient distribuées en maintenues en c/c ou transformées en parts sociales (elles s'ajoutent aux produits de l'entreprise) ; - les pertes réparties proportionnellement s'ajoutent aux charges de l'entreprise.	- les ristournes sont imposées chez les associés qu'elles soient distribuées en maintenues en c/c ou transformées en parts sociales (elles s'ajoutent aux produits de l'entreprise) ; - les pertes réparties proportionnellement s'ajoutent aux charges de l'entreprise.	- les ristournes sont imposées chez les associés qu'elles soient distribuées en maintenues en c/c ou transformées en parts sociales (elles s'ajoutent aux produits de l'entreprise) ; - les pertes réparties proportionnellement s'ajoutent aux charges de l'entreprise.	- formalités de droit commun, si la coop est à capital fixe ; - formalités si changemt de dirigeants uniquement, si capit. variable
4. - Capitaux propres et quasi fonds propres 4.1.- Titres pouvant composer le capital : * parts ordinaires ; - nominal minimum ? - rémunération possible ? - si oui, nature ?	- nominal minimum : 1,5€ - Critères de souscription définis dans les statuts et proportionnels à l'activité avec la coopérative. - Rémunération dans les limites de l'article 14 de la loi de 1947 - Parts sociales pour les associés non coopérateurs : rémunération = art 14 + 2 points < à 50% du capital détenu par les associés coopérateurs	- nominal minimum : 15 € (décret n° 84-25 du 6 avril 1984) - les statuts peuvent prévoir une souscript° minimum en fonction de l'engagement en activité. - rémunération : . associés coopérateurs : NON . associés non-coopér. : OUI (rémunération art. 14 L. 47, conséquences fiscales pour la coopérative) PAP : oui, sauf rémunération	- nominal minimum : 15 € (décret n° 84-25 du 6 avril 1984) - les statuts peuvent prévoir une souscript° minimum en fonction de l'engagement en activité. - rémunération : . associés coopérateurs : NON . associés non-coopér. : OUI (rémunération art. 14 L. 47, conséquences fiscales pour la coopérative) PAP : oui, sauf rémunération pour les associés coopérateurs	- nominal minimum : 15 € (décret n° 84-25 du 6 avril 1984) - les statuts peuvent prévoir une souscript° minimum en fonction de l'engagement en activité. - rémunération : . associés coopérateurs : NON . associés non-coopér. : OUI (rémunération art. 14 L. 47, conséquences fiscales pour la coopérative)	Principe : 1 homme - 1 voix Exception : associés investisseurs (art. 3 bis) nombre de voix proportionnel au capital détenu dans la limite de 35 ou 49 % - les associés disposent de droits égaux dans la gestion, il ne peut être établi de discrimination selon leur date d'adhésion

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
<p>* PAP</p> <p>* PIP</p> <p>* CIC</p> <p>- PSE = parts sociales d'épargne</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Parts à avantages particuliers : émises ou converties à partir du capital excédentaire. Avantages particuliers définis par les statuts. Peuvent être rémunérées par une dividende reçu d'une filiale et/ou par un intérêt = TMO + 2 pts - non <p>- possibles en théorie mais n'ont jamais été utilisés en coop agricole</p> <ul style="list-style-type: none"> - depuis la loi de janvier 2006, possibilité de conversion d'au moins 10% du résultat disponible après dotation aux réserves obligatoires et distribution des intérêts, de la ristourne en PSE 	<p>pour les associés coopérateurs</p> <p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 51 L. 83)</p> <p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 51 L. 83)</p>	<p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 23 L. 83)</p> <p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 23 L. 83)</p>	<p>PAP : oui, sauf rémunération pour les associés coopérateurs</p> <p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 23 L. 83)</p> <p>Non (pas de rémunération possible par applicat° art. 23 L. 83)</p>	

