

## Le formalisme juridique des sociétés doit être respecté



**AUGUSTIN FLEYTOUX ET CANNELLE MAGDANE**  
AVOCAT ASSOCIÉ ET AVOCATE.  
DEGROUX BRUGÈRE

La tendance actuelle est à la simplification du formalisme juridique des sociétés. Mais certaines formalités que bien des entrepreneurs négligent, demeurent essentielles.

■ Dans les sociétés par actions (SA, SAS), la tenue d'un registre retraçant de manière chronologique les transferts de titres (cessions, donations, apports, nantissements, annulations...) est obligatoire. Si son absence n'est pas sanctionnée, ce registre est indispensable dans la mesure où la validité même du transfert de titres est conditionnée à son inscription (article L.228-1 du Code de commerce).

■ Dans toutes les sociétés (sauf la SAS à associés multiples où il n'est pas requis mais conseillé), un registre doit répertorier les procès-verbaux des délibérations des associés. Systématiquement demandé en cas de contrôle fiscal, il doit, selon le type de société, être coté et paraphé au greffe. Les formalités de publicité relatives à certaines décisions sont également obligatoires pour être opposables aux tiers.

■ Dans les 6 mois de la fin de chaque exercice social, il convient de faire approuver les comptes par les associés. Certaines sociétés (SA, SAS, SARL notamment) ont par ailleurs l'obligation de déposer leurs comptes au greffe, dans le mois qui suit leur approbation. L'absence de dépôt peut être sanctionnée par une amende (jusqu'à 1 500 euros par exercice). Par principe, les comptes déposés sont rendus publics. Les micro-entreprises peuvent demander au greffe d'en conserver la confidentialité et les petites entreprises peuvent demander celle du compte de résultat.

■ Nouveauté de cette année : à compter du 1<sup>er</sup> avril 2018, toutes les sociétés non cotées doivent avoir déclaré l'identité de leurs bénéficiaires effectifs : il s'agit de toute personne physique qui détient, directement ou indirectement, plus de 25 % du capital ou des droits de vote ou exerce par tout autre moyen un pouvoir de contrôle sur la société. Le dépôt peut être fait en ligne. Les sociétés qui n'auraient pas encore procédé à ce dépôt doivent le faire sans tarder : la sanction peut aller jusqu'à six mois d'emprisonnement et 7 500 euros d'amende.

Toute modification des informations fournies devra par ailleurs faire l'objet d'un nouveau dépôt dans un délai de 30 jours. Ces informations, qui ne sont pas rendues publiques, pourront être communiquées à certaines autorités.

# Cent de ses cadres deviennent actionnaires d'Apside

Le fondateur de la société de conseil passe le relais à ses équipes.

**DANIELÉ GUINOT** @danielequinot

**FINANCE** Quarante-deux ans après avoir fondé Apside, société de conseil en technologies, Michel Klar vient d'en transmettre une partie du capital à une centaine de ses cadres. Le dirigeant est toujours actionnaire à hauteur de 20 % environ et les managers possèdent désormais 35 % de l'entreprise. En parallèle, la société de capital-investissement Siparex vient de reprendre, elle aussi, 35 % du capital (30 millions d'euros) dans le cadre d'une opération de LBO. Le solde est entre les mains d'investisseurs minoritaires du Crédit agricole, fédérés par Socadif (18 millions d'euros investis).

Créée en 1976, la société d'ingénierie technologique et industrielle (aéronautique, spatial, défense, automobile, ferroviaire) et des systèmes d'information et de solutions digitales (banque, assurance...) se porte bien. Depuis une quinzaine d'années, son chiffre d'affaires progresse de plus de 10 % par an et il s'élève aujourd'hui à 170 millions d'euros. Apside emploie 2400 personnes dont 2000 consultants.

Pourquoi avoir privilégié l'actionariat salarié ? « La culture de l'entreprise, plutôt collégiale, s'y prêtait, répond Michel Klar, soucieux de transmettre son entreprise dans la continuité et à l'origine de l'opération. Il y a quelques années, nous avons mis en place des stock-options - ce qui est plutôt rare dans une entreprise non cotée - et ensuite des plans d'actions gratuites. » Nombre de salariés sont ainsi devenus actionnaires d'Apside par le biais des actions gratuites distribuées à l'ensemble des cadres. Une trentaine, alors que les taux d'intérêt sont très bas, ont préféré aller au-delà du montant qui leur avait été alloué.

