



ÉTUDE

BESOINS JURIDIQUES DES START-UPS INCUBÉES À EURATECHNOLOGIES 2020

Étude réalisée par : Manon Longuépée, Julie Gabourg, Solène Dervyn, Matthieu Boardman et Joséphine Guérin, LLM Law & Tax Management de l'EDHEC Business School.

Sous la direction de Christophe Roquilly, Professeur de Droit, Directeur de l'EDHEC Augmented Law Institute.

Cette étude est le résultat d'un partenariat entre l'EDHEC Augmented Law Institute et l'incubateur EuraTechnologies.



euratechnologies
EXCELLENCE & INNOVATION

Make an impact

SOMMAIRE

INTRODUCTION	4
1. Évaluation de l'état de conscience juridique des start-ups interrogées au sein d'EuraTechnologies	6
2. Les interlocuteurs actuels des start-ups en matière de besoins juridiques	13
CONCLUSION	25
ANNEXES	26
Annexe 1. Memento à destination des entrepreneurs et résumé des problématiques à prendre en compte	27
Annexe 2. Questionnaire soumis aux start-ups	30



À PROPOS DES AUTEURS

Matthieu Boardman, Solène Dervyn, Manon Longuépée, Julie Gabourg et Joséphine Guérin viennent de finir leurs études à l'EDHEC Business School, au sein du L.L.M Law & Tax Management et de la filière BLM¹.



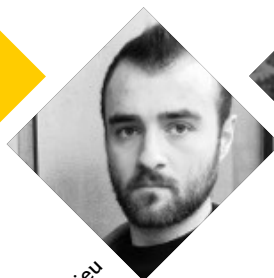
Manon
Longuépée



Julie
Gabourg



Joséphine
Guérin



Matthieu
Boardman



Solène
Dervyn



Etude menée sous la direction de Christophe Roquilly, Professeur de Droit, Directeur de l'EDHEC Augmented Law Institute.

Christophe Roquilly, Ph.D, est professeur de droit à l'EDHEC Business School. Il occupe également le poste de Directeur de l'EDHEC Augmented Law Institute et Doyen du corps professoral et de la recherche. Titulaire d'un doctorat en droit privé, il a mené d'importantes recherches à l'interface entre le droit, le management et la stratégie d'entreprise. Ces recherches ont fait l'objet de publications dans des revues académiques et professionnelles, en France et à l'étranger, et il a également publié de

nombreux ouvrages et chapitres de livres. Il est également co-directeur du programme EDHEC LLM Law & Tax Management. Christophe Roquilly siège au Conseil Scientifique du Business & Legal Forum, au Comité Scientifique du JCP E (LexisNexis), à l'EPAS Accreditation Board (EFMD). Il dirige également la chronique @Digital dans Juriste d'Entreprise Magazine (AFJE) et la chronique «Juriste Augmenté» aux Affiches Parisiennes.

¹ La filière BLM (Business Law & Management) est un double diplôme entre l'EDHEC et la Faculté de Droit de l'Université Catholique de Lille. Cette filière - d'une durée de quatre ans - permet aux étudiants d'acquérir une double compétence en droit et en management.

INTRODUCTION

L'origine de l'étude

Cette étude est le résultat d'un partenariat entre l'Augmented Law Institute de l'EDHEC Business School et EuraTechnologies.

Euratechnologies est l'un des principaux écosystèmes tech en Europe regroupant des grands acteurs du numérique (Capgemini, IBM, Cisco...), des laboratoires de recherches (INRIA, CEA...) et près de 300 startups, pour lesquelles il propose des programmes d'incubation et d'accélération grâce à ses réseaux de mentors et d'investisseurs. Ce pôle d'excellence et d'innovation a été créé en 2009 et a permis la création de plus de 5000 emplois directs.

Pionnière en matière de formation et de recherche dans une double-culture « droit et management » depuis presque 30 ans, l'EDHEC Business School a créé l'EDHEC Augmented Law Institute avec l'ambition de positionner les savoirs, les compétences et la fonction du juriste au centre des transformations de l'entreprise et de la société. L'EDHEC Augmented Law Institute entre ainsi parfaitement en résonance avec le plan stratégique 2025 « Impact Future Generations » de l'EDHEC dans lequel il s'inscrit. Les travaux de recherche développés se traduisent notamment par des publications dans des revues académiques et professionnelles, des conférences, et des études et s'inscrivent sur plusieurs axes complémentaires :

- Le Droit, la pratique du Droit et le Juriste Augmentés : comment l'IA et le digital transforment le secteur juridique et les pratiques professionnelles
- L'appréhension du droit comme une ressource susceptible d'influencer la stratégie d'entreprise
- Le management des risques juridiques, en particulier dans les secteurs de la grande distribution et de l'économie numérique
- La compliance et l'éthique et les droits de l'homme
- Le développement de la culture juridique d'entreprise



L'objectif de l'étude

L'objectif de cette étude est d'identifier les besoins juridiques des start-ups « early stage » incubées à EuraTechnologies, de comprendre comment sont traités ces besoins et d'identifier si l'offre actuelle proposée par les professionnels du droit et des services aux entreprises répond correctement à ces besoins.

Méthodologie

Un questionnaire a été élaboré à destination des start-ups incubées à EuraTechnologies. Ce questionnaire figure en annexe. Plusieurs interviews ont également été réalisées auprès de ces start-ups.

Remerciements

Cette étude n'a été possible qu'avec le soutien de plusieurs personnes et institutions. Nous tenons donc à remercier très sincèrement :

- Christophe Roquilly, professeur de droit à l'EDHEC Business School, Directeur du Augmented Law Institute et Doyen du corps professoral et de la recherche.
- Julien Trucy, Investment Manager et responsable du programme FALC (FinTech / AssurTech / LegalTech / Cyber Sécurité) au sein d'EuraTechnologies.
- Les entrepreneurs ayant accepté de participer à nos interviews.

Et, bien évidemment, toutes celles et ceux qui ont bien voulu répondre à notre questionnaire.

**I. ÉVALUATION DE L'ÉTAT
DE CONSCIENCE JURIDIQUE
DES START-UPS « EARLY STAGE »
INTERROGÉES AU SEIN
D'EURATECHNOLOGIES**

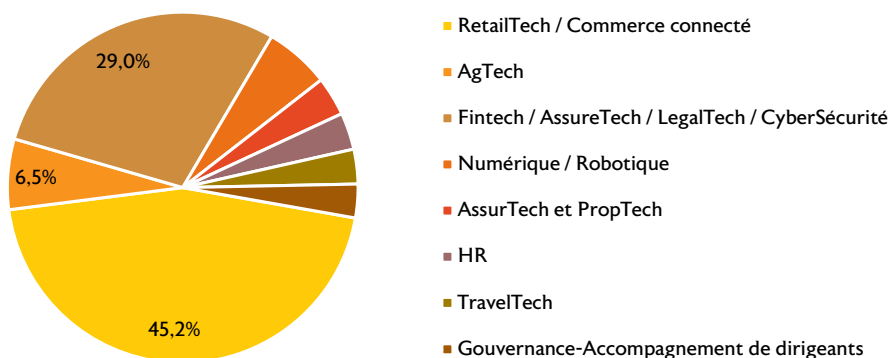


I. ÉVALUATION DE L'ÉTAT DE CONSCIENCE JURIDIQUE DES START-UPS « EARLY STAGE » INTERROGÉES AU SEIN D'EURATECHNOLOGIES

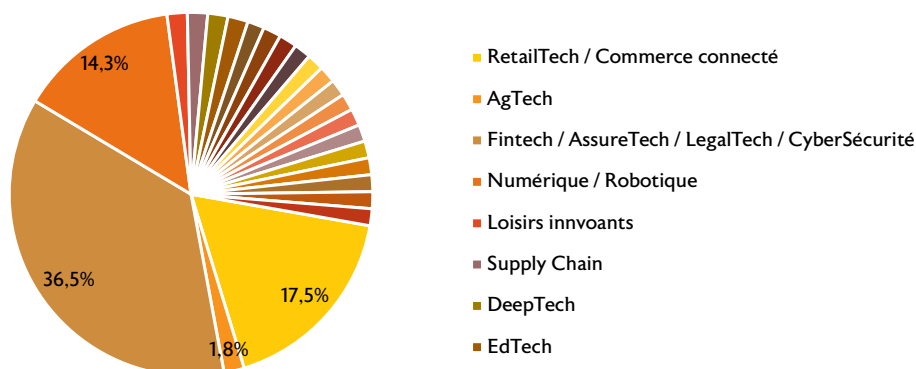
1.1 Panorama des start-ups ayant répondu au questionnaire

Sur la population d'entreprises interrogées, nous avons obtenu un échantillon de 94 réponses. Parmi elles nous distinguerons les 31 personnes (33%) qui n'ont pas encore créé leur start-up et les 63 (67%) ayant déjà mis en place leur structure et parfois démarré leur activité depuis plus ou moins longtemps (quelques mois d'expérience du terrain pour certaines, plus de 2 ans pour d'autres). Au sein de chacune de ces catégories (non créées / déjà créées), les 2 secteurs d'activités les plus largement concernés sont la « **FinTech / AssurTech / LegalTech / Cyber Sécurité** » et la « **RetailTech / Commerce Connecté** ».

