

Le zoom sectoriel du mois :

Start up : Est-ce la fin de la crise ?

**Le baromètre évolue et s'enrichit.
Désormais l'étude de la situation économique d'un secteur de l'activité à Paris est présentée.**

En avril dernier, le greffe se penchait sur l'évolution économique et financière des Start up en 2001 et au 1^{er} trimestre 2002. Le greffe observait à cette date une très nette baisse des créations de Start up et une dégradation de la situation financière des Start up en liquidation judiciaire.

En janvier, le greffe reprend ce dossier et poursuit l'analyse des entreprises engagées dans le secteur des technologies de l'information et de la communication. Qu'en est-il des créations de Start up aujourd'hui ? Les défaillances de Start up continuent-elles de progresser ? L'état de santé des Start up défaillantes s'est-il amélioré ? Comment ont évolué les Start up défaillantes citées dans la précédente étude ?

Monsieur Jacky Ouziel, Conseil Expert Financier, administrateur de la CNCEF (Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers), associé de la société Business Models, Membre associé de l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital), intervient dans cette étude et donne son avis d'expert.

- **Les créations de Start up subissent une baisse de 47,4% en 2002**
- **Les défaillances diminuent de 48,5% en 2002**
- **L'endettement fiscal moyen des Start up baisse de 38%, l'endettement social moyen s'élève de 110%**
- **Le passif déclaré diminue, mais l'actif disponible déclaré ne couvre qu'un peu plus d'un huitième du passif.**
- **Les Start up rencontrent autant difficultés qu'en 2001 pour céder leurs actifs**

EVOLUTION DES CREATIONS ET DES DEFAILLANCES DE START UP EN 2001 ET AU 1^{ER} TRIMESTRE 2002 : RAPPEL DES OBSERVATIONS RELEVÉES PAR LE GREFFE DANS SA PRÉCÉDENTE ÉTUDE.

Après le pic des créations de Start up au 1^{er} semestre 2001, le greffe observait un ralentissement des immatriculations au 2^{ème} semestre 2001 (-44%). Cette tendance s'est poursuivie au 1^{er} trimestre 2002 (-48%).

La baisse des créations de Start up s'est accompagnée d'une progression en volume des décisions d'ouverture de liquidations judiciaires prononcées par le Tribunal de commerce à l'encontre de ces structures (+20% au 2^{ème} semestre 2001, -25% au 1^{er} trimestre 2002 ⁽¹⁾).

En outre, les Start up défaillantes arrivaient devant le Tribunal dans un état de santé financière très dégradé, avec un important volume de dettes à l'égard du Trésor public et de l'Urssaf, et un passif cumulé supérieur de 150% à celui d'une entreprise « classique » arrivant en procédures collectives ⁽²⁾.

(1) Baisse « technique » due à l'arrêt des activités juridictionnelles du Tribunal de commerce au 1^{er} trimestre 2002. Certains jugements d'ouverture ont été reportés et prononcés au 2^{ème} trimestre 2002.
(2) Chiffres du 1^{er} trimestre 2002.

Le greffe relevait également un second handicap. Les Start up faisant l'objet d'une liquidation judiciaire se heurtaient à d'importantes difficultés pour céder leurs actifs, le plus souvent constitués d'éléments périssables (fichiers clients, bases de données informatiques). En raison de la volatilité de ces actifs, les mandataires judiciaires présentaient rapidement au Tribunal les requêtes de cession pour accroître les chances de solder au moins une partie des créances dues.

Le service de la prévention notait une hausse de 18% des détections de Start up en difficulté au 2^{ème} semestre 2001, et près de trois fois plus au 1^{er} trimestre 2002 ⁽³⁾. L'endettement des Start up en difficulté subissait également une forte progression.

DEFINITION DE LA START UP

Le greffe définit la Start up comme une entité commerciale dont l'activité principale ou exclusive est l'apport et l'exploitation d'informations supportées sur un site connecté à l'Internet.

Sont exclues toutes les entités gravitant autour, qui ne tirent pas directement leur profit de la connexion, et dont l'activité n'est pas directement liée à la connexion (fournisseurs d'accès, créateurs et constructeurs de sites, constructeurs de logiciels ...), même si la défaillance de la Start up au sens strict de la définition est la cause de leur déchéance.

Ces structures présentent des éléments d'actifs à céder très volatiles constitués principalement de fichiers de bases de données qui perdent rapidement de leur valeur.

