

**RICHARD GARUTTI**

# Comment aborder un dossier de constitution de société ?

Dans le cadre de l'UJA, Richard Garutti, avocat spécialiste en droit des sociétés, prépare une conférence, organisée le 27 avril prochain, sur le thème « Mon premier dossier de droit des sociétés », en collaboration avec Affiches Parisiennes.

**Affiches Parisiennes :** Pouvez-vous nous présenter votre cabinet et votre activité ?

**Richard Garutti :** Nous avons créé, il y a presque deux ans Negotium Avocats, un cabinet spécialisé en droit des affaires dédié à l'accompagnement juridique des entreprises, autour d'une proposition forte : permettre à tout entrepreneur et dirigeant, quelle que soit la taille de l'entreprise et son budget, de mettre en place une stratégie juridique adaptée à leur projet en expliquant que le Droit constitue une véritable valeur ajoutée pour sécuriser et pérenniser le projet d'entreprise. En effet, sans sécurité juridique, la valeur des actifs de l'entreprise n'est que virtuelle. Negotium Avocats est constitué de deux associés ayant des pratiques complémentaires, en droit des sociétés et en droit commercial, qui interviennent aussi bien en conseil qu'en contentieux.

En droit des sociétés, nous traitons les questions qui touchent à la structuration d'une société et à l'organisation des relations entre associés.

Tout d'abord, au stade de la constitution, dès le choix des statuts. Afin que le client puisse mettre en place une stratégie juridique et anticiper les évolutions de sa structure et les éventuelles difficultés, nous nous attachons



à comprendre son projet et sa situation personnelle et professionnelle pour le conseiller au mieux.

Par exemple, un entrepreneur marié sous le régime de la communauté de biens qui vient nous consulter en nous indiquant qu'il souhaite constituer une SARL pour son activité n'a pas toujours conscience des implications d'un tel choix, notamment avec ce type de structure, en cas

de divorce. Nous allons donc lui expliquer les différentes implications (revendication des parts par le conjoint, articulation avec la clause d'agrément légale...) et éventuellement lui conseiller de changer son régime matrimonial afin qu'une séparation ne remette pas en cause le fruit de son activité, ou, s'il souhaite partager le fruit de son activité, l'orienter vers un autre type de structure, comme une SAS, en

prévoyant des clauses de rachat ou d'exclusion en cas de dissolution de la communauté.

Autre exemple très concret : dans les sociétés civiles immobilières, les placements sont généralement faits par des associés avec des enjeux financiers souvent très importants. Que se passe-t-il en cas de mésentente entre les associés ? Dans les statuts, si la clause de retrait n'est pas adaptée, un cas de blocage peut survenir

et la seule sortie consiste en la dissolution de la société, ce qui n'est pas forcément satisfaisant comme solution. En adaptant la clause de retrait, un associé ou un groupe d'associés peut bénéficier d'un mécanisme efficace permettant de racheter la participation de co-associés ou au contraire de se faire racheter leur propre participation. Notre objectif est de proposer à nos clients entrepreneurs le meilleur outil, un outil évolutif qui leur permette de négocier utilement avec leurs associés en cas de conflit.

Le droit des sociétés est ainsi jalonné de finesses qu'il faut savoir identifier pour anticiper d'éventuelles difficultés et pour prévoir dès l'origine, autant que possible, des mécanismes permettant de fluidifier les relations entre associés. La valeur ajoutée du conseil réside précisément dans l'expertise et la maîtrise de ces finesses qu'un simple modèle de statuts (désormais accessible à tous) ne permet pas de percevoir. Tout modèle doit nécessairement être adapté à la situation particulière de chaque client, ce qu'ont d'ailleurs toujours fait les avocats bien avant la généralisation d'Internet. Internet peut être en cela un leurre : ce n'est pas parce que l'information est facilement accessible qu'elle est véridique et maîtrisée. L'ère de la digitalisation massive dans laquelle nous sommes entrés depuis un certain nombre d'années offre alors aux avocats une formidable opportunité de mettre en avant la valeur ajoutée de leurs conseils.

Nous sensibilisons également nos clients sur le fait que dans certains cas les statuts de société ne sont pas suffisants pour organiser efficacement les relations entre associés et nous les conseillons alors sur la mise en place de pacte d'actionnaires. D'une manière générale, la pérennité d'une société suppose que les points de désaccords entre associés puissent être réglés de manière rapide et efficace, quitte

## « J'interviens depuis 16 ans dans le domaine du droit des sociétés qui constitue ma matière de prédilection. »

à recourir aux tribunaux dans un second temps. Un pacte d'actionnaires permet justement de prévoir différents mécanismes pour assurer une stabilité et une cohérence de l'actionariat d'une société.

Nous intervenons également dans la structuration ou la restructuration de sociétés ou de groupe de sociétés, de la création de holding à la filialisation d'activité, en passant par la fusion d'entités. Au préalable, nous faisons une revue rapide de la situation pour adapter ou mettre à jour les mécanismes existants. Dans la mesure où le droit des sociétés, et le droit d'une manière générale, évolue constamment tant sur le plan législatif que sur le plan jurisprudentiel, les dirigeants et associés doivent être sensibilisés au fait que l'avocat est un véritable partenaire dont la mission est de concourir à la sécurisation juridique des situations existantes. Ainsi, au sein de *Negotium Avocats*, nous nous attachons, par nos conseils, à actualiser en permanence les mécanismes qui gouvernent les structures sociétales ; par exemple en ce qui concerne la validité des clauses d'exclusion dans les SAS : de nombreux statuts prévoient encore que l'associé dont l'exclusion est envisagée ne participe pas au vote alors que la jurisprudence a invalidé ces clauses il y a quelques années. Autre exemple avec les difficultés qui peuvent naître autour de la rémunération des dirigeants dans le cadre des conventions de management fees (prestations de services administratifs exis-

tant entre sociétés d'un même groupe) dont le bien fondé est remis en cause par l'administration fiscale et les tribunaux.

**A.-P. : Vous intervenez également dans le cadre de la transmission d'entreprises...**

**R.G. :** Oui, c'est également un volet important de notre activité en droit des sociétés. Il y a un nombre considérable de TPE et de PME qui se transmettent, soit dans le cadre d'une succession ou tout simplement de ventes de gré à gré. Notre rôle se décline autour de deux axes. Tout d'abord, une assistance à la négociation, en proposant d'intervenir le plus en amont possible dans le projet de cession et en portant notamment une attention forte dès le début sur la négociation des garanties et des modalités de paiement afin de jauger le sérieux et les risques de l'opération envisagée. Nous donnons à nos clients un ensemble de conseils pour leur permettre de négocier au mieux de leurs intérêts, notamment en les faisant bénéficier de notre expérience de négociations dans des transmissions similaires, et d'apprécier les risques sur l'ensemble de l'opération, notamment en les faisant bénéficier de notre expérience en matière de contentieux sur les opérations de cession. Puis, nous intervenons sur la rédaction ou la co-rédaction de la documentation (protocole de cession, garantie, annexes...) afin que celle-ci soit claire et corresponde à la volonté des parties de manière à ne pas laisser de place à l'interprétation judiciaire des conventions en

cas de contentieux. Nous nous efforçons de faire comprendre à nos clients que les honoraires de conseil constituent un investissement leur permettant de sécuriser l'opération, d'optimiser les fruits qu'ils peuvent en retirer ou de minimiser une perte en cas de contentieux. Il faut savoir que, d'une manière générale, le contentieux coûte plus cher que le conseil.

**A.-P. : Vous êtes aujourd'hui spécialiste en droit des sociétés.**

**R.G. :** Je suis en effet titulaire du certificat de spécialisation en droit des sociétés, délivré par le Conseil national des barreaux. Le CNB certifie ainsi un certain nombre de spécialités comme le droit des sociétés, le droit fiscal, le droit commercial, devenu droit des affaires et de la concurrence... Ces certificats sont délivrés à des confrères qui peuvent justifier d'une expertise assez forte dans un domaine qu'ils traitent de manière quotidienne. Ils sont délivrés après audition par une commission, composée de professionnels, professeurs d'université et avocats titulaires de la même spécialité. Pour ma part, j'interviens depuis 16 ans dans le domaine du droit des sociétés qui constitue ma matière de prédilection. Le fait d'être titulaire du certificat de spécialité m'a permis de sanctionner cette expertise. Sur un autre plan, un master en école de commerce m'a permis d'appréhender le monde de l'entreprise et ses enjeux non seulement au travers du droit, mais aussi au travers des dimensions stratégiques, managériales, comptables et financières.

**A.-P. : Pourriez-vous nous préciser les grandes lignes de votre parcours professionnel ?**

**R.G. :** Je suis titulaire d'un troisième cycle en droit des affaires et d'un master d'école de commerce. J'ai été pendant huit ans collaborateur d'un cabinet d'avocats français, de taille

►►► moyenne, au sein duquel j'intervenais sur les différents aspects du droit des sociétés précédemment évoqués et sur des opérations de *private equity*. Je suis ensuite devenu juriste financier dans une banque d'investissement dans le domaine des financements structurés. Ce parcours m'a permis de découvrir les aspects à la fois de haut de bilan et de bas de bilan. En tant que praticien du droit, il est intéressant de bénéficier de ces deux expériences éminemment complémentaires. En cabinet, l'avocat intervient ponctuellement pour un client ou pour une opération donnée. En entreprise, le rôle du juriste est de défendre en permanence les intérêts de l'entreprise, sans être l'empêchement de tourner en rond, mais au contraire en aidant les opérationnels à évaluer les risques judiciaires et en étant surtout force de proposition et non autorité de sanction. Après ce passage en banque, j'ai fondé mon cabinet il y a sept ans jusqu'à la création de *Negotium Avocats*, avec mon associé Benoit Favot. Ce dernier est en charge du département droit commercial qui traite des questions tenant à l'immobilier d'entreprise (notamment les fonds de commerce et les baux commerciaux) et aux contrats commerciaux. Les départements de notre cabinet, sont complémentaires, et nous intervenons dans les différents domaines aussi bien en conseil qu'en contentieux. Au sein de *Negotium Avocats*, nous considérons en effet que la pratique du conseil est indissociable de celle du contentieux : pratiquer le contentieux permet de savoir comment un acte que l'on rédige peut se dénouer devant un tribunal. Inversement, la pratique du conseil permet d'identifier les forces et

les faiblesses d'un acte juridique en cas de contentieux et d'en tirer parti.

