

TAKE EAT EASY LES GROSSES ARDOISES D'UNE PETITE START-UP

C'est l'histoire d'une petite entreprise de livraison de repas à domicile au succès fulgurant. Mais faute d'un business model viable l'aventure n'a pas duré. Fondé en 2013, Take Eat Easy a déposé le bilan en juillet 2016. Cet épilogue brutal révèle la désinvolture des jeunes prodiges qui l'ont créé. Histoire symbolique.

PAR BRUNO ASKENAZI
ET SÉVERINE CHARON

Une belle histoire qui prend fin », disait le message Facebook, accompagné, comme il se doit, d'un smiley en forme de cœur. En pleine torpeur estivale, le 26 juillet 2016, les fondateurs de Take Eat Easy, Adrien Roose et sa sœur Chloé, annonçaient officiellement la fermeture de leur start-up de livraison de repas à vélo. Ces jeunes Belges à peine trentenaires, « animés par une passion et un objectif commun », se disaient « fiers et heureux » de l'aventure, mais, voilà, la troisième levée de fonds de 30 millions d'euros envisagée avec Geopost, filiale du groupe La Poste, n'avait pas pu aboutir. Ballot. Les 3 200 restaurateurs et les 4 000 coursiers avec lesquels l'entreprise collaborait, à Paris et

ailleurs, étaient chaleureusement remerciés pour leur « fidélité » et leur « service irréprochable ». Pas un mot, en revanche, sur les montagnes d'impayés que Take Eat Easy, mis en liquidation judiciaire, doit à tous ses partenaires formidables. Une ardoise de plusieurs millions d'euros, tous pays confondus. En France, une poignée de professionnels de la restauration ont décidé de saisir la justice pour tenter de récupérer leur argent. L'enquête préliminaire, ouverte en octobre dernier par le parquet de Paris pour « abus de confiance aggravé », « exercice illégal de la profession de banquier » et « blanchiment de fraude fiscale » est toujours en cours.

Fâcheux épilogue pour cette étoile filante de la nouvelle économie, qui avait réussi à lever 16 millions d'euros en 2015 auprès de plusieurs fonds d'investissement, deux ans seulement après sa création. Bruxelles, Londres, Barcelone, Paris et d'autres grandes villes françaises... La plate-forme opérait dans une vingtaine de métropoles européennes. L'argent encaissé auprès des consommateurs était censé être rétrocédé tous les quinze jours aux restaurateurs, après le prélèvement d'une commission. C'est le modèle de rémunération classique des plates-formes de livraison. Sauf que les versements aux restaus ont stoppé net au moins un mois avant la faillite de la start-up. Les documents internes consultés par Marianne racontent une tout autre histoire, beaucoup moins « belle », et sans smileys.

“FOUTAGE DE GUEULE”

Chez Big Fernand, l'un des gros utilisateurs de Take Eat Easy, l'addition est salée : 20 000 €. « On ne s'y attendait pas. C'était brutal : 10 % de nos commandes passaient par cette plate-forme », maugrée Steve Burggraf, le fondateur de la chaîne de burgers à succès, qui a fait une croix sur ce manque à gagner. Pour Mathieu Olhagaray, le créateur de Mum Dim Sum (des

raviolis chinois), pas question, en revanche, de lâcher le morceau. En découvrant sur le Web le message d'adieu des petits Belges, ce patron parisien, qui a saisi depuis les tribunaux, est tombé des nues : « Sur un ton presque enjoué, ils nous disaient bye-bye, alors qu'ils me devaient 5 000 €, soit un bon mois et demi de commandes. J'ai trouvé ça très cynique. Un grand foutage de gueule. » Jordan Feilders, à la tête de Cantine California, dont la plate-forme belge assurait 15 % du chiffre d'affaires, estime, lui, son préjudice à 11 000 €. Quand, bizarrement, les versements de Take Eat Easy se sont arrêtés en juin 2016, cet Américain installé à Paris a demandé

des explications. Réponse : le comptable est en vacances...

Tout laisse à penser que la start-up a fonctionné comme si de rien n'était jusqu'au dernier moment, en sachant pertinemment qu'elle ne pourrait pas payer ses créanciers. Selon plusieurs coursiers, très bavards sur les réseaux sociaux, les dirigeants de l'époque continuaient à se faire livrer des burgers la veille de la fermeture. Difficile à avaler. « Cet argent, ce sont des repas préparés par mes salariés avec des ingrédients achetés à mes fournisseurs. Take Eat Easy n'avait pas le droit d'y toucher. Pour moi, c'est du vol ! » assène l'un des professionnels lésés.