◆ Secteurs d'activité envisagés chez les start-ups non encore créées



◆ Secteurs d'activité chez les start-ups déjà créées



La répartition des profils est la suivante :

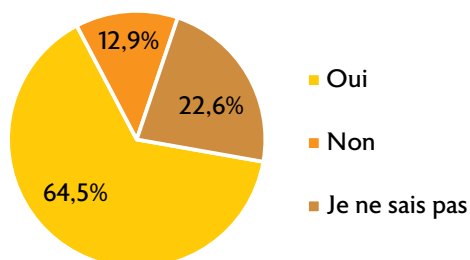
- **RetailTech / Commerce Connecté** (45,5% pour les start-ups en devenir / 17,5% pour celles déjà créées)
- **FinTech / AssurTech / LegalTech / Cyber Sécurité** (29% pour les start-ups en devenir / 36,5% pour celles déjà créées)
- **Numérique / Robotique** (6,5% pour les start-ups en devenir / 14,3% pour celles déjà créées)
- **AgTech** (6,5% pour les start-ups en devenir)

D'autres secteurs d'activité sont également apparus de manière plus marginale dans cette étude : la gestion RH, la TravelTech, la gouvernance (aide à l'accompagnement des dirigeants), la mode, la supply-chain, l'automotive technology (Smart mobility), la SocialTech et bien d'autres encore.

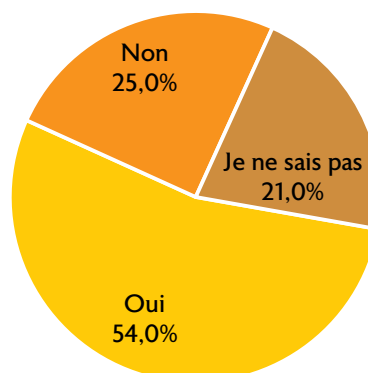
Start-ups déjà créées et start-ups encore en voie d'idéation ou de création se rejoignent sur un point : la majorité d'entre elles considèrent qu'**il existe un réel manque d'informations et/ou de clarté sur les procédures légales à suivre lors des différentes étapes de création d'une start-up.**

En effet, à la question « Considérez-vous qu'il y ait un manque d'informations ou de clarté sur les procédures légales à suivre lors des différentes étapes de création d'une start-up ? », les taux de réponses sont les suivants :

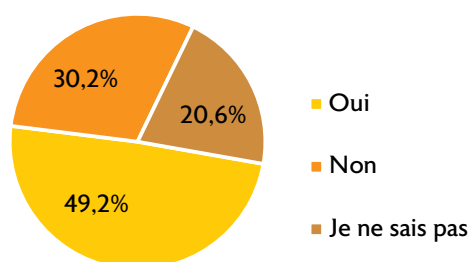
Réponses des start-ups non encore créées



Réponses consolidées



Réponses des start-ups déjà créées



Ce constat est sans appel et exprime bel et bien de réels besoins des start-ups en matière juridique. L'exploitation des résultats du questionnaire soumis à la population interrogée permet d'ailleurs de cerner certaines tendances expliquées et interprétées dans la suite de cette étude.

1.2. Évaluation du niveau de connaissance et de préparation des start-ups face aux problématiques juridiques rencontrées

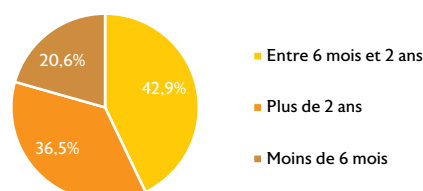
1.2.1 Les problématiques juridiques les plus fréquemment rencontrées

Nous allons nous concentrer ici sur les start-ups déjà créées qui ont donc déjà eu l'occasion d'être confrontées à diverses questions juridiques aussi bien prévues qu'imprévues.

Si l'on affine le profil des start-ups interrogées pour mieux comprendre la cause des problématiques juridiques rencontrées :

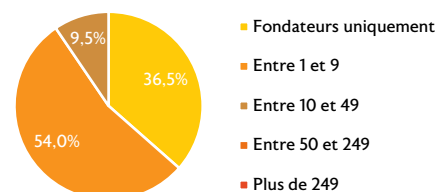
Age :

elles ont pour la plupart entre 6 mois et plus de 2 ans d'existence (79,4%).



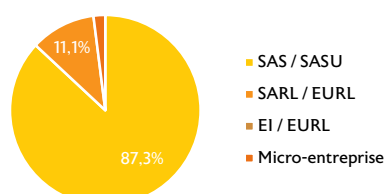
Nombre d'employés :

elles comptent pour la majorité entre 1 et 9 employés (de très petite taille donc) (54%).



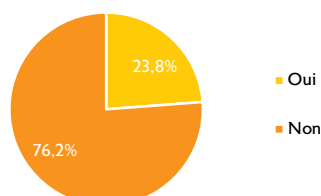
Forme de société :

l'écrasante majorité a opté pour la forme de SAS/SASU (87,3%) et pour une petite minorité notable, la SARL/EURL (11,1%).



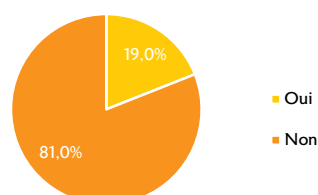
Levée de fonds :

sans doute lié à leur jeune âge, elles n'ont pour la plupart jamais opéré de levée de fonds (76,2%).



Juriste interne :

elles n'ont pour la plupart pas de juriste en interne (81%).



Typologie des problématiques juridiques les plus fréquemment rencontrées par les start-ups (ordre décroissant) :

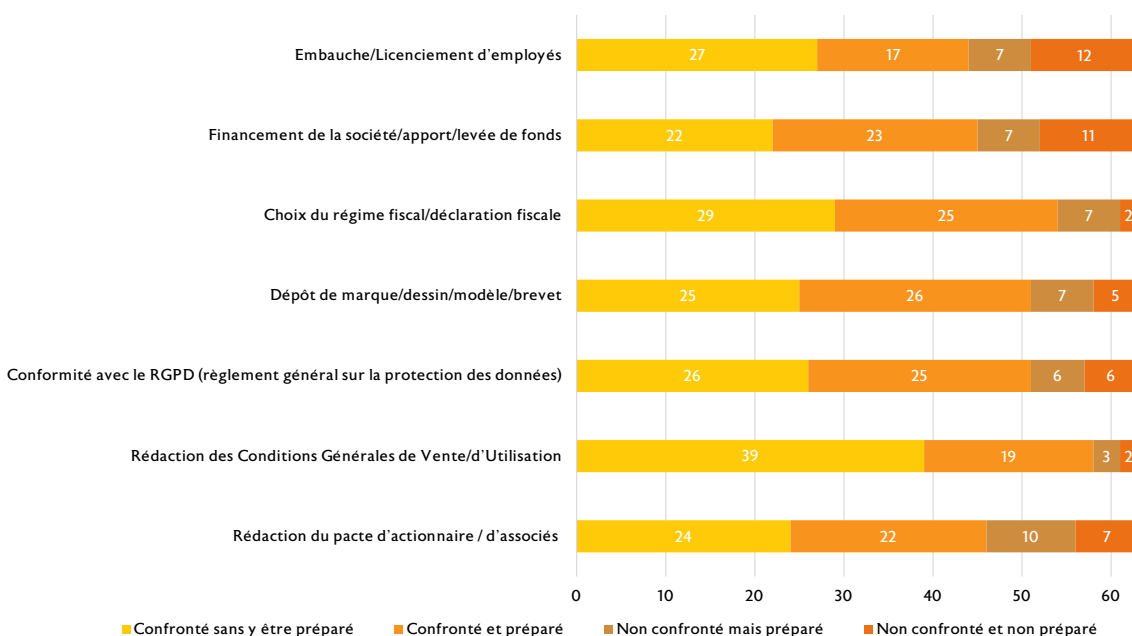
1. **Rédaction des Conditions Générales de Vente/d'Utilisation** (92%)
2. **Choix du régime fiscal/déclaration fiscale** (85,7%)
3. **Conformité avec le RGPD (règlement général sur la protection des données)** (81%)
4. **Dépôt de marque/dessin/modèle/brevet** (81%)
5. **Rédaction du pacte d'actionnaires/d'associés** (73%)
6. **Financement de la société/apport/levée de fonds** (71,4%)
7. **Embauche/Licenciement d'employés** (69,8%)

1.2.2 Niveau de connaissance et niveau de préparation pour répondre à ces problèmes juridiques

Concernant toujours les start-ups déjà créées :

L'analyse des données recueillies par le questionnaire de l'étude démontre que les différentes problématiques juridiques fréquemment rencontrées par les start-ups n'avaient pas toujours été anticipées, et que ces mêmes start-ups restent encore, pour la majorité, réellement désarmées et non-préparées face aux difficultés juridiques qu'elles seraient susceptibles de rencontrer.

◆ Niveau de préparation des start-ups face aux problématiques juridiques déjà rencontrées et/ou non encore rencontrées

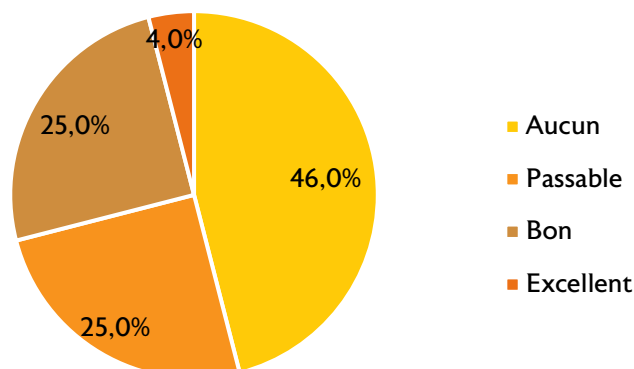


Il apparaît clairement que la plupart des start-ups déjà créées - et étant donc passées par la plupart de ces étapes juridiques - y ont été confrontés au fur et à mesure sans y avoir été spécifiquement préparées.

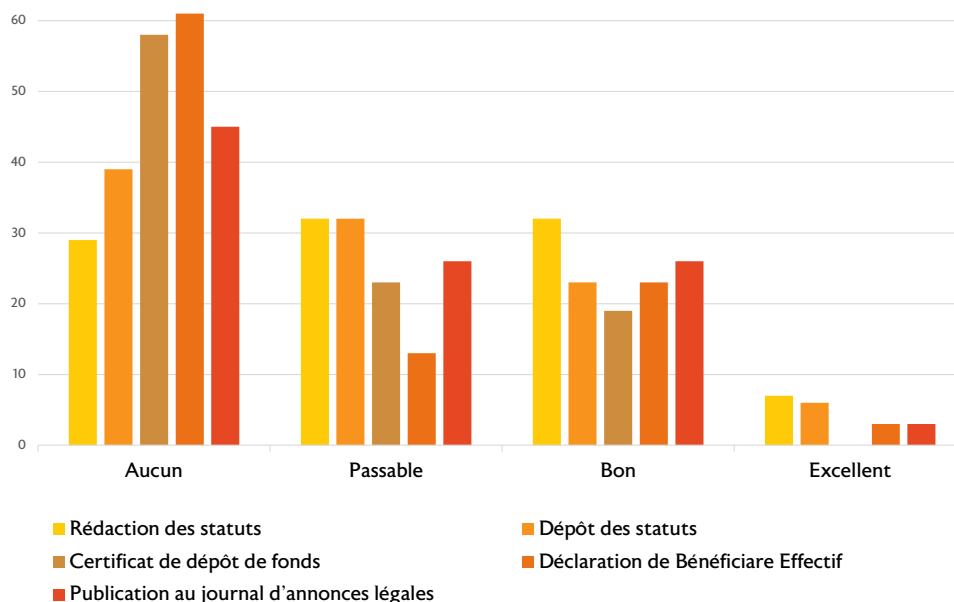
Pour les quelques étapes encore non-rencontrées chez certaines de ces jeunes entreprises, comme par exemple : les problématiques d'embauche et/ou licenciement d'employés ; le financement de la société, apports et levées de fonds (qui interviennent souvent après quelques mois voire années d'existence) ; ou encore la rédaction du pacte d'actionnaires et/ou d'associés ; ces start-ups demeurent non (ou mal) préparées à aborder ces procédures.

Concernant les start-ups non encore créées et leur niveau de connaissance en matière juridique :

◆ **Moyenne des connaissances sur l'ensemble de ces étapes**



◆ **Niveau de connaissance sur les étapes de création de société**



Les deux graphiques ci-dessus démontrent un manque de connaissance profond des différentes étapes de la création de société de la part des entrepreneurs ayant répondu au questionnaire. Leur niveau de connaissance de l'ensemble des étapes-clés du processus de création n'est acceptable (« Excellent » voire « Bon ») que pour 29% d'entre eux, quand 25% estiment avoir un niveau dit « passable », voire « inexistant » pour 46%. Ceci est d'autant plus préoccupant que le second graphique affinant l'analyse des résultats obtenus, n'atteste d'un niveau « excellent » ou « bon » de connaissance que pour 2 - voire 3 - étapes qui composent seulement les prémices de toute création de société : la rédaction des statuts (excellente connaissance pour 7% à peine de la population interrogée), le dépôt des statuts (niveau excellent de connaissance de cette formalité pour 6% seulement des interrogés), ou encore leur publication au JAL (niveau excellent de connaissance pour 3% seulement des interrogés pour cette étape pourtant simple).

2. LES INTERLOCUTEURS ACTUELS DES START-UPS EN MATIÈRE DE BESOINS JURIDIQUES



2. LES INTERLOCUTEURS ACTUELS DES START-UPS EN MATIÈRE DE BESOINS JURIDIQUES

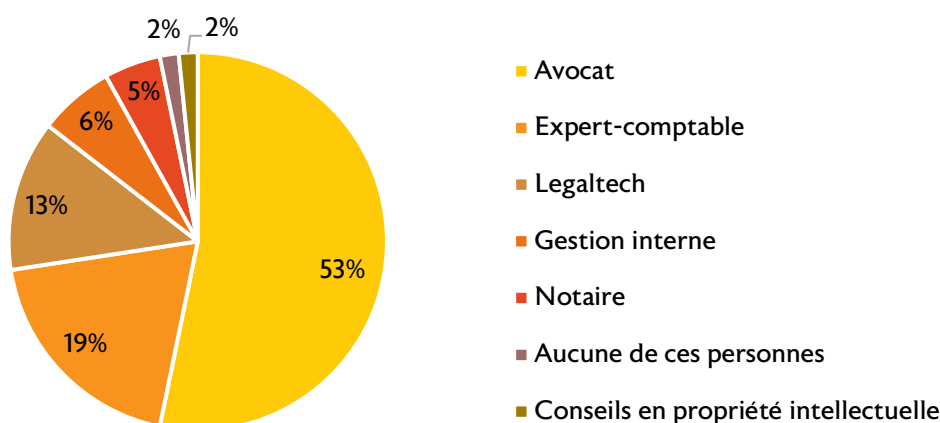
2.1 Evaluation des interlocuteurs actuels

Notre questionnaire nous a permis d'identifier que certaines start-ups bénéficient de ressources internes pour traiter les problématiques juridiques. Cependant, seul un faible nombre d'entre elles (seulement 19%) emploient un juriste dans leurs effectifs.

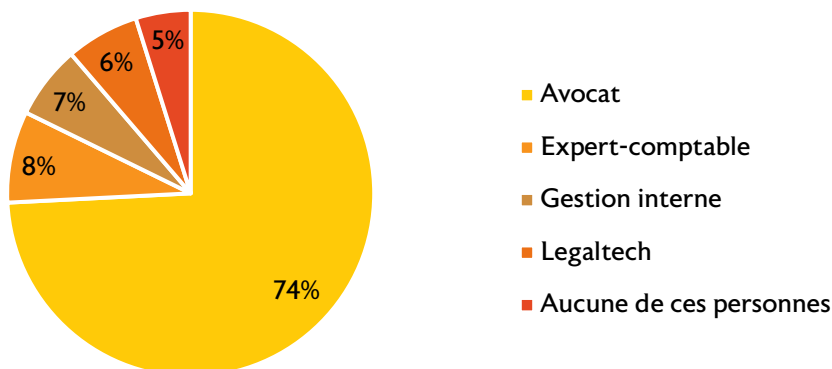
Nous avons donc questionné ces dernières pour savoir vers quel interlocuteur elles se tourneraient en fonction de la problématique juridique rencontrée.

