

**Date** 5 juillet 2016

**Publication** *Fashionmag*

**Yann Le Floc'h (InstantLuxe) : « Pour continuer à progresser, s'associer à un industriel était devenu indispensable »**

Lancé en 2009 par Yann Le Floc'h, InstantLuxe a finalement été racheté il y a quelques jours par le groupe Galeries Lafayette. Le fondateur de la plate-forme de vente, qui s'est imposée au fil des années comme un acteur majeur du marché de l'occasion de luxe, reste cependant à la barre. L'occasion donc pour FashionMag Premium de faire un point sur la naissance d'un nouveau géant du secteur.



Yann Le Floc'h restera à la barre d'InstantLuxe.

**FashionMag : En novembre dernier, vous nous annonciez de nombreux projets et une belle croissance. Pourquoi dans ces circonstances avoir vendu InstantLuxe au groupe Galeries Lafayette ?**

**Yann Le Floc'h :** Ces dernières années, le marché de la seconde main de luxe s'est consolidé, de nombreux concurrents sont apparus. Pour pouvoir continuer à gagner de la croissance et rester un acteur majeur du marché, nous devons nous adosser à un industriel. Pour nous, il s'agissait d'un passage obligatoire.

**FM : Pourquoi avoir choisi le groupe Galeries Lafayette ?**

**YLF :** Le groupe Galeries Lafayette s'est imposé comme une évidence pour deux raisons. La première est qu'il s'agit d'un acteur incontournable de la distribution, aussi prestigieux que performant. La seconde est que nous avons collaboré en novembre dernier à l'occasion d'un corner au sein du BHV Marais. Ce dernier s'était révélé très fructueux que ce soit pour le groupe Galeries Lafayette ou pour nous. Ce partenariat nous a permis d'identifier les nouvelles attentes des consommateurs. Sur notre marché, le commerce physique est devenu essentiel, c'est d'ailleurs ce qui nous avait amené à ouvrir notre showroom physique, mais avec ce corner, cela a pris une nouvelle dimension. Certains clients ont besoin de toucher, voir, essayer et être conseillés. Dans le même temps, ils pouvaient également déposer leurs objets à vendre. A l'heure d'une consommation d'usage et non plus de possession, cela a créé un cercle vertueux : ils achètent leurs articles neufs au BHV avant de les revendre chez nous. Pour certains consommateurs, jusque-là, ce n'était pas imaginable car l'expérience online ne leur convenait pas. A travers ce corner, nous avons donc pu toucher une nouvelle typologie de clients. Le groupe Galeries Lafayette, quant à lui, cherchait à se positionner sur l'e-commerce... C'est donc une association gagnant-gagnant.

**FM : Vous restez à la barre, mais le groupe Galeries Lafayette est dorénavant le propriétaire d'Instantluxe. Dans quelle mesure cela va impacter vos projets de développement ?**

**YLF :** Nous n'avons pas encore établi de feuille de route claire. C'est un peu tôt pour vous détailler nos projets, nous en saurons plus en septembre. En revanche, une chose est certaine, nous allons nous recentrer sur la France. Jusqu'ici, nous avons accéléré sur l'international, notamment l'Asie, mais grâce aux Galeries Lafayette, le terrain de jeu hexagonal s'élargit. Nous allons donc concentrer nos efforts pour gagner de la croissance et des parts de marché en France.

Par Anne-Sophie Savenier