



## SARL ou SAS : quelle structure adopter ?

Sa simplicité la rendait attractive. Aujourd'hui, la SARL est fortement concurrencée par la SAS. Tour d'horizon des points forts de chaque structure avec Fabienne Palvadeau-Arqué, avocate du cabinet Simon Associés.



*"La SAS présente un intérêt évident, à condition de soigner la rédaction des statuts."*

Fabienne Palvadeau-Arqué,  
avocate au cabinet Simon Associés.

La SARL a longtemps été la forme juridique privilégiée de la PME, son "modèle" par excellence. Sa simplicité, sa souplesse la rendaient attractive. Elle offrait, par ailleurs, l'avantage de permettre une transmission de l'entreprise aisée et surtout contrôlée par la maîtrise que ses fondateurs pouvaient garder sur la transmission des parts, via l'agrément des cessionnaires. Aujourd'hui pourtant, la SARL est fortement concurrencée par la souplesse de la SAS.

Comment choisir entre les deux ? La SAS offre l'avantage d'un nombre illimité d'associés, à la différence de la SARL, qui le plafonne à 100. L'apport de biens communs au capital d'une SARL est freiné par l'obligation d'informer le conjoint,

qui pourra, en outre, revendiquer la qualité d'associé ; tel n'est pas le cas dans une SAS. Par ailleurs, seul un cinquième des apports en numéraire peut être libéré dans la SARL, contre la moitié dans la SAS.

S'agissant de la direction de la société, les statuts de la SAS peuvent permettre de maîtriser la présidence et d'organiser son contrôle plus facilement que dans la SARL (consultation des associés avant la prise de certaines décisions, mise en place d'un conseil de surveillance, nomination et/ou révocation par une minorité). Les statuts de la SAS peuvent tout aussi bien attribuer au président les pleins pouvoirs, dans la limite des décisions relevant nécessairement de la compétence des associés. La réglementation de la SARL ne permet pas une

telle marge de manœuvre. Notamment, la nomination du gérant se décide à la majorité absolue (ou à une majorité supérieure si les statuts le prévoient) sur première convocation et à la majorité relative sur seconde convocation. Par ailleurs, sa révocation, prononcée sans juste motif, pourra donner lieu à des dommages-intérêts.

S'agissant de la cession des parts sociales, elle est plus contraignante dans la SARL ; en particulier, un agrément sera toujours nécessaire si elle est faite à un tiers. Dans la SAS, au contraire, la liberté de cession des actions peut être plus ou moins fortement limitée par les statuts, par le biais de clauses d'inaliénabilité, ou de clauses d'agrément, y compris en cas de cession à un associé.

La SAS offre indéniablement une grande souplesse, la réglementation imposant peu de règles. Elle présente donc un intérêt évident, à condition de soigner la rédaction des statuts.

Beaucoup de SARL optent pour la transformation en SAS, ce qui est d'autant plus facile que les conditions régissant la SARL et la SAS sont désormais quasiment identiques (absence de capital minimal, possibilité d'apports en industrie, absence d'obligation de recourir à un commissaire aux comptes, possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu sous certaines conditions). Cette transformation devra être précédée d'un rapport sur la situation de la société et, si la SARL ne dispose pas d'un commissaire aux comptes, celle-ci devra désigner un commissaire

**"La SAS présente une plus grande souplesse"**

à la transformation dont le rapport (sur la valeur des biens composant l'actif social et les avantages particuliers pouvant exister au profit d'associés ou de tiers) devra être déposé au greffe du tribunal de commerce au moins huit jours avant la date de l'assemblée appelée à statuer sur la transformation, l'adoption de nouveaux statuts et la nomination des organes sociaux. Bien souvent, la seule réelle difficulté sera de recueillir l'accord de la totalité des associés, l'unanimité des associés étant exigée par la loi pour la transformation. ■



SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon, Nantes et Montpellier, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de dix pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication, santé). [simonassociés.com](http://simonassociés.com)