



février 2011

CNC Newsletter 10 - Trimestriel

Conseil National
de la Coopération

Sommaire

- Éditorial : L'art noble du compromis
- Actualité : Entrée VIP dans deux coopératives belges
- Portrait : Copersol, coopérative d'achats
- Spot on : Les coopératives agréées et l'obligation de prospectus
- FAQ : Quelles règles régissent le départ des associés d'une société coopérative ?
- Appel à nos lecteurs



Éditorial

L'art noble du compromis

À l'heure où nous rédigeons cet éditorial (décembre 2010), la Belgique n'a toujours pas de gouvernement. Malgré six mois de négociations intensives, de tentatives de conciliation et réconciliation en tous genres, les partis politiques ne sont toujours pas arrivés à un compromis. Sans doute par crainte de se voir relégués dans le camp des perdants...



Et pourtant ! Qu'il s'agisse de faciliter les interactions entre individus ou de régler les relations entre des entités plus importantes (socio-économiques ou politiques), l'art du compromis mériterait d'être davantage pris en considération ! Il est rare, voire impossible, d'obtenir tout ce que l'on avait placé en haut de sa liste de priorités. Il faut souvent insuffler un peu de modestie dans ses aspirations pour parvenir à une solution satisfaisante. Et c'est sur cette capacité à accepter le compromis et non sur nos idéaux ou nos valeurs que nous devrions être jugés. Les idéaux donnent une idée de ce que nous voudrions être. Les compromis montrent clairement et exactement qui nous sommes. Alors, pourquoi se focaliser aveuglément sur la situation idéale puisque, dans la plupart des cas, on n'arrivera même pas à imposer son second choix ?

L'entreprise coopérative n'est-elle pas l'exemple par excellence du compromis réussi ? Un compromis entre la rémunération équitable des actionnaires et la défense des intérêts de la société et de ses autres parties prenantes ? Entre la réalisation de plus-values sociétales et la rentabilité économique de l'entreprise ?

Bref, le compromis coopératif conduit aux valeurs morales les plus élevées.

Bien coopérativement,

Peter Bosmans
Président de la Commission communication

www.nrc-cnc.be

Actualité

Entrée VIP dans deux coopératives belges

Fin 2010, une quarantaine de personnes a eu la chance de visiter les coulisses high-tech des Criées de Malines et de Multipharma.

Un bon croquis vaut mieux qu'un long discours disait Napoléon... Et une petite visite vaut mieux qu'un long exposé. Aussi, en 2010, le Conseil avait-il proposé aux personnes intéressées par l'entrepreneuriat coopératif de venir se rendre compte sur le terrain comment rentabilité et technologie cohabitent avec coopération et plus-values sociétales. 40 personnes avaient répondu à l'appel. Première étape : la Criée de Malines où le groupe a eu droit à un tour du propriétaire commenté. L'occasion de découvrir la plus grande coopérative de vente de légumes aux enchères d'Europe. Cinq hectares de hangars sont ainsi équipés pour permettre la livraison, le contrôle, le stockage et la vente de légumes cultivés par environ 2500 agriculteurs installés dans un rayon de 50 km. Dans la salle de vente, six cadrans géants assurent un déroulement rapide et efficace de la loi de l'offre et la demande. Tandis que dans les hangars, des terminaux installés sur les chariots élévateurs permettent de préparer les commandes quasi instantanément ! Ensuite, cap sur le siège de Multipharma à Bruxelles, dont le centre de distribution n'a pas à pâlir devant le concentré de technologie vu en matinée tant son outil est également moderne. Les commandes journalières de 250 pharmacies y sont traitées deux fois par jour en deux temps, trois mouvements grâce à d'immenses rayonnages entièrement automatisés. Cinq personnes à peine suffisent ainsi à la gestion de plusieurs centaines de références ! La visite s'est terminée par une dégustation de fromages fournis par Milcobel, une autre société coopérative agréée du CNC.



Ce jour-là, les absents avaient plus que jamais tort !



Portrait

Copersol, coopérative d'achats

Née au début des années 70 dans le giron de l'entreprise Solvay, Copersol a la particularité de réserver l'accès de ses services à une catégorie pointue de personnes : le personnel de l'entreprise.

Coopérative de consommation, Copersol a pour but d'améliorer le pouvoir d'achat de ses membres. Ce qu'elle fait en négociant des réductions pour des achats groupés ou en obtenant chez ses fournisseurs affiliés une réduction permanente à laquelle peuvent prétendre les membres sur présentation de leur carte de coopérateur. Produits alimentaires, matériel électronique, assurances, billets de théâtre, appareils électroménagers, papeterie, excursions, décoration... Une quarantaine de fournisseurs collabore régulièrement avec Copersol permettant aux quelques 8000 affiliés de bénéficier des prix compétitifs et d'un traitement de qualité « malgré le commerce en ligne et les magasins à bas prix ». Ponctuellement, Copersol négocie des offres sur des produits de « saison ».