TOUT LAISSE À PENSER QUE LA START-UP A FONCTIONNÉ COMME SI DE RIEN N'ÉTAIT JUSQU'AU BOUT, EN SACHANT QU'ELLE NE POURRAIT PAS PAYER SES CRÉANCIERS.

La société bruxelloise a également brassé d'énormes sommes qui ne lui appartenait pas. A-t-elle joué illégalement au banquier ? C'est l'un des sujets sur lesquels enquête le parquet de Paris. En théorie, les choses sont claires. Quand une entreprise récupère des fonds et les transfère ensuite au commerçant à l'origine de la prestation, elle a besoin d'un agrément, en tant qu'établissement de paiement, délivré par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). En pratique, la situation est plus floue, car il existe des exemptions, notamment lorsque les services rendus par une plate-forme numérique sont réduits (ici, la seule livraison). Toutefois, pour bénéficier de cette exemption, il faut se faire connaître auprès de l'ACPR. Ce que les joyeux drilles de Take Eat Easy ont oublié, ou négligé, de faire.

Il faut dire que les Roose et leurs deux acolytes avaient la tête ailleurs, obnubilés par la nécessité de trouver toujours plus d'argent pour soutenir leur business model bancal. De leur propre aveu, >

ÉTOILE FILANTE
Bruxelles, Londres, Barcelone, Paris et d'autres grandes villes françaises... La plate-forme opérait dans une vingtaine de métropoles européennes. Ici, à Lille en 2015.



lefebvre / photopqr / voix du nord



hannah assouline

CHEZ BIG FERNAND, l'un des gros utilisateurs de Take Eat Easy, l'addition est salée : 20 000 €. "On ne s'y attendait pas. C'était brutal : 10 % de nos commandes passaient par cette plate-forme", maugrée Steve Burggraf, le fondateur de la chaîne de burgers.

➤ 114 fonds d'investissement ont été sollicités, en vain. Au bord du gouffre, l'équipe ne s'est pas vantée d'avoir contracté un crédit de 5 millions d'euros en mars 2016 auprès de Kreos Capital, une société financière implantée à Jersey, paradis fiscal bien connu. Ce bailleur de fonds a flairé la bonne affaire en leur accordant un prêt à 11 % alors que le taux directeur de la

Banque centrale européenne était à l'époque de... 0 %. Un deal léonin, auquel s'ajoutait la garantie de pouvoir récupérer prioritairement, et à tout moment, les 5 millions d'euros. Preuve que le financier anglais ne se faisait guère d'illusions sur l'avenir de la plate-forme belge. Très vite, Take Eat Easy a été incapable d'honorer ses échéances. Le 25 juillet 2016, Kreos Capital a donc exigé le remboursement total de la dette, provoquant la chute de la start-up. Pour Yann Gasnier, l'avocat de deux restaurateurs français, « *Kreos s'est comporté comme un receleur en récupérant des fonds appartenant à des restaurants !* »

Le nez dans le guidon, les coursiers n'ont rien vu venir non plus. Certes, dès le mois de juin, certaines de leurs factures n'ont pas été payées. Mais, le 22 juillet, Take Eat Easy justifiait par écrit ce retard en invoquant le pont du 14 Juillet, et celui lié à la fête nationale belge, le 21 juillet... « *Les paiements partiront à partir de la semaine prochaine* », promettait la plate-forme. Quatre jours plus tard, toujours par mail, la société annonçait l'arrêt immédiat des opérations à ses livreurs. Lesquels n'ont finalement jamais été réglés pour leurs dernières courses. Ils ont peu de chances de l'être un jour : leur statut d'autoentrepreneur les place dans la catégorie des créanciers ordinaires en cas de liquidation.

La plupart de ces fans de vélo, étudiants, chômeurs ou salariés, qui avaient trouvé là « *le moyen d'être payés pour faire du sport* », sont maintenant passés à autre chose. En devenant, par exemple, coursiers chez un autre livreur de burgers. Une cinquantaine d'entre eux ont néanmoins décidé d'engager des recours auprès du conseil des prud'hommes à Paris. L'objectif de leur avocat, Kevin Mention, est d'obtenir la requalification de leur engagement en contrat salarié. Pour le principe, mais aussi pour l'argent. En cas de victoire, le régime de garantie des salaires pourrait s'appliquer et prendre en charge les arriérés de rémunération, comme il le fait pour tout salarié lorsqu'une entreprise en cours de liquidation n'a plus de fonds disponibles.

