

La société commerciale

Description

La société commerciale reste actuellement l'option la plus souvent retenue lors de la [création d'une entreprise](#). Et pour cause, la raison d'être de ces structures coïncide, bien habituellement, avec les objectifs des porteurs de projet. Cela dit, les futurs dirigeants ont alors tout intérêt à se renseigner sur la question avant de se lancer. Cela leur épargnera éventuellement toute mauvaise surprise.

[Créer mon entreprise commerciale en ligne](#)

Qu'est-ce qu'une société commerciale ?

La majorité des créateurs emploient le terme « société commerciale » de manière abusive. Pourtant, cette appellation a sa propre définition juridique. Une notion qu'il convient donc de bien comprendre. **Une parfaite compréhension de ce concept aidera chacun à mieux appréhender ses responsabilités** en tant que chef d'entreprise.

Définition

Une société commerciale **correspond à une entité juridique** dont le fonctionnement et les modalités de constitution et de dissolution sont définis par le Code du commerce. Ce texte retient l'objet social de l'entreprise et sa [forme juridique](#) comme critère de distinction avec d'autres typologies d'établissement.

Caractéristiques

Le Code de commerce reconnaît un certain nombre de caractéristiques aux sociétés commerciales. De plus, ces enseignes sont dotées d'une personnalité morale et **naissent des apports fournis par les associés**. En ce sens, elles correspondent à des [sociétés de capitaux](#) dont la durée d'existence est fixée à 99 ans.

Ces entités doivent être enregistrées au Registre du commerce et des sociétés ([RCS](#)). Dans ce contexte, une immatriculation sera donc de mise. Lors de leur création, il faut que les futurs dirigeants rédigent **des statuts qui définissent leur fonctionnement**.

Quels sont les formes et objets de la société commerciale ?

Comme cité précédemment, une structure peut être **qualifiée de société commerciale par la forme ou par l'objet**. Ces deux critères méritent toute l'attention des entrepreneurs. Connaître les détails à ce sujet permettra au principal concerné de confirmer qu'il va bien s'atteler à la création d'une société commerciale.

Différentes formes pour cette société

Les sociétés commerciales **peuvent prendre de nombreuses formes**. On trouve, par exemple, les sociétés :

- À responsabilité limitée ([SARL](#)) ;
- Par actions simplifiée (SAS) ;
- Anonymes (SA).

À noter : selon la définition donnée par le Code du commerce, ces sociétés doivent compter au moins deux associés. Toutefois, des exceptions sont admises. Voilà pourquoi les porteurs de projet peuvent se lancer dans la création d'une société unipersonnelle à l'exemple de l'[EURL](#) ou de la SASU.

La société en nom collectif ([SNC](#)) et la [société en commandite simple \(SCS\)](#) ont également un caractère commercial. Dans ces établissements, **une partie des associés devront agir en qualité de commerçant**.

Bon à savoir : selon la loi, il existe différents types de sociétés commerciales. En effet, l'[entreprise d'insertion](#) est considérée comme telle.

Objet correspondant aux activités

La vocation commerciale d'une société peut être reconnue en s'appuyant uniquement sur la nature de ses activités. Le Code de commerce liste effectivement **les activités concernées**. Parmi celles-ci, on peut citer :

- L'achat et la revente de marchandises ;
- La restauration ;
- La fourniture de services bancaires.

Pourquoi créer sa société commerciale ?

La création de ce type d'établissement **présente de nombreux avantages**. Ce choix donne les moyens de :

- Lancer un projet entrepreneurial en limitant les risques ;
- Susciter l'intérêt des potentiels partenaires financiers ;
- Gagner en crédibilité dans un secteur particulièrement concurrentiel ;
- Préparer sa succession.

Ces avantages découlent du fait **que les responsabilités des associés seront limitées à leurs apports respectifs**. Les [parts sociales peuvent être cédées](#) aux héritiers ou à des investisseurs. Pour ces derniers, cette cession se fera en contrepartie d'obligations ou de dividendes. Dans tous les cas, les entrepreneurs apprécient également mettre en commun leurs compétences pour atteindre un objectif commun.

Comment créer sa société commerciale ?

Étant donné que le Code du commerce encadre la création d'une société commerciale, les créateurs ne doivent rien laisser au hasard. À cet effet, les principaux concernés doivent **respecter les étapes décrites ci-dessous**. Celles-ci leur permettront d'avoir une feuille de route précise.

Étape 1 : Rédaction des statuts

Tout d'abord, l'initiateur du projet et ses associés doivent, dans un premier temps, rédiger les statuts. Ceux-ci **définissent le fonctionnement de la structure et livrent de nombreuses autres précisions** telles que :

- Le profil du dirigeant ;
- Les modalités de cession des parts sociales.

Étape 2 : Choix du capital social.

Ensuite, l'ensemble des associés doivent également fixer le montant du [capital social](#). Cette somme servira ainsi à financer les premiers mois d'activité et **permettra aux personnes extérieures de juger du sérieux de l'entreprise**. Pour toutes ces raisons, on veillera à constituer un montant raisonnable.

