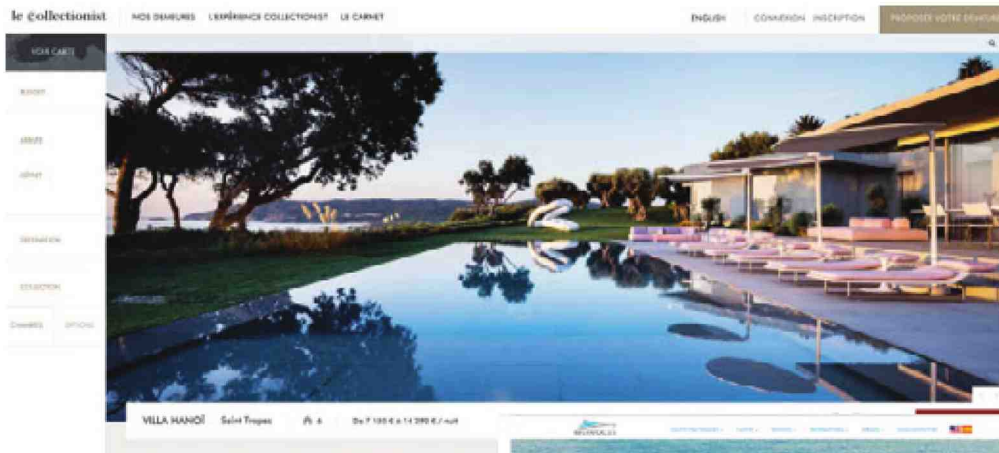




Fortunes la France et l'argent

Du luxe à revendre

Grâce aux sites de revente de bijoux, sacs ou montres d'occasion, mais aussi à la location de lofts ou de yachts entre particuliers, les biens d'exception deviennent plus accessibles. Un marché de la seconde main qui représenterait déjà 20 milliards d'euros.



Photos : captures d'écran

Il a suffi d'une poignée de minutes. A peine mis en ligne, début juin, sur le site Collector Square, le bracelet d'occasion Love de Cartier, serti de diamants, a trouvé acquéreur à 22 000 euros. Sur le site Click&Yacht, un Mangousta 130 se loue 18 333 euros la journée. Sans compter les 1 400 litres de carburant qu'engloutit ce monstre nautique à l'heure. Le Collectionnist, lui, propose, entre autres merveilles, la villa Hanoï, sur la French Riviera à 14 290 euros la nuit, hélisurface et table de ping-pong compris.

Le modèle Airbnb s'étend
 L'économie du partage gagne l'univers du luxe. Articles de seconde main, locations entre particuliers. Pardon, « *private rental* ». Les sites de revente de bijoux, d'accessoires et de montres prolifèrent, comme ceux de location de penthouses, de yachts et de bolides, comme Toys Club. « *Grâce à l'évangélisation d'Airbnb, et même d'Autolib', l'idée du partage s'est imposée, affirme*

PIONNIERS DU SECTEUR

Vestiaire Collective
3 500 articles d'occasion entrés par jour.

Collector Square
2 500 euros en moyenne le produit vendu.

InstantLuxe
850 000 membres inscrits.

Click&Boat
10 millions d'euros de volume d'affaires.

Onefinestay
2 500 demeures privées en location.

Le Collectionnist
26 000 euros de panier moyen.

SOURCES : SOCIÉTÉS



La navigation de plaisance est la quintessence des vacances de luxe.



► Sites de location ou de revente de biens d'exception. De haut en bas, Le Collectionnist (villas à louer), Monocle (yachts à partager), Collector Square (seconde main).

Maxime Bertin-Mourot, qui a lancé ce site il y a dix ans avec Alain Prost. Même en France, où les gens sont très attachés à la possession de leur voiture, l'usage a pris le pas sur la propriété. » Pour 21 500 euros par an, ses membres peuvent frissonner quelques jours par an au volant d'une

Ferrari ou d'une Aston Martin. « *Cela évite d'avoir la pression fiscale et morale qui pèse parfois sur les conducteurs*, sourit-il. Sans parler de la décade. » Il n'est plus besoin d'avoir le salaire d'un PDG du CAC 40 ou d'être un héritier fortuné pour vivre comme



les super-riches. Internet a ouvert un champ immense au marché de l'occasion, y compris dans le très haut de gamme. Selon le cabinet Bain & Company, ce business pesait déjà 16 milliards de dollars en 2014, sans compter les voitures. « *Les ventes mondiales du luxe atteignent 250 milliards par an, rappelle Olivier Marcheteau, directeur général de Vestiaire Collective. Si la moitié des articles restent en bon état, vous imaginez le potentiel.* »

Pour convaincre les possesseurs de sacs Hermès et autres montres Rolex de revendre leurs biens, les nouveaux acteurs numériques certifient l'authenticité des articles et sécurisent les transactions, tout en garantissant la confidentialité. Et les communautés ne cessent de grossir. « *Il y a un million de bateaux en France, rappelle Laurent Calendo, de SamBoat, une start-up qui prévoit de tripler ses locations cette année. Or, les frais d'entretien atteignent annuellement 10% de leur valeur.* » Et quand, en plus, il y a un équipage à l'année... « *Tout le monde sait compter, même les riches.* »

« **L'occasion n'est plus taboue** »

Côté acheteurs, c'est l'opportunité d'accéder à un monde jusqu'alors interdit pour quelques heures ou à moitié prix. « *Aujourd'hui, l'occasion n'est plus taboue même quand il s'agit d'offrir un cadeau* », assure Yann Le Floch d'InstantLuxe. Sa start-up, rachetée par les Galeries Lafayette, va d'ailleurs déployer des corners dans les grands magasins. Le service proposé emprunte tous les codes du luxe : écrin pour les bijoux, conciergerie pour les locations...

« *Car, au fond, ce sont souvent les mêmes profils que les propriétaires* », remarque Osanna Balian, directrice financière de Collector Square. Ainsi, Onefinestay, la filiale d'AccorHotels de location de lofts haut de gamme, met à disposition de ses clients un iPhone et une hotline 24 heures sur 24. « *Mais si nos invités apprécient de vivre chez des particuliers, nous prenons soin d'anonymiser les chambres* », raconte Clara Audry, en charge du développement en Europe. Pas de photo de famille sur les murs, ni de tailleurs dans les armoires, le partage a ses limites. **Kira Mitrofanoff**