ADEPTES DES COMBINES

Le montant de l'ardoise des coursiers défendus par M^e Mention varie de quelques centaines d'euros à 25 000 €. Ces écarts donnent une idée des libertés prises par la start-up avec le code du travail. Certains cyclistes n'ont pas été payés pour leurs trajets de juin et juillet 2016. Faute de s'être enregistrés comme autoentrepreneurs et d'avoir communiqué leur numéro de Siret, d'autres ne l'ont jamais été depuis le début de leur collaboration ! Mais Take Eat Easy avait trouvé la parade pour calmer les plus inquiets : grâce

APRÈS AVOIR RÉMUNÉRÉ LES LIVREURS ET PAYÉ LES FRAIS FIXES, IL NE RESTAIT QUASIMENT RIEN À L'ENTREPRISE. VOIRE MOINS QUE RIEN.

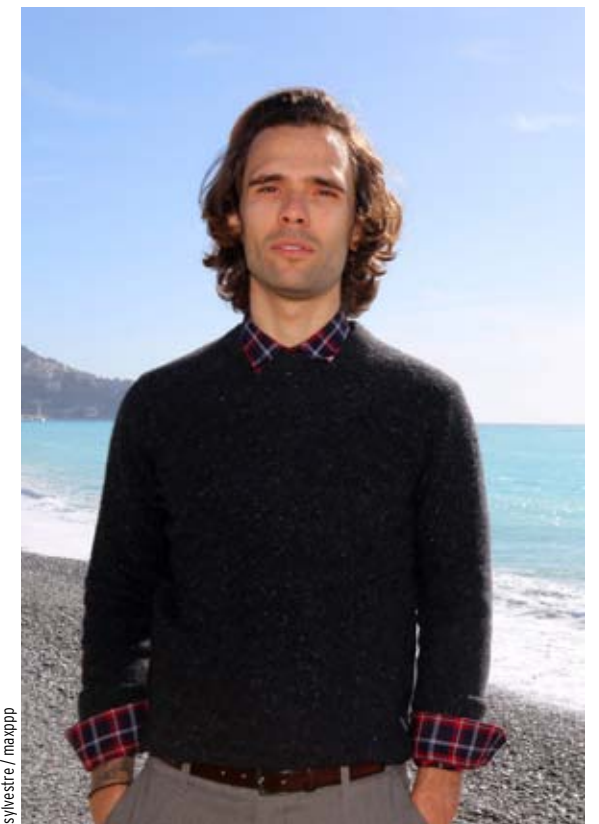
à divers partenariats passés avec des vendeurs de fixies, ces deux-roues à pignon fixe prisés des passionnés, l'entreprise proposait aux coursiers de leur acheter ce fameux vélo à plusieurs milliers d'euros en déduisant son prix de leurs honoraires. Les livreurs obtenaient ainsi une ristourne sur le matériel et évitaient, surtout, d'acquitter la TVA – alors qu'un autoentrepreneur y est normalement soumis sur ses achats. Et une combine de plus, une !

Recruté comme coursier à Paris en novembre 2015, Ludwig Fiuza a été chargé quelques semaines plus tard de sélectionner de nouveaux cyclistes. Trois mois après, il s'est vu confier la mission d'ouvrir le bureau de Nice, ville dont il est originaire. Tout en restant autoentrepreneur. « *J'ai déménagé à mes frais et le bureau a ouvert début mars. Je m'y suis consacré sept jours sur sept : j'assurais le recrutement des coursiers et des restaurateurs, le développement de l'enseigne sur la ville en contact permanent avec Paris ou la Belgique, tout en continuant à livrer*, explique-t-il. *Comme la boîte marchait bien et qu'on me faisait miroiter un contrat de travail en septembre, je ne me suis jamais affolé sur mon statut. Je n'ai même pas eu le temps de réclamer le paiement des livraisons et des formations faites à Paris en novembre, décembre et janvier.* » Au total, Take Eat Easy doit près de 10 000 € au jeune Niçois. Des abus du même type ont été identifiés à l'agence nantaise de la plate-forme, contrôlée au printemps 2016 par l'inspection du travail. Son enquête bouclée, l'administration, qui soupçonnait l'existence de travail dissimulé, a jugé bon de transmettre le dossier au parquet.

