

Introduction

À l'origine de chaque start-up, il y a une idée, une pomme qui vous tombe sur la tête, une intuition, une audace et une volonté.

À l'origine de ce guide, il y a un pari, celui d'un étudiant. « Monsieur, votre cours est sympathique avec ses quiz et son approche simplifiée, mais avez-vous le livre qui reprendrait toutes les étapes du projet juridique entrepreneurial ? »

Rebelles du droit, rassurez-vous, vous n'êtes pas ici à l'école du droit classique, mais du droit simplifié avec schémas et exemples tirés du réel.

Le film *The social network* raconte la fondation de Facebook par Mark Zuckerberg et Eduardo Saverin. Le film montre comment, quelques mois plus tard, Mark invite Eduardo à signer quelques papiers nécessaires au développement de la société. Celle-ci vient de passer le million de comptes. Eduardo lit les documents (il détient 34,4 % du capital social), et les signe sans poser de questions à l'avocat qui lui soumet les documents. Il vient d'accepter sa dilution et la fin de son aventure chez Facebook.

À moins d'avoir un décodeur juridique à vos côtés, vos actions peuvent comporter des conséquences juridiques majeures. Les juristes ont une formule pour traduire cette réalité : *dura lex, sed lex*, dure est la loi, mais c'est la loi. Ne l'apprenez pas à vos dépens.

Si vous lisez ces lignes, c'est que vous voulez monter votre boîte. Vous envisagez de vous associer. Vous voulez maîtriser le langage des investisseurs et gagner leur confiance. Vous voulez comprendre

le droit de l'entreprise et ses implications pour le porteur de projet. Ce guide pourrait se révéler utile. Nous suivons le questionnement de deux jeunes entrepreneurs au moment où ils s'apprêtent à se lancer. À travers leur aventure, nous allons parcourir les notions essentielles du droit des affaires et nous transposer en d'innombrables situations concrètes sur le parcours du fondateur d'une start-up.

Ce guide vous aide à démystifier la chose juridique, comprendre sa mécanique et sa raison d'être. Le droit ne doit pas être une source de stress, mais être au service de ce que vous voulez entreprendre. Avant de développer votre jeu, ne faites pas l'économie d'en comprendre les règles ! Au Monopoly, bien connaître les règles permet de tirer le meilleur parti du hasard des coups de dés.

La **common law** est un système juridique applicable dans les pays anglophones fondé sur la primauté du droit dit par les juges.

Afin de mieux saisir les particularités du droit français :



: Ce livre s'appuie sur des mises en situation, signalées par ce pictogramme.

À noter

Sur l'analyse de clauses contractuelles, signalées par ce bandeau gris « À noter ».

Sur des points de comparaison avec le droit de la *common law*, signalés par un encadré gris.

Ainsi que sur des schémas juridiques (sous forme d'illustrations).

Pourquoi est-il utile de faire un pont avec les termes de la *common law* ? Il y a plusieurs bonnes raisons. La première est que tous les concepts utilisés pour financer les entreprises *via* le marché sont d'origine anglo-saxonne. Ainsi, il n'est pas rare de faire référence à ces concepts par leur nom d'origine (*SAFE, Tag along, Drag along, Term sheet...*). Les investisseurs étrangers sont aussi des acteurs actifs sur le marché français qui pourraient s'intéresser à votre projet.

La seconde explication tient à la place de l'anglais dans les affaires. La création de la chambre internationale du tribunal de commerce de Paris où l'anglais pourra être utilisé dans les débats et la procédure n'est que le reflet de sa place incontournable.

La troisième raison tient au fait que l'entrepreneur s'interroge régulièrement sur l'opportunité de créer une société à l'étranger, comme au Royaume-Uni et pourrait être amené à y exercer des fonctions de dirigeant. Avoir quelques éléments de comparaison même basiques est utile dans cette perspective.

