

Vidipi, le nouveau concept de vide dressing permanent à Brest, rend la mode de seconde main accessible à toutes

De plus en plus de Françaises ont pris conscience des ravages causés par la mode, deuxième industrie la plus polluante au monde en termes de conditions sociales et environnementales et souhaitent œuvrer, au quotidien, pour éviter le plus possible de jeter.

C'est pour les aider à agir que Ronan et Bastien créent, à Brest, [Vidipi](#), un nouveau concept de vide dressing permanent. L'idée : réinventer le marché du textile d'occasion en France côté vendeuse et acheteuse avec des prix bas, un impact fort sur l'environnement et le pouvoir d'achat.

V I D I P I
Brest

Vidipi, comment ça marche ?

C'est très simple !

1. On trie ses vêtements et on réserve sa penderie pour une durée précise dans laquelle on dépose ses vêtements
2. On expose les articles avec les étiquettes fournies par le magasin
3. Vidipi vend les vêtements
- 4-. On encaisse les bénéfices des ventes

Aux origines du projet

Bastien et Ronan ont eu l'idée de créer Vidipi après s'être lancés dans l'aventure TiMicMac, le vide grenier permanent qu'ils ont ouvert à Morlaix, qui permet aux particuliers de vendre leurs objets sans les tracas de la vente en ligne et du vide grenier traditionnel.

Quelques mois après l'ouverture de la boutique, ils se rendent compte que les clientes sont tout particulièrement intéressées par l'achat de vêtements de seconde main.

Les entrepreneurs ont ainsi fait un constat : celui de la nécessité de réinventer la mode de seconde main pour lui donner un nouveau souffle, et lutter plus efficacement contre la pollution générée par l'industrie de la mode.



Le concept qui réinvente la mode de seconde main

Pour Ronan et Bastien, cofondateurs du projet, « la meilleure façon de disrupter les acteurs traditionnels, c'est d'offrir aux futures clientes l'opportunité de créer la boutique de seconde main de leurs rêves ».

Le concept est unique en France. Vidipi n'est pas une friperie ni un dépôt-vente classique ni une marketplace en ligne, mais un lieu qui concilie les points forts de ces différents modèles, sans les inconvénients.

Avec Vidipi, comme sur les marketplaces de type Vinted, les personnes qui souhaitent vendre leurs vêtements deviennent vendeuses, et créent une « mini-boutique » à leur image. Elles s'occupent de fixer les prix, d'étiqueter les articles, et de réapprovisionner leur portant.

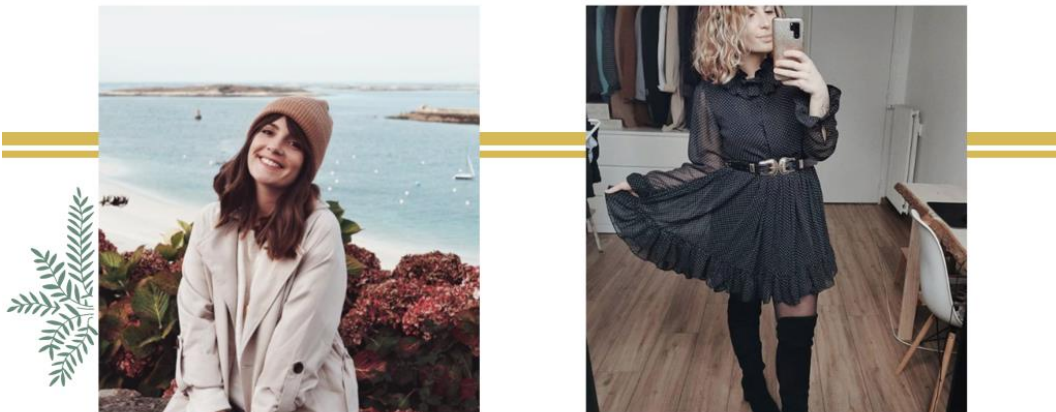
Vidipi mêle physique et digital pour créer une expérience client unique. Les vendeuses peuvent préparer leurs articles à la maison grâce à un logiciel dédié. Ensuite, elles peuvent suivre les ventes en ligne comme sur une marketplace, depuis leur smartphone ou ordinateur. Des tablettes seront installées en magasin pour permettre aux vendeuses de retirer leurs étiquettes.

Éviter les tracas et les déconvenues de la vente en ligne

Les marketplaces en ligne ont permis de populariser la vente d'occasion, mais elles ont un inconvénient de taille : on ne peut pas essayer ou toucher les articles. Il faut se fier à une photo pour acheter, au risque de se retrouver parfois avec des affaires qui ne correspondent pas à leur description.

Dans la boutique Vidipi, tous les vêtements sont exposés sur des portants. « Les acheteuses pourront les essayer, et cela, ça n'a pas de prix ! » explique Ronan. « Elles pourront acheter des articles qui leur plaisent et leur vont véritablement ».

Par ailleurs, Ronan et Bastien créeront dans le magasin une ambiance sonore, olfactive et visuelle propre à leur concept store, pour que les femmes s'y sentent bien et qu'elles puissent chiner la perle rare dans une ambiance agréable.



Ensemble, on est plus fort !