La quasi totalité des Start up font l'objet d'une liquidation judiciaire immédiate. Et si tel n'a pas été le cas, les tentatives de cession du fonds de commerce pendant la période de redressement judiciaire ont échoué.

CARACTERISTIQUES DES START-UP EN ACTIVITE EN 2002

Au 31 décembre 2002, Paris intra-muros compte 1 364 Start up en activité ⁽⁴⁾, soit une progression de 22% par rapport au dernier chiffre connu (1 064 Start up en mars 2002). *Rappel : 298 344 entreprises en activité à Paris.*

Jacky Ouziel indique « Le stock de Start-up progresse de près de 30%, ce qui démontre, s'il en était besoin, la double volonté : créatrice d'une part, des jeunes entrepreneurs et de survie d'autre part, des jeunes pousses en la matière, ce dans une période économique et financière morose, pour ne pas écrire de sinistrose. En effet, 2002 a été annus horribilis en terme d'activité et surtout de financements en provenance des investisseurs en capital-risque, lesquels ont réduit leurs concours de 65% (en amorçage) par rapport à l'année précédente qui était elle-même en chute libre par rapport à 2000. Il ajoute « Affectant ce stock, 2002 a été également caractérisée par une accélération du reflux de la « nouvelle économie » (au sens large : e-business et tech économie), entamée dès l'été 2000. Cela s'est toutefois traduit au niveau parisien par une moindre diminution des créations d'entreprises innovantes et par une plus faible proportion des disparitions qu'au plan international dans un contexte de raréfaction des financements à risque de toute nature (Capital venture, Corporate venture, Business Angels). ».

➤ 77% des Start up se constituent sous la forme de SARL

77% des Start up sont des sociétés à responsabilité limitée. Ce sont des PME qui disposent de faibles fonds propres.

62% des Start up disposent d'un capital social compris entre 1 000 et 9 999 euros, ce qui ne leur laisse qu'une faible marge de manœuvre en cas de difficultés financières.

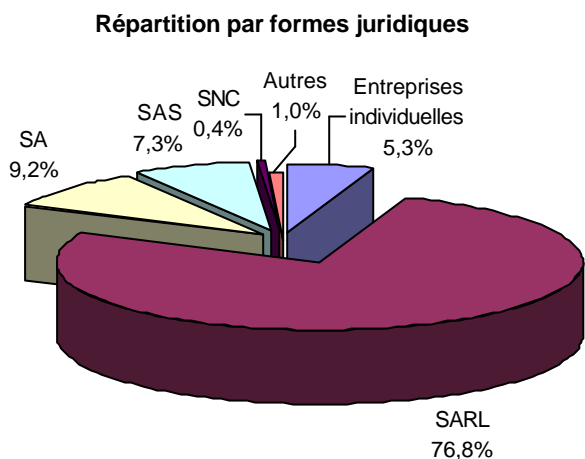
5% sont de très petites entreprises individuelles, exploitées par un dirigeant inscrit au Registre du commerce en qualité de commerçant. Aucun montant minimum en capital n'est exigé par la loi pour les personnes physiques.

(3) En dépit de l'arrêt des activités juridictionnelles du Tribunal de commerce au 1^{er} trimestre 2002, les magistrats chargés de la prévention ont intensifié leurs actions pour tenter un sauvetage de ces entreprises.

(4) Il s'agit du stock de Start up en activité à un instant « t ». Ces entreprises sont, soit des sociétés créées depuis le 1^{er} janvier 2001, soit des sociétés ayant transféré leur siège social à Paris depuis le 1^{er} janvier 2001.

Les créateurs de Start up préfèrent la forme juridique SARL qui offre un statut juridique plus souple. Elle s'adapte mieux à la gestion d'une petite structure, et se constitue avec un capital de 7 622 euros au minimum.

15%, sont des structures plus importantes qui exercent leur activité sous la forme de société anonyme ou de société par actions simplifiée, créées avec un capital social allant de 100 000 à plusieurs millions d'euros. Ces structures sont généralement des filiales de grands groupes qui ont choisi de diversifier leur activité en s'engageant dans des prestations de vente ou de conseil par Internet.



➤ **28% des Start up en activité réalisent des logiciels informatiques**

Les autres Start up déclarent exercer une activité de conseil en systèmes informatiques (8,5%), de conseil pour les affaires ou la gestion (7,8%), de conseil en publicité et multimedia (5,5%), de commerce (5%). Les autres entreprises sont engagées dans des activités de télécommunication, de banques de données, d'édition, etc ...

➤ **1,2% des Start up en activité déclarent un chiffre d'affaires supérieur à 1 million d'euros pour l'exercice 2001**

216 entreprises sur 1 364 ont déposé leurs comptes annuels au titre de l'exercice 2001, soit 14% ⁽⁵⁾.

72% des Start up qui ont déposé leurs comptes annuels ont déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 euros. Ce sont très majoritairement de petites PME constituées avec un capital social minimum (de l'ordre de 8 000 euros).

35 d'entre elles, soit 16%, ont déclaré un chiffre d'affaires égal à 0. Parmi elles on trouve des SA et des SAS constituées avec un important capital social de départ. Ces sociétés n'ont pas réussi à trouver une clientèle, ni à la fidéliser.

16 entreprises, soit 7,4%, ont déclaré un chiffre d'affaires supérieur à 1 million d'euros.

Cet état des lieux présente une situation contrastée : Une poignée de SARL faiblement capitalisées réussissent à réaliser un important chiffre d'affaires en l'espace de quelques mois d'activité, là où certaines structures fortement capitalisées ont échoué.

(5) Le dépôt des comptes annuels est une obligation fiscale qui s'applique aux sociétés à responsabilité limitée, aux sociétés anonymes, aux sociétés par actions, et à certaines sociétés en nom collectif. Les entrepreneurs individuels ne sont pas tenus de déposer leurs comptes.

Exemples :

- Une société d'investissements à capital variable, immatriculée en janvier 1988, constituée avec un capital social de 7 622 450 euros a déclaré un chiffre d'affaires égal à 0.
- Une SARL immatriculée en 1997, disposant d'un capital social de 2 057 670 euros, a déclaré un chiffre d'affaires de 15 330 euros.
- Une SARL a déclaré un chiffre d'affaires de 1,5 millions d'euros. Constituée en avril 2001 avec un capital social minimum (7 622 euros), elle est engagée dans la commercialisation de téléphones mobiles, la réalisation et l'exploitation de sites Internet, le négoce international, l'achat et la vente de produits non réglementés. Elle tire probablement profit de ses activités de négoce hors Internet.

Jacky Ouziel commente « La notion de transparence financière concerne désormais l'ensemble du marché, le coté comme le non coté ... Les dirigeants qui ne publient pas leurs comptes ont, à notre avis, soit voulu limiter les dégâts, quitte à faire proroger leur exercice fiscal de quelques mois supplémentaires pour essayer d'équilibrer leurs comptes, soit désiré occulter leurs résultats par rapport à des projets concurrents, ce dans le cadre de pourparlers en vue d'éventuelles levée de fonds, voire de fusions. Par ailleurs, il est vrai que les entreprises « classiques », dans un climat difficile sont, en général, moins disposées à traiter avec des firmes de création récente, ne justifiant pas d'une surface financière sécurisante ou/et d'au moins 3 bilans ... craignant de possibles défections contractuelles.

Indiquons aussi le fait que beaucoup de Start-up sont focalisées sur leur technologie qu'elles bichonnent, ce souvent au détriment d'une action commerciale pro-active. Les divers partenariats signés, essentiellement techniques là encore, ne débouchent sur un flux d'affaires que lorsque les acteurs pensent « business » en commun, affichant notamment des liens étroits au plan capitalistique. Enfin, on notera également l'apparente fragilité de ces jeunes pousses puisque seules 15% des sociétés ont adopté un statut de S.A (voire de SAS) bien plus « commercialisable » sur le marché, en terme de levée de capitaux. Or, sans capitaux point de pérennité ! ».

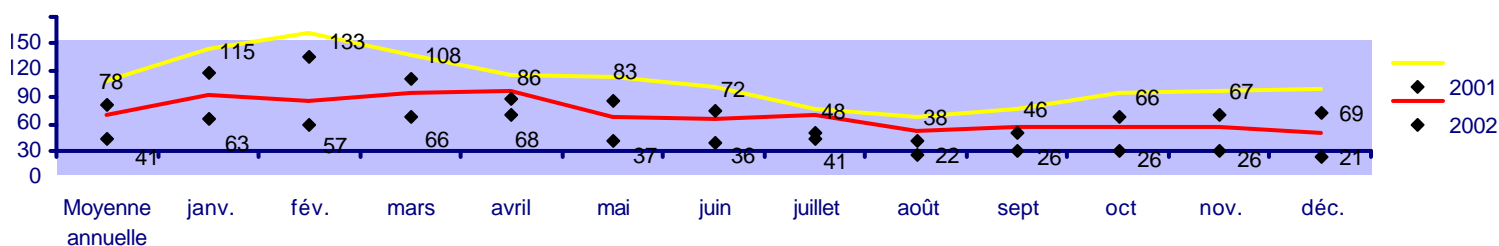
LES IMMATICULATIONS DE START UP EN 2002 : BAISSÉ DE 47,4%

La baisse des créations de Start up au 2^{ème} semestre 2001, puis au 1^{er} trimestre 2002, s'est confirmée tout au long de l'année 2002. La crise subie par le secteur des nouvelles technologies depuis deux ans n'incite plus les entrepreneurs à créer des Start-up.

489 Start up se sont immatriculées au Registre du commerce en 2002, contre 931 en 2001, soit une baisse de 47,4%. Ce sont de petites structures qui emploient peu de salariés. Il est encore trop tôt pour connaître leur chiffre d'affaires.

Jacky Ouziel précise « On constate une chute des immatriculations de près de moitié en 2002. Il s'agit d'un net renversement de tendance après une période favorable (1999 et 2000). Grâce à leurs atouts et en raison de leurs contraintes, les Start-up ont largement fait appel, outre à des stagiaires, au travail des « Friends & Family » pour les aider régulièrement, les payant en titres, attribués parfois quasi gracieusement. Les charges sociales en France sont encore trop pénalisantes, particulièrement pour les jeunes pousses qui choisissent plus volontiers des pays à régime social allégé (40% de charges patronales en France versus 13% au Royaume-Uni ...). Le projet de loi Fontaine en préparation visant à donner un statut fiscal et social dérogatoire plus favorable aux Start up via un crédit d'impôts recherche, une exonération de charges fiscales et sociales aux jeunes entreprises qui consacrent une part importante de leur CA à la recherche développement, et un nouveau statut juridique : la société de capital-risque unipersonnelle (cadre fiscal plus adapté aux Business Angels) devrait bien améliorer la donne. ».

Création de Start-up



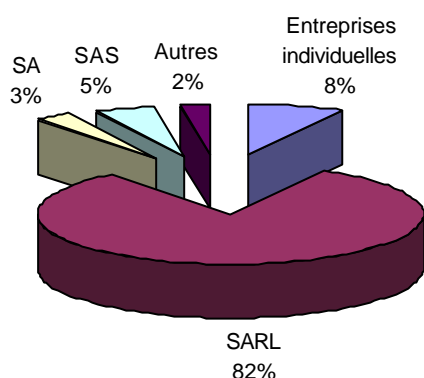
➤ **Augmentation des créations de petites structures, baisse des créations de SA et de SAS**

Le Registre du commerce observe une nette évolution dans la structure juridique et capitalistique des Start up créées en 2002. Les créations de SARL et d'entreprises individuelles prennent le pas sur les créations de structures capitalistiques plus importantes de type SA et SAS.

En 2002, 82% des Start up se sont constituées sous la forme de SARL (contre 72% en 2001). 8% sont de très petites structures, dont le dirigeant est inscrit au Registre du commerce en qualité d'entrepreneur individuel (contre 5% en 2001).

Les SA et les SAS ne représentent plus que 8% des créations de Start up en 2002, contre 16% en 2001.

Répartition par formes juridiques



Jacky Ouziel commente «Les fondateurs de jeunes pousses préfèrent le statut de SARL à d'autres formes juridiques en raison de l'apparente plus grande souplesse de ce type de régime et la relative modicité des capitaux à mobiliser pour démarrer l'aventure créatrice. Mais cette forme confine souvent la Start-up dans l'envers de cette médaille, à savoir une sous-capitalisation chronique même agrémentée de comptes-courants d'associés et elle s'avère peu « vendable » sur le marché, en terme de levée de capitaux.»

➤ **71,5% des Start up créées en 2002 disposent d'un capital social compris entre 1 000 et 9 999 euros**

La répartition des entreprises par capital social témoigne de leur petite taille.

En 2002, 2,8% des nouvelles Start up disposaient d'un capital supérieur à 100 000 euros, contre 5,8% en 2001.

1 à 999 euros	1,4%
1000 à 9999 euros	71,5%
10000 à 49999 euros	22,9%
50 000 à 99999 euros	1,6%
100 000 à 999 999 euros	2,3%
1 000 000 et plus	0,5%

➤ **80% des Start up radiées en 2002 avaient un an d'existence**

Les radiations de Start up du Registre du commerce se sont élevées à 95 en 2002, contre 32 en 2001, soit près de trois fois plus.