2.1.1 Dans les start-ups déjà créées

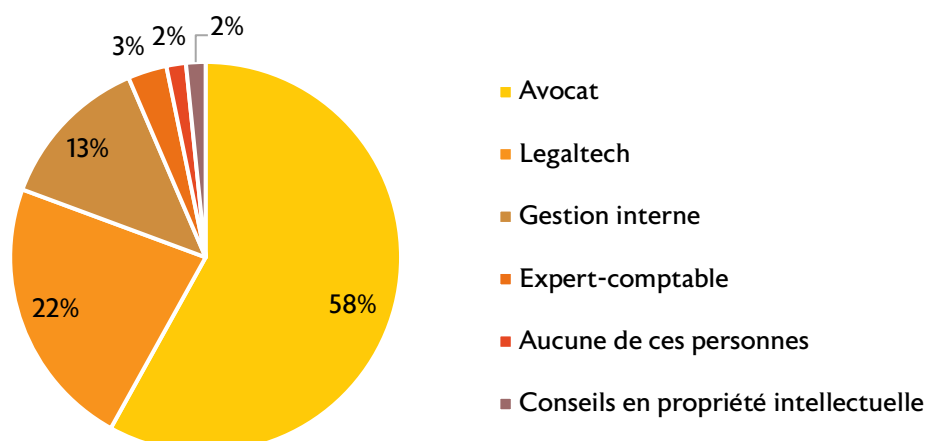
◆ **Vers qui seriez vous susceptibles de vous tourner si vous rencontrez des difficultés dans la rédaction et le dépôt des statuts ?**



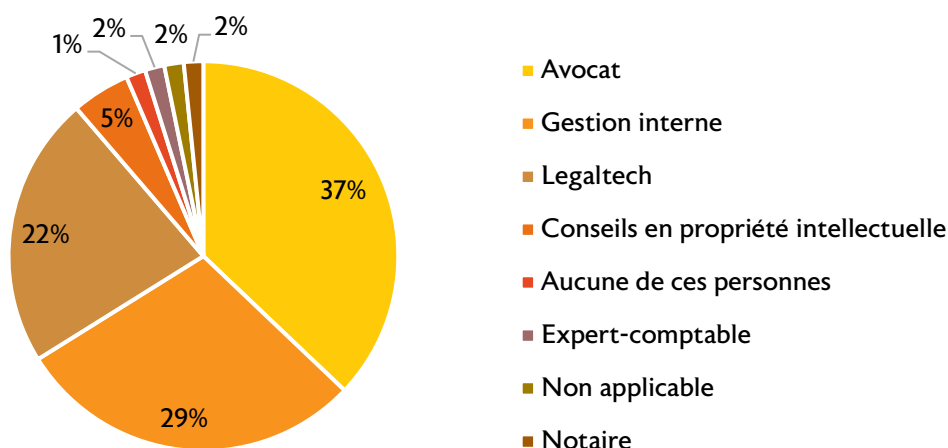
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés dans la rédaction du pacte d'actionnaires/d'associés ?**



◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés dans la rédaction des CGV/CGU ?**



◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant la conformité avec le RGPD ?**

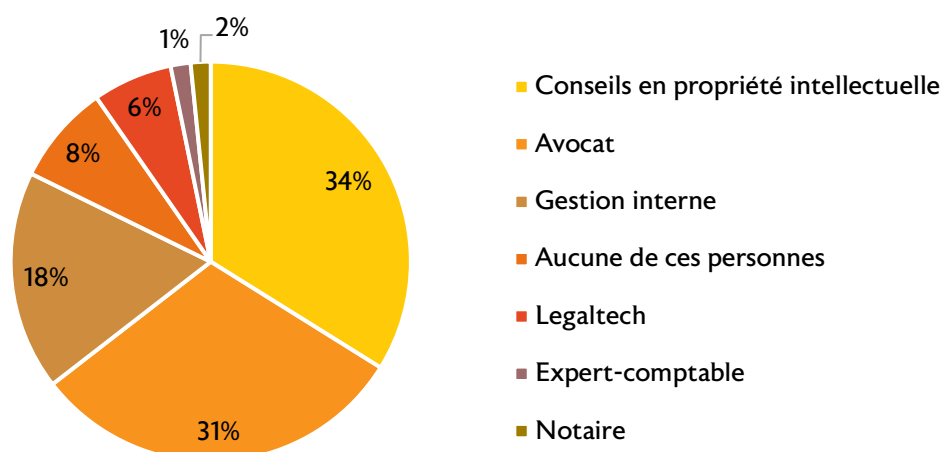


Problématiques relatives à la rédaction des statuts, du pacte d'actionnaires ou d'associés, des conditions générales de vente ou d'utilisation, et à la conformité au RGPD

On constate que pour ces problématiques, ce sont les avocats qui seraient les interlocuteurs privilégiés des répondants. Les entrepreneurs semblent se tourner naturellement vers les avocats pour ce type de sujets purement juridiques qui peuvent, notamment pour la rédaction des statuts et des pactes, avoir d'importantes répercussions sur la pérennité de leur entreprise.

L'expert-comptable semble néanmoins avoir un rôle majeur de conseiller global ; c'est-à-dire que les entrepreneurs s'adressent à lui pour des sujets bien plus larges que les seuls sujets comptables.

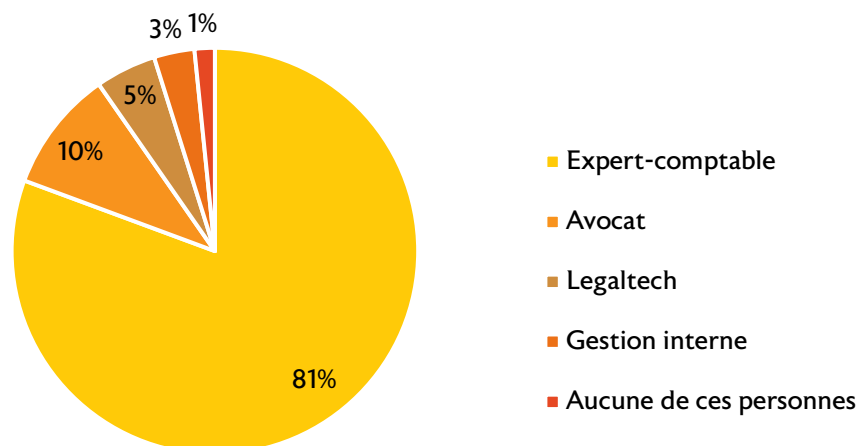
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le dépôt de marque/dessin/modèle/brevet ?**



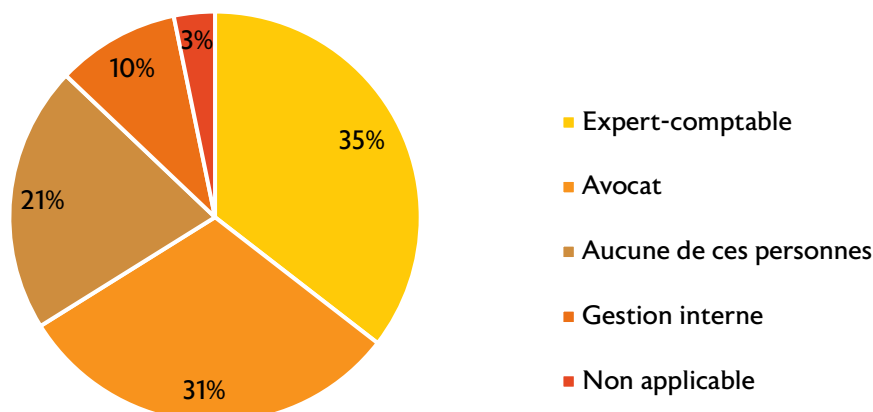
Problématiques relatives à la propriété intellectuelle

Ici, les répondants semblent se tourner naturellement vers des conseils en propriété intellectuelle puis vers des avocats afin de gérer ces problématiques spécifiques telles que le dépôt de marque, de dessin, de modèle ou de brevet.

