LES DERNIERS ARTICLES

CIRCULARITÉ / SERVICES ÉCO CONCEPTION

Penser les nouveaux modèles

L'Atelier des Matières et Fabrice

MADE IN FRANCE SUPPLY CHAIN / TRAÇABILITÉ

La plateforme Maison du Savoir-Faire et de la Création répertorie

Quel regard peut-on porter sur la

par **Renaud Petit** 

production de vêtements au

les fabricants français

© 5 minutes

SUPPLY CHAIN / TRAÇABILITÉ

© 12 minutes

Maroc?

24 mars 2025

26 mars 2025 — par **Victoire Satto** 

par **Tova Bach** 

d'affaire régénératifs, avec

Bonnifet

27 mars 2025

© 7 minutes

prestataires intermédiaires : des connecteurs, des facilitateurs ou des gestionnaires qui proposent parfois des solutions clés en main pour intégrer la seconde main à leur stratégie de vente. Panorama des services proposés. MADE IN FRANCE **DEMANDEZ VOTRE E-PASS CARREAU DU TEMPLE, PARIS** <u>L'essor de la seconde main</u> s'accompagne d'un développement du marché des

Partager

()

in

 $\boxtimes$ 

l'exécution opérationnelle. <u>Différents modèles émergent pour répondre aux</u> besoins des marques, des distributeurs et des consommateurs. Ces prestataires peuvent proposer des services de sourcing, de récupération et d'approvisionnement des vêtements, ou encore des solutions technologiques, comme des logiciels SaaS (Software as a Service) permettant aux marques d'automatiser et de gérer leurs opérations. Ces acteurs interviennent principalement en B2B (Business to Business), en fournissant des outils et services pour structurer l'offre de seconde main. Certains adoptent aussi des modèles hybrides intégrant des interactions avec les consommateurs finaux (B2B2C). La montée en puissance des modèles B2B et SaaS montre que la mode circulaire n'est plus seulement une initiative individuelle (CtoC), comme sur Vinted, mais une transformation globale où même les grandes marques intègrent la seconde main à leur modèle économique. Les services d'approvisionnement et

prestataires dont la mission est d'accompagner les marques et de structurer

# Paradigme (B2B et B2B2C) – un revendeur multimarque

de distribution

### Depuis 2022, Paradigme s'emploie à revendre des vêtements de seconde main de plus de 200 marques premium tout en faisant interagir les différents acteurs de l'industrie du textile, les marques et les consommateurs. L'entreprise propose

deux types de services. Le premier coopère directement avec les consommateurs. Paradigme rachète les vêtements de leurs clientes, qui sont dans leur catalogue de marques, en échange de cartes cadeaux en tout genre pour ensuite les mettre à la vente sur leur site. En parallèle, la société a établi des collaborations avec de multiples marques et plateformes pour enrichir son offre et promouvoir la mode circulaire. Des marques, telles que Bash, Maje, La Fée Maraboutée, Ines de la Fressange ou encore la plateforme Places des Tendances (groupe Printemps) ont fait appel à Paradigme pour lancer leur offre de seconde main sur sa plateforme. La revente de ces vêtements collectés peut être vendue en marque blanche, ou en marque propre, exemple que l'on peut retrouver au corner Paradigme des Galeries Lafayette Paris Haussmann.

personnalisées en marque blanche aux boutiques vintage indépendantes, comme aux grandes enseignes, Galeries Lafayette, Le BHV Marais ou encore La Redoute. Depuis 2018, l'entreprise fait le lien entre plus de 2000 fournisseurs professionnels, elle connecte des marques, des boutiques et des créateurs d'upcycling avec des grossistes et des centres de tris. Ces derniers vont

CrushON agit comme un intermédiaire facilitateur et propose des stratégies

modèle de revente en marque propre chez Paradigme

vêtements en multi-marques et aide à la

CrushON (B2B et B2B2C) - collecte de

revente

proposer une sélection multi-marques en fonction du cahier des charges établi pour que leurs balles de vêtements puissent ensuite être redistribuées au nom du client. En parallèle, CrushON établit des partenariats avec des boutiques vintage et des friperies indépendantes à travers la France, qui peuvent créer leur propre espace de vente en ligne sur la plateforme CrushONShop. Cette approche permet aux petites entreprises d'élargir leur clientèle au-delà de leur zone locale, sans inclure la distribution en magasin.

## Reflaunt (B2B) – la création d'une plateforme fiable pour le luxe d'occasion Spécialisée dans la revente de vêtements de luxe d'occasion, Reflaunt collabore avec des boutiques, des marques et des marketplaces, qui souhaitent proposer une **plateforme sécurisée et fiable** à leurs clients pour qu'ils puissent vendre ou

CrushON fonctionne sur un modèle circulaire

Les solutions technologiques : la

pratique et sécurisée

mise en place d'une offre en ligne

#### logistique en aval. L'entreprise connecte et facilite le processus de revente, en s'assurant de l'authenticité et de la qualité des produits proposés. Pour les marques, de luxe comme de mode, et les détaillants, cette technologie leur

acheter des articles hauts de gamme de seconde main. L'entreprise se charge

de la gestion des ventes mais ne propose pas de services de sourcing, ni de

permet de fidéliser leur clientèle en leur offrant une solution pratique pour prolonger la vie de leurs produits. Les partenaires profitent alors des commissions sur les ventes d'articles de seconde main, mais aussi d'achats répétés stimulés par les crédits en magasin.