80% d'entre elles existaient depuis un an, 15% avaient été créées en 2002, 5% s'étaient immatriculées en 1998, 1999 et 2000.

6 Start up n'ont jamais eu d'activité.

Outre les radiations d'office opérées par le greffe (fin de procédure collective, cessation d'activité, transfert de siège social ...), les nombreuses difficultés économiques et financières auxquels ils se sont trouvés confrontés ont incité les dirigeants à radier volontairement leur entreprise du Registre du commerce.

D'après Jacky Ouziel « Sans le nerf de la guerre, généré par le Cash d'un côté et du Business de l'autre qui assure a priori la pérennité, on s'explique mieux le quasi triplement du nombre des radiations. On ne saurait jongler trop longtemps ... ».

QUELLE EST L'EVOLUTION ECONOMIQUE DES START UP EN 2002 ?

Au premier trimestre 2002, le service des procédures collectives observait une progression de 19% des jugements d'ouverture de redressement ou de liquidation judiciaires prononcés par le Tribunal à l'encontre des Start up (par rapport au 1^{er} trimestre 2001).

En outre, le service des procédures collectives notait une dégradation de la situation économique et financière des Start up, qui arrivaient devant le Tribunal dans un état de santé très dégradé. Il s'agissait principalement de jeunes sociétés, justifiant d'un à deux ans d'existence pour la plupart d'entre elles, et ayant réalisé beaucoup d'investissements sans réussir à en recueillir les fruits.

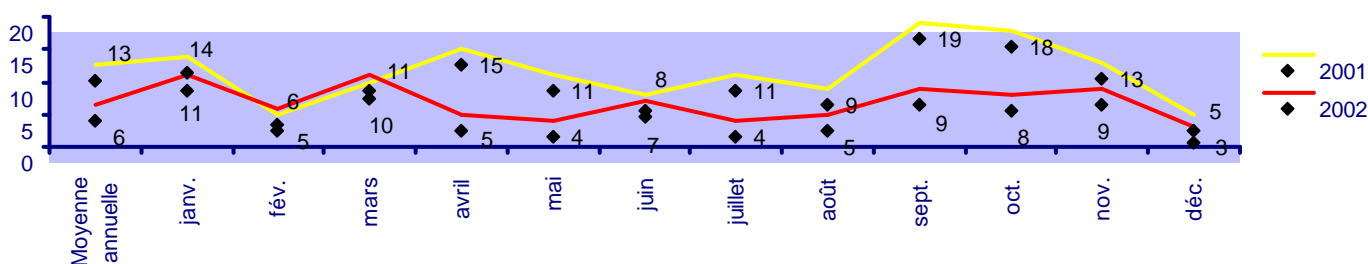
Comment ont-elles évolué en 2002 ?

➤ Les défaillances de Start up en baisse : -48,5%

En 2002, 71 Start up ont fait l'objet d'un jugement d'ouverture de liquidation judiciaire devant le Tribunal de commerce, contre 138 en 2001, soit près de deux fois moins. Les redressements judiciaires ont été l'exception.

L'an passé, le greffe observait que 80% des Start up défaillantes avaient moins de deux ans d'existence. Aussi, pouvons-nous en conclure que la chute des créations de Start up en 2002 a automatiquement entraîné une baisse des défaillances. La majorité des Start up en difficulté avaient déjà disparu.

Défaillances de Start-up



➤ Dette fiscale en baisse de 64,5%, dette sociale en baisse de 22,5%

Les derniers chiffres disponibles indiquent une tendance à la baisse de l'endettement fiscal et social des Start up défaillantes.

L'endettement fiscal cumulé déclaré au greffe par le Trésor public s'élève à 381 178 euros en 2002, soit une diminution de 64,4% par rapport à 2001. La dette moyenne par société est de 47 647 euros en 2002, en baisse de 37,7% par rapport à 2001.

A titre d'indicateur, la dette fiscale moyenne déclarée au greffe par le Trésor public en 2002 s'élève à 1 120 000 euros.

En 2002, les Start up étaient redevables à l'Urssaf d'une dette cumulée de 3 224 464 euros, en baisse de 22,5% par rapport à 2001. Proportionnellement moins nombreuses à devoir des arriérés à l'Urssaf, les sociétés sont plus endettées. Pour cette raison, la dette moyenne par société subit un accroissement de 110%.

