

COFONDATRICE DE COLLECTOR SQUARE, TEMPLE DU LUXE D'OCCASION, L'ENTREPRENEURE VISE DÉSORMAIS LE MARCHÉ INTERNATIONAL.



OSANNA ORŁOWSKI L'exception sur toute la ligne

BUSINESS MANTRA

« Si vous ne pouvez pas faire de grandes choses, faites de petites choses de façon grandiose. »
(Napoleon Hill)

Quelle heure de réveil ?

Entre 7 heures et 7 h 30.
Mon fils et moi

sommes réputés pour arriver à la dernière minute à l'école. Si les gens sont derrière nous dans la rue, c'est qu'ils sont en retard !

Le pitch de votre poste ?

Chez Collector Square, nous recevons entre 50 et 100 accessoires de luxe d'occasion par jour (sacs, bijoux, montres), pour homme et femme, que nous expertisons et que nous mettons en vente sur notre plateforme. En tant que cofondatrice de l'entreprise, mon rôle est de coordonner le travail de nos 60 salariés répartis entre le site Internet, le showroom du boulevard Raspail, à Paris, et notre *pop-up store*. L'activité ne cesse de se développer, et nous venons de créer un département dédié aux objets rares et de collection.

Des obstacles sur la route ?

Quand nous avons créé Collector Square, en 2014, avec mon mari, Nicolas Orłowski (président d'Artcurial,

NDLR), j'étais loin de savoir gérer des équipes. Il a donc fallu que j'apprenne sur le tas. Cela demande beaucoup d'investissement, mais c'est aussi ce qui m'anime dans cette aventure. J'aime voir les talents s'épanouir chez nous.

Vos accélérateurs de parcours ?

Mon diplôme de HEC et mes quatre années passées chez PricewaterhouseCoopers en tant qu'auditrice financière ont été gage de confiance auprès de nos actionnaires, de nos associés et de nos partenaires.

Des résultats à donner ici et maintenant ?

Nous réalisons entre 80 et 100 ventes par jour et le prix moyen par objet s'élève à 2 500 euros. Nous venons d'enregistrer un de nos records avec un sac Birkin, d'Hermès, en crocodile rouge Géranium vendu à 49 980 euros.

Que vous reste-t-il à apprendre ?

Les spécificités des différents marchés étrangers, car notre prochain défi sera de développer Collector Square à l'international. Nous avons ouvert, début septembre, une boutique éphémère * rue Saint-Honoré, à Paris, en face du Bristol, pour nous faire connaître des clients étrangers haut de gamme.

Un moment off, c'est ?

Mes déjeuners du mardi avec mon fils de 5 ans au Café Varenne. C'est aujourd'hui la star des lieux et je suis connue comme « la maman de Thomas ».

Votre définition de l'influence ?

C'est une question de timing et d'impact. Il faut avoir un temps d'avance, un peu d'audace, et être apprécié pour ces qualités.

Un week-end évasion ?

En famille, dans le sud de la France, entre Nice et Monaco.

S'il faut remonter à l'origine ?

Je suis d'origine arménienne et mes grands-parents étaient entrepreneurs. Il faut croire que j'avais ça dans le sang ! ♦

* Jusqu'au 31 janvier. collectorsquare.com