

Seconde main : Paradigme lève 1,2 million d'euros pour encourager les grandes marques de mode

Depuis 2022, Paradigme a développé une plateforme de mode de seconde main dédiée aux belles marques. Le concept ayant trouvé d'un côté son public et de l'autre des enseignes qui s'engagent dans la démarche, la startup lève 1,2 million d'euros pour gagner en visibilité et en efficacité.

Temps de lecture : minute

25 avril 2024

Avec 20 000 clientes acheteuses et/ou vendeuses mais aussi 150 marques premium disponibles, la plateforme de seconde main Paradigme considère avoir éprouvé son concept. « *Nous avons validé l'attraction de notre plateforme, autofinancée. C'était donc le bon moment pour initier une levée de fonds* », explique Vincent Huché-Deniset, cofondateur de la startup avec son frère Fabien en 2022.

Cette levée d'1,2 million d'euros intervient dans la foulée de la signature d'un partenariat majeur avec Showroomprivé. Le site d'e-commerce a d'ailleurs rejoint le tour de table. « *C'est la première fois qu'il se positionne en investisseur dans une startup. Ils ont plus l'habitude d'opérer des rachats.* » A côté de ce mastodonte du secteur, le dirigeant se réjouit de compter d'autres acteurs du retail comme NEO Founders dont Ilan Benhaim, cofondateur Veepee, ou encore Frédéric Maus de WSN à qui la profession doit certains des salons les plus incontournables de la mode.

Paradigme accompagne le virage du retail

Les nouveaux partenaires financiers de Paradigme connaissent les orientations du secteur comme Edouard Nattée de FoxIntelligence, expert des sondages sur les tendances de consommation qui apporte son regard sur les données. « *Les acteurs du milieu veulent prendre le tournant de la seconde main* », insiste Vincent Huché-Deniset. D'ailleurs, à en croire un rapport de thredUP, réalisé en partenariat avec le cabinet d'analyse GlobalData, ce marché devrait peser 350 milliards de dollars en 2027 soit une croissance de 20 à 30% par an.

Toutefois, pour rivaliser avec les majors de la seconde main et affronter un secteur très concurrentiel, Paradigme veut accélérer pour déployer son modèle. La levée de fonds vise donc à embaucher une équipe pour venir épauler les deux frères fondateurs et les trois personnes qui les entourent. « *Nous prévoyons d'être une dizaine d'ici l'été. Nous recrutons aussi bien dans le marketing et la gestion des partenariats que sur la tech pour fluidifier l'expérience utilisateur que développer les outils pour nos partenaires marques.* »

Rendre pour acheter

Les grands noms de la mode comme le BHV Marais, La Fée Maraboutée, Ines de la Fressange Paris ou Petite Mendigote, encouragent leurs clientes à ramener leurs anciens vêtements pour profiter d'une carte cadeau Paradigme valable un an sur tous les produits disponibles chez les partenaires ou sur la plateforme de seconde main. La startup se charge du processus pour donner une nouvelle vie commerciale au produit. « *On favorise le rachat de neuf mais ce sont de belles pièces, de qualité, faites pour durer et qui ont de la valeur. Par ailleurs, les clientes peuvent aussi acheter d'autres choses que des vêtements* », précise le dirigeant.

Avec la levée et son nouveau partenaire du e-commerce, la jeune pousse

ambitionne de multiplier par dix ses volumes actuels, 5 000 pièces à la vente sur le site, avant la fin de l'année. Et si pour l'heure les marques représentées restent françaises, la startup n'exclue pas de voir plus loin à long terme.



À lire aussi
10 startups qui vont faire bouger les lignes de la seconde main en 2023



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups

françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert