

Collector Square, le pro du luxe d'occasion

VALÉRIE LÉBOUCQ | LE 26/02 À 07:00



Le sac Birkin d'Hermès est un bon placement : son prix a été multiplié par 3,8 en huit an. - Photo DR

1 / 1

Internet a fait exploser le marché de la seconde main. Spécialiste des bijoux et accessoires, ce site cherche à accompagner sa croissance.

Hier « honteux », l'achat (et la revente) d'articles de luxe d'occasion s'est transformé, par la magie d'Internet, en passe-temps vertueux (achat malin, gage d'écoresponsabilité...). A côté des généralistes, eBay, Leboncoin.fr... les sites spécialisés mode et luxe ont fleuri ces dernières années. Lancé en 2013, Collector Square compte parmi les plus récents. Les plus élitistes aussi, puisqu'il ne cible que les accessoires (sacs principalement), bijoux et montres, à l'exclusion des vêtements.

Autres signes distinctifs : la présentation de chacun des articles avec photos à 360° shootées par des professionnels et surtout leur sélection. « Plus de la moitié de la marchandise que l'on nous propose ne passe pas l'obstacle », explique le cofondateur du site Loïc Bocher, qui a fait ses premières armes sur Internet dans le secteur de l'art.

Plus qu'une simple place de marché mettant en relation acheteurs et vendeurs, Collector Square est un dépôt-vente géant : 10.000 transactions réalisées l'an dernier. Le site achète en effet directement une bonne partie des produits qu'il revend ensuite au prix que ses propres experts ont fixé. Classiquement il se rémunère par des commissions payées par les vendeurs et comprises entre 25 % (pour un dépôt simple) et 35 %, si c'est le site qui achète.

INDUSTRIE & SERVICES



Le joli cru 2015 des ténors de l'industrie française

Electroménager : la Chine, moteur de SEB en 2015

Solvay porté par son bon positionnement

ARTICLES LES PLUS LUS

1. Grèves : après un record de bouchons, la circulation...
2. Grèves : à quoi s'attendre jeudi
3. Orange et Bouygues jouent les prolongations
4. Tesla, l'enfant terrible de l'automobile

LES ARTICLES ASSOCIÉS

Art : la révolution Internet est en marche

Instagram, nouveau canal de vente pour le luxe

L'avenir est-il dans la Slow fashion ?

FOCUS

Collector Square

Givenchy

Commerce électronique

Pour accompagner la croissance prévisible de l'occasion (nouveaux consommateurs émergents) et éviter la création de marchés parallèles sur les réseaux sociaux (Instagram par exemple), Loïc Bocher pousse à sa « *professionnalisation*. *Notre objectif est d'inciter encore plus de particuliers à passer par des tiers de confiance avec toutes les garanties de transparence que cela suppose* », dit-il. Les moyens d'y parvenir.

Définir une cote mondiale : le LuxPrice-index

Collector Square est né de l'association de Loïc Bocher avec Nicolas Orlowski, propriétaire (avec les Dassault) d'Artcurial. Ce dernier a lancé la mode des ventes aux enchères de sacs Hermès, Chanel... Cette proximité entre luxe et art est aussi à l'origine du récent lancement par Collector Square du LuxPrice-index. Inspirée par l'indice Artprice, cette cote résulte de la compilation, grâce au Big Data, des ventes aux enchères mondiales. « *Nous avons ainsi établi un catalogue universel basé sur quelque 30.000 transactions. Cette cote est actualisée en permanence et mise en ligne à disposition du public et des marques qui suivent de très près ce marché* », relève Loïc Bocher. Disponibles immédiatement, les articles de seconde main valent souvent plus cher que les neufs. Avec cet indice, on mesure combien le célèbre sac Birkin s'est s'avéré un bon placement - son prix a été multiplié par 3,8 en huit ans. Mais le modèle le plus « hot » chez Hermès c'est le Constance : sa valeur a fait 5,8 fois la culbute. Pour les montres, la palme revient au chrono acier Daytona de Rolex dont les prix ont grimpé de 80 % en dix ans. Le modèle Paul Newman valant en moyenne près de 50.000 euros !

Proposer des services, comme l'échange

Expédition en 24 heures, packaging chic digne des plus grandes maisons, avec un panier moyen de 1.500 euros, Collector Square est forcément attendu sur la qualité de ses services. Le showroom reçoit sur rendez-vous les clients qui peuvent ainsi essayer une bague ou, mieux, se rendre compte de la couleur du sac convoité. « *C'est surtout utile pour les bijoux et les montres, et cela a tendance à diminuer* », constate Loïc Bocher. Collector Square propose aussi la possibilité d'échanger ses achats. Le Collector Switch, qui vient à bout de bien des hésitations. Autre astuce, la création d'une catégorie vintage qui facilite la vente des bijoux que des concurrents rangeraient dans une catégorie « sans marque », tout sauf valorisante.

S'associer à des grands de la distribution

Pour s'implanter au Japon et à Honk Kong, Collector Square n'a pas hésité à s'associer au groupe Bluebell. Ce groupe qui a fait fortune en introduisant les grandes marques de luxe (Louis Vuitton notamment) en Asie distribue toujours de nombreuses maisons françaises, Givenchy, Carven ou Ladurée. ●