Pour accéder aux services de Copersol, deux conditions : être membre du personnel de Solvay (ou d'une des 3 autres firmes ayant conclu des accords avec elle) et s'acquitter d'un droit d'inscription unique de 12,39 €. La carte est valable à vie, ce qui explique le grand nombre d'adhérents actuels. Même un travailleur intérimaire a (temporairement) le droit d'être membre et cela gratuitement.

Une équipe aux commandes

Comme beaucoup de groupements d'achat, l'activité repose essentiellement sur le travail de bénévoles (la plupart retraités de l'entreprise) qui s'occupent de la permanence téléphonique, négocient les réductions, mettent le site à jour.... Autrefois, Copersol disposait de magasins installés dans les murs de l'entreprise « Il y avait une activité foisonnante. On vendait de tout, tout le monde passait à la coopérative, se souvient Edmond Baeck, membre fondateur de Copersol, même le grand directeur ! Tout le monde était traité à la même enseigne ».



Edmond Baeck, membre fondateur de Copersol

En tant qu'ancien délégué syndical, Edmond Baeck insiste sur ce point : « On avait de très bons contacts avec les patrons mais on était autonomes ! C'était un endroit à part. C'était relax, on était dans l'entreprise sans y être. »

Aujourd'hui, plus de magasin mais toutes les réductions sont accessibles avec la carte de coopérateur. Une équipe de 5 à 6 personnes composées de bénévoles et de quelques membres du personnel actifs dans les entreprises membres porte la coopérative « On est une équipe et on y croit ! » conclut Edmond Baeck.

Infos : www.copersol.be



Spot on

Les coopératives agréées et l'obligation de prospectus

Toute société qui réalise une offre publique d'instruments de placement sur le territoire belge a l'obligation de publier un prospectus. Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

L'offre publique d'instruments de placements implique la publication d'un prospectus. Préalablement à l'émission de parts sociales coopératives, les sociétés coopératives agréées peuvent donc, elles aussi, être obligées de rédiger un prospectus.

La société coopérative émettant des parts sociales devra vérifier si cette émission tombe sous la définition d'« offre publique ». Toute communication qui s'adresse à des personnes et contient suffisamment d'informations sur les conditions de l'offre et sur les instruments de placement proposés (afin de permettre à l'investisseur de décider de l'achat de ou de la souscription à ces instruments de placement) constitue une « offre publique ». Une offre est non publique si (1) elle s'adresse exclusivement à des « investisseurs qualifiés », ou (2) si elle s'adresse à moins de 100 personnes qui ne sont pas des investisseurs qualifiés, ou (3) si elle demande une contrevaletur d'au moins 50.000 euros par investisseur et par offre distincte, ou (4) si elle concerne des instruments de placement d'une valeur nominale par unité d'au moins 50.000 euros, ou (5) si elle comporte une contrevaletur totale de moins de 100.000 euros.

Etant donné leur nature particulière, une dérogation à l'obligation de prospectus a cependant été donnée – sous certaines conditions – aux sociétés coopératives par la loi du 16 juin 2006 relative aux offres publiques d'instruments de placement et aux admissions d'instruments de placement à la négociation sur des marchés réglementés.

Il est important de souligner que le simple fait de disposer d'un agrément **ne suffit pas** pour bénéficier de cette dérogation. Trois conditions supplémentaires doivent être remplies pour en bénéficier.

Tout d'abord, le législateur belge ne peut prendre des mesures qu'à l'égard des offres publiques d'une contrevaletur de moins de 2.500.000 euros. Par conséquent, les offres publiques dépassant le seuil de 2.500.000 euros sont soumises aux règles relatives au prospectus européen et ne bénéficient pas de cette dérogation. La façon dont la CBFA vérifie si ce seuil a été dépassé mérite qu'on s'y attache. Il s'agit d'un seuil annuel. Pour calculer l'éventuel dépassement de ce seuil, on ne tient compte que des nouveaux membres : les éventuels départs d'associés qui sortiraient de la coopérative ne peuvent pas être pris en compte.

Un exemple pratique : dans le courant de l'exercice

- des associés quittent la société coopérative agréée, dont le capital diminue de 1.000.000 d'euros
- de nouveaux associés rejoignent la société coopérative agréée, dont le capital augmente de 3.000.000 d'euros.

Cette société coopérative devra déposer un prospectus, même si son actif net n'a augmenté que de 2.000.000 d'euros.

Ensuite, l'offre doit porter sur les parts sociales de la société coopérative agréée. La dérogation n'est pas applicable à d'autres instruments financiers qui seraient éventuellement émis par une société coopérative agréée.

Enfin, les coopérants doivent pouvoir bénéficier des services rendus par la société coopérative et ces services doivent être, principalement, si pas exclusivement, destinés aux coopérants.

Il va de soi que la distribution du dividende ne suffit pas pour répondre à cette condition particulière. Il faut toutefois noter que dans des dossiers relatifs à des sociétés de production d'énergie verte, la CBFA a estimé que le fait que les associés bénéficiaient de la possibilité de recevoir de l'énergie verte fournie par une société tierce pouvait être considéré comme un service rendu aux associés.

