

Reusses propose un service collaboratif d'aide à la revente de vêtements

La startup Reusses cherche à lutter contre le gaspillage vestimentaire à l'aide d'un service de conciergerie, assuré par des particuliers. En fin connaisseurs de la seconde main, ces derniers peuvent arrondir leurs fins de mois en s'occupant de mettre en vente les articles.

Temps de lecture : minute

12 juillet 2022

Combattre le gaspillage vestimentaire. C'est ce qu'entend faire Reusses, avec l'appui d'un réseau d'experts taillé sur mesure. La jeune pousse parisienne, fondée en octobre 2021, a mis sur pied un service de conciergerie faisant appel à des particuliers intéressés par la mode et souhaitant arrondir leurs fins de mois. Une fois leur profil validé par Reusses, ces derniers "*viennent chez vous récupérer les vêtements qui vous encombrent et les vendent à votre place*". Ils reçoivent alors une indemnisation, en contrepartie. Si des invendus leur restent sur les bras, ils peuvent être récupérés par le client. Ce dernier peut, sinon, choisir de les donner à l'association caritative de son choix ou de les faire recycler par Reusses.

"Une communauté bienveillante"

L'entreprise a été co-fondée par Céleste Coëz, experte en gestion de projet ayant travaillé pendant sept ans chez L'Oréal, Victoire Zviak-Jacquet, formée à la communication et au marketing dans le même groupe, ainsi que Tara Dabinovic, comédienne et brodeuse. Ces deux

dernières sont sœurs, et ont imaginé le modèle économique de l'entreprise : *"Nous prenons une commission sur les bénéfices des ventes effectuées par nos ambassadeurs. La répartition s'établit comme suit : 40 % des bénéfices reviennent au particulier vendeur, 40 % au client, qui est le propriétaire des vêtements, et 20 % à notre plateforme."* D'après Reusses, depuis fin 2021, 200 clients ont confié un sac de vêtements à un ambassadeur, qui est chargé de vendre de 8 à 40 articles. Une quarantaine de transactions ont abouti.



À lire aussi

Wetern voit sa solution de recyclage des invendus textiles dopée par une nouvelle loi

Pour ce faire, il suffit au client d'entrer l'adresse à laquelle il souhaite qu'un ambassadeur vienne retirer le sac qu'il a préparé. Une seule règle : ne pas remettre d'habit ou de linge de maison taché, troué ou sale. Les photos des articles, comme leur prix de vente sont directement fixés par l'ambassadeur, en toute liberté. L'ambassadeur dispose de deux à trois mois pour vendre, selon le nombre de vêtements remis. Un jeu d'enfant veut croire la startup, qui indique que les vendeurs qu'elle retient *"connaissent les filons, tels que Vinted ou Vestiaire Collective, comme*

leur poche". Ses fondatrices ont aussi noué un partenariat avec la licorne américano-irlandaise Stripe, afin de sécuriser les transactions bancaires.

La startup, qui indique se placer en concurrence avec des marques telles que Jaijo, Omaj et Once again, affirme que sa "*communauté bienveillante*" d'ambassadeurs lui permet de cultiver sa différence. "*Elle est composée de 150 experts en vente de vêtements en ligne, passionnés, motivés et disponibles à côté de chez vous*" , vante Reusses, dont le service est uniquement accessible en région parisienne à date. La simplicité est un argument de vente : la société avance ainsi que les utilisateurs de son service n'ont que le tri à faire dans leur garde-robe puisque la logistique qui s'ensuit est assurée par les ambassadeurs.

Article écrit par Arthur Le Denn