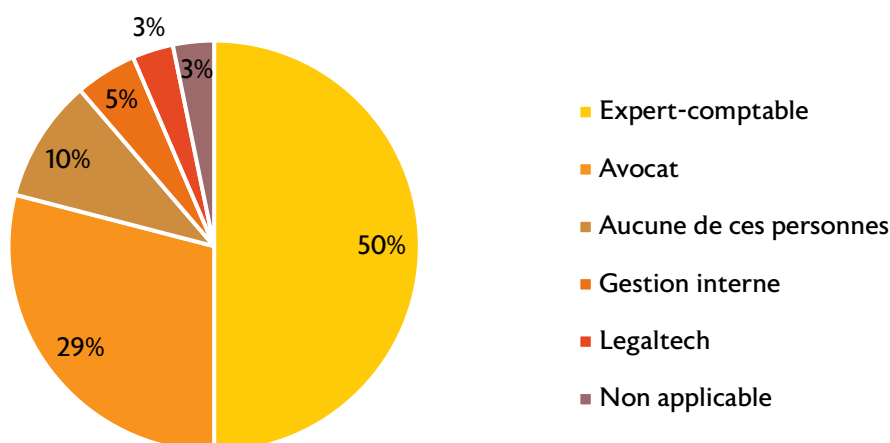
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le choix du régime fiscal/la déclaration fiscale ?**



◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le financement de la société, les apports ou levées de fonds ?**



◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant les embauches/licenciements ?**



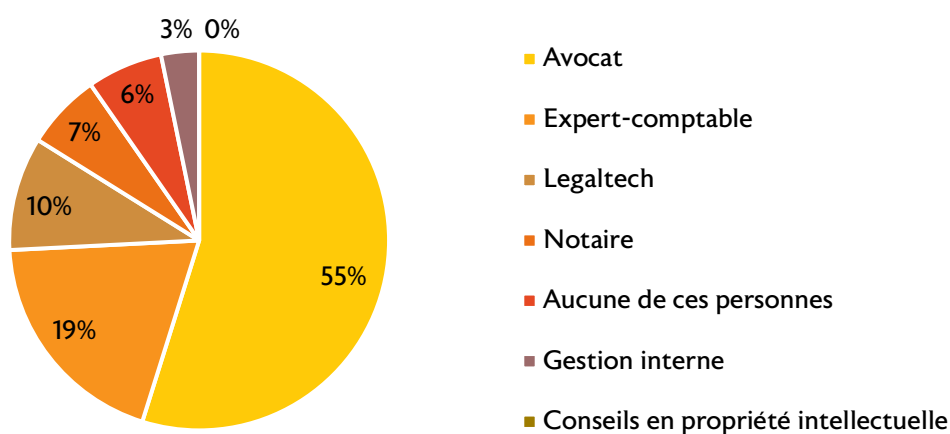
Problématiques relatives à la fiscalité ou au financement, ainsi qu'à la gestion des ressources humaines

Pour les questions relatives aux problématiques fiscales (choix du régime, déclaration) ainsi que les objectifs de financement (levée de fonds, apports), les start-ups interrogées se tournent majoritairement vers l'expert-comptable. Concernant la gestion des ressources humaines, l'expert-comptable est l'interlocuteur privilégié, suivi de l'avocat. Dans ce cas précis, on peut constater que l'expert-comptable, indispensable à la gestion de la start-up, a aussi un rôle de conseiller général sur toutes les questions juridiques, qu'elles soient relatives à son domaine d'expertise ou non. En effet, l'expert-comptable apparaît comme un interlocuteur de choix pour une majorité des problématiques abordées : il arrive en première position évidemment pour les sujets fiscaux, financiers et plus étonnement pour les sujets RH, puis il arrive en seconde position pour les sujets relatifs aux statuts et pactes.

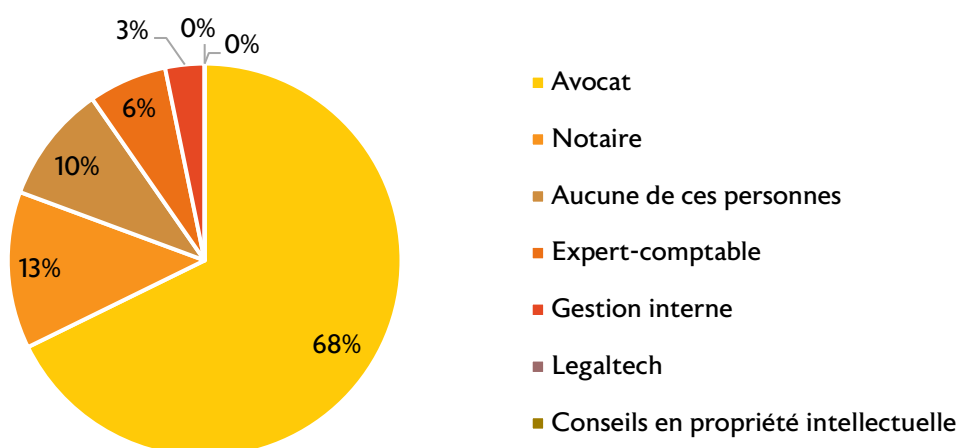
Nous observons que les répondants se tournent naturellement vers les avocats pour les sujets éminemment juridiques. Ensuite, l'expert-comptable fait figure d'interlocuteur privilégié pour les sujets financiers, mais pas que, puisqu'il est également sollicité sur les sujets RH. Les LegalTech semblent séduire de plus en plus les entrepreneurs, mais pour l'instant ils ne leur font confiance que pour 10% de leurs problématiques juridiques (rédaction des CGU/CGV et conformité RGPD notamment). Enfin, 11% des problèmes juridiques sont, selon les répondants, gérés en interne. Nous constatons que 7% des problématiques ne sont pas du tout abordées par les répondants ni déléguées à un spécialiste.

2.12 Dans les start-ups non encore créées

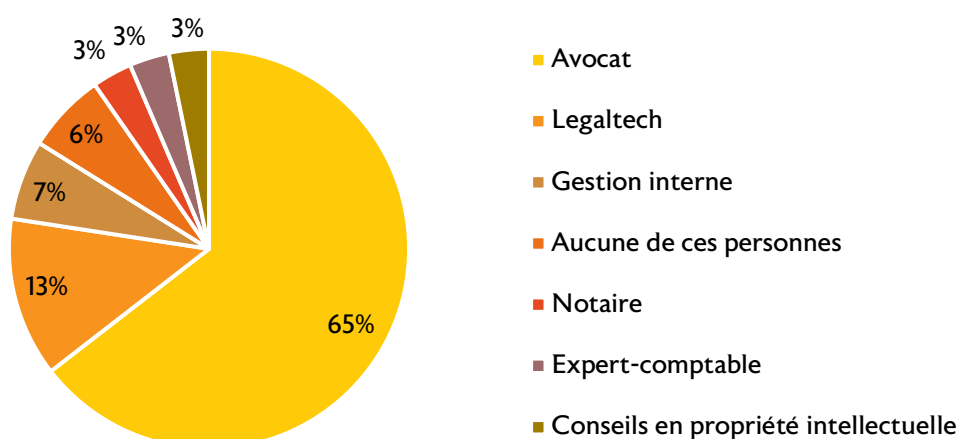
◆ Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés dans la rédaction et le dépôt des statuts ?



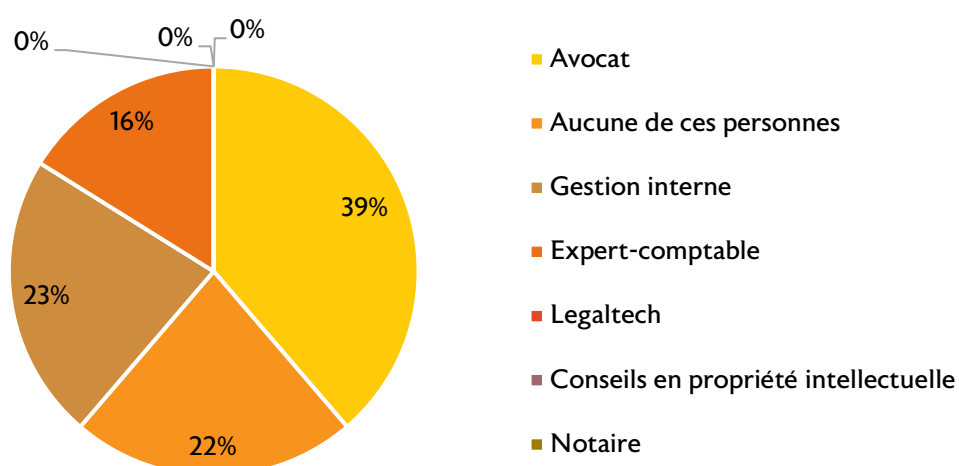
◆ Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés dans la rédaction du pacte d'actionnaires/d'associés ?



◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés dans la rédaction des CGV/CGU ?**



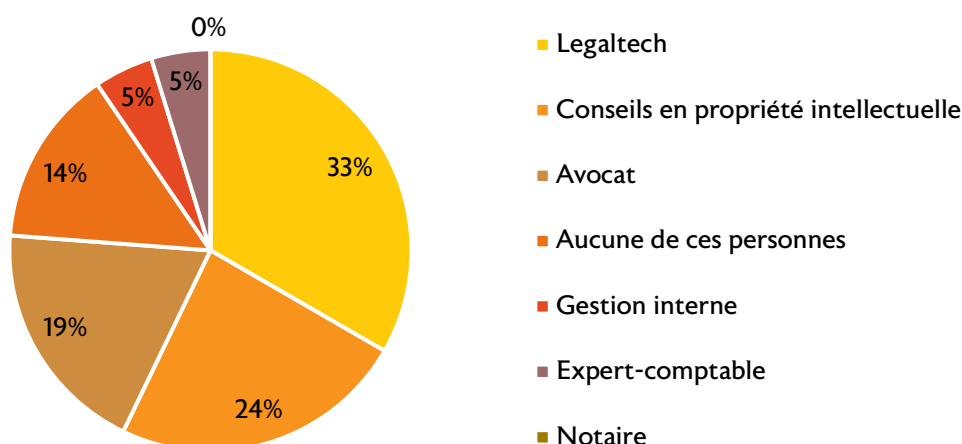
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant les embauches/licenciement ?**



Problématiques relatives à la rédaction des statuts, des pactes d'actionnaires/d'associés, et des conditions générales de ventes ou d'utilisation, ainsi qu'à la gestion des ressources humaines

Pour les start-ups non encore créées, et qui n'ont pas encore forcément été confrontées à ces problématiques juridiques, l'interlocuteur privilégié vers lequel elles se tourneront probablement est un avocat. Comme expliqué précédemment, les entrepreneurs penseraient naturellement à se tourner vers les avocats pour ce type de sujets juridiques qui peuvent, notamment pour la rédaction des statuts et des pactes, avoir d'importantes répercussions sur la pérennité de leur entreprise.

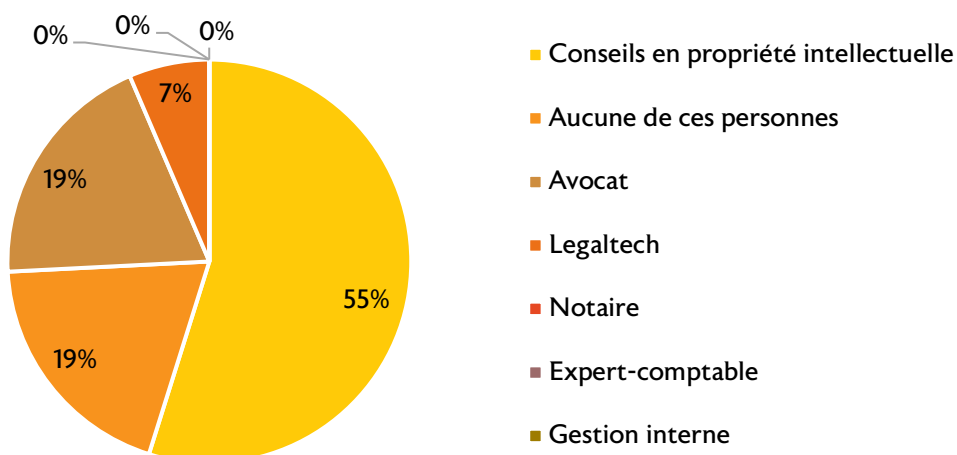
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant la conformité au RGPD?**



Problématiques relatives à la conformité au RGPD

En ce qui concerne la conformité au RGPD, 33% des répondants se tourneraient vers les Legaltech qui proposent des services innovants, notamment à destination des petites entreprises (TPE/PME) et des particuliers, pour des services juridiques et administratifs. Il semble que les start-ups fassent davantage confiance aux Legaltech spécialisées dans ce domaine.

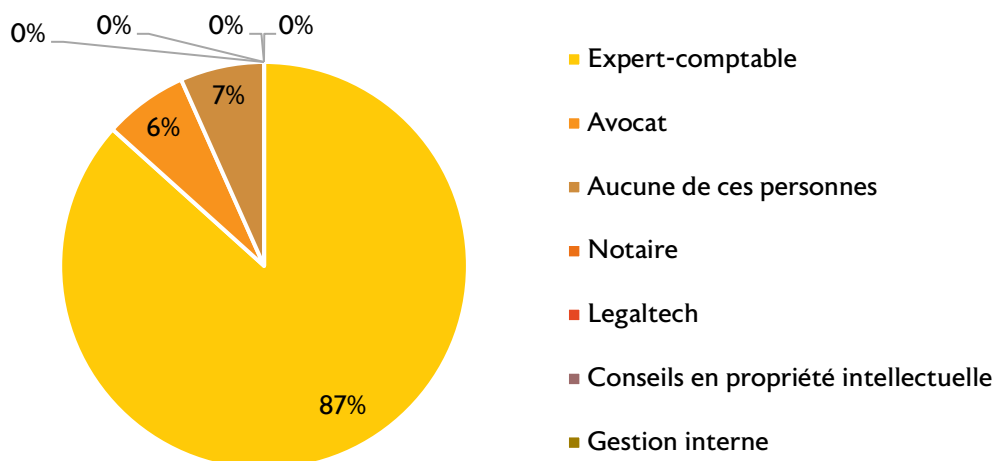
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le dépôt de marque/dessin/modèle/brevet ?**



Problématiques relatives à la propriété intellectuelle

De la même façon que pour les start-ups déjà créées, celles qui n'ont pas encore vu le jour estiment pour la moitié qu'elles se tourneront vers des conseils en propriété intellectuelle pour les dépôts de marque, de dessin, de modèle ou de brevet.

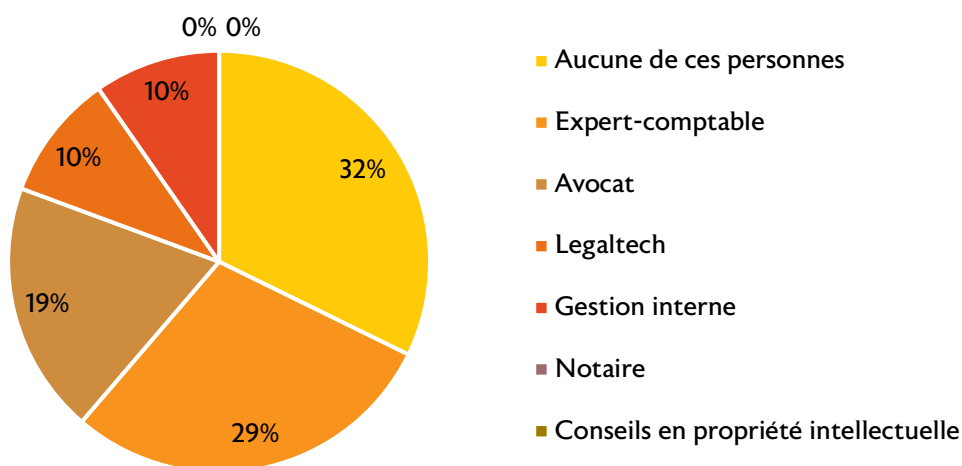
◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le choix du régime fiscal/déclaration fiscale ?**



Problématiques relatives à la fiscalité

Les start-ups se tourneront à 87% vers un expert-comptable pour ses compétences en matière de fiscalité d’entreprise.

◆ **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontriez des difficultés concernant le financement de la société/apport/levée de fonds ?**



Problématiques relatives au financement de la société, aux apports et à la levée de fonds

Enfin, les problématiques de financement, d’apport et de levée de fonds seront confiées à 29% à un expert-comptable, mais 32% des répondants estiment que ce sujet

ne serait tout simplement pas délégué ou abordé. Il est intéressant de noter que pour ces startups dont la structure juridique n'est pas encore créée, ces problématiques financières ne semblent pas apparaître dans le projet initial de l'entrepreneur et ne sont pas des sujets incontournables à l'étape du développement de l'entreprise.

Nous observons que les répondants seraient tentés de se tourner naturellement vers les avocats pour les sujets éminemment juridiques. Ensuite, l'expert-comptable ferait figure d'interlocuteur privilégié pour les sujets financiers, mais pas que, puisqu'il est également sollicité sur les sujets comme la rédaction et le dépôt des statuts. Les LegalTech semblent séduire de plus en plus les entrepreneurs mais pour l'instant ils ne leur feraient confiance que pour 9% de leurs problématiques juridiques (rédaction des CGU/CGV notamment). On estime que 15% des problématiques ne seraient pas du tout gérées en interne ni déléguées à un spécialiste : ce taux s'élève à 7% pour les structures déjà créées, ce qui peut s'expliquer par le fait qu'avant la création de la structure juridique, l'entrepreneur a beaucoup moins conscience des différentes problématiques auxquelles il sera confronté une fois la structure créée.

2.2 Selon quels critères les start-ups choisissent-elles leurs interlocuteurs concernant leurs problématiques juridiques ?

Pour les start-ups déjà créées

Nous avons posé la question aux start-ups déjà créées de savoir quels sont leurs principaux critères dans le choix d'un expert pour les problématiques évoquées ci-dessus. Nous avons obtenu le classement suivant des critères :

- Critère n°1 : les recommandations de leur entourage ;
- Critère n°2 : le coût ;
- Critère n°3 : la réputation ou la notoriété ;
- Critère n°4 : la réactivité ;
- Critère n°5 : la proximité géographique ;
- Critère n°6 : la possibilité d'une offre multiservices.

