

Omaj facilite l'achat et la vente de vêtements de seconde main

Cette startup, qui développe un dépôt-vente en ligne, vient de lever 700 000 euros en pré-seed pour développer son outil et faire de la seconde main une expérience plus simple, sûre et rapide.

Temps de lecture : minute

13 avril 2022

Prendre une photo de son article, écrire une description précise, fixer le prix, publier l'annonce, répondre aux questions des acheteurs, expédier le colis... Vendre en seconde main, c'est bien, mais ça prend du temps. Un temps que certains et certaines n'ont pas et qui peut en décourager plus d'un·e de passer à ce mode de consommation responsable.

C'est en partant de ce constat que Paul Charon et Marine Daul Mernier, deux amis rencontrés sur les bancs de Centrale Paris, ont décidé de lancer Omaj, une startup qui propose un dépôt-vente en ligne simple d'utilisation, sûr et rapide pour permettre à davantage de vendeurs et d'acheteurs de passer à la pratique de la seconde main.

Réconcilier valeurs personnelles et vie professionnelle

" Il y a un an, Marine et moi avons vécu la même dissonance cognitive entre notre engagement environnemental et nos jobs - ils étaient respectivement managers dans le cabinet de conseil McKinsey et Bain, ndlr -, se souvient Paul Charon. Nous étions déjà des adeptes de la seconde main, et avons donc décidé de réconcilier nos vies professionnelles et valeurs personnelles à travers le projet Omaj ".

En sondant les personnes qui les entouraient, les deux entrepreneurs se sont rendus compte que, si tout le monde connaissait Vinted, seulement quelques uns avaient passé le cap d'une utilisation régulière de l'application. " *Il y avait un trou dans la raquette : utiliser ce genre d'outils est possible pour des étudiants qui ont du temps, mais moins pour des actifs qui n'ont pas quelques heures à consacrer à leurs ventes chaque semaine, constate Paul Charon. Côté acheteur, on craint souvent de ne pas avoir de garantie de qualité de l'article, de ne pas pouvoir faire de retour ou de se confronter à des prix arbitraires et incohérents* ".



À lire aussi

Le marché européen de la seconde main dopé par la pandémie, l'e-commerce et les prix

Omaj a donc décidé de reprendre le concept " *vieux comme le monde* " de dépôt-vente, en le numérisant à travers une plateforme dédiée, pour généraliser cet usage. L'acteur agit en " *partenaire de confiance* " pour les utilisateurs de ce service, acheteurs et vendeurs. Sur Omaj, les vendeurs n'ont qu'à envoyer leurs vêtements, la startup se charge de les mettre en valeur, de fixer le prix, de vendre l'article et de rémunérer le particulier une fois la pièce vendue. Pour les acheteurs, passer par Omaj

offre l'assurance de voir le produit acheté passer par un tiers de confiance, qui vérifie l'état du vêtement.

100 000 vêtements revendus d'ici 2023

La jeune pousse vient d'annoncer une levée de 700 000 euros pour consolider son équipe et renforcer l'opérationnel pour traiter le flux de vêtements entrant et sortant de son entrepôt, à Saint-Ouen. Pour continuer d'évoluer, l'équipe a su s'entourer d'investisseurs de choix. Parmi eux, Motier Ventures, le Family office de la famille Houzé, propriétaires des Galeries Lafayette, "*pourra nous apporter leur culture du commerce et leur expertise de la mode, mais aussi créer du lien avec les retailers multi-marques*", espère Paul Charon. Roxanne Varza participe aussi à cette levée et apportera son réseau à la jeune pousse. Nicolas Bailleux, ex-COO de Vide Dressing, qui a une grande expertise du marché de la seconde main, Olivier Bonnet, CTO de Blablacar, qui peut enrichir la startup de son savoir technique, et Francky Défossé, cofondateur d'Acheel et "*expert de l'acquisition client*", mettent tous aussi la main au portefeuille. "*L'idée était de rassembler différentes compétences complémentaires autour de la table*", résume le cofondateur d'Omaj.

La startup affirme aujourd'hui compter déjà 10 000 vêtements en stock et revendique 2 000 vendeurs inscrits sur la plateforme. D'ici la fin de l'année, Omaj espère avoir remis en circulation 100 000 vêtements et dépasser, d'ici 2023, un volume d'affaires de 2 millions d'euros.



À lire aussi
Seconde main : MooM donne une nouvelle vie à tous les produits usagés

Article écrit par Heloïse Pons