Enfin, comparer les concepts juridiques français avec ceux de la *common law* permet de mieux faire ressortir ses points caractéristiques. Ainsi, si aux États-Unis chaque partie au contrat de travail peut y mettre fin par convenance et sans avoir à justifier une cause économique ou disciplinaire, on comprend clairement que le contrat de travail en France n'est pas assis sur le même socle juridique que celui applicable outre-Atlantique, où la liberté contractuelle prime sur la protection d'une partie (en l'occurrence l'employé).

Commençons par recenser ce que vous aurez appris lorsque vous refermerez ce livre :

1. Vous serez en mesure de vous repérer sur la mappemonde juridique en distinguant les trois continents que sont le droit privé, le droit pénal et le droit public.
2. Vous serez plus conscient de vos droits, de vos libertés et surtout de vos responsabilités. Nous nous focalisons sur « ce qui sera utile dans votre vie professionnelle » et passons donc allègrement sur de nombreux points juridiques, intéressants au demeurant, mais qui sont moins fréquents pour la jeune entreprise et ses managers. « Nul n'est censé ignorer la loi » est l'adage juridique le plus répandu au monde. Avec celui-ci, la carte joker « Désolé, je n'étais pas au courant » ne fonctionne pas. La méconnaissance du droit n'est jamais une défense valable.
3. Vous aurez renforcé votre connaissance des outils juridiques et votre aisance à les utiliser. Vous apprendrez comment préparer les statuts de société, comment fonctionnent certaines clauses clés dans un pacte d'actionnaires ?

4. Vous aurez appris un nouveau vocabulaire et vous vous serez familiarisé avec de nombreux concepts juridiques de droit civil et de *common law*. Le vocabulaire juridique fait l'objet d'encadrés pour une brève définition et les termes suivis d'un astérisque (*) sont décrits dans un glossaire annexé.

Ce livre a pour but de vous fournir des outils pour développer et protéger votre projet (avec quelques *cheat codes*) et même de vous procurer **une nouvelle paire de lunettes**. Avec elle, vous pourrez mieux voir le monde comme un *lawyer*¹.

Enfin, nous nous appuyerons sur des exemples concrets plus faciles à retenir : adieu l'apprentissage du par cœur ! Le droit est une matière complexe, mais dont les principes directeurs sont simples. Une bonne règle juridique est rationnelle, s'explique facilement et se retient aisément. Les piliers du droit que sont le droit de propriété, le droit du contrat et le droit de la responsabilité sont fondés sur des principes faciles à assimiler.

Vous pouvez parcourir le livre de manière linéaire ou aller directement au sujet qui vous intéresse. Le guide est articulé en quatre questions principales.

1. Comment choisir son statut juridique ? Dans ce voyage entrepreneurial, vous pouvez partir à pied ou à moteur, seul ou à plusieurs. Nous présentons une gamme des véhicules juridiques disponibles avec l'option motorisée (donc distincts de vos deux jambes). Nous passons en revue leurs avantages et inconvénients et les paramètres de la décision. Vous apprendrez à distinguer les actions des parts sociales, l'IR de l'IS, la rémunération en salaire des dividendes et les éléments juridiques à réunir pour créer une société ou se lancer comme entrepreneur.

2. Quelles sont les étapes à suivre pour immatriculer ma société ? Pour ceux qui optent pour la motorisation, nous fournissons un kit de démarrage pour obtenir son immatriculation. Nous verrons, par exemple, comment trouver une dénomination sociale disponible,

1. Un *lawyer* est une personne qui pratique ou étudie le droit. En France, la profession distingue les juristes en entreprise et les avocats. Aux États-Unis, l'avocat est appelé *attorney*. Au Royaume-Uni, l'avocat plaquant – à la barre – se nomme *barrister* et l'avocat conseil, *solicitor*.

comment domicilier sa société. Vous apprendrez à distinguer l'objet social de l'intérêt social et vos nouveaux acronymes amis prendront tout leur sens : le Kbis, le JAL, le SIREN, le SIRET...

3. Quelle gouvernance pour ma société ? Pour ceux qui optent pour un véhicule juridique, nous allons présenter les options de la répartition du capital initial et des organes de gouvernance. Nous soulevons les sujets qui traitent des rapports entre fondateurs et leurs premiers investisseurs. Nous répondrons à la question : pourquoi conclure un pacte d'actionnaires ?

