



## • LE CONSEIL JURIDIQUE

### « La SAS facilite les entrées et sorties d'associés »



Séverine Elie, avocate chez **SBKG**

Le choix d'un statut juridique peut considérablement influencer sur sa souplesse à lever des fonds. « La SARL est une structure simple, bien encadrée, mais le formalisme en cas de cessions de titres est très lourd. Il faut faire une modification auprès du greffe, passer une annonce légale et avoir l'agrément obligatoire des associés. Et puis la SARL, c'est 100 associés au maximum. Bref, ce n'est pas la forme juridique la plus adaptée dans le cadre d'une start-up où l'on veut aller chercher des investisseurs et faire bouger son capital, notamment si l'on veut faire appel au

crowdfunding. Il vaut mieux partir d'emblée adopter le statut de SAS, qui permet de faire entrer et sortir facilement des associés », explique Séverine Elie, avocate associée au sein du cabinet marseillais SBKG.

#### La SAS et l'intéressement

Pas de capital minimum (1 €), contrairement à la SA (37.000 €), un nombre d'associés illimités, pas de formalisme en cas de cession de titres... « La SAS c'est du sur-mesure, contrairement à la SA, qui se justifie plus pour des grands projets », poursuit Séverine Elie. Autre atout de la SAS : elle permet d'intéresser les managers : Une dimension qu'il ne faut pas négliger quand on monte une start-up et qu'on cherche à attirer de bons profils.

« Stock-options, bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSPSCE), PEA et autres bons de souscriptions d'actions (BSA)... Tous ces mécanismes d'intéressement sont possibles en SAS, mais pas en SARL. C'est important pour séduire de jeunes managers. Bref, la SAS répond bien aux problématiques d'une start-up, jusqu'au moment où l'on veut entrer en bourse. Là, il faut passer en SA », conclut Séverine Elie. Un moindre mal.