A titre d'indicateur, la dette sociale moyenne des entreprises déclarée au greffe par l'Urssaf s'élève à 10 800 euros en 2002.

Voici deux exemples d'endettement Urssaf significatifs :

- une société engagée dans une activité de services, conseils, prestations, et distribution de matériel et de logiciels informatique doit 491 500 euros à l'Urssaf, qui a inscrit 40 inscriptions de privilèges auprès du greffe. Créée en avril 2000, elle fait l'objet d'une liquidation judiciaire depuis le mois d'août dernier.
- Une société de production de programmes audiovisuels, créée en novembre 1999, doit 239 500 euros à l'Urssaf. Elle est en liquidation judiciaire depuis mars 2002.

Jacky Ouziel indique «La plupart de ces sociétés ont encore rencontré en 2002 des difficultés à régler in fine leurs cotisations fiscales et sociales obligatoires. Elles ont connu surtout de nombreux déboires de la part de clients insolubles ... De nombreux échecs des Start-up constituées entre 2000 et 2001 s'expliquent par l'inexpérience de certains fondateurs, la sur-estimation de certains marchés, la sous-estimation des efforts de pénétration, le gaspillage des fonds levés ... ».

	<i>Trésor public</i>		<i>Urssaf</i>	
	<i>Dette globale</i>	<i>Dette moyenne</i>	<i>Dette globale</i>	<i>Dette moyenne</i>
2001	1 071 313 €	76 522 €	4 157 956 €	46 719 €
2002	381 178 €	47 647 €	3 224 464 €	97 711 €
Ecart en %	-64,42%	-37,73%	-22,45%	109,15%

➤ **L'actif disponible moyen par société déclaré au greffe ne couvre qu'un peu plus du huitième du passif**

Dans sa précédente étude, le greffe observait une dégradation de la situation économique des Start up défaillantes. Au 1^{er} trimestre 2002, l'actif disponible moyen de ces sociétés ne couvrait plus alors qu'un huitième du passif moyen exigé.

Au titre de l'année 2002, l'actif disponible cumulé décroît de 70,8%. L'actif disponible moyen par société s'élève à 79 170 euros, soit 48% de moins qu'en 2001. Il ne couvre qu'un peu plus du huitième du passif moyen déclaré.

Les 71 Start up défaillantes ont déclaré au greffe un passif cumulé de 41 453 900 euros en 2002, soit une baisse de 46% par rapport à 2001. Le passif moyen s'élève à 668 600 euros, en hausse de 12,5% par rapport à 2001.

Bien que le passif déclaré dû subisse une nette diminution, l'état de santé des Start up ne s'est pas amélioré. Les actifs déclarés par les Start up sont généralement surévalués et perdent rapidement de leur valeur.

	<i>Actif disponible (1)</i>	<i>Actif moyen (2)</i>	<i>Passif déclaré (1)</i>	<i>Passif moyen (2)</i>
2001	16 025 465 €	154 091 €	76 643 523 €	594 136 €
2002	4 671 295 €	79 174 €	41 453 874 €	668 611 €
Ecart	-70,85%	-48,62%	-45,91%	12,54%

(1) Source : déclaration de cessation des paiements effectuée auprès du greffe par le dirigeant. Elle donne lieu à un jugement d'ouverture de procédures collectives par le Tribunal de commerce, qui prononce une décision de redressement ou de liquidation judiciaire.

(2) actif disponible et passif dû inconnus pour certaines Start up.

➤ Les cessions d'actifs : pas d'amélioration en 2002

Dans sa précédente étude, le greffe observait que 11% seulement des Start up ayant fait l'objet d'une procédure collective en 2001 avaient réussi à céder leurs actifs. 79% n'y étaient pas encore parvenues ou n'avaient aucun projet de cession.

La situation reste inchangée en 2002.

Une analyse plus approfondie des dossiers révèle que le fonds de commerce des Start up à céder comprend essentiellement des éléments d'actifs mobiliers corporels de faible valeur (micro-ordinateurs, mobilier). Le droit au bail est généralement évalué à néant par le mandataire liquidateur dès sa demande de nomination d'un commissaire priseur ou dans l'inventaire dressé par ce dernier et déposé au greffe.