4. Comment intégrer de nouveaux associés dans mon aventure ? Votre projet démarre bien et vous venez de franchir 100 000 euros TTC de chiffre d'affaires. Bravo, vous passez à une nouvelle étape. Vous devez intégrer de nouvelles compétences dans votre équipe. À un million de chiffre d'affaires, la société va muer. Vous recherchez probablement un investisseur institutionnel à ce stade. Ce chapitre s'intéresse à comment gérer l'entrée et la sortie au capital social des associés et comment intéresser vos salariés clés. Nous ferons un focus sur plusieurs clauses soulevées par de potentiels investisseurs (*bad and good leaver...*) et les outils de fidélisation (BSPCE, AGA).

Bien que le mot « entreprise » n'appartienne pas au vocabulaire juridique à la différence de « société », ces deux termes seront considérés comme synonymes pour notre propos.

Avant de partir, notre bagage juridique est-il clair ? Ceux qui ont déjà eu un cours d'introduction au droit devraient pouvoir enjamber cette partie. Pour les autres, nous avons prévu une petite piqûre de rappel sur quelques questions essentielles du droit. Nous y évoquerons les questions suivantes :

- A. Qu'est-ce que le droit ?
- B. À quoi sert le droit
- C. Qu'est-ce qu'une règle juridique ?
- D. Les trois continents juridiques
- E. Où chercher un texte juridique ?
- F. L'obligation, la brique de base de l'écosystème juridique

Si vous avez un doute, tentez le quiz à la fin de l'annexe 1.

Ce guide n'aurait jamais vu le jour sans l'aide de Doug, coach juridique et de ses deux étudiants : Yasmine et Edmond. Leurs dialogues sont reproduits avec cette police.



Doug a passé toute sa vie professionnelle comme *General Counsel* (directeur juridique) dans des multinationales américaines, tout d'abord aux États-Unis, puis en Europe. Généraliste, Doug a connu beaucoup de crises, de négociations délicates et de nombreuses situations conflictuelles. Concret, pragmatique et direct, il vit désormais en France et propose ses services de coach juridique auprès des directeurs juridiques.



Edmond est en master d'une école de commerce prestigieuse. Edmond se dirige vers l'entrepreneuriat. Curieux, il s'emballa pour ses propres idées sans toujours avoir la confiance suffisante pour les défendre face aux objections de son entourage.



Yasmine est en troisième année de cette même école. Yasmine a passé toute son enfance en Angleterre. Avec son franc-parler, Yasmine compare souvent la complexité de la France à l'aune des pratiques outre-Manche. Elle rêve d'y retourner pour se lancer dans un projet d'e-commerce qui lui tient à cœur.

Si vous n'êtes pas tout à fait convaincu de l'utilité du droit, faisons appel à Thomas Jefferson, l'un des quatre fondateurs de la Constitution américaine, qui affirme que « l'étude du droit qualifie un homme pour être utile à lui-même, utile à ses voisins et utile au bien public ».

En bref, le droit permet d'acquérir des compétences spécifiques qui seront utiles tout au long de votre carrière professionnelle, où que vous travailliez et quel que soit votre métier. On a l'usage de dire que le droit mène à tout.

Je remercie tous les rebelles au droit à commencer par mon père, mon épouse pour ses questionnements. Je n'oublie pas tous les jeunes entrepreneurs et étudiants qui portent leur projet à bout de bras.

Ce guide n'aurait jamais vu le jour sans les marques d'intérêts des étudiants d'IESEG et la confiance de Cristiana Sappa qui m'a confié l'élaboration du cours en master « La Boîte à outils juridiques pour entreprendre ».

Je salue l'accueil de ce guide par mes amis et tout particulièrement le retour d'expériences de Pascal Laurence, le retour technique de Bernard Dorcier, les encouragements de Jean Audouard, le questionnement de Laurent Salle (« Je ne comprends toujours pas où tu veux en venir »), l'approche de Pierre-Jean Esbelin sur l'importance de la cartographie et le soutien de la première heure de Maylis Bayvet.