Pour assurer la réussite de leur projet, Bastien et Ronan misent sur la collaboration avec leurs clientes. L'aventure a commencé dès février 2020, en ligne, sur le compte instagram de Vidipi, [@vidipi_brest](https://www.instagram.com/vidipi_brest), qui compte déjà plus de 900 abonné-es, et sur le site internet www.vidipi.fr.

Les entrepreneurs y proposent aux futures clientes et vendeuses de co-crée la boutique avec eux, en leur posant des questions et en sollicitant leur avis. « Notre objectif n'est pas de créer « notre » boutique idéale, mais d'imaginer un lieu qui correspond vraiment aux besoins et aux envies des clientes », précise Bastien.

Le déroulement de la collaboration est axé sur cinq étapes : la présentation du concept, l'emplacement idéal, le design du magasin, l'image de marque, et le business modèle. Les questionnaires seront accessibles jusqu'à l'ouverture de la boutique. L'engouement est au rendez-vous : « Nous avons reçu plus de 700 réponses, ce qui nous encourage encore plus dans notre démarche », se réjouit Ronan.

Vidipi vise à créer une communauté qui partage les valeurs des entrepreneurs. « Nous voulons que les clientes soient fières de parler de leur boutique auprès de chaque personne qu'elles croisent au boulot, au sport, en soirée, en repas de famille... », poursuit Ronan. « Pour nous, les clientes, c'est l'âme d'une boutique : c'est pour cela que nous sommes persuadés que les boutiques de prêt-à-porter de seconde main doivent être redessinées par les femmes et pour les femmes ».

Une collaboration avec des instagrameuses brestoises

Pour offrir un environnement qui répond aux envies de leurs futures clientes, Bastien et Ronan font appel à deux instagrameuses brestoises pour une collaboration visant à réussir le lancement du projet.

[@Adou_bn](#) et [@Maelle_hld](#) ont tout de suite accroché à l'idée d'un vide dressing permanent. Elles ont donc souhaité partager cette idée avec leur communauté, et ainsi apporter leur aide et celle de leur communauté pour définir certains aspects du projet.

Ainsi ce sont toutes les femmes de la région brestoise qui peuvent participer aux décisions du projet grâce à l'implication de ces deux instagrameuses.

Les standards de qualité Vidipi

Tous les vêtements vendus chez Vidipi doivent respecter les critères de qualité de la boutique :

- **Véritable.** Ronan et Bastien veillent à l'authenticité de chaque produit pour lutter contre la contrefaçon.
- **Distinguable.** Les pièces doivent avoir moins de cinq ans, ne pas avoir été modifiées, et porter une étiquette ou un logo de marque. Vidipi accepte uniquement des marques qui correspondent à leurs critères de durabilité.
- **Propre.** Les articles déposés chez Vidipi doivent tous être dans un état impeccable.

Les projets de développement de Vidipi

Dans un premier temps, Vidipi sera uniquement dédiée à l'univers de la femme. « Mais si l'intérêt des Brestoises est là, on se mettra à travailler sur une boutique avec un univers homme » explique Ronan.

Après l'ouverture du magasin de Brest, Ronan et Bastien ont pour ambition de développer rapidement le concept sur le territoire breton, puis dans le reste de la France.

Ils souhaitent également faire de Vidipi un acteur important dans le domaine de la seconde main sur internet en lançant une solution permettant aux particuliers de vendre leurs affaires sur le site [vidipi.fr](#). Cela leur permettra de profiter d'une expérience unique, en alliant la visibilité d'internet et l'accessibilité de la boutique physique.



À propos de Ronan et Bastien, fondateurs de Vidipi

C'est sur un terrain de foot, à l'âge de cinq ans, que Ronan et Bastien se sont rencontrés. Vingt ans plus tard, les deux amis ouvrent leur premier magasin, le vide grenier permanent TiMicMac, puis se lancent dans l'aventure Vidipi.

Ronan fait des études en alternance à l'IUT Quimper, à l'ESC La Rochelle et à l'ESCCA Angers. Il se tourne vers l'entrepreneuriat très tôt, créant sa première société dans le secteur de l'occasion avant la fin de son master 2. Autodidacte, il apprend les secrets de l'entrepreneuriat en écoutant des conférences et des podcasts. Épris de liberté, Ronan souhaite s'investir dans une entreprise qui reflète ses valeurs de sincérité, de transparence et de bienveillance.

Ronan s'occupe de plusieurs aspects du projet Vidipi. Il a recherché l'emplacement idéal de la première boutique à Brest répondant aux attentes des Brestoises, et est en charge de mettre en place l'équipe indispensable à la réussite du projet.

Bastien, quant à lui, est diplômé d'un DUT à l'IUT GEA de Brest puis d'un Master en finance d'EM Normandie à Caen et d'un Master en management international de JAMK University de Jyväskylä, en Finlande. C'est dans ce pays qu'il a découvert le concept du vide grenier permanent, ce qui lui a donné l'idée de créer TiMicMac. Passionné par les services innovants à fort impact, Bastien se concentre sur la création de la marque, la communication et la gestion de Vidipi.

Pour en savoir plus

Site web : <https://www.vidipi.fr/>

Facebook : <https://www.facebook.com/vidipibrest>

Instagram : https://www.instagram.com/vidipi_brest/

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/vidipi/>

Contact presse

Bastien Le Rest

Email : brest.vidipi@gmail.com

Téléphone : 06 37 55 35 63