



## Chapitre 3 : Quelles ressources financière pour produire ?

### Etude de cas sur Take-Away

#### Comprendre les problématiques liées au financement



A l'aide de la vidéo et de vos connaissances répondez aux questions suivantes

1. Identifiez les différents besoins de financements de l'entreprise Take-Away
2. Analysez l'évolution du BFR de l'entreprise
3. Expliquez pourquoi l'entreprise connaît des difficultés financières alors que le chiffre d'affaires n'a pas diminué
4. Montrez le lien entre le financement de l'entreprise et sa défaillance.

#### Document 1 : Pourquoi Take Away s'est retrouvé en redressement judiciaire ?

Le 1<sup>er</sup> juin, à sa demande, la start-up TakeAway spécialisée dans les emballages alimentaires pour les produits « à emporter » était placée en redressement judiciaire. Pourquoi ? Et comment en est-elle arrivée là ? Le point avec deux des cofondateurs, Nicolas Duval et Ludivine Vajou.

Il y a un an, lorsque nous avons bouclé notre levée de fonds de 500 000 euros, rien ne nous laissait penser que nous en serions là aujourd'hui. Tout arrive très vite et ça fait peur. On a traversé pas mal de choses, mais quelle satisfaction de se dire qu'on a créé un produit qui n'existait pas et réussi à répandre la pratique du doggy-bag jusqu'alors quasi-inexistante en France. En 18 mois de commercialisation, nous avons vendu quelque 750 000 produits, réalisé 350 000 euros de chiffre d'affaires, convaincu 1 500 restaurants partenaires en France, dont des hôtels du groupe Accor, Memphis Coffee ou encore Eurest en restauration collective et sauvé 63 tonnes de nourriture grâce à l'utilisation de nos doggy-bag.

À la date d'aujourd'hui, nous avons presque fait en 2017 l'équivalent de notre CA de l'année 2016... Et pourtant, depuis le 1er juin, nous sommes en redressement judiciaire. Alors, un conseil : ne faites pas l'autruche quand vous vous apercevez que votre trésorerie et vos créances clients ne suffisent pas à régler vos factures fournisseurs.

Le monde de l'industrie demande beaucoup de cash et, pour nous, cela a sonné le début des problèmes de trésorerie. Or, dans l'industrie, pas de trésorerie = pas d'activité, croissance ou pas.

Nous, TakeAway, petit acteur de l'emballage carton, devons faire face aux mêmes contraintes financières (toutes proportions gardées) des approvisionnements qu'un industriel. Or, plus vous êtes en croissance, plus la gestion des approvisionnements devient compliquée sans trésorerie. Il faut alors savoir trouver le bon équilibre entre prévisions des ventes et commandes de matière première pour que le paiement de cette fameuse matière première coïncide avec vos facturations et encaissements. [...] Si on se loupe dans nos prévisions, on paye la matière première qui reste en stock au moins deux mois avant le règlement du client. Ce qui coûte cher.

**Des investissements coûteux et longs.** [...] La R&D de notre premier produit a coûté plus de 100 000 euros et a duré 14 mois. Le second produit a certes pris moins de temps, mais tout de même six mois.

**La levée de fonds.** Le meilleur moyen de répondre à ces problématiques consistait à trouver des fonds afin de pouvoir développer l'entreprise en toute sérénité et faire face au BFR important. Nous avons évalué notre besoin à 1,5 million d'euros. Cependant, même après avoir été accompagnés, nous n'avons pas réussi à lever les fonds à temps. [...] Le temps était venu de nous protéger en demandant un redressement judiciaire afin que l'activité puisse continuer.

