

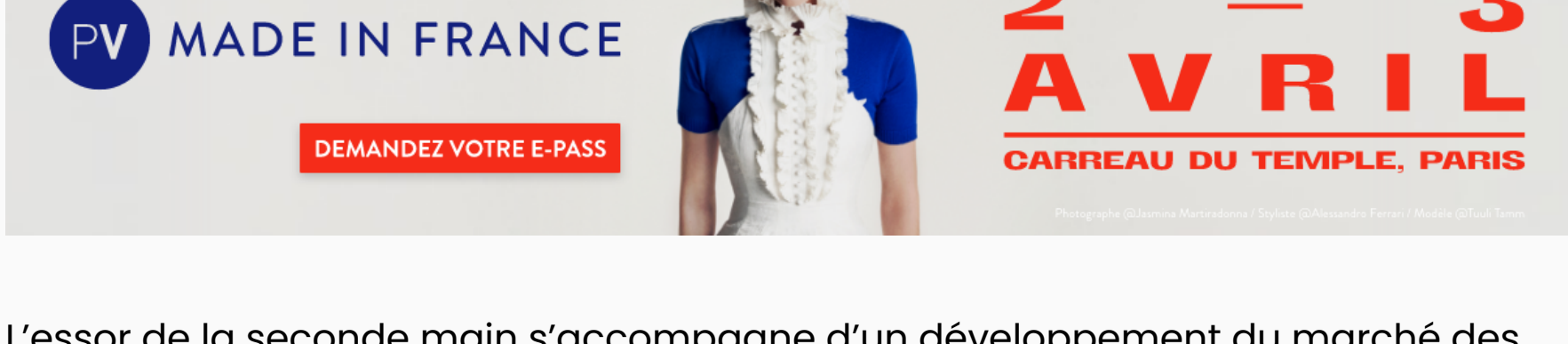
Seconde main : quels partenaires aident les marques à structurer leur offre ?

article réservé aux abonnés

AJOUTER AUX FAVORIS

À LIRE PLUS TARD

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.



prestataires dont la mission est d'accompagner les marques et de structurer l'exécution opérationnelle. Différents modèles émergent pour répondre aux 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 (B2BC2C). La montée en puissance des modèles B2B et SaaS montre que le 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 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

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 vente 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.

Structure (DID et DIDIC) – consiste de vêtements en multi-marques et aide à la revente

CrushOn agit comme un **intermédiaire facilitateur et propose des stratégies 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 200 fournisseurs professionnels, elle connecte des marques, des boutiques et des créateurs d'upcycling avec des grossistes et des centres de tris**. Ces derniers vont 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**

CrushON fonctionne sur un modèle circulaire

**mise en place d'une offre en ligne
pratique et sécurisée**

Spécialisée dans la revente de vêtements de luxe d'occasion, Reflaunt collabore avec des boutiques, des marques et des marketplaces, qui souhaitent proposer

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 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 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.**

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

C'est une plateforme tout-en-un fournissant aux marques une solution technologique en marque blanche pour gérer leurs propres ventes de seconde 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 forme leurs équipes aux nouveaux modèles économiques liés à la seconde main. L'entreprise propose d'identifier, d'enregistrer, de trier, de tarifier 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. Faume se démarque par ses connexions aux revendeurs multi-marques, tels que Vestiaire Collective, Leboncoin, Vinted... Multiplier les canaux de diffusion aide certes la revente mais peut poser problème pour certaines marques de luxe, qui peuvent avoir des réticences à l'idée de revendre sur des plateformes non-spécialisées.

Ces prestataires participent à la logistique et la revente au sein de la marque

Nopli – la marketplace CtoC sur le site de la marque

Nopli propose une solution clé en main qui permet aux marques de mode de lancer rapidement et efficacement leur propre service de seconde main.

L'entreprise française propose un **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 la plateforme. C'est une intégration rapide, simple et qui ne nécessite pas de développements supplémentaires. Ici, **aucune interférence dans 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 **se démarquer en améliorant les sites d'achat et de vente**. Les

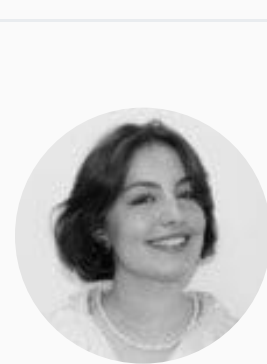
Nopli propose d'intégrer un "mini-Vinted" aux sites e-commerce des marques

Lizee : la plateforme SaaS combinée à l'offre logistique

Fondée en 2019, Lizee est une entreprise française spécialisée dans **la mise en place complète de solutions d'économie circulaire adaptées** pour les marques et les détaillants. Elle propose une **plateforme logicielle SaaS combinée à des services logistiques** en marque blanche, permettant aux entreprises de **lancer rapidement des offres de location ou de vente 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

certains des marques partenaires de tizer

ECONOMIE C



About the Author

Tova Bach

28 posts

Pourquoi et comment louer ses vêtements de ski et de snowboard ?

Avec une nouvelle levée de fonds, Losanje vise une véritable

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

Comment optimiser le recyclage de nos vêtements tout le long