



## JOAILLERIE

## HAPPY BIRTHDAY

**Collector Square célèbre cette année dix années de succès. Leader incontesté du marché du luxe de seconde main, l'entreprise excelle dans la vente de pièces d'exception, que ce soit en boutique, en ligne et à l'international.**

Par Hervé Borne

La recette du succès de Collector Square est simple et redoutablement efficace : une implantation physique de premier choix avec un show-room aux allures de galerie d'art boulevard Raspail à Paris, complété par une double implantation au sein du très chic Bon Marché Rive Gauche. À cela s'ajoutent une offre permanente en ligne de plus de 15 000 objets, dont 3 000 montres et 4 000 bijoux, ainsi que l'organisation de ventes thématiques événementielles en phase avec les tendances du moment. Enfin, Collector Square s'impose également à l'international avec 55 % de ses ventes réalisées hors de France.

#### La seconde main, nouveau moteur du luxe

Un cocktail que l'on peut résumer en un mot : réussite. Celle-ci repose également sur une sélection unique de pièces signées des plus grandes maisons, Hermès, Chanel, Rolex, Patek Philippe, Cartier, Van Cleef & Arpels ou encore Louis Vuitton, Audemars Piguet, Bulgari pour ne citer qu'elles. Autant de trésors sélectionnés pour leur qualité et leur désirabilité par un comité d'experts et de spécialistes.

Ainsi, depuis 2015, l'entreprise fondée par Nicolas et Osanna Orlowski confirme sa position de leader européen de la seconde main sur le segment ultra haut de gamme, portée par un prix moyen de plus de 5 500 €. Osanna Orlowski témoigne : « Le marché de la seconde main est en forte croissance depuis dix ans, avec une accélération ces quatre dernières années, alors que le marché de la première main connaît récemment quelques tensions. Nous avons enregistré une croissance de plus de 20 % l'an dernier. Le regard sur la seconde main a profondément changé en s'inscrivant dans une démarche de consommation responsable qui permet souvent de trouver des pièces rares ».



#### Collector Square en chiffres

- 550 000 membres actifs
- 150 000 objets vendus
- Un prix moyen de 5 500 €
- 3 000 montres
- 4 000 bijoux
- 200 demandes d'expertises quotidiennes
- Un bijou Trinity vendu toutes les 48 heures
- Un collier Alhambra vendu en moins de 24 heures
- Deux Rolex vendues chaque jour
- Plus de 30 marques représentées