

# Quelques mois après sa mise en redressement judiciaire, où en est Save ?

Dans un post Medium, le fondateur et CEO de Save, Damien Morin, revient sur les difficultés éprouvées au cours de ces derniers mois, et sur ce qui a changé depuis que sa société été placée en redressement judiciaire.

---

Au rythme de mes insomnies, des doutes, des séparations, j'ai découvert tout un nouvel univers.

J'ai totalement changé de métier, de quotidien, d'outils, de relations, de cadence. Ah, c'est sur, c'était bien les plateaux TV, les conférences et les tapes dans le dos des plus gros entrepreneurs de la place. Je m'y plaisais bien. Mais même eux vous le diront, ce n'est pas la vraie vie.

## **Et alors c'est quoi la vraie vie ?**

C'est quand tu te lèves le matin, sans vraiment avoir dormi, pour enclencher des plans sociaux et affronter le regard mi-apeuré mi-agressif de tes employés. Ils n'ont pas encore la même vision d'ensemble que toi. C'est quand, même ton équipe la plus proche, qui crée le plus de valeur, t'explique que l'aventure commence à devenir bien moins fun pour eux. C'est quand ta todo se remplit au fur et à mesure que l'équipe se réduit. Quand tu te décourages en réalisant le nombre de projets à exécuter, et que tu expliques à tout le monde que c'est

maintenant ou jamais.

Les interlocuteurs se multiplient mais tu restes toujours la pièce centrale (pour les salariés, les managers, les fonds venture, l'administrateur, le tribunal, les banques, les avocats, les fournisseurs à qui l'entreprise doit beaucoup d'argent...). C'est lourd à porter. Beaucoup de gens sont là pour t'accompagner mais personne ne va le porter à ta place. Puis viennent tes amis, qui t'expliquent que Save ce n'est qu'une partie de leur vie, alors ce serait cool de parler d'autre chose (et ils ont bien raison!).

C'est une passe où le management du bonheur et inspirationnel trouve ses limites. Il laisse place au directif et aux exigences. L'heure n'est plus aux questions mais à l'exécution. Beaucoup mettent du temps à le saisir.

Un enfant sait que le feu brûle. Mais tant qu'il n'a pas senti ce picotement au bout de son doigt et qu'il ne se retirera pas d'un geste de la flamme, il n'aura pas compris sa leçon.

*« Cette année fait maintenant partie de mon parcours.  
Quand on a 26 ans et probablement encore 40 ans  
d'entrepreneuriat devant soi, cette expérience a beaucoup  
plus de valeur que n'importe quelle somme d'argent »*

## **Les efforts ne sont jamais vains**

Parfois il est difficile de faire comprendre que c'est justement dans ces moments douloureux, où il paraît beaucoup plus simple de tout plaquer (on y pense tous les jours) que l'on se construit le plus. Personnellement bien-sûr, mais c'est aussi là que l'on construit le plus l'entreprise.

Save, aujourd'hui, n'a jamais été aussi performante.

Nous n'avons jamais eu aussi peu d'erreur de logistique, aussi peu de ruptures de stock, aussi peu de problèmes administratifs. Nous n'avons jamais eu cette finesse de gestion, cette visibilité sur nos chiffres, cette granularité dans les informations. Nous avons arrêté de consommer de l'argent.

*« Rien n'est encore fait, aujourd'hui notre performance  
n'est pas suffisante pour faire face à notre passif mais  
c'était une importante première étape »*

## Quelles sont les prochaines étapes ?

Préambule.

C'est justement le travail de ces derniers mois qui rend possible ces différentes options. J'en profite pour remercier et féliciter les nombreuses personnes qui y ont participé. Save est très rentable en marge contributive (c'est à dire sur les points de ventes) mais parce que nous faisons un métier que nous avons inventé, nous sommes obligés d'avoir un siège important. Notre logistique, service client, atelier, développement, système d'information, marketing, finance, RH. Pour faire simple, plus on grossit, plus les couts du siège se réduisent (en %) et plus on est rentable.

Option 1.

Nous réalisons un tour de refinancement en interne pour nous permettre de solder une partie de notre passif et relancer un plan de croissance.

Option 2.

Nous réalisons un tour de financement externe avec des investisseurs spécialisés dans le financement de sociétés post retournement.

Option 3.

Nous fusionnons avec un autre acteur complémentaire. Le marché des smartphones de seconde main a doublé en deux ans pour atteindre plus de 20 milliards en 2017. On veut devenir les leaders et on est prêts à s'unir pour réaliser cette ambition.

Option 4.

Nous sommes rachetés. Une solution au détriment de notre communauté d'actionnaires parce que nous n'avons pas le luxe de fixer les conditions dans un environnement incertain.

Quoi qu'il en soit, nous n'avons jamais laissé tombé personne dans cette aventure. Ni nos salariés, ni nos clients, ni nos partenaires, ni nos fournisseurs, ni nos actionnaires (et honnêtement, parfois il semble plus simple d'aller faire autre chose ailleurs). Même dans les moments difficiles, nous ne lâchons rien et nos valeurs restent intactes !

*« Nous sommes prêts pour la suite, et on a hâte de montrer ce qu'on sait faire »*