Ainsi, les répondants se basent en premier sur les recommandations de leur entourage. Le bouche à oreille entre entrepreneurs semble donc être un critère important puisqu'ils se font confiance et échangent sur la qualité de leurs expériences avec les experts. Le coût est le second critère de choix pour les start-ups déjà créées.

Pour les start-ups qui ne sont pas encore créées

Les start-ups non encore créées ont classé leurs critères comme suit :

- Critère n°1 : les recommandations de leur entourage ;
- Critère n°2 : la réactivité ;
- Critère n°3 : le coût ;
- Critère n°4 : la réputation ou la notoriété ;
- Critère n°5 : la proximité géographique ;
- Critère n°6 : la possibilité d'une offre multiservices.

Les recommandations de l'entourage restent le critère privilégié. Cependant, le coût n'arrive pas en seconde position mais en troisième, derrière la réactivité des experts. On voit donc une évolution entre les start-ups non créées et celles qui le sont déjà. Au fil du temps, lorsque les start-ups sont confrontées à des problèmes juridiques, le critère de coût devient plus important. Un phénomène qui paraît cohérent puisqu'une fois la structure créée et l'activité lancée, les dépenses opérationnelles s'accumulent et l'entrepreneur réfléchit davantage en termes de coût afin de respecter son budget.

2.3. L'offre des cabinets d'avocats et des LegalTech

Les problématiques juridiques ne sont pas les principales préoccupations des start-ups

Au cours de nos entretiens avec les fondateurs des start-ups, nous avons pu constater que les questions juridiques n'arrivaient que dans un second temps, voire un troisième temps, dans le processus de création de leur entreprise.

Pour ces start-ups, la première étape est l'élaboration du « bon produit client », c'est-à-dire créer un produit qui aura du succès en cernant le bon marché et ses besoins. Il s'agit ensuite d'entrer sur le marché au bon moment, de trouver des fonds. Même si la problématique des statuts peut se rencontrer à cette étape, les autres problématiques juridiques seront appréhendées ultérieurement.

Cependant, certaines start-ups spécifiques apportent une vigilance particulière à certains points juridiques, par exemple celles utilisant les données personnelles de leurs clients et qui doivent donc porter une attention particulière à la conformité RGPD.

L'offre juridique actuelle n'est pas adaptée

De nombreux entretiens avec les répondants, start-ups créées ou pas encore, nous ont permis de constater que l'offre des cabinets d'avocats n'était pas adaptée à leurs besoins. En effet, le coût est la principale contrainte des start-ups dans le choix d'un expert juridique. Or, il est souvent reproché aux cabinets d'avocats leurs frais beaucoup trop élevés pour des jeunes entreprises. Les problèmes juridiques n'étant pas la priorité des start-ups, ces prix apparaissent totalement en décalage avec leurs besoins. Lors de nos entretiens, les fondateurs d'une start-up ont conclu : « Les start-ups ne sont définitivement pas les clients idéaux pour les cabinets d'avocats ». Le décalage reste aujourd'hui conséquent entre ces deux mondes car les avocats se retrouvent confrontés à des entrepreneurs qui fondent une société avec un capital très réduit.

Toutefois, nous avons observé le recours grandissant aux LegalTech qui permettent aux entrepreneurs de trouver un interlocuteur juridique faisant preuve de flexibilité, d'efficacité et ceci à moindre coût. L'objectif de ces LegalTech est de faciliter la compréhension et l'accès aux services juridiques jusqu'ici inaccessibles au grand public et aux non-juristes grâce au progrès technologique. Certaines d'entre elles ont mis en place notamment des solutions permettant de construire des contrats-types en un temps réduit, ce qui facilite le contract management du côté de la start-up.

Enfin, la complexité juridique est actuellement un réel frein à la création d'entreprise. Les répondants n'ayant souvent aucune formation juridique sont confrontés à des procédures administratives complexes, qu'ils ont des difficultés à gérer.

CONCLUSION

Le questionnaire adressé aux start-ups d'EuraTechnologies a permis de mettre en évidence que les start-ups sont confrontées dès leur création et tout au long de leur existence, à de nombreuses problématiques juridiques. Les start-ups ont des besoins juridiques variés. Toutefois, ces besoins ne sont pas suffisamment pris en compte par les créateurs d'entreprises puisque la plupart des start-ups interrogées ont indiqué qu'elles n'étaient pas préparées à la majorité des problématiques juridiques qu'elles ont rencontrées.

De surcroît, les start-ups ont indiqué lors des interviews que nous avons effectuées que les experts juridiques ne répondent pas à leurs besoins juridiques car leur offre de services n'est pas adaptée aux spécificités des start-ups.

Il existe donc pour les professionnels du droit et des services aux entreprises, un véritable marché à développer s'ils parviennent à proposer une offre adaptée aux start-ups. Celles-ci sont demandeuses d'un accompagnement et d'un soutien car la plupart des fondateurs de start-ups ne disposent pas des connaissances juridiques nécessaires pour faire face aux problématiques rencontrées.



ANNEXES



Annexe 1 - Memento à destination des entrepreneurs et résumé des problématiques à prendre en compte

Les start-ups prochainement créées vont être confrontées à certaines modalités juridiques comme :

1. La rédaction des statuts en tout premier lieu :

Les statuts représentent le contrat fondateur de la société. Ils contiennent les règles majeures de son fonctionnement et de son organisation comme : les principales caractéristiques de la société (adresse du siège, montant du capital social, objet social etc.), les relations entre associés (décisions collectives, majorités, répartition du résultat, etc.), les relations entre la société et les tiers (pouvoirs des dirigeants envers les tiers, cession de parts/actions, contestations possibles etc.).

La société est alors constituée dès la signature de ces statuts par ses associés ou actionnaires.

2. Ainsi que l'élaboration du certificat de dépôt de fonds :

Il faut alors procéder obligatoirement au dépôt du capital social auprès d'un tiers – versement d'argent apporté par les associés sur un compte bloqué détenu par un dépositaire. Ceci a pour but de garantir que le capital social inscrit aux statuts a bel et bien été apporté par les associés. Les fonds sont alors bloqués jusqu'à l'immatriculation de la société. L'attestation de dépôt des fonds est alors délivrée à la société comme justificatif du respect de cette obligation (document à conserver pour la constitution du dossier d'immatriculation).

3. La déclaration de bénéficiaire effectif :

Il s'agit de l'inscription sur le registre des bénéficiaires effectifs (RBE), de l'identité des personnes physiques exerçant un contrôle effectif sur la société - en pratique toute personne possédant plus de 25% du capital ou droits de vote, ou, à défaut, celle exerçant un contrôle sur les organes de direction ou de gestion (Article L.561-2-2 du Code monétaire et financier).

Un document de déclaration des bénéficiaires effectifs doit être déposé au greffe du Tribunal de commerce lors de la demande d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Il contient les informations d'identification, coordonnées de la société, ainsi que celles des personnes physiques Bénéficiaires Effectifs.

4. Puis leur publication au Journal d'Annonces Légales (JAL) :

Une fois les statuts signés, le choix du JAL pour y publier l'avis de création de la société est venu pour les associés. Cela permet de communiquer aux tiers les caractéristiques de la société nouvellement formée.

5. Et enfin le dépôt de ces statuts :

Le dépôt des statuts au greffe du Tribunal de commerce permet son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) et de lui attribuer la Personnalité Morale La société reçoit alors son extrait Kbis – sa carte d'identité prouvant son existence.

Cependant, pour la plupart des créateurs que nous avons interrogés, ces étapes clés de la création de toute société demeurent des notions bien obscures.

6. Autres manques à noter en termes de compétences juridiques

Les start-ups d'ores et déjà créées ont d'ailleurs pu, au-delà des procédures juridiques évoquées précédemment, faire part des difficultés qu'elles ont rencontré au cas par cas. Voici celles qui ont été relevées :

Conseils généraux :

- Accompagnement sur le long terme, conseil «simple» de stratégies juridiques
- Dans quelle catégorie dois-je placer mon produit ? Comment dois-je le déclarer ? Quelles normes, directives et certifications dois-je respecter ou entreprendre ?
- Propriété de code source, propriété de données, légalité du « data scraping »
- Le statut de dirigeant

Financement :

- Aides à la levée de fonds selon le statut juridique; choses à savoir avant d'entamer les démarches.
- Réglementation en termes d'augmentation de capital et levée de fonds.

