

PUBLICITÉS



Le vide-dressing haut de gamme Jaiio s'offre une première adresse à Paris

PUBLIÉ LE

4 déc. 2023

Combiner "le plaisir d'achat de seconde main avec l'expérience du neuf", telle est l'ambition de Jaiio. Lancé sur internet en mai 2020, le dépôt-vente tricolore diversifie sa distribution. Cette année, la plateforme de revente haut de gamme, pilotée par Aurélie Baranes et Joy Ignaczak, a décliné son concept physiquement à Paris dans un grand magasin et une boutique en propre.



Après des expériences éphémères concluantes, Jaiio s'est installée de manière pérenne aux [Galeries Lafayette Haussmann](#) (IXe arrondissement) avec un corner de 43 mètres carrés, qui a ouvert le 9 mars dernier dans [l'espace \(Re\)Store du grand magasin parisien](#). Ce "dépôt-vente réinventé" s'est également offert sa première adresse à Paris: une boutique de 120 mètres carrés (sur deux niveaux), installée près du [Forum des Halles](#) au numéro 10 de la rue du Jour



(1er arrondissement), et inaugurée le 28 septembre.

Le rez-de-chaussée, savamment organisé par couleurs et catégorie de produits, propose une garde-robe féminine complète avec des jupes Sézane, des robes fleuries Ba&sh, des tricotés en cachemire Bompard et des jeans Zadig et Voltaire (les labels les plus populaires) accompagnée d'accessoires lifestyle et de sacs griffés (comme un "Mini Saddle" Dior à 2.500 euros et un sac de voyage monogrammé Louis Vuitton), une curation beauté avec des fards à paupières et rouges à lèvres neufs et scellés, ainsi que quelques pièces masculines (5% de l'offre totale).

A l'étage inférieur, un univers rose saumon à l'atmosphère cocooning, se trouve une sélection de souliers (les chaussures représentent 20% du catalogue) avec notamment des espadrilles en denim Chanel proposées à 500 euros et des baskets compensées signées Isabel Marant, à partir de 80 euros.

"Rendre la seconde main sexy"

"Nous avons une belle fréquentation dans nos deux espaces, elle est majoritairement internationale aux Galeries Lafayette (avec 70% de touristes) et plus française dans notre boutique. Les clientes qui achètent un article ont 14 jours pour changer d'avis", ajoute le duo d'amies qui veut "rendre la seconde main sexy" en proposant "une véritable expérience d'achat dans la boutique".

Le dynamique marché de la mode circulaire française - actuellement estimé à quelque 5,7 milliards d'euros en France, il pèsera 14 millions d'euros en 2030 - a vu l'essor d'acteurs digitaux tels les plateformes tricolore Vestiaire Collective et lituanienne Vinted, et des offres de seconde-main proposées par les marques elles-mêmes comme Maje ou Ba&sh. Pour se différencier sur ce secteur très concurrentiel, le tandem féminin Aurélie Baranes et Joy Ignaczak à la tête de ce dépôt-vente haut de gamme mise sur un "service clé en main" qui selon elles "élimine tous les freins à la revente".



Dans Paris, des coursiers missionnés par Jaïio viennent chercher les sacs d'habits directement chez les déposantes et les apportent à leur bureau (installé dans le XIe arrondissement). Dans le reste de la France, elles peuvent envoyer gratuitement leurs pièces par les transporteurs DHL, Mondial Relay et Colissimo.

"Sur chaque pièce (de moins de 500 euros) nous prenons une commission de 50% où tout est inclus, comme la collecte,

l'authentification, les photos professionnelles dans nos deux studios, la mise en ligne sur notre site et sur les plateformes partenaires...", énumère Joy Ignaczak (ex- [L.K. Bennett](#)) qui est la directrice générale de la société.

Plus de 100.000 articles déposés

Depuis sa fondation il y a trois ans, le duo revendique avoir reçu 100.000 articles et des capacités de traitement de pièces "sans limite". "Toutes les pièces mises en dépôt-vente sont conservées neuf mois, et après six mois le prix est baissé de 30%", ajoute la cofondatrice et présidente, Aurélie Baranes. En moyenne, le rythme de rotation des produits est de 2 à 3 mois, quand le panier moyen des acheteuses s'élève à 150 euros.

Sur le digital, le dépôt-vente référence les pièces déposées sur son e-shop et sur une dizaine de marketplaces internationales. "Nous avons une présence digitale dans 80 pays avec des plateformes comme Place des Tendances et [Spartoo](#), et nous allons prochainement être sur [La Redoute](#) et Greenweez", précisent les fondatrices.

Argument de vente indéniable, Jaiio propose des services complémentaires pour ses clientes. Les déposantes peuvent faire appel à "des coachs en rangement pour faire le ménage dans leur dressing", et les acheteuses peuvent quant à elles bénéficier d'un "service de retouche avec le couturier à domicile Tilli, de réparation d'articles de maroquinerie avec le cordonnier en ligne Galoche et Patin", ou encore de la personnalisation pour la bagagerie de luxe.



Pour les pièces de prêt-à-porter en très bon état mais légèrement tâchées, le dépôt-vente fait appel à Club Couleur - le concept-store d'Irène et Thomas Cohen - pour les passer dans un bain de teinture (le thème était au rose à l'occasion d'Octobre rose, et rouge pour les fêtes de fin d'année).

Quid des habits déposés ne correspondant pas aux critères de vente ou non vendus après neuf mois ? "Ils sont donnés à des associations partenaires comme La Croix Rouge et La Cravate solidaire. Cela représente une camionnette remplie par semaine", sourient les cofondatrices qui reçoivent "en moyenne une trentaine de pièces par déposante". Leur plus fidèle cliente dépasse carrément la barre du millier de pièces confiées.

Si Jaiio reste discrète sur ses performances financières, la start-up parisienne revendique une croissance de plus de

100% chaque mois et une communauté de 50.000 clientes. Au printemps 2022, cette plateforme de revente avait levé un million d'euros auprès de particuliers et de *business angels*. L'an prochain, le duo féminin à sa tête prévoit de faire un nouveau un tour de table.