Des modifications sont toutefois annoncées en ce qui concerne l'obligation de prospectus. La Directive 2010/73/UE du 24 novembre 2010 a approuvé une série de modifications à la Directive relative aux prospectus en vue de la simplification des règles existantes applicables aux prospectus de titres. Cette directive devra être implémentée dans le droit belge 18 mois après sa publication, à savoir le 11 juillet 2012 au plus tard. À ce propos, il importe de noter que la limite de 2.500.000 euros par 12 mois sera augmentée à 5.000.000 d'euros.

Infos : Fabrice.Wiels@economie.fgov.be



FAQ

Quelles règles régissent le départ des associés d'une société coopérative ?

Les sociétés coopératives ont un capital fixe et un capital variable. En raison de ce capital variable, le nombre d'associés peut fluctuer. Sauf disposition statutaire contraire, les associés ont le droit de démissionner ou de retirer une partie de leurs parts. Ce droit ne peut être exercé que dans les six premiers mois de l'année sociale (article 367 du code des sociétés). Les règles applicables au départ des associés dans les sociétés coopératives découlent à la fois du code des sociétés et des statuts. À lire attentivement afin de connaître les droits et obligations de chacune des parties !

Le bon moment

Sauf disposition statutaire contraire, les associés ont le droit de démissionner ou de retirer une partie de leurs parts. Ce droit ne peut être exercé que dans les six premiers mois de l'année sociale (article 367 du code des sociétés).

Pour empêcher que l'actif net de la société ne descende en-dessous de la part fixe du capital (article 427 du code des sociétés), un grand nombre de statuts limite le droit de l'associé de quitter la société coopérative, et conditionnent ce départ à une décision du Conseil d'Administration. Mais la deuxième phrase de l'article 367 est de nature impérative et les statuts ne peuvent y déroger que pour raccourcir la période pendant laquelle l'associé peut démissionner.

Même si la démission n'est soumise à aucune forme particulière, il est recommandé de consigner celle-ci par écrit, ce qui permettra à l'organe de gestion de se baser sur un document probant pour acter la démission dans le registre des parts. La démission n'a d'effet qu'une fois inscrite dans ce registre.

Côté cours

Tout associé démissionnaire, exclu ou qui a retiré une partie de ses parts, a droit à recevoir la valeur de ses parts telle qu'elle résultera du bilan de l'année sociale pendant laquelle ces faits ont eu lieu (article 374 du code des sociétés).¹

Cette règle est supplétive et il peut donc y être dérogé dans les statuts. Pour connaître le montant de la part de séparation en cas de démission, il faudra donc consulter les statuts de la société coopérative.

De plus, d'autres dispositions légales viennent tempérer cette règle. Dans les sociétés coopératives à responsabilité limitée, le droit des associés au remboursement de leur part n'existe que dans la mesure où ce remboursement n'a pas pour conséquence que l'actif net de la société devienne inférieur à la part fixe du capital social (article 427 du code des sociétés).

Départ en pointillés

Le départ d'un associé n'entraîne pas une disparition de ses responsabilités vis-à-vis de la société qu'il quitte. Ainsi, l'article 371 du code des sociétés fait peser pendant une durée de cinq ans sur les associés démissionnaires une obligation quant aux engagements contractés par la société avant la fin de l'année dans laquelle la démission a eu lieu. Cette obligation vaut également pour les associés de sociétés coopératives à responsabilité limitée, mais est bien évidemment dans ce cas limitée au montant de leurs parts.

Infos : Fabrice.Wiels@economie.fgov.be

¹ Pour plus de détails sur les modalités de calcul de remboursement des parts, cf. l'article de Michel de Wasseige "A quelle valeur rembourser des parts de coopérateurs en coopérative agréée?" dans la Newsletter n°7 de décembre 2009.

Appel à nos lecteurs

Contribuez à faire connaître le modèle coopératif en partageant cette newsletter avec d'autres lecteurs ! Transférez-la à vos amis, vos collègues, vos clients... et invitez-les à s'inscrire auprès de Claudio.valentino@economie.fgov.be !

Colophon

Éditeur : Conseil National de la Coopération

North Gate III
Avenue Albert II, 16
1000 Bruxelles
www.nrc-cnc.be

Rédaction : Peter Bosmans, Gregory Kévers, Christine Mathieu, Carol Van de Maele, Fabrice Wiels

Rédaction finale : Carol Van de Maele

Mise en page : Raf Berckmans, Greet Leynen

Coordination : Carol Van de Maele

Secrétariat : Claudio Valentino

Contact : Fabrice.Wiels@economie.fgov.be

Le Conseil National de la Coopération

Plus qu'un statut juridique, la société coopérative est l'instrument d'une économie humaine. C'est pour défendre cette idée qu'a été créé en 1955 le Conseil National de la Coopération. Ses objectifs : propager l'idée de la coopération et préserver l'idéal coopératif. Le CNC rassemble plus de 500 fédérations et entreprises attachées aux valeurs fondamentales du mouvement coopératif.