#### L'entreprise propose d'identifier, d'enregistrer, de trier, de tarifer et de lister les articles grâce à des algorithmes pilotés par l'intelligence artificielle. Des services de reconditionnement pour les textiles, les chaussures et la maroquinerie sont aussi proposés grâce à leur réseau de partenaires spécialisés.

C'est une plateforme tout-en-un fournissant aux marques une solution

Modèle d'enregistrement des produits à revendre chez Reflaunt

Faume (B2B) – la solution tout-en-un en

technologique en marque blanche pour gérer leurs propres ventes de seconde

forme leurs équipes aux nouveaux modèles économiques liés à la seconde main.

Faume se démarque par ses connexions aux revendeurs multi-marques, tels que

Vestiaire Collective, Leboncoin, Vinted.... Multiplier les canaux de diffusion aide

main directement sur leur site. Faume définit des stratégies modulables aux

besoins de ses clients, les aide à identifier les produits adaptés à la revente et

marque blanche

certes à la revente mais peut poser problème pour certaines marques de luxe, qui peuvent avoir des réticences à l'idée de revendre sur des plateformes nonspécialisées.

Nopli – la marketplace CtoC sur le site de la marque Nopli propose une solution clé en main qui permet aux marques de mode de

L'entreprise française propose une marketplace CtoC en marque blanche qui

s'intègre directement aux sites e-commerce des marques, permettant ainsi à

leurs clients de revendre et d'acheter des produits d'occasion tout en restant dans

l'écosystème de la marque. Une sorte de « Mini-Vinted » directement intégrée sur

lancer rapidement et efficacement leur propre service de seconde main.

Faume propose d'élargir les canaux de distribution et d'optimiser les ventes en ligne.

logistique et la revente au sein de la

Ces prestataires participent à la

marque

l'approvisionnement et dans la logistique, Nopli agit comme un facilitateur. L'entreprise assure un rôle de gestionnaire opérationnel et sécurise les transactions. En plus d'assurer une prolongation de la vie de leurs produits, les marques peuvent remettre en circulation les pièces d'expositions, les prototypes ou les invendus.

la plateforme. C'est une intégration rapide, simple et qui ne nécessite pas de

développements supplémentaires. Ici, aucune interférence dans

#### rapidement des offres de location ou de revente de leurs produits. L'entreprise française fournit une plateforme unifiée qui s'intègre facilement aux outils existants des marques pour gérer efficacement les offres de location et de seconde main, en centralisant les données relatives aux produits, aux clients et aux canaux de distribution. Disposant de plusieurs entrepôts en Europe, elle

Lizee – l'offre SaaS combinée à l'aide

Fondée en 2019, Lizee est une entreprise française spécialisée dans l**a mise en** 

et les détaillants. Elle propose une plateforme logicielle SaaS combinée à des

place complète de solutions d'économie circulaire adaptées pour les marques

services logistiques en marque blanche, permettant aux entreprises de lancer

logistique

Nopli propose d'intégrer un "mini-Vinted" aux sites e-commerce des marques

propose aussi des services logistiques intégrés, incluant la gestion des retours, la réparation, et la préparation des commandes... Par exemple, Lizee a aidé <u>Décathlon à lancer un service de location de tentes.</u>

Echantillon des marques partenaires de Lizee

About the Author Tova Bach 28 posts

Partager

ÉCONOMIE CIRCULAIRE PREMIUM RETAIL VINTAGE ET SECONDE MAIN

TWEET

# À lire également

l'upcycling par **Renaud Petit** — 8 janvier 2025 marque? par **Renaud Petit** — 14 février 2025

par **Victoire Satto** — 13 mars 2023

Comment optimiser le

vêtements tout le long

de leur cycle de vie?

recyclage de nos

FAQ THE GOOD GOODS

© 2025 - THE GOOD GOODS - TOUS DROITS RÉSERVÈS. CONDITIONS GÈNÈRALES - MENTIONS LÉGALES - POLITIQUE DE CONFIDENTIALITÉ - GESTION DES COOKIES

Pourquoi et comment Avec une nouvelle levée louer ses vêtements de de fonds, Losanje vise ski et de snowboard? une véritable industrialisation de par **Victoire Satto** — 6 janvier 2022

> in y À PROPOS S'INSCRIRE/SE CONNECTER TRAVAILLER AVEC NOUS **CONTACTEZ-NOUS**

**Comment bien lancer** une offre de seconde main au sein d'une

**FASHION BUSINESS SOLUTIONS**