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	avec différé d'impôt sur le résultat pour l'adhérent. Rémunération identique aux parts "normales"				
4.2.- Nature des réserves : * légale / spécifique * statutaire * libre * incorporables au capital	légale obligatoire : 10% du résultat jusqu'au montant de capital le plus élevé atteint Réserve pour parts annulées = dotée sur le différentiel entre souscriptions nouvelles et remboursement des parts sur un exercice Oui Oui Oui pour les réserves libres d'affectation dans la limite du barème des rentes viagères	Compte spécial indisponible : 15 % au moins dans la limite du montant le + élevé atteint par les autres capitaux propres ; Réserve spéciale si opérations avec des tiers : affectation du résultat des opérations avec les tiers (indisponible) ; Non Non Non	Compte spécial indisponible : 15 % au moins dans la limite <u>du double</u> du montant le + élevé atteint par les autres capitaux propres ; Réserve spéciale si opérations avec des tiers : affectation du résultat des opérations avec les tiers (indisponible) ; Non Non Non	Compte spécial indisponible : 15 % au moins dans la limite <u>du double</u> du montant le + élevé atteint par les autres capitaux propres ; Réserve spéciale si opérations avec des tiers : affectation du résultat des opérations avec les tiers (indisponible) ; Non Non Non	
4.3.- Quasi fonds propres * obligations	Possible mais peu utilisées	Possible mais peu utilisées	Possible mais peu utilisées	Possible mais peu utilisées	- associés coopérateurs :

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
<p>* titres participatifs</p> <p>* autres</p>	<p>Possible mais peu utilisés = en cas d'appel public à l'épargne, conséquences fiscales pour les coopératives.</p>	<p>Possible</p>	<p>Oui : émission avec partenaire financier, mais aussi émission réservée aux associés et personnel de la coopérative.</p> <p>C/C bloqués (parfois pour la durée de l'adhésion)</p>	<p>Possible</p> <p>C/C bloqués</p>	<p>doivent être engagés en activité (respect de la double qualité) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - associés non coopérateurs : obligations liées à leur adhésion (apport du capital promis) - responsabilité : <ul style="list-style-type: none"> . limitée au capital souscrit si SARL SA SAS . indéfinie mais proportionnelle à la quote part du capital si société civile - maintien de cette respons. après la sortie pendant 5 ans si la coop. est à capital variable
<p>5.- ADMINISTRATION 5.1. - Organes</p>	<p>- conseil d'administration élu par les associés : pas de limite en nombre ;</p>	<p>- application du droit commun selon la forme de la société : SARL, Société civile, SA</p>	<p>2/3 au moins des mandataires sont des artisans (PP ou PM) SCA.SARL :</p>	<p>2/3 au moins des mandataires sont des transporteurs (PP ou PM)</p>	<p>Les excédents ristournés perçus</p>

