



# TheTops remet les conseils d'achat au goût du jour

**STUDY CASE** Vincent Redrado et Maxime Guillaud proposent un site d'e-commerce multiproduits dont l'offre est sélectionnée par des experts.

PAR LEA LEJEUNE - PHOTO DAHMANE

En 2011, Vincent Redrado, élève de dernière année de l'ESC Toulouse, effectue son stage en entreprise chez PriceMinister, au côté d'Olivier Mathiot, directeur marketing et cofondateur du site. Rattaché au service « business development », Vincent Redrado est chargé d'une mission de conseil sur les faiblesses de l'e-commerce. Sept mois plus tard ses conclusions sont sans appel : il y a trop d'offres, aucune relation-client au moment de l'achat, ni de conseils légitimes et pertinents aux consommateurs.

« L'entreprise m'a proposé un CDI pour poursuivre ma mission, mais j'ai préféré créer ma propre société », confie Vincent Redrado, qui élabore alors le concept de TheTops, le site d'e-commerce qui place le conseil au consommateur au cœur de l'achat. « D'une certaine façon, c'était l'antithèse de PriceMinister », estime le jeune entrepreneur dont le site propose des produits sélectionnés par des experts. Ces experts produisent un argumentaire sur les produits qu'ils recommandent, tout en revendiquant leur indépendance vis-à-vis des marques. Le nombre de références est volontairement limité – 700 aujourd'hui – et classé en cinq rubriques : vin, high-tech, mode, cuisine et cosmétique.

## Le démarrage

Pour être accompagné dans le lancement de son projet, Vincent rejoint l'incubateur d'HEC en février 2012. Il y rencontre Maxime Guillaud, un jeune diplômé du master HEC entrepreneurs passé par Centrale Nantes. « Pour savoir si nous étions faits pour travailler ensemble, nous nous

sommes enfermés trois jours dans mon appartement pour peaufiner le concept, se souvient Vincent. L'osmose a été immédiate. » Car les deux associés sont complémentaires : Vincent a eu l'idée du site et maîtrise le marketing, Maxime est habile pour les achats et la logistique. En surfant sur le Net, ils découvrent un projet similaire aux Etats-Unis : Opensky.com. La réussite de ce site – il a engrangé 3 millions de dollars de chiffre d'affaires en un an –, finit de les convaincre. « Pour faire face à nos manques dans certaines compétences, nous avons mis en place un comité stratégique. Ses membres – dont mon ancien maître de stage Olivier Mathiot et Christine Lorimy, chargée du business développement de Venteprivee.com – n'avaient rien à gagner à nous épauler, sauf partager leur expérience. »

## Le financement

Fin mai 2012, les jeunes hommes créent la SAS TheTops, avec un capital social de 55 000 euros. Ils ont recueilli cette somme importante en contractant chacun auprès de leur banque « le plus gros prêt étudiant possible ». Cette somme est vite réinvestie : 35 000 euros sont utilisés pour le développement du site entre fin mai et début octobre 2012. A la suite d'un appel d'offres, ils sélectionnent une équipe de développeurs assez conciliants sur le plan financier pour attendre une prochaine levée de fonds. La version publique du site est lancée le 4 octobre et déjà les entrepreneurs s'appliquent à convaincre des investisseurs, sans chiffre d'affaires à l'appui. Certains membres du comité stratégique sont intégrés au capital. D'autres entrepreneurs,



Vincent Redrado (à g.) et Maxime Guillaud, cofondateurs du site TheTops.fr.

## TheTops

Activité : e-commerce  
Création : mai 2012  
Effectifs : 13 salariés  
Chiffre d'affaires 2012 : non communiqué

dont Marc Mayor (fondateur de Bfinance et directeur de MySpace Europe) et Claude Bébéar (président d'honneur d'AXA), les rejoignent. Le duo se réjouit d'avoir évité les fonds d'investissement, « pour ne pas perdre notre liberté d'action », explique Vincent Redrado. En novembre 2012, TheTops annonce officiellement une levée de fonds de 1 million d'euros.

Le modèle économique est sans surprise : comme un site d'e-commerce classique, TheTops.fr prélève une marge sur les produits vendus. « Plus grosse que celles de nos concurrents, précise Vincent, d'autant que les experts aussi sont rémunérés sur les ventes des produits qu'ils ont recom-

## Concours

### 100 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Le mouvement « 100 jours pour entreprendre » (en partenariat avec le club Esprits d'entreprises l'association 100 000 Entrepreneurs et CroissancePlus) organise un concours pour les jeunes entrepreneurs. Jusqu'au 25 mai 2013, les jeunes de 18 à 25 ans peuvent poster la vidéo de présentation de leur projet de création d'entreprise sur le site [www.100journspourentreprendre.fr](http://www.100journspourentreprendre.fr) et inciter un maximum de personnes à voter pour eux. À la clé, une box d'une valeur de 5 000 euros.