

# Collector Square



## Luxe de seconde main

Lancé en 2014 par Nicolas et Osanna Orłowski, Collector Square a rapidement trouvé sa place dans le milieu de la vente en ligne et du marché du luxe de seconde main. Un catalogue de plus de 15 000 pièces – divisé en trois catégories : horlogerie, maroquinerie et joaillerie – sélectionnées avec soin, un positionnement cohérent et des services exigeants et de qualité sont autant d'éléments qui ont contribué au succès de l'entreprise, aujourd'hui leader en Europe.

Par Ina Chong

Qu'il s'agisse d'une référence iconique ou d'une pièce rare et originale, que l'on soit attiré par les prix avantageux du luxe d'occasion qui observe une décote de 30 à 50 % du prix neuf, que l'on soit amateur, fin connaisseur ou averse collectionneur, il est fort probable que l'on fasse affaire sur Collector Square. « Nos clients viennent beaucoup chez nous pour trouver une pièce différente et de qualité, explique Osanna Orłowski, cofondatrice et secrétaire générale de Collector Square. Notre offre se compose à près de 70 % de pièces iconiques et 30 % de pièces plus originales, des éditions limitées ou des pièces rares. » Parmi les ventes les plus exceptionnelles de Collector Square, on relève un sac Hermès Birkin en crocodile de couleur géranium à 49 880 euros ou encore une montre Patek Philippe Nautilus – la fameuse 5711/1A-010 dont la manufacture vient d'annoncer l'arrêt – à 53 000 euros. Positionnée sur le segment du luxe de seconde main, l'entreprise s'organise dès le début de sa création en 2014 en trois départements : Maroquinerie, Joaillerie et Horlogerie. « Nous avons choisi ces catégories, car elles nous permettaient de bien cibler le marché du luxe de



1



2

seconde main, poursuit Osanna Orłowski. Elles concernent également des pièces qui, du fait de leur nature et de leurs qualités, possèdent un cycle de vie plus long. Elles allient vraiment une forme d'investissement à la sensation de plaisir et de jouissance. » Sur le marché de la

En 2020, les ventes en ligne ont progressé de 45 %, avec un panier moyen de 2 950 €.

vente en ligne de produits de luxe de seconde main, Collector Square a su tirer son épingle du jeu en développant un modèle propre à son positionnement et à son image, gage de confiance et de qualité auprès de ses clients. « Dans notre modèle, une partie de la chaîne est internalisée, ce sont nos équipes qui s'occupent de l'expertise, de la fixation du prix, du stockage, de la présentation du produit sur le site, détaille la cheffe d'entreprise. Cela décharge le vendeur de ces tâches, et l'acheteur a, quant à lui, accès à un catalogue de produits expertisés et expédiés

1. OSANNA ORŁOWSKI EST LA COFONDATRICE DE COLLECTOR SQUARE, UN SITE DE SACS, DE MONTRES ET DE BIJOUX DE GRANDE MARQUE DE SECONDE MAIN DEVENU LEADER EN EUROPE.
2. PARMI LES GRIFFES DE LUXE PRÉSENTES AU CATALOGUE, CARTIER EST L'UNE DES PLUS RECHERCHÉES.

en 24 heures. » En 2020, les ventes en ligne ont progressé de 45 % avec un panier moyen de 2 950 euros. Collector Square s'appuie également sur une base de près de 350 000 clients. « Nous pouvons compter sur des clients fidèles et, pour près de 30 % d'entre eux, il s'agit à la fois d'acheteurs et de vendeurs. »

### Nouveau département Art et Collection

Aujourd'hui, le catalogue comprend plus de 15 000 pièces et, tous les jours, entre 50 et 100 nouveautés sont mises en ligne, sans compter des ventes thématiques organisées par département et qui ont lieu une fois par semaine pour animer le catalogue. « Le nerf de la guerre est constitué par le sourcing et le produit, explique Osanna Orłowski. Nous exerçons un métier d'intermédiation. Il faut trouver des pièces de qualité et de valeur. 90 % des produits que nous sélectionnons proviennent de particuliers qui sollicitent nos services. Ce sont ensuite les équipes des différents départements qui choisissent les pièces vendues et orientent l'offre. » Toujours dans l'optique de proposer des pièces uniques et originales, un nouveau département Art et Collection a récemment été créé pour lequel la dimension de sélection trouve tout son sens. « Nous avons à cœur d'aller plus loin dans l'expérience de "curation", résume Osanna Orłowski. Le département est né de notre volonté de diversification et s'intègre de manière cohérente à notre projet. » Installé à Paris, Collector Square, qui compte 60 employés, centralise dans ses bureaux du boulevard Raspail le stockage des produits, des ateliers de restauration légère ou encore un studio photo, mais également un showroom permettant l'accueil des clients, des acheteurs et des vendeurs. « Le modèle numérique a révolutionné le vieux modèle du dépôt-vente, conclut Osanna Orłowski. Il a permis d'industrialiser le métier, mais c'est important pour nous d'y maintenir de l'humain et de la qualité. Le showroom permet une rencontre physique plus traditionnelle et complète le lien avec le client. » Depuis mi-octobre, Collector Square possède également un espace permanent au Bon Marché et envisage une internationalisation. Belle réussite ! ■