« La formule permet de fédérer les équipes qui, chez nous, sont déjà très impliquées. C'est aussi un moyen de les fidéliser et de renforcer l'attractivité de l'entreprise »

MICHEL KLAR, FONDATEUR D'APSIDE

« Certains, assez peu nombreux, ont souscrit une offre de financement classique avec un emprunt sur sept ans, ce qui est la norme dans les sociétés non cotées », explique Étienne Pirard, directeur LBO à la banque Palatine. Pour les prêts aux montants relativement peu élevés (50 000 euros), la garantie usuelle est le nantissement des actions. « Les sûretés sont calibrées en fonction du profil de l'emprunteur, du montant et de la durée du financement », précise Étienne Pirard. En revanche, lorsque les sommes sont plus significatives, la banque - comme ses concurrentes - demande des garanties supplémentaires.

« Dans les opérations de LBO, il est assez fréquent d'élargir l'ouverture du capital aux managers, cela permet un alignement des intérêts entre l'ensemble des actionnaires », note Étienne Pirard. De fait, l'actionariat salarié présente de nombreux avantages, à la fois pour l'entreprise et bien sûr pour l'actionnaire. « La formule permet de fédérer les équipes qui, chez nous, sont déjà très impliquées », explique Michel Klar, qui dans quelques mois cédera les rênes d'Apside à Pierre Gauthier, futur président du directoire. « C'est aussi un moyen de les fidéliser et de renforcer l'attractivité de l'entreprise », ajoute le dirigeant, qui bientôt assurera la présidence du conseil de surveillance.

Plus que dans d'autres domaines, la valeur d'une entreprise de conseil repose en effet sur l'expertise et la qualité de ses équipes. D'où la nécessité de conserver les talents. « Dans le secteur du conseil en technologies, le marché de l'emploi est tendu. Il est donc très important de tisser des liens forts avec la société pour conserver les cadres », souligne Benoît Métais, directeur associé de Siparex. Des cadres liés financièrement au sort de leur entreprise seront aussi plus motivés. « Plus ils sont nombreux à être associés au projet entrepreneurial et plus l'entreprise sera

capable de continuer à croître de façon dynamique et de poursuivre son internationalisation », ajoute Benoît Métais.

La société, qui jusqu'à présent a essentiellement grandi par croissance organique, veut passer à la vitesse supérieure. « Nous sommes les premiers de notre catégorie à être totalement indépendants. Nous souhaitons à présent entrer dans une nouvelle catégorie où les adversaires sont plus gros. Pour cela, nous avons besoin d'une plus grande structure financière, c'est ainsi que nous avons eu recours au LBO », explique Michel Klar. Déjà présente au Benelux et en Suisse, Apside souhaite se développer en Europe, en particulier en Allemagne, où elle vient de s'implanter. Elle ambitionne aussi à terme d'explorer de nouveaux marchés sur d'autres continents, dont l'Amérique du Nord.

L'actionariat salarié dans les entreprises non cotées est promis à un bel avenir. « La moitié des 5300 sociétés de taille intermédiaire françaises (ETI) seront transmises au cours des cinq à dix prochaines années », souligne Étienne Pirard. ■



Michel Klar, PDG d'Apside. APSIDE

EN PARTENARIAT AVEC



## Un parcours hors norme vers l'entrepreneuriat

La création d'entreprise a toujours relevé du défi. Et lorsque l'initiative émane de jeunes aux projets fragiles ou aux parcours atypiques, les obstacles s'amplifient. À Nantes, une expérience d'accompagnement veut rompre avec cette fatalité.

Elles s'appellent Cindy, Dounia, Mona, Chloé et Akshada, et ont en commun la volonté d'entreprendre. Elles se sont lancées dans la cosmétique, l'alimentation, la mode ethnique ou les accessoires de voyage. Mais, souvent sans diplôme ni formation, et toujours sans réseau, elles ont besoin d'aide, concrète et constructive. Pour atteindre leur but, elles cherchent le soutien de professionnels expérimentés, pour leur délivrer des conseils, leur indiquer une direction à suivre.