Ce guide est établi à des fins pédagogiques. Il ne prodigue pas en soi de conseils juridiques. Malgré toute l'attention portée à son contenu, ce guide ne peut être à jour du droit tant l'étendue des sujets abordés est vaste et l'évolution du droit sur certains points techniques rapide. N'hésitez pas à faire remonter vos commentaires à **Edmond** : ed.123droit@gmail.com.

Nous poursuivons l'analyse juridique en répondant à la première question structurante qui se pose au créateur d'entreprise : comment choisir la structure juridique qui s'accorde à mes besoins ?

Ready ? Let's get started !

*« J'ai toujours vu que pour réussir parfaitement bien dans le monde,
il faut avoir l'air fou et être sage »
écrivait Montesquieu², un juriste sage et créatif.*

2. *Pensées et fragments inédits de Montesquieu (1689-1755) disponibles sur Gallica BNF (n° 1013) qui sont publiés par un descendant, Gaston de Montesquieu.*

Chapitre 1

Comment choisir son statut juridique ?



Objectifs

1. Appréhender le concept d'*écran social* et celui du *sujet de droit*.
2. Distinguer l'entreprise individuelle d'une société à statuts.
3. Actions ou parts sociales, ce sera plus clair.
4. Le choix de ma structure juridique en une arborescence à six branches.
5. SAS vs SARL : les éléments clés du match.

Doug : Content de faire votre connaissance à tous les deux ! Avez-vous des remarques avant de démarrer par cette première question ?

Yasmine : Je n'ai pas choisi cette formation qui m'a été imposée par l'école. Le droit n'est pas « ma tasse de thé ». Je veux créer ma boîte en Angleterre. Le droit français ne me sera d'aucune utilité.

Doug : Je t'ai entendue haut et fort. En droit des sociétés, il y a plus de similitudes entre le droit français et le droit anglais que de différences. Je peux te le garantir¹. Les équivalences entre les sociétés françaises et les statuts juridiques disponibles au Royaume-Uni sont fournies par ailleurs en annexe.

Edmond (pour changer de sujet) : On utilise souvent le terme fondateur ou entrepreneur pour désigner la personne à l'origine d'une start-up. Est-ce qu'il y a une différence entre ces deux termes ?

Doug : Cette question est pertinente. Il y a en effet une nuance pour le juriste entre un entrepreneur et un fondateur d'une société. Cela nous permet de toucher du doigt un des concepts clés du droit des sociétés.

Essayons de le découvrir à travers cette devinette :

Qui suis-je ?
Tel le phénix, je possède
le don de l'immortalité
et pourtant je suis mortel.

Quel paradoxe ? Comme dans « Questions pour un champion », voici quelques indices :

Je suis un sujet de droit ; vous n'avez jamais dîné avec moi, mais je paierai probablement l'addition lors de notre prochaine réunion.

Comme vous, j'ai un patrimoine propre, un nom, un domicile, des papiers, différents organes pour m'exprimer, un numéro unique d'identification (à l'instar de votre numéro de Sécurité sociale) et je peux intenter un procès (on dit « ester en justice »).

Je peux être poursuivie au pénal comme au civil et être reconnue responsable. Mais je n'irai jamais en prison, car je ne suis pas faite d'os et de chair.

La réponse est : Je suis **une personne morale**. En tant que personne morale, je peux vivre au-delà de la vie de mes fondateurs. La mort de mes actionnaires ou de mes dirigeants n'affecte en rien mon existence.

1. « I heard you loud and clear. We will highlight key similarities and differences between French law and English law. It shouldn't be a waste of your time. I can guarantee it. »

Qui aurait dit que le droit permettrait au docteur Frankenstein de créer un être juridique fictif ?

