« Ce n'est pas l'issue souhaitée, mais ce n'est pas la fin de TheTops »

Vincent Redrado le fondateur de TheTops a souhaité revenir sur la fin de TheTops dans nos colonnes. Aujourd'hui Head of Marketplace au sein du groupe Meninvest (qui avait levé 23 millions d'euros en 2014) et après avoir lancé TheTops à 23 ans, il revient sur les raisons de la revente, ses conseils aux entrepreneurs autant que sur les récents déboires avec sa plateforme TheTops.

Temps de lecture : minute

24 août 2016

Pourquoi n'avoir pas communiqué sur la fin de TheTops ?

Tout d'abord, il est bon de préciser que TheTops n'est pas "fini". En effet, nous avons suivi un procédé de liquidation avec poursuite d'activité et j'ai finalement trouvé un repreneur qui poursuit l'activité avec les collaborateurs de l'entreprise. Ce n'est donc certes pas l'issue souhaitée, mais ce n'est pas la fin de TheTops. Ensuite, je n'ai pas souhaité communiquer pour plusieurs raisons : cette période a été difficile et j'avais envie de passer à autre chose, de couper.

Cette situation n'étant pas celle que nous souhaitions, je n'ai pas voulu, jusqu'à ce jour, communiquer peut-être par un sentiment de honte de ne pas avoir atteint mes objectifs, ceux des actionnaires et ceux des collaborateurs.

A relire sur Maddyness : [Marketing du fail, Comment annoncer que sa startup va mal ?](#)

Comment s'est finie l'aventure ?

Comme tout redressement ou liquidation, la fin n'a pas été humainement facile car tout le monde vous tombe dessus. Surtout que j'étais le seul fondateur resté pour assumer cette période. Mon associé en charge de la partie financière, comptable et administrative notamment, a quitté la société fin janvier 2016, mois durant lequel j'ai recruté une DAF pour la transition. Au bout de 2 semaines, nous avons vu que nous ne pourrions pas tenir très longtemps en trésorerie.

" La fin n'a pas été humainement facile "

Nous avons déclaré la cessation de paiement le 17 mars (période "nécessaire" pour accuser le coup). S'en suivent alors de longues semaines compliquées entre avocats et liquidateur pour trouver un repreneur. J'ai donc contacté énormément de monde car une fois dans cette situation, le plus important est de trouver un repreneur afin que l'activité puisse perdurer et surtout, que les collaborateurs aient des options solides et satisfaisantes. Au final, j'ai trouvé 3 offres qui ont été étudiées par le liquidateur, le tribunal de commerce et les collaborateurs. Un repreneur a été désigné et l'activité continue.

Comment expliques-tu la fin de l'entreprise ?

Je l'explique par 3 raisons principales :

- Pendant 3 ans, nos produits étaient exclusifs sur le site. Nous étions les seuls à les vendre. Durant la dernière année et avec le

développement des marketplaces sur les petites marques pour élargir leur offre et développer une offre "gift" ou "concept store", nos marques se retrouvaient référencées 1 ou 2 mois après sur des sites leaders de l'e-commerce : Amazon, Menlook, La Redoute. La concurrence devenait trop rude et trop rapidement,

- Ne référençant que des jeunes marques, nous devions investir sur la notoriété de thetops pour être vu comme un référent. Et même si nous avons été bons sur ce point, les montants nécessaires pour arriver à une vraie notoriété étaient bien trop élevés,
- Enfin, il est évident que nous avons dû commettre des erreurs sur des choix stratégiques, d'investissements.

Avec Save, Take Easy, ChicTypes et maintenant TheTops, penses-tu qu'on peut en tirer un premier bilan ?

Je ne peux pas parler pour eux et suis bien placé pour dire que chaque cas est unique. Mais de mon point de vue, la chose la plus importante et qui semble commune à tous ces malheureux exemples (ne pas oublier que ces sociétés ne sont pas "finies" non plus car soit en redressement ou liquidation avec poursuite d'activités) : en levant des fonds rapidement, on oublie la gestion en ne pensant qu'à la croissance, ce qui peut nous pousser à avoir des frais fixes trop élevés comparés à notre volume d'affaire.

" En levant des fonds rapidement, on oublie la gestion en ne pensant qu'à la croissance "

Nous sommes trop focalisés sur : si je fais X% de croissance tous les mois, je pourrais relever des fonds etc... mais le jour où cela bloque, où la

croissance ralentie, où le BP n'est pas atteint, tout peut s'arrêter très vite si on nous enlève la perfusion. Et parfois à juste titre.

Quelles sont pour toi la/les grande(s) leçon(s) que tu en retires ?

Il est évident que je n'ai pas créé TheTops et travaillé pendant quatre ans comme un fou pour en arriver là mais en même temps, j'ai grandi et appris tellement de choses :

- L'entrepreneuriat est le plus beau métier du monde et malgré tout je le maintiens. Je relancerai une startup, mais pas tout de suite...!
- Les coûts fixes et la rentabilité doivent être les focus les plus importants,
- Dès que l'on a un doute sur une personne ou une stratégie, ne pas hésiter à tout stopper et reprendre à zéro le projet ou le process de recrutement,
- Assumer ses idées et convictions. Y aller jusqu'au bout. On peut discuter et échanger sur la stratégie de la boîte et comment la mener. Par contre, on ne discute pas la vision. On y adhère ou on part.

" Dès que l'on a un doute sur une personne ou une stratégie, ne pas hésiter à tout stopper et reprendre à zéro le projet ou le process de recrutement "