## Document 2 : Lyon : Take Away met la clé sous la porte

En difficulté depuis plusieurs mois, la société lyonnaise de « doggy-bags » a été placée en liquidation judiciaire. Le spécialiste lyonnais du « doggy-bag » n'aura pas su sortir la tête de l'eau. Trois mois après son placement en redressement judiciaire, le 1<sup>er</sup> juin, la société a annoncé via un communiqué qu'elle était désormais en liquidation judiciaire. Le couperet est donc tombé pour la start-up lyonnaise, fondée il y a un peu plus de trois ans. Takeaway proposait aux restaurateurs des emballages écolos afin qu'ils puissent offrir à leurs clients la possibilité d'emporter leurs restes non consommés et ainsi éviter le gaspillage. Malgré plusieurs rencontres avec d'éventuels repreneurs, aucun industriel ne s'est positionné pour une reprise.

« Lyon: TakeAway met la clé sous la porte », [www.lyonmag.com](http://www.lyonmag.com), 5 septembre 2017.

## Etude de cas sur le Crédit bail

### Comprendre les problématiques liées au financement : Le crédit bail (*Leasing*)



A l'aide de vos connaissances répondez aux questions suivantes :

1. Expliquez en quoi consiste le crédit-bail.
2. Pourquoi les biens financés par crédit-bail n'apparaissent pas dans le bilan comptable ? À quelles conditions une entreprise peut-elle recourir au crédit-bail ?
3. Présentez les principaux avantages et inconvénients du crédit-bail.

### Document 1 : Le Leasing : la solution simple pour financer les actifs mobiliers de l'entreprise

**Le leasing est une solution simple pour le financement des actifs mobiliers d'une entreprise.**

Également appelé crédit-bail ou LOA (location avec option d'achat), le leasing est un mode de financement de plus en plus plébiscité par les sociétés pour l'acquisition de matériels neufs dans le cadre d'une activité professionnelle.

#### **Le leasing, c'est quoi ?**

Le leasing est une formule de crédit par laquelle la banque achète un matériel ou un bien pour le louer, pendant une durée déterminée, au souscripteur, dans le cadre d'une activité professionnelle. Souvent, les entreprises ont recours au crédit-bail pour l'acquisition de véhicules de société. Le contrat de location peut être avec ou sans option d'achat dans le sens où le souscripteur a la possibilité d'acheter le bien à l'échéance du contrat.

#### **À qui le leasing s'adresse-t-il ?**

Toute entreprise, quel que soit son statut juridique, peut solliciter un leasing auprès d'un crédit-bailleur. Après examen du dossier du souscripteur, notamment de sa situation financière, ce dernier donne son accord sur le bien financé.

#### **Le principe du leasing**

Le locataire devra verser pendant toute la durée du contrat des mensualités ou loyers. [...] À l'issue de la location, ou même en cours de contrat chez certains organismes, le souscripteur peut entrer en possession du bien à un prix fixé au début du contrat.

Ce prix, désigné sous le nom de valeur résiduelle, tient compte des loyers déjà versés. Si par contre, le locataire renonce à l'option d'achat, il rend le bien qu'il a loué et peut, s'il le souhaite, procéder à une nouvelle location.

#### **Les avantages du leasing**

Comparé à un crédit traditionnel, le leasing exige moins de garanties et présente des mensualités moindres. Par ailleurs, le souscripteur peut demander d'ajuster chaque mensualité selon ses besoins. [...] Un autre avantage du leasing réside dans le financement intégral de l'investissement.

#### **Les limites du leasing**

La première limite du leasing est associée à son coût. Le crédit-bail peut en effet être plus cher que l'achat au comptant ou à crédit, car les charges inhérentes aux différents entretiens obligatoires et aux assurances du bien sont onéreuses. Un retard de paiement des loyers engendre en outre le versement d'indemnités supplémentaires qui peut aller jusqu'à 4 % de la somme initiale. De plus, en cas de panne, de destruction ou de vol du bien, le locataire est toujours tenu de verser les loyers jusqu'à l'échéance du contrat, et ce, même s'il ne dispose plus dudit bien. Enfin, si le souscripteur ne compte pas acheter le bien à l'issue du contrat, il est tenu de rendre celui-ci en bon état, dans les conditions où il l'a reçu.

« Le leasing, solution simple pour financer les actifs mobiliers de l'entreprise », [www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com), 27 février 2017.