Au 1^{er} trimestre 2002, le greffe dénombrait très peu d'expertises sur la valeur des fonds de commerce diligentés par les administrateurs et les mandataires liquidateurs. Cette situation se confirme en début d'année 2003. L'information, qui constitue l'essentiel du fonds de commerce de la Start up, est éminemment périssable dans le sens qu'il perd rapidement de sa valeur. Comment, dans ce cas, parler de fonds de commerce à faire prospérer ou à céder au stade de l'ouverture de la procédure collective. Enfin, dans les cas où la cession du fonds est intervenue, la quote part du prix portant sur les éléments propres à la Start up est généralement peu élevé par rapport à celui portant sur la cession des éléments généralement compris dans tous les fonds de commerce.

Le prix de vente des actifs est souvent sans commune mesure avec l'ampleur du passif.

➤ Quelle évolution pour les cessions d'actifs des Start up citées dans la précédente étude du greffe ?

Dans sa précédente étude, le greffe relevait trois exemples significatifs de sociétés ayant fait l'objet d'une ouverture de procédure collective au 2^{ème} semestre 2001. Ont-elles réussi à céder leurs actifs ?

Société n°1 : Cette Start up de 25 salariés avait créé un site Internet pour les médecins. Mise en liquidation judiciaire, elle avait déclaré un passif de 990 918 euros. En avril 2002, un projet de cession des actifs aux enchères publiques était en cours. Les actifs n'avaient pas été estimés. En janvier 2003, le nom de domaine du site a été cédé pour une valeur de 762,25 euros.

Société n°2 : Cette société engagée dans la conception et le négoce de produits et services dans le domaine de l'informatique, de l'électronique et des télécommunications avait déclaré un passif de 1 905 612 euros. Le dirigeant estime la valeur des actifs à 428 857 euros. En avril 2002, il n'y avait pas de cessions en cours. En janvier 2003, la situation est inchangée. La procédure suit son cours.

Les exemples suivants concernent des sociétés ayant fait l'objet d'un jugement d'ouverture de procédure collective au 1^{er} trimestre 2002, cités dans la précédente étude. En avril 2002, il était encore trop tôt pour connaître l'issue des ventes d'actifs. Qu'en est-il en janvier 2003 ?

Société n°3 : Cette SARL, engagée dans l'édition de logiciels destinés à la construction a déclaré un passif de 4 354 000 euros. Il n'y avait pas de cessions en cours. En janvier 2003, la société a réussi à céder les logiciels qu'elle avait développés pour un montant de 20 000 euros.

Société n°4 : Cette SARL de 3 salariés exerçait une activité informatique et Internet de loterie en ligne. Elle avait déclaré un passif de 1 115 000 euros, pour un actif disponible de 186 800 euros. Le Tribunal a prononcé un jugement d'ouverture de redressement judiciaire, avec un plan de continuation de la société. Pour survivre, cette « Start up » a abandonné son activité Internet.

➤ Effectifs salariés directement concernés par les défaillances de Start up : baisse de 65,6%

En 2002, 456 salariés au moins étaient directement concernés par ces défaillances, soit 6 salariés en moyenne par entreprise.

Noter qu'une entreprise engagée dans le développement de sites Internet et ayant fait l'objet d'une liquidation judiciaire en mars 2002, employait 162 personnes, ce qui a automatiquement entraîné une hausse.

Une observation plus détaillée des effectifs salariés montre que les Start up faisant l'objet d'un jugement d'ouverture de procédures collectives en 2002 employaient généralement de 1 à 5 personnes.

En 2001, 1 328 salariés au moins étaient directement concernés par les liquidations judiciaires de Start up.

Au vu de ces différents éléments, les conclusions que tirait le greffe dans sa précédente étude sont toujours d'actualité.

La hauteur des investissements réalisés par les Start up est le plus souvent sans commune mesure avec les espérances de démarrage et de pérennisation de l'activité. Le phénomène généralement relevé dans les causes de dépôts de bilan des entités commerciales classiques, selon lequel l'occupation d'un nouveau produit n'est pas immédiatement suivi d'une montée rapide en production, est décuplé en matière de Start-up. Pour qu'un produit soit connu et apprécié, pour que cette connaissance et cette appréciation soit partagée par un nombre suffisant d'acheteurs permettant une montée en production, cela demande du temps. Les énormes investissements engagés dans les Start up impliquent que le produit exploité soit « trop » rapidement connu et apprécié. Bref, dans la quasi totalité des cas, les Start up déposent le bilan avant d'avoir commencé à être rentables.

LE POINT SUR LES ACTIONS DE PREVENTION DES DIFFICULTES DES START UP

Au vu de la situation économique et financière très dégradée des Start up arrivées en procédures collectives en 2001, les magistrats du Tribunal et le service de la prévention des difficultés ont intensifié leurs actions en 2002 pour tenter le sauvetage de ces entreprises et des salariés.