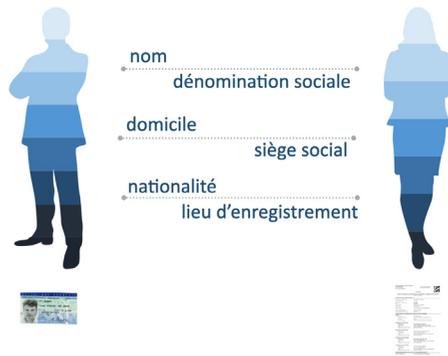
Je demeure cependant **un être mortel**, car je peux être liquidée par mes actionnaires ou par mes créanciers en cas de faillite.

Je suis **liée à un État** dans lequel je suis immatriculée. Indépendamment de ma gouvernance qui dépend de la forme juridique adoptée et des décisions prises par mes associés, j'ai une volonté propre.

Comme tous les êtres humains, personnes physiques, je possède **une personnalité juridique***, c'est-à-dire l'aptitude juridique à faire des promesses et être tenue par mes promesses, à être titulaire de droits et débitrice d'obligations.

Le fondateur d'une société à statuts est celui qui constitue une personne morale, une entité distincte de sa personne physique qui a sa propre existence juridique et qui est destinée à subsister après lui (*a separate legal entity*).

L'entrepreneur est un mot générique qui désigne une personne individuelle. L'entreprise qu'il dirige n'est pas distincte de sa personne physique. On dit aussi que c'est une entreprise individuelle ou un indépendant ou un autoentrepreneur.



une personne physique
an individual

une personne morale
a corporate entity
a legal entity

À gauche, nous avons une personne physique avec sa carte d'identité.
À droite, nous avons une personne morale avec un extrait Kbis.

Tout adulte (en mettant de côté les personnes protégées soumises à curatelle ou tutelle et pour actes les mineurs) dispose du pouvoir de conclure des contrats avec des tiers. Toute personne morale peut également contracter.

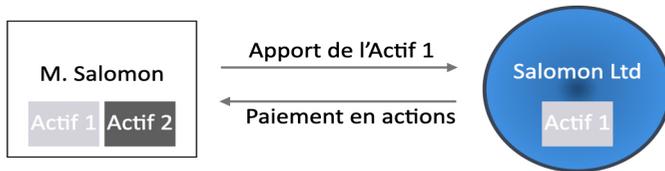
Yasmine : Quelles sont les raisons pour lesquelles on choisit la société à statuts plutôt que l'entreprise individuelle ?

Doug : Il y en a deux principales. Je vais prendre un exemple tiré du droit anglais pour l'illustrer, car les concepts sont similaires.

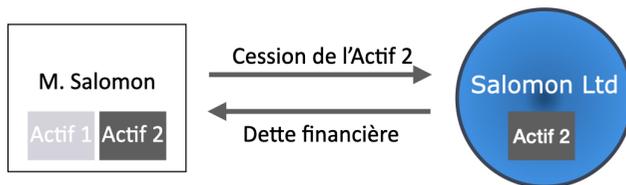
Pourquoi créer ma société ? Une première réponse à travers l'histoire de M. Salomon



- En 1862, le Parlement britannique adopte le Companies Act, une
- nouvelle loi qui permet à sept actionnaires de former une société
- commerciale.
-
- M. Aron Salomon est un entrepreneur. Il possède et exploite un
- atelier de fabrication de bottes dans un cadre familial sur High Street,
- Whitechapel, à Londres. Prenant connaissance de cette loi, il décide
- de former la société « A. Salomon & Co Ltd », que nous nommerons
- pour simplifier « Salomon Ltd ».
-
- Il cède l'activité d'atelier de production à la société ainsi créée pour
- un prix correspondant à sa valeur réelle. Salomon Ltd nouvellement
- constituée lui verse la moitié de la somme sous forme d'actions.
- Ainsi, il se voit attribuer 20 001 des 20 007 actions de la société
- (99,99 % du capital social). Sa femme et ses cinq enfants obtiennent
- chacun une action. Nous avons une société avec un minimum de
- sept actionnaires, comme l'impose la loi.