**A.-P. : Vous êtes également membre de la commission permanente de l'UJA. Comment apportez-vous votre expertise aux jeunes avocats ?**

**R.G. :** Je vais très prochainement co-animer une formation avec les experts formalistes et Boris Stoykov, directeur juridique des Affiches Parisiennes. Cette conférence, organisée le 27 avril prochain, aura pour thème « Mon premier dossier de droit des sociétés ». Nous allons avoir une approche très pratique, sans nous limiter à faire une simple revue des règles qui s'appliquent aux différentes sociétés, en donnant aux confrères, jeunes ou moins jeunes, qui interviennent dans ces matières, un ensemble de conseils sur la manière dont on peut aborder un dossier de constitution de société, des aspects stratégiques aux arcanes des clauses, en passant par les documents à demander, à parapher et à signer, et la réalisation des formalités avec le formidable outil que propose actuellement *Affiches Parisiennes*, notamment pour la publication des annonces légales.

**A.-P. : Avez-vous d'autres missions au sein de la commission permanente de l'UJA ?**

**R.G. :** Au sein de l'UJA, je mets mon expertise à disposition au sein de la commission entreprise. Je participe également de manière ponctuelle à la commission exercice professionnel – installation, notamment pour conseiller les jeunes confrères qui veulent exercer en société ou à plusieurs. Passer le cap de l'installation individuelle pose un certain nombre de questions, notamment celle du choix de la structure.

**A.-P. : Vous intervenez également au sein de la Caisse nationale des barreaux français ?**

**R.G. :** Oui, j'ai été élu en tant que délégué à la CNBF. Nous sommes dix-sept membres de l'UJA à avoir été élus pour une durée de six ans et nous commençons cette nouvelle mandature. C'est là encore un champ très important, celui de la retraite des avocats. Il y a beaucoup à faire pour gérer notre régime de retraite et pour sensibiliser tous les confrères aux enjeux de notre système. La direction de la caisse fait un travail très important et le fait que l'UJA puisse être associée à ce travail est naturellement de bon augure dans la mesure où les jeunes avocats sont également concernés par l'avenir de ce régime et le financement des retraites futures des quelque 60 000 avocats en exercice en France, actuellement.

**A.-P. : Aujourd'hui, le jeune avocat a également besoin d'outils innovants, notamment au moment de l'installation. Quelle est votre approche de cette transition digitale ?**

**R.G. :** Les défis numériques constituent l'enjeu majeur du XXI<sup>e</sup> siècle pour la profession d'avocat comme d'ailleurs pour toutes les professions, touchées par le phénomène de commoditisation – banalisation, ndr. Nous devons nous recentrer sur notre cœur de métier qui est le conseil. La valeur ajoutée est là. À l'extérieur, nous devons également être force de proposition pour que la justice se digitalise. Le RPVA, qui permet de faire des mises en état en ligne, a marqué une première avancée. Il induit un gain de temps considérable pour les clients, les avocats, les magistrats et les greffiers. Il faut que ce système soit le plus développé possible et qu'il se généralise. Il y a également beau-

coup à dire au niveau des tribunaux de commerce où nous en sommes toujours aux audiences publiques, avec les mandataires au commerce. Ces derniers pourraient aussi passer à la mise en état en ligne afin d'accélérer les procédures.

Au sein de l'UJA, notre second vice-président, Eric Le Quellenec, spécialiste en droit des nouvelles technologies, a publié un guide sur l'avocat numérique, une importante contribution sur la numérisation et les outils qui peuvent être développés.

Il y a deux mois, nous avons reçu en commission permanente des confrères qui ont présenté plusieurs outils, dont certains ont été développés avec l'incubateur du barreau de Paris. Une première plateforme a été créée pour faciliter les postulations et les vacations entre confrères. Une deuxième plateforme a pour vocation de permettre un accès plus simple à la profession d'avocat. Le CNB contribue également à cette transition digitale avec notamment le lancement de sa plateforme « avocat.fr » qui permet la mise en relation de clients qui expriment des besoins juridiques avec des avocats. Tous les confrères de tous les barreaux devraient aujourd'hui s'inscrire sur cette plateforme, de façon à ce que nous nous différencions d'autres plateformes qui proposent des prestations juridiques qui ne sont pas effectuées par des avocats ; nous mettrions ainsi tout simplement en avant le titre d'« avocat » comme un label d'expertise. En tout cas, les jeunes cabinets ont intérêt à suivre cette voie digitale pour accroître la rentabilité de leur modèle et donc la qualité de leur intervention auprès de leurs clients.

**Propos recueillis par Boris Stoykov et Jean-Paul Viart  
redaction@affiches-parisiennes.com**