Commercialisation :

- Cadre réglementaire pour la commercialisation d'un produit financier (en particulier basé sur des crypto- monnaies)

Lecture et rédaction de contrats :

- Relectures de contrats-cadres
- Rédaction de contrats en général
- Rédaction de contrats commerciaux
- Contrats professionnels avec partenaires commerciaux, sous-traitants, clients, etc
- Rédaction de contrats-clients
- Rédaction de contrats SaaS
- Analyse de contrats envoyés par le client
- Mise en place de pactes d'associés
- Rédaction de conventions de partenariat
- Rédaction de conventions de cessions de parts
- Rédaction de documents contractuels ; spécifiquement vis-à-vis de la confirmation de mise en conformité par rapport à son activité.
- Droit des contrats (licence, marque blanche, CGV)
- Création de contrats de vente
- Contrats client/fournisseur

Statuts :

- Refonte de statuts pour agrément ESUS

Conditions Générales diverses :

- CGU et CGV

Ressources Humaines :

- Réglementation en cas d'embauche
- Réglementation en cas d'emploi de stagiaires

Propriété Intellectuelle/Industrielle :

- Contrats avec les prestataires pour la propriété intellectuelle (développeur, designer, etc.)
- Gestion, protection, valorisation de la propriété intellectuelle
- Négociation de contrats avec de grands groupes sur la propriété intellectuelle
- Droits d'auteurs, droit des marques, produits dérivés

Contentieux :

- Désaccords entre associés et médiation (exemple : conflit suite à un dépôt de marque)

Problématiques juridiques spécifiques :

- Droit agricole
- Droit du transport
- Droit comptable
- Cessions de créances
- Droit social (contrat de travail, convention collective, clause confidentialité)
- Droit bancaire et assurance

Assurances :

- Problématique des assurances qui ne répondent pas sur les sinistres

Fiscalité :

- Émission de plan de Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE)
- Crédit d'Impôt Recherche (CIR)
- Avantages fiscaux accordés aux Jeunes Entreprises Innovantes (JEI)
- Impacts fiscaux du statut de Société par Actions Simplifiée (SAS)

Annexe 2 - Questionnaire soumis aux start-ups

Chers start-upers,

Étudiants en dernière année à l'EDHEC, au sein du LLM Law & Tax Management, nous cherchons à mieux comprendre les besoins juridiques essentiels - identifiés ou non - d'une jeune entreprise comme la vôtre.

À travers ce questionnaire qui ne vous prendra que quelques minutes, nous vous proposons d'obtenir un aperçu global de vos forces et faiblesses lors de l'anticipation et la gestion de certains événements juridiques qui ponctuent l'activité des start-ups.

In fine, nous vous permettrons également de prendre connaissance de votre positionnement par rapport aux autres entreprises d'Euratechnologies dans l'anticipation et la gestion de ces événements.

Dans le cadre du traitement de vos réponses et de la communication d'un rendu personnalisé, votre adresse e-mail fera l'objet d'une collecte automatique. Les éléments communiqués durant le remplissage de ce questionnaire ne seront en aucun cas divulgués. Pour toute information quant au traitement de vos données, vous pouvez nous contacter à l'adresse email suivante : besoinsjuridiques.edhec@gmail.com.

Joséphine, Julie, Solène, Manon & Matthieu

Contenu du questionnaire :

Adresse e-mail

.....

Votre société est-elle déjà créée ?

- Oui
- Non

A. **Sous-section 1 : Je n'ai pas encore créé ma société**

1. **Dans quel secteur d'activité s'inscrit votre projet ?**

- RetailTech/Commerce connecté
- AgTech
- FinTech/AssurTech/LegalTech/CyberSécurité
- Numérique/Robotique
- Autre

2. **Quel est votre niveau de connaissance sur ces étapes de création de société ?**

	Aucun	Passable	Bon	Excellent
Rédaction des statuts				
Dépôt des statuts				
Certificat de dépôt de fonds				
Déclaration de bénéficiaire effectif				
Publication au Journal Officiel				

3. **Considérez-vous qu'il y ait un manque d'informations ou de clarté sur les procédures légales à suivre lors des différentes étapes de création d'une start-up ?**
 - Oui
 - Non
 - Je ne sais pas

4. **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontrez des difficultés sur les aspects juridiques suivants ?**

	Notaire	Avocat	Expert-comptable	LegalTech	Gestion interne	Aucune de ces personnes	Non applicable
Rédaction et dépôt des statuts							
Pacte d'actionnaires/ d'associés							
Conditions générales de vente/ d'utilisation							
Conformité avec la RGPD							
Marque/dessin/modèle/brevet							
Régime fiscal/déclaration fiscale							
Financement de la société/apport/levée de fond							
Embauche/Licenciement d'employés							

5. **Quels seraient vos principaux critères dans le choix d'un expert juridique ?**

Classez les 6 critères suivants par ordre décroissant d'importance

	Critère n°1	Critère n°2	Critère n°3	Critère n°4	Critère n°5	Critère n°6
Coût						
Réputation/ Notoriété						
Proximité géographique						
Réactivité						
Recommandations de mon entourage						
Offre multi-services						

B. Sous-section 2 : J'ai déjà créé ma société

1. **Depuis quand la société existe-t-elle ?**
 - Moins de 6 mois
 - Entre 6 mois et 2 ans
 - Plus de 2 ans
2. **Dans quel secteur d'activité s'inscrit votre projet ?**
 - RetailTech/Commerce connecté
 - AgTech
 - FinTech/AssurTech/LegalTech/CyberSécurité
 - Numérique/Robotique
 - Autre
3. **Quelle forme juridique avez-vous choisie ?**
 - SAS/SASU
 - SARL/EURL
 - EI/EURL
 - Micro-entreprise
4. **Combien il y a-t-il d'employés dans votre structure ? (y compris le(s) fondateur(s))**
 - Fondateur(s) uniquement
 - Entre 1 et 9
 - Entre 10 et 49
 - Entre 50 et 249
 - Plus de 249
5. **Avez-vous eu recours à une levée de fonds ?**
 - Oui
 - Non
6. **Votre société emploie-t-elle un juriste ?**
 - Oui
 - Non
7. **Avez-vous été confrontés et étiez-vous préparés aux problématiques suivantes ?**

	Confronté et préparé	Confronté sans y être préparé	Non confronté mais préparé	Non confronté et non préparé
Rédaction du pacte d'actionnaires/ d'associés				
Rédaction des conditions générales de vente/ d'utilisation				
Conformité avec la RGPD				
Dépôt de marque/dessin/ modèle/brevet				
Choix du régime fiscal/ déclaration fiscale				
Financement de la société/ apport/levée de fond				
Embauche/Licenciement d'employés				

8. **Si vous avez déjà connu des manqués juridiques, pouvez-vous nous expliquer à quel(s) sujet(s) (si différents des problématiques abordées à la question précédente) ?**

.....

9. **Considérez-vous qu'il y ait un manque d'informations ou de clarté sur les procédures légales à suivre lors des différentes étapes de création d'une start-up ?**

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

10. **Vers qui seriez-vous susceptibles de vous tourner si vous rencontrez des difficultés sur les aspects juridiques suivants ?**

	Notaire	Avocat	Expert-comptable	LegalTech	Gestion interne	Aucune de ces personnes	Non applicable
Rédaction et dépôt des statuts							
Pacte d'actionnaires/ d'associés							
Conditions générales de vente/d'utilisation							
Conformité avec la RGPD							
Marque/dessin/modèle/brevet							
Régime fiscal/déclaration fiscale							
Financement de la société/apport/levée de fond							
Embauche/Licenciement d'employés							

11. **Quels sont vos principaux critères dans le choix d'un expert juridique?**

Classez les 6 critères suivants par ordre décroissant d'importance

	Critère n°1	Critère n°2	Critère n°3	Critère n°4	Critère n°5	Critère n°6
Coût						
Réputation/Notoriété						
Proximité géographique						
Réactivité						
Recommandations de mon entourage						
Offre multi-services						



LILLE

24 avenue Gustave Delory - CS 50411
59057 Roubaix Cedex 1 - France
Tél. : + 33 (0)3 20 15 45 00
Fax : + 33 (0)3 20 15 45 01

NICE

393 promenade des Anglais - BP 3116
06202 Nice Cedex 3 - France
Tél. : + 33 (0)4 93 18 99 66
Fax : + 33 (0)4 93 83 08 10

PARIS

16-18 rue du 4 septembre
75002 Paris - France
Tél. : + 33 (0)1 53 32 76 30
Fax : + 33 (0)1 53 32 76 31

LONDRES

10 Fleet Place, Ludgate
London EC4M 7RB - United Kingdom
Tél. : + 44 (0)20 7332 5600
Fax : + 44 (0)207 248 2209

SINGAPOUR

One George Street
#15-02 Singapore 049145
Tél. : + 65 (0)6438 0030
Fax : + 65 (0)6438 9891