### Une aide à l'insertion

Ces cinq jeunes femmes ont suivi des parcours atypiques et, malgré leurs belles idées, n'ont pas été formées à la fonction d'entrepreneur. Elles ont été repérées dans le cadre du programme d'accompagnement à l'entrepreneuriat lancé par Apprentis d'Auteuil et destiné à l'insertion professionnelle des jeunes adultes éloignés du monde du travail. Initiée à Marseille en 2015, l'expérience s'est propagée à Paris, Lyon, Nice. Et à Nantes en 2017, où elle est baptisée LAB pour « Lanceur à Business ». À la clé, des formations, une boutique éphémère et la mise en place d'un programme de mentorat.

### Des freins à débloquent

Après une première expérimentation, la nouvelle promotion accompagne les projets portés par les cinq jeunes entrepreneures. Le LAB les a identifiés grâce aux relations nouées avec l'écosystème local. Comme près de 60 % des jeunes Français qui préfèrent le statut d'indépendant, elles

ont choisi l'entrepreneuriat plutôt que la voie du salariat. « Aucune n'avait pourtant le profil de l'entrepreneur », commente Yoann Robin, responsable du LAB. « Toutes étaient motivées pour entreprendre, mais confrontées à ce que l'on appelle des freins périphériques liés à des fragilités scolaires, un manque de confiance en soi, ou à la cruelle absence de réseau. »

### Écouter et transmettre

Imaginé pour dépasser ces obstacles, le programme est « une alternative qui vise à intégrer des projets peu représentés dans les structures traditionnelles », explique Yoann Robin. Il donne aux jeunes des outils pour passer de l'échec à la réussite.

« Donner aux jeunes des outils pour passer de l'échec à la réussite »

Nous leur faisons rencontrer des étudiants d'écoles de communication ou de management, des entrepreneurs et des experts ». Une transmission fondamentale dont « tous les entrepreneurs ont un jour bénéficié ». Le mentorat s'inscrit dans cette politique et le LAB s'est appuyé sur les compétences du Centre des jeunes dirigeants Nantes-Atlantique (CJD) pour prolonger ce soutien. Sébastien Chadourne, son président, a mobilisé quatre mentors parmi les membres du CJD, prenant lui-même Akshada sous son aile : « Notre rôle, notre valeur ajoutée, c'est une grande écoute, de la bienveillance et la mise à disposition d'un réseau. Ces femmes ont des talents et des idées, mais beaucoup de phases de construction de l'entreprise leur échappent. À nous de les pousser à agir. »



Yoann Robin, responsable du LAB Nantes, d'Apprentis d'Auteuil

Comment se traduit l'aide apportée par le LAB ?

« Le LAB ouvre des pistes multiples à travers ses formations et met en contact ses bénéficiaires avec des compétences ciblées. La boutique éphémère permet de tester les produits. Quant au mentorat, il accompagne les jeunes entrepreneurs dans la posture de dirigeant et les ouvre à d'autres expertises indispensables à leur autonomisation.

Jusqu'où peut aller votre rôle ?

« Le LAB réinterroge sur les choix et les incohérences des projets. Nous poussons ces jeunes à s'ouvrir au-delà de leurs idées et de leurs acquis. Nous les mettons dans une situation d'exigence. Nous devons nous assurer qu'ils exploitent bien les opportunités et qu'ils ne baissent pas les bras.

Quelle est la finalité du projet ?

« Ce n'est pas tant la création de l'entreprise, car les projets peuvent ne pas aboutir. C'est avant tout une reprise de la confiance en soi, des clés offertes pour une réinsertion, une façon de se raccrocher à l'emploi.

### L'ACCOMPAGNEMENT DU LAB EN CHIFFRES

- Pendant les 4 premiers mois du dispositif, les entrepreneurs bénéficient de :
  - 80 h de formations thématiques (stratégie, développement commercial, gestion...)
  - 100 h d'accompagnement individuel et collectif
  - 102 jours de test en boutique

Publi-communiqué réalisé par 14HAUSSMANN