



Commerce. Au BHV, le patron breton ouvre un corner d'articles de luxe d'occasion

La société **Instantluxe.com**, créée et dirigée par **Yann Le Floc'h**, met en relation vendeurs et acheteurs d'articles de luxe d'occasion. Après un nouveau showroom, rue Daunou à Paris, elle ouvre un corner éphémère au BHV du Marais.



Entretien

Yann Le Floc'h, 37 ans, dirigeant-fondateur de la société **Instantluxe.com**.

Pourquoi votre société **Instantluxe.com** ouvre-t-elle un corner au BHV du Marais à Paris?

L'entreprise était jusqu'ici présente uniquement sur le web. Nous mettons en relation acheteurs et vendeurs d'articles de luxe d'occasion : maroquinerie, horlogerie, joaillerie, accessoires. Le corner éphémère, que nous ouvrons du 17 novembre à fin décembre, est le fruit d'un partenariat avec le BHV du Marais à Paris. Dédié à la maroquinerie, notre corner permettra aux clients du BHV de voir et de toucher les produits, dont les prix s'échelonnent de 300 à 3 000€. Les vendeurs pourront aussi laisser leur sac de luxe en dépôt-vente.

Comment se porte votre activité ?

Nous avons réalisé une croissance de 100% l'an dernier. Pour vendre ou acheter sur notre site, il faut en être membre : nous en comptons désormais 550 000. Selon une étude de Bain/Altagamma, le marché d'occasion des sacs, montres et bijoux de luxe a atteint 16 milliards d'euros. Et il continue de progresser. Cette tendance correspond à un changement des modes de consommation, en lien avec la lutte contre le gaspillage : on évolue de la possession vers l'usage.

Quel est votre parcours ?

Je suis originaire de Concarneau et très attaché à la Bretagne. Après un parcours universitaire, j'ai été financier à Londres et Paris. J'ai créé **Instantluxe.com** à Paris en 2009. La société emploie aujourd'hui une vingtaine de personnes. Nous venons d'emménager, près de la place Vendôme, rue Daunou, à Paris où nous avons ouvert un showroom.

Comment se déroulent les transactions sur le site ?

Une fois le produit cédé, le vendeur l'envoie à **Instantluxe**, afin qu'il soit authentifié par des experts. Ils vérifient aussi la conformité de l'article à la description faite par le vendeur. Puis

l'entreprise achemine l'article auprès de l'acheteur et débloque le règlement pour le vendeur.

Lire aussi. L'atelier de confection poursuit son évolution vers le luxe

Jacques SAYAGH