Étape 3 : Formalités et dépôts du dossier

Après avoir déterminé le montant du capital social, chaque associé est tenu de verser 20 à 50 % de la valeur des parts souscrites. Cette somme sera déposée auprès d'une banque habilitée. Pour cela, les statuts doivent être préalablement signés par toutes les parties prenantes. Il faudra également d'ores et déjà faire publier auprès d'un [Journal d'annonces légales](#) la constitution de son entreprise.

Une fois ce dépôt effectué, **les fonds seront bloqués jusqu'à ce que le représentant légal de l'établissement puisse fournir le Kbis**. Par ailleurs, il reste à régler les formalités en ligne pour déclarer son activité. Ces démarches sont à réaliser en ligne sur le guichet des formalités des entreprises. Les associés doivent ainsi fournir :

- Un original des statuts de l'établissement ;
- Une copie de l'acte de nomination du dirigeant ;
- Un justificatif d'occupation du siège ;
- L'attestation de parution de l'annonce de constitution ;
- Un justificatif d'identité du gérant.

Étape 4 : Immatriculation

Le guichet unique **transmettra chacune des pièces fournies aux établissements compétents**. Quelques-unes d'entre elles seront destinées aux organismes sociaux pendant que d'autres s'adressent à l'administration fiscale.

Quoi qu'il en soit, **le dépôt du dossier de constitution a pour finalité d'immatriculer l'entreprise au Registre du commerce et des sociétés (RCS)**. Une fois l'immatriculation accomplie, la structure sera enfin dotée d'une personnalité juridique. La personne chargée de cette démarche obtiendra [un extrait Kbis](#) à l'issue de cette procédure.

Étape 5 : Coûts à prévoir pour sa création

La création d'une société commerciale immobilière ou classique engage des

dépenses. Les créateurs doivent donc prévoir **entre 100 euros et 400 euros** pour la [publication d'une annonce légale](#) et une **quarantaine d'euros pour l'immatriculation de la structure**. D'autres dépenses peuvent s'y ajouter si les porteurs de projet décident de louer les services d'un :

- Juriste ;
- Expert-comptable ;
- Commissaire aux apports.

Étape 6 : Délais d'élaboration d'une société commerciale

La création d'une société **peut prendre entre 1 mois et une année entière**. En effet, les délais dépendent de la complexité du projet et des experts que l'on prévoit de solliciter. Il convient de savoir qu'avant même de passer à la rédaction des statuts, les actionnaires doivent mener une étude de marché pour réduire les risques d'échec. Tout dépendra donc des obstacles à surmonter pour collecter des informations fiables et affiner son projet.

Quelles différences avec la société civile ?

Les [sociétés civiles](#) sont régies par le Code civil et non par le Code du commerce. Elles n'ont pas pour objet d'exercer [une activité commerciale](#), mais **poursuivent un but social**. En raison de leur essence, ces établissements sont soumis à des règles totalement différentes. À titre d'exemple, la responsabilité des actionnaires ne sera pas limitée par le montant de leurs apports.

FAQ

Pourquoi la société commerciale est-elle la plus souvent retenue par les créateurs ?

Ce type de société est le plus prisé par les entrepreneurs parce qu'il a pour but de générer du profit et ensuite de partager les bénéfices réalisés. Une société civile n'a pas forcément cette finalité. Voilà pourquoi cette seconde typologie d'entreprise correspond le plus souvent à des établissements gérés par les membres d'une même famille. Le fait que l'on puisse limiter ses responsabilités au montant de ses apports

constitue également un réel atout pour les sociétés à caractère commercial.

Pourquoi faire appel à un juriste dans le cadre de la création d'une société commerciale ?

La constitution d'une société est une opération délicate. Louer les services d'un juriste sera toujours utile pour rédiger les statuts de son entreprise. Néanmoins, on pourra déjà consulter ce professionnel pour obtenir des conseils juridiques. Quelle que soit la nature de son projet, son opinion permettra de prendre les bonnes décisions pour assurer la pérennité de ses activités.

Dans quels cas solliciter un commissaire aux apports ?

L'intervention d'un commissaire aux apports est obligatoire dès qu'un associé décide de verser des apports en nature. Dans ce cas, cet intervenant évaluera la valeur des biens mis à disposition de la société en cours de création. Solliciter ce professionnel sera également de mise lors de la constitution d'une SNC ou d'une société civile. Il est possible de solliciter ses services dans d'autres cas. Il attestera alors que les associés ont bien libéré les apports correspondant aux parts sociales souscrites.

Quel budget prévoir pour confier à des professionnels la constitution d'une société commerciale ?

Les porteurs de projet doivent prévoir entre 200 euros et 3 000 euros pour louer les services d'un avocat et d'un expert-comptable. Les compétences de ces professionnels sont indispensables pour :

- Rédiger les statuts ;
- Dresser un business plan ;
- Établir les différents états prévisionnels.

En faisant appel à un commissaire aux apports, il faudra encore déboursier des sommes supplémentaires. Dans tous les cas, ce n'est pas cher payé pour accélérer la mise en œuvre de son projet.