

TROIS CLAUSES ESSENTIELLES EN DROIT DES SOCIÉTÉS

INTRODUCTION

Les **statuts** d'une société permettent de régir les relations entre la société et les associés. Ils sont signés dès la création de la société et publiés au greffe du tribunal de commerce compétent.



Les associés peuvent décider de compléter les statuts par un **pacte entre associés**. Le pacte est souvent un acte sous seing privé (acté rédigé et signé par les parties), bénéficiant ainsi de la confidentialité. Il permet par exemple d'accorder des avantages à certains associés.

Pour la rédaction des statuts et d'un pacte, il est recommandé d'être conseillé par un avocat afin de s'assurer de leur équilibre et protéger ses intérêts.

Trois clauses relatives au capital social (sommes des apports effectués par les associés) vont être étudiées.

LA CLAUSE D'INALIÉNABILITÉ

Définition : La clause d'inaliénabilité empêche un associé de vendre ses titres sociaux (parts sociales ou actions) pendant une durée déterminée par la loi ou par les parties. Autrement dit, il s'agit d'une obligation de ne pas vendre.



Intérêt : L'objectif est de s'assurer qu'un dirigeant ou autre personne clef s'implique dans la société. Cette clause peut notamment être complétée par une clause de non-concurrence (interdiction temporaire et limitée dans l'espace d'exercer une activité concurrente moyennant une contrepartie financière s'il s'agit d'un salarié).

Conditions : Il existe un régime général contenu dans le code civil et un régime propre aux actions des sociétés par actions simplifiées (SAS).

- Le régime de droit commun (article 900-1 du code civil) nécessite un intérêt légitime (conserver les biens dans la famille jusqu'au décès de la donatrice) et une durée limitée.
- Pour les SAS (article 227-13 du code de commerce), l'inaliénabilité est limitée à 10 ans et il n'y a pas d'intérêt légitime à caractériser.

LA CLAUSE DE PREFERENCE

Définition : C'est la clause par laquelle un associé/actionnaire s'engage à proposer prioritairement au bénéficiaire de celle-ci de céder ses actions au cas où il se déciderait à les vendre.



Intérêt : Elle permet de ne pas faire entrer de tiers au capital de la société dès lors qu'un associé déjà présent souhaite acheter. L'associé peut ainsi augmenter sa participation dans le capital social.

Sanction : Le bénéficiaire pourra engager la responsabilité civile du tiers et demander des dommages et intérêts.

Lorsque le tiers avait connaissance de la clause et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir, le bénéficiaire pourra par ailleurs demander au juge soit de prononcer la nullité du contrat de cession soit de le substituer au tiers dans le contrat de cession conclu.

LA CLAUSE D'AGREMENT

Définition : Dans les sociétés de personnes (société civile, société en nom collectif...) et dans les sociétés à responsabilité limitée, un associé ne pourra vendre ses parts sociales à un tiers qu'à la condition que le tiers soit agréé par les autres associés. En revanche, dans les sociétés par actions, la cession d'actions est libre mais il est possible de prévoir une clause d'agrément.



Forme : Elle est le plus souvent inscrite dans les statuts. La publicité des statuts rendra la clause opposable aux tiers.

Intérêt : Cette clause permet aux associés de se prémunir contre l'arrivée d'un tiers dans la société. Elle est particulièrement utile dans les sociétés familiales.

Procédure : L'organe compétent pour procéder à l'agrément de l'associé doit être désigné dans la clause. En cas de refus de l'agrément, l'organe compétent est tenu de faire acquérir les actions soit par un associé soit par un tiers.

En tout état de cause, une cession effectuée en violation d'une clause d'agrément sera déclarée nulle.