

[3 questions à] InstantLuxe: « Notre panier moyen se situe à 600 euros »

Par Juliette Raynal | le avr 3, 2013 | Actu eCommerce Luxe Marketplace



InstantLuxe, place de marché spécialisée dans le luxe d'occasion, vient d'officialiser un tour de table de 2M € auprès des fonds Iris Capital et Isai.

Fondée en septembre 2010 par **Yann Le Floch**, la start-up parisienne ne communique toujours pas sur un chiffre d'affaires mais revendique aujourd'hui une communauté de 500 000 membres, dont 20% résideraient à l'étranger.

Grâce aux fonds levés, la plateforme entend notamment poursuivre son développement à l'international et particulièrement en Italie et au Royaume-Uni. Au menu également, un renforcement des investissements marketing, restés jusqu'alors minimes.

InstantLuxe compte enfin mettre l'accent sur ses activités de joaillerie et d'horlogerie.

Frenchweb revient, en trois questions, sur cette actualité avec Yann Le Floch.

[FW] Le luxe et la mode haut de gamme ont le vent en poupe sur les marchés d'occasion. Les acteurs se multiplient. J'imagine que la concurrence ne se joue pas sur les prix proposés mais sur d'autres facteurs... Quels sont-ils ?

Yann Le Floch : « Tout d'abord il faut bien préciser que nous sommes vraiment spécialisés dans le luxe et pas dans la mode. Ensuite, avec un panier moyen situé à près de 600 euros, le facteur central se situe dans la garantie. Nous devons garantir à nos clients l'authenticité du produit. Nous avons donc recruté les principaux experts de la place parisienne pour répondre à cette attente.

L'accent doit également être porté sur la conformité. Il est fondamental que la description d'un article corresponde exactement au produit que va effectivement recevoir le client.

Enfin, même si nous sommes sur le marché de l'occasion, nous restons dans l'univers du luxe. Le service client constitue donc également un élément clef pour InstantLuxe. Nous devons apporter des conseils à nos membres mais également être à leur écoute pour faire évoluer notre service et mettre en place de nouvelles fonctionnalités, à l'image par exemple de « La Cote du Luxe ».

[FW] Votre catalogue va de la maroquinerie à la joaillerie. Quels sont les produits sur lesquels vous obtenez une marge intéressante ?

Yann Le Floch : « Difficile de répondre... Aujourd'hui nous venons de modifier notre business modèle en mettant en place un principe de commission cumulatif et dégressif. Nous prélevons 25 euros de frais fixes, et ensuite une commission de 25% sur les produits allant jusqu'à 1500 €, puis 8% pour les articles dont le prix est supérieur à 15 000 €.

Aujourd'hui nous vendons surtout des articles de maroquinerie et des accessoires mais nous constatons également une hausse des ventes dans les catégories horlogerie et joaillerie. Nous pensons donc qu'il y a un fort potentiel. Notre objectif n'est pas de multiplier les segments mais d'être leader sur les quatre secteurs que sont : la maroquinerie, les accessoires, la joaillerie et l'horlogerie. »

[FW] La levée de fonds va donc vous permettre notamment d'accélérer les activités horlogerie et joaillerie. Quels seront vos possibles partenaires sur ce segment ?

Yann Le Floch : « On ne va pas forcément nouer des partenariats directement avec les marques, qui disposent de leurs propres canaux de ventes. Nous travaillons davantage avec les professionnels et donc avec des dépôts-ventes physiques et sur internet. A terme, nos membres pourront retrouver sur InstantLuxe l'ensemble des grandes marques du secteur comme Rolex et Chaumet par exemple. Nous pensons que ces deux segments vont nous permettre d'augmenter encore plus la valeur du panier moyen notre place de marché. »