1^{er} moitié de l'atelier de production

L'autre moitié de la valeur de l'atelier (Actif 2 sur le schéma) sera remboursée par la société à M. Salomon selon une dette échelonnée grâce aux revenus tirés de l'activité de la société.

2^e moitié de l'atelier de production

Pour les clients, les fournisseurs et les passants qui côtoient M. Aron Salomon, rien n'a vraiment changé : ce sont toujours les mêmes interlocuteurs, la même équipe de production, la même exploitation, les mêmes outils. M. Aron Salomon est le Managing Director de la société. Six petites lettres « & Co Ltd » ont seulement été ajoutées sur l'enseigne, sur l'en-tête du papier et sur les factures...

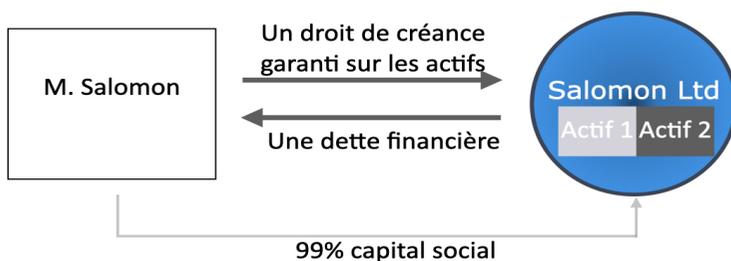
Yasmine : Tout ça pour ça ? Quel est l'intérêt de monter une société ?

Le créancier a une créance. Le débiteur a une dette.

Doug : Écoute la suite. Quelque temps après, le marché se retourne complètement. La société perd ses clients et n'est plus en mesure de payer ses créanciers. Elle se déclare en faillite. Bien conseillé,

M. Salomon avait, lors de la cession de son activité à la société, obtenu une garantie (*a security*) sur le remboursement de la dette financière correspondant aux actifs cédés à Salomon Ltd (Actif 2).

Situation après l'apport et la cession des actifs



Il fait valoir cette garantie et sera le premier remboursé (et même le seul) puisque les autres créanciers ne bénéficient d'aucune préférence ou garantie et que la créance de M. Salomon dépasse la valeur des actifs de la société.

Le liquidateur², qui représente les intérêts des créanciers non garantis, ne voit pas la chose d'un bon œil. Il fait valoir que la société est une fraude (*a sham*) et que M. Salomon doit être reconnu personnellement responsable des dettes de la société vis-à-vis des autres financiers. L'affaire est jugée par la plus haute Cour britannique.

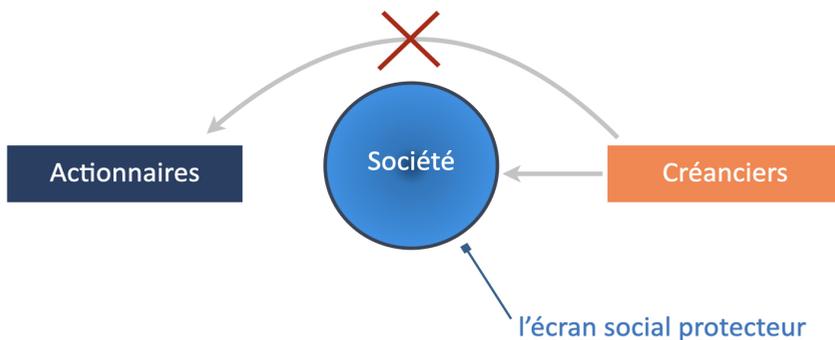
La question posée aux juges est de savoir si M. Salomon (et de manière générale tout actionnaire) peut être tenu responsable des dettes de la société, au-delà de leur apport initial. Autrement dit, si le patrimoine personnel du fondateur est accessible aux créanciers de cette société en cas de faillite.

« Il est impossible de dire en même temps qu'il y a une société et qu'il n'y en a pas » Lord Halsbury, *Salomon & Co Ltd vs Salomon*.

2. En cas de faillite comme dans l'exemple de Salomon, un liquidateur est nommé pour vendre les biens de l'entreprise et rembourser au maximum les créanciers.