➤ Détection de Start up en difficulté : en hausse de 54%

En 2001, le service de la prévention avait détecté 85 Start up en difficulté. 45 entreprises, soit 51% avaient deux ans d'existence seulement. 80% étaient très endettées vis à vis du Trésor public et de l'Urssaf. Il s'agissait principalement de sociétés anonymes.

En 2002, le service de la prévention a détecté 131 sociétés en difficulté, soit une augmentation de 54% par rapport à 2001. Le traitement préventif est actuellement en cours pour 45 Start up, soit 34%. Différence notable : La proportion de Start up « SARL » concernées par la prévention en 2002 augmente, au détriment des « SA ». La plupart des Start up « sociétés anonymes » en difficulté ont, soit réussi à assainir leur situation économique et financière, soit déjà déposé leur bilan. 85% d'entre elles rencontraient des difficultés pour régler leurs impôts et leurs cotisations sociales obligatoires.

➤ Quelles solutions pour les Start up en difficulté ?

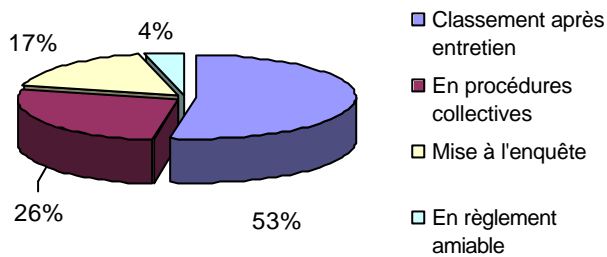
A l'issue de l'instruction de leur dossier par un magistrat délégué, 26% des Start up en difficulté détectées par la Prévention ont fait l'objet d'un jugement d'ouverture de liquidation judiciaire en 2002, contre 7,5% pour les entreprises « classiques ».

17% ont fait l'objet d'une mise à l'enquête, contre 10% pour les entreprises « classiques ».

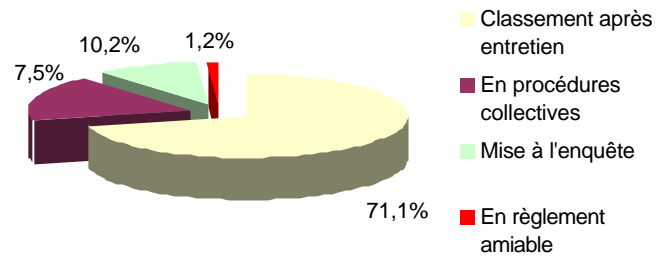
Le dossier a été classé après l'entretien avec le magistrat délégué dans 53% des cas.

Point positif : 4% des Start up ont bénéficié d'un règlement amiable, contre 1,2% des entreprises « classiques ». Cette procédure permet au dirigeant de négocier ses dettes sous l'égide d'un mandataire ad'hoc ou d'un conciliateur complètement neutre. Le règlement amiable aboutit au sauvetage de l'entreprise dans 60% des cas.

Solution des affaires "Start up" venues devant la prévention en 2002



Solution des affaires venues devant la prévention - entreprises "classiques"



Conclusion : Quelles perspectives pour les Start up en 2003 ?

Force est de constater que les Start up n'ont plus le vent en poupe. La conjoncture économique et financière défavorable dans laquelle évoluent les Start up depuis deux ans n'incitent plus les créateurs d'entreprises à tenter l'aventure.

En ce qui concerne les perspectives du capital-risque en 2003, Jacky Ouziel se montre assez réservé. Il déclare : « Les perspectives en matière de capital-risque pour 2003 sont encore incertaines eu égard à la conjoncture actuelle, fort aléatoire. Sans substantielle remontée de la bourse, les levées de fonds en premier tour demeureront une véritable gageure ».

Contrairement à 2001, marquée par des faillites de Start up parfois retentissantes, 2002 a vu ralentir le nombre de défaillances. Les Start up ayant fait l'objet d'une procédure collective en 2002 justifient d'un état de santé certes dégradé, mais sans commune mesure avec l'endettement enregistré par le greffe en 2001. De même, les effectifs salariés directement concernés par les défaillances de Start up diminuent de 65%.

Le service de la prévention joue un rôle clé et représente une réelle chance pour préserver les emplois et sauver les Start up en difficulté avant qu'il ne soit trop tard.