Ces arrangements avec la loi n'ont pas empêché l'entreprise d'accumuler de lourdes pertes, dans tous les pays. En Belgique, elles se montaient à 6,9 millions d'euros en 2015. En France, à près de 3,2 millions. Un trou noir financier dans lequel le cabinet Deloitte a refusé de plonger, se déclarant dans l'incapacité de certifier les comptes. L'équation économique était tout bonnement insoluble. Sur un panier moyen de 25 €, la plate-forme prenait 25 à 30 % de commission. Elle récupérait donc au mieux 7,50 €, plus 2,50 € de frais de livraison facturés au consommateur. Mais après avoir rémunéré les livreurs (7,50 € par course, sans les bonus) et payé les frais fixes (salaires, locaux...), il ne lui restait quasiment rien. Voire moins que rien. Pour obtenir l'exclusivité des restaurants les plus attractifs, Take Eat Easy n'hésitait pas à leur accorder un taux de commission plus faible. Big Fernand, son plus gros client à Paris, ne lui cédait que 15 %. A ce tarif-là, la start-up perdait de l'argent sur chaque burger.

FUITE EN AVANT

Durant ses derniers mois d'existence, la fuite en avant lui tient lieu d'unique stratégie. L'objectif n'est clairement plus d'être rentable mais de faire grimper la courbe des ventes, dans l'espoir d'éblouir un investisseur providentiel. En avril 2016, un responsable marketing est engagé pour un salaire de 6 750 € mensuels. En France, l'effectif – hors coursiers – dépasse les 60 personnes (160 en tout). Pendant l'Euro de football, la guerre des bonus fait rage. Le soir de France-



syvestre / maxppp

Roumanie, Take Eat Easy propose aux livreurs 1 € de plus par repas acheminé. Offres de bienvenue, livraison gratuite, concours... Les promotions creusent un peu plus la tombe de la plate-forme. Jusqu'à l'avis de décès. Sauf qu'au pays merveilleux de l'ubérisation, les morts d'hier ne le restent jamais très longtemps... En novembre dernier, soit trois mois à peine après leur échec, la fine équipe de Take Eat Easy tirait déjà cette leçon surréaliste dans les colonnes du journal belge l'Echo : « *Aujourd'hui, on est dans une bien meilleure position pour démarrer un business qu'il y a quatre ans : on a de l'expérience, un excellent réseau d'investisseurs, d'employés, de conseillers potentiels. Là où on se posait beaucoup de questions, on dispose de réponses concrètes aujourd'hui.* » Adrien Roose, qui n'a pas retourné notre demande d'entretien, plancherait actuellement sur une nouvelle start-up. C'est bien connu : quand on tombe de vélo, il faut tout de suite remonter dessus. ■ **B.A. ET S.R.**

PRATIQUES ABUSIVES
A Nice, Ludwig Fiuza a ouvert un bureau pour le compte de Take Eat Easy qui lui doit aujourd'hui plus de 10 000 €. "Je m'y suis consacré sept jours sur sept. J'assurais le recrutement des coursiers et des restaurateurs, tout en continuant à livrer", confie-t-il.

UN MARCHÉ TRÈS PRISÉ

Le rêve de la modeste start-up belge a fait long feu face aux énormes moyens de ses concurrents internationaux. Rien qu'en 2016, le britannique Deliveroo a levé 275 millions de dollars pour financer son expansion et imposer sa marque. Le service est maintenant présent dans 12 pays

et 156 villes. UberEats, qui dépend du géant californien Uber, est bien décidé à lui disputer la première place. Et, derrière le troisième larron, Foodora, il y a Rocket Internet, un groupe allemand coté à la Bourse de Francfort. Tous convoitent le marché français de la livraison de repas, estimé actuellement

à 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires, selon la société d'études Xerfi. De l'avis général, il y a un gros acteur de trop. Mais, en dehors de ces trois-là, on compte une kyrielle de spécialistes. Frichti achemine des plats préparés par ses propres chefs. Stuart et Resto-In, propriétés du groupe La Poste, se démarquent en livrant pour le compte

de grandes entreprises. Quant à Allo Resto, racheté par le géant britannique Just Eat, il regroupe des restaurants ayant leur propre service de livraison et parvient à gagner de l'argent. Les autres survivent sous perfusion grâce à des investisseurs qui renflouent leurs caisses en espérant, un jour, décrocher la timbale. ■