

THESIS / THÈSE

MASTER EN INGÉNIEUR DE GESTION À FINALITÉ SPÉCIALISÉE EN ANALYTICS & DIGITAL BUSINESS

Les plateformes d'échange

Quel mécanisme d'échange pour quel type d'échange ?

DUPONT, Adrien

Award date:
2022

Awarding institution:
Universite de Namur

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.



Les plateformes d'échange

Quel mécanisme d'échange pour quel type d'échange ?

Adrien DUPONT

*Mémoire présenté en vue de l'obtention du titre de Master 120
en Ingénieur de Gestion, à finalité spécialisée en Analytics & Digital Business*

Directeur : Prof. Oscar BERNAL

Année académique 2021-2022

1. Executive summary

Français

Les plateformes d'échange se démultiplient sur internet. Que cela soit pour acheter ou vendre des actions, acheter ou vendre des vêtements, acheter ou vendre des sneakers de luxe, acheter ou vendre tous types d'objets, enchérir sur des œuvres d'art lors de ventes aux enchères, ou même des biens immobiliers... Le but de ce mémoire est de faire l'état de la question et d'apprécier l'évolution historique du commerce et des manières d'échanger. Nous nous poserons la question du choix de la plateforme et du mécanisme pour ce que l'on souhaite échanger, dans le but de répondre à la question suivante : « quel mécanisme d'échange pour quel type d'échange ? ». Cela passera par l'analyse et la description d'une dizaine de plateformes d'échange, l'identification des caractéristiques qui poussent les utilisateurs à préférer un moyen plutôt qu'un autre et les différents problèmes qui peuvent être liés.

English

Exchange platforms are multiplying on the Internet. Whether it is to buy or sell shares, buy or sell clothes, buy or sell luxury sneakers, buy or sell all types of objects, bid on works of