Les juges donnent gain de cause à M. Salomon. Son histoire montre l'intérêt qu'il y a à créer sa société afin de ne pas tout risquer en cas de faillite. Le concept d'écran social (*the corporate veil*) instaure une séparation entre le patrimoine personnel des actionnaires et le patrimoine de la société. Ce concept s'applique à peu près partout dans le monde.

Il s'agit concrètement d'une protection, la responsabilité des actionnaires est limitée à leurs apports. Ils ne peuvent pas être poursuivis sur leur patrimoine personnel pour des dettes contractées par la société. Si la société est liquidée, l'actionnaire perd ce qu'il a apporté lors de la création de la société. Mais, il ne sera pas tenu de verser plus que ce qu'il a déjà apporté à la société. Cette responsabilité limitée est le principal avantage de fonder une société à statuts par rapport à l'entreprise individuelle. Ce voile protecteur n'est pas 100 % efficace en particulier lorsque le dirigeant commet une faute de gestion³. De plus, toutes les sociétés n'en bénéficient pas comme la société en nom collectif (SNC) ou la société civile d'exploitation agricole (SCEA).



Doug : Les juges dans l'affaire Salomon mettent en avant le principe fondamental du droit des sociétés selon lequel une société légalement formée est une entité juridique séparée et distincte des actionnaires qui la composent. La société est une personne morale propre à l'instar d'une personne physique. Nous verrons en France qu'en fonction de

3. Cf. Tome 2.

son activité, on distingue des sociétés commerciales et des sociétés civiles. Cette distinction n'est pas habituelle dans les pays de common law.

En bref, comme dans l'exemple de Salomon, vous allez en premier créer une société (cette entité juridique distincte de vous) pour protéger votre patrimoine personnel. Votre risque sera ainsi limité.

M. Salomon en qualité d'actionnaire a perdu son apport dans la société. Cependant, les créanciers n'ont pas été en mesure de récupérer leurs créances (en l'occurrence le remboursement de prêt dont Salomon Ltd a bénéficié) en ponctionnant le patrimoine personnel de M. Salomon. C'est la raison pour laquelle, nous parlons de société à responsabilité limitée (a *Limited Liability Company LLC*), c'est-à-dire que la responsabilité des actionnaires est limitée à ce qu'ils ont apporté dans la société.

-  :
- : Imaginez que vous êtes le dirigeant d'une entreprise qui distribue une
 - : licence d'un logiciel de comptabilité, lequel se trompe dans le calcul
 - : de la TVA sur certaines opérations (un exemple tiré du réel). Votre
 - : responsabilité est particulièrement étendue. Vos clients vont
 - : probablement être redressés par le fisc avec trois années d'arriérés et
 - : des pénalités. Autant vous dire que vous devez avoir une bonne
 - : assurance ! Vous avez été clairement bien avisé d'opter pour une
 - : société à responsabilité limitée plutôt que d'agir en tant qu'une
 - : entreprise individuelle (c'est-à-dire lorsque vous ne créez pas d'entité
 - : distincte de votre personne physique). L'impact plus ou moins grand
 - : de votre activité sur celles de votre clientèle est un critère clé dans le
 - : choix de votre statut juridique.

Edmond : Est-ce la seule raison de s'associer ?

Doug : C'est une des raisons principales pour créer une société à statuts. Lorsqu'il y a une volonté de créer à plusieurs, le chemin de l'association est inévitable.

Pourquoi créer ma société ? Une deuxième réponse en faisant que $(1 + 1) = 3$

Pivoter en start-up, rebondir, changer de direction, faire évoluer son offre pour trouver un nouveau débouché plus prometteur sur le marché.

Doug : Un projet requiert toujours des compétences diversifiées. On en distingue habituellement quatre principales. La première compétence est celle du visionnaire, celui et celle qui créent un nouveau besoin, qui identifient un marché, qui ont la capacité de pivoter. La seconde est une compétence commerciale et marketing, une capacité à communiquer, à convaincre les clients, les fournisseurs, les banques, à faire adhérer au projet, à fédérer les collaborateurs. La troisième (et non des moindres) est une compétence technique, technologique, organisationnelle, un savoir-faire d'industrialisation des processus ou de design, d'être en mesure d'établir des rampes de lancement et de les mettre en route. La quatrième compétence est la capacité à établir un back-office administratif efficace (finance, comptabilité, juridique) en interactions avec toutes les équipes. Il est rare que toutes ces compétences soient réunies sur une seule tête.

