



Collector Square, une occasion de s'offrir du luxe

Des articles de « seconde main » authentifiés et en bon état à découvrir dans un showroom de 1 000 m².

VI^e

PAR ELODIE SOULIE

UNE ROLEX « Oyster perpetual air king » comme neuve pour 3 250 €, au lieu des 4 900 € en boutique ? La bague « Gourmande » de Dior en or rose, diamants et saphirs pour 10 250 € au lieu de 24 500 € neuve ? Et ce sac iconique, le modèle « Birkin » d'Hermès ? Si vous le voulez en cuir Togo gris tourterelle, n'espérez plus l'acheter neuf en boutique, il ne se fabrique plus. Mettez plutôt sur une « seconde main », expertisée et sans une égratignure, à 8 050 €. Pour un sac dont les nouveaux modèles peuvent afficher, selon les tailles et la matière en constant renouvellement, jusqu'à près de 40 000 € !

UN SITE PIONNIER

Ce petit prodige se produit nuit et jour dans les ordinateurs et le showroom de 1 000 m² de « Collector Square », niché dans un hôtel particulier du boulevard Raspail (VI^e) le site pionnier français du « luxe d'occasion », fondé il y a 3 ans par le PDG de la maison de ventes aux enchères Artcurial, Nicolas Orlowski, et un as de l'indexation de la valeur du luxe, Loïc



Boulevard Raspail (VI^e), mardi. Loïc Bocher, cofondateur de « Collector Square ».

Bocher. Son atout maître, c'est lui qui l'a créé et baptisé « LuxPrice-index », premier indice du luxe de seconde main, dont la base de données analyse plus de 300 000 résultats d'enchères.

Les clients ? « Presque exclusivement des particuliers, explique le cofondateur. Ceux qui recherchent des articles authentifiés et en parfait état, avec 30 à parfois 50 % de décote et une transparence infaillible. D'autres cherchent un produit rare. Enfin il y a les amateurs de bijoux

vintage. » Quant aux « fournisseurs », eux aussi sont des particuliers, dont les articles sont triés sur le volet. Passés à la moulinette de l'état et de l'authenticité. « Les deux tiers des articles sont en dépôt-vente, pour les gens c'est plus avantageux qu'un dépôt-vente classique car nous vendons avec 25 % de retenue, souligne Loïc Bocher. Nous achetons les autres avec 35 % de commission et une transparence totale. »