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
<p><i>NB : tous ces groupements, en plus des organes légaux, peuvent mettre en place des comités d'études qui émettent des avis.</i></p>	<p>- 1 président nommé par le CA qui a le pouvoir de représenter la coopérative en justice ; - 1 directeur salarié [non mandataire social] placé sous le contrôle et la surveillance du CA</p> <p>Possibilité d'opter pour un Directoire et un Conseil de surveillance.</p>	<p>CM SARL : 1 ou plusieurs gérants (associés ou non) ; CM Soc. civ. : 1 ou +s gérants (associés ou non) CM SA au choix : - CA de 3 à 18 membres + directeur général ou dir. gén. délégué (associé ou non) - Directoire (1 à 5 mbres) + Cons. de surveillance (3 à 18 membres) CM SARL, SA, Soc. iv. : - assemblée des sociétaires - assemblées de section possibles préalablement à l'AG plénière</p>	<p>- 1 ou plusieurs gérants ; - conseil de surveillance : . si – de 20 associés et un seul gérant : AG = conseil de surveil. . si 20 associés et + et si – de 3 gérants : conseil de surveillance de 3 à 9 membres SCA.SA au choix : - CA de 3 à 18 membres + directeur général ou dir. gén. délégué (associé ou non) - Directoire (1 à 5 mbres) + Cons. de surveillance (3 à 18 membres) SCA.SARL & SA : - assemblée des sociétaires - assemblées de section possibles préalables à l'AG plénière</p>	<p>Coop. de transport.SARL : - 1 ou plusieurs gérants ; - conseil de surveillance : . si – de 20 associés et un seul gérant : AG = conseil de surveil. . si 20 associés et + et si – de 3 gérants : conseil de surveillance de 3 à 9 membres Coop. de transp. SA au choix : - CA de 3 à 18 membres + directeur général ou dir. gén. délégué (associé ou non) - Directoire (1 à 5 mbres) + Cons. de surveillance (3 à 18 membres) Coop. de transp. SARL & SA : - assemblée des sociétaires - assemblées de section possibles, préalables à l'AG plénière</p>	<p>(effectivement réglés ou laissés en compte courant par les associés-coopérateurs) sont soumis à l'impôt au niveau de leur entreprise (IS, BIC, ...)</p>
<p>5.2.- modalités des décisions</p>	<p>Principe : 1 personne = 1 voix Règles de quorum et de</p>	<p>Principe absolu : 1 entreprise = 1 voix. Quorum Sarl :</p>	<p>Principe absolu : 1 entreprise = 1 voix. Quorum Sarl :</p>	<p>Principe absolu : 1 entreprise = 1 voix. Quorum Sarl :</p>	

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	majorité spécifiques pour les AGE Double condition de quorum et de majorité pour la modification des critères de souscription du capital social.	- 1re et 2e convoc : 1/2 - 3e convoc : quel que soit le nb Quorum SA ou Soc civ (AGO): - 1re convoc : 1/4 - 2e convoc : quel que soit le nb Quorum SA ou Soc civ (AGE): - 1re convoc : 1/2 - 2e convoc : quel que soit le nb Majorité : 1/2 des voix des présents et des représentés ; 2/3 si modification des statuts	- 1re et 2e convoc : 1/2 - 3e convoc : quel que soit le nb Quorum SA (AGO): - 1re convoc : 1/4 - 2e convoc : quel que soit le nb Quorum SA ou Soc civ (AGE): - 1re convoc : 1/2 - 2e convoc : quel que soit le nb Majorité : 1/2 des voix des présents et des représentés ; 2/3 si modification des statuts	- 1re et 2e convoc : 1/2 - 3e convoc : quel que soit le nb Quorum SA (AGO): - 1re convoc : 1/4 - 2e convoc : quel que soit le nb Quorum SA ou Soc civ (AGE): - 1re convoc : 1/2 - 2e convoc : quel que soit le nb Majorité : 1/2 des voix des présents et des représentés ; 2/3 si modification des statuts	
6.- CONSTITUTION	Statuts s. s. p. conformes aux statuts types homologués par le ministère chargé de l'agriculture. Immatriculation au RCS Agrément du HCCA sur rapport de révision attestant de la conformité des statuts aux statuts types homologués.	Agrément préalable (<i>Préfecture</i>) Statuts s. s. p. ou notarié Immatriculation au RCS et inscription sur une liste sous l'auto-rité du ministère de la mer Pub. lég. : avis JAL, BODACC Capital minimum : - Sarl/SC : 30 €[2 parts de 15 €] - SA : 18.500 €	Statuts s. s. p. ou notarié Immatriculation au RCS et RM Pub. lég. : avis JAL & BODACC Capital minimum : - SARL : 30 €[2 parts de 15 €] - SA : 18.500 €	Statuts s. s. p. ou notarié Immatriculation au RCS et RM Pub. lég. : avis JAL & BODACC Capital minimum : - SARL : 30 €[2 parts de 15 €] - SA : 18.500 €	Montant de la part fixé librement dans les statuts. Aucun minimum prévu par la loi. Rémunération dans les conditions de l'article 14 de la loi du 10/09/47 (TMO maximum) parts à avantages particuliers : émission possible dans les conditions de l'article 11 de la loi. Avantages

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
					<p>particuliers définis dans les statuts. Si l'avantage est une rémunération, elle ne peut pas être supérieure au TMO.</p> <p>Parts à intérêt prioritaire sans droit de vote. Émission possible dans les conditions de l'article 11 bis. La rémunération ne peut pas être supérieure au TMO.</p> <p>Certificats coopératifs d'investissement : peu utilisés.</p>
7.- OBLIGATIONS COMPTABLES	Comptabilité selon les obligations du Code de commerce. Application du PC des coop. agri. (dérivé du PCG)	Comptabilité commerciale. Application du Plan compt. génér. CM SA : commissaires aux comptes (titulaire et suppléant) CM Sarl ou Soc. civ. : CAC	Comptabilité commerciale. Application du Plan comptable spécifique (facultatif). SCA SA : commissaires aux comptes (titulaire et suppléant) SCA Sarl : CAC dans les	Comptabilité commerciale. Application du Plan comptable général. Coop transp. SA : commissaires aux comptes (titulaire et suppl.)	

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
	<p>Comptabilité spéciale pour les opérations avec les TNA Commissaire aux comptes si 2 des 3 critères suivants sont atteints :</p> <ul style="list-style-type: none"> - total du bilan : 55.000 € - CA HT : 110.000 € - + 3 salariés. 	<p>dans les conditions du droit commun. Comptabilité séparée pour les opérations avec les tiers non associés</p>	<p>conditions du droit commun. Comptabilité séparée pour les opérations avec les tiers non associés</p>	<p>Coop transp. SARL : CAC dans les conditions du droit commun. Comptabilité séparée pour les opérations avec les tiers non associés</p>	
8.- REGIME FISCAL	<p>Exonération d'IS et d'IFA TP calculée sur 1/2 de la base pour les coop de 3 salariés au + Exonération de la TP pour les CUMA, stockage conditionnement fruits et légumes, vinification, insémination animale</p>	<p>Exonération d'IS Exonération de la TP Allègements, sous certaines conditions, de la C3S Imposition à la TVA</p> <p>Imposition à l'IS sur le résultat des opérations avec les tiers non associés.</p>	<p>Exonération d'IS et d'IFA Exonération de la taxe d'apprentis. Exonération de la TP Imposition à la TVA</p> <p>Imposition à l'IS sur le résultat des opérations avec les tiers non associés.</p>	<p>Exonération d'IS et d'IFA Exonération de la taxe d'apprentis. Imposition à la TVA</p> <p>Imposition à l'IS sur le résultat des opérations avec les tiers non associés.</p>	<p>Réserve légale obligatoire : dans les conditions fixées par le droit commun de la forme juridique choisie</p> <p>- 15 % au moins tant que, totalisées, les réserves n'atteignent pas le montant du capital social</p> <p>Oui si pas recours à l'incorporation d'une fraction des réserves au capital</p> <p>Oui</p>

<i>GNC 2009</i>	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
					Oui Oui sur option des statuts (art. 16)
9. - Bénéfice du statut des baux commerciaux	NON	OUI : art. L. 145-2, 5° du Code de commerce.	OUI : art. L. 145-1, 5° du Code de commerce.	OUI : art. L. 145-1, 5° du Code de commerce.	- émission possible - émission possible
					Liberté des statuts (art. 7) mais : - mise en place des organes légaux en fonction de la forme juridique choisie
					Droit commun applicable à la forme juridique choisie. Pour les SA : - capital minimum spécifique ½ du capital minimum des SA, soit 18 500 euros.
					Droit commun

GNC 2009	Coopérative agricole	Coopérative maritime	Coopérative artisanale	Coopérative d'entreprises de transports	COOPERATIVE LOI DE 47
					Droit commun sous réserve de l'application des dispositons de l'article 214-1 du CGI : déductions des ristournes coopératives réparties proportionnellem ent au volume des opérations

Source : Coop.fr 2010