La mathématique des investisseurs considère que $(1 + 1) = 3$. Une équipe de deux personnes réunies dans un même but crée beaucoup plus de valeur que l'addition de ces deux ressources prises individuellement. On parle de synergies qui démultiplient la valeur. Dans l'histoire des créations d'entreprises, il y a des « hauts » et beaucoup de « bas ». Être à plusieurs pour affronter ces changements, pour s'adapter aux paysages de types montagnes russes, pour contourner ces changements, est une force. Les investisseurs ont cette perception tirée de l'adage que « l'union fait la force ». Un projet, dont la réussite repose sur une personne seule, est perçu en lui-même comme une source de risque.

Ainsi, la deuxième raison pour laquelle vous allez créer une société est votre volonté de faire quelque chose à plusieurs. Dès que vous

êtes plus d'une personne, le choix de s'associer s'impose. La création d'une entité juridique résulte d'un accord entre les parties que l'on dénomme « Associé » ou « Actionnaire » selon la forme de la société retenue.

EURL = SARLU. Nous préférons parler de SARLU, car c'est plus facile à retenir par rapport à la SASU même si le terme EURL est très usité.

Au XIX^e siècle, les sociétés étaient forcément des regroupements de personnes dont la responsabilité n'était pas limitée. L'idée d'une société unipersonnelle n'est pas imaginable à cette époque. Le XX^e siècle va permettre la création de sociétés à associé unique, c'est-à-dire en supprimant le critère de regroupement de personnes (minimum deux personnes) au profit d'une seule volonté individuelle.

La loi fixe un seuil d'associés minimum pour chaque société. Ci-dessous, le tableau présentant les différents types de sociétés par le nombre de leurs associés.

Un associé	Deux associés	Sept associés	Plus de 100 associés
SASU	SAS	SAS	SAS
EURL/SARLU	SARL	SARL	
	SA non cotée	SA non cotée	SA non cotée
		SA cotée	SA cotée

Doug : Comme vous pouvez le constater, toutes les configurations sont possibles.

Yasmine : Quel est le point commun à l'ensemble des sociétés ?

Doug : Indépendamment du nombre d'associés, l'existence d'un contrat de société en droit français repose sur la réunion de plusieurs éléments que nous allons examiner.

Quels sont les éléments nécessaires pour constituer un contrat de société ?

Doug : Il faut réunir plusieurs éléments clés pour constituer une société en droit français :

- a. *l'affectio societatis* ;
- b. la mise en commun d'un apport par chaque associé ;
- c. la volonté de participer aux bénéfices comme aux pertes qui en résulteront, c'est-à-dire la prise de risques en commun.

A - *L'affectio societatis*

Affectio societatis : l'intention de s'associer.

Doug : Nous commençons par le dernier élément, lequel a été ajouté par les juges en complément des éléments listés à l'article 1832 du Code civil⁴. Pour saisir ce nouvel élément d'ordre psychologique, les juges ont utilisé une formule latine tirée du droit romain : *l'affectio societatis*.

L'affectio societatis est la volonté de collaborer sur un pied d'égalité. Il n'y a pas de société sans cette volonté. Ce serait la flamme, l'esprit de cette collaboration qui se traduit par le principe d'égalité des associés, de prise de risques et la volonté de vivre une histoire en commun, comme la vie conjugale dans un mariage : « pour le meilleur et pour le pire ». Cette notion est empruntée à *l'affectio maritalis* qui lie les conjoints entre eux. Chaque associé a un rôle dans la conduite des affaires de la société et son mot à dire même s'il n'a pas toujours le nombre de voix nécessaires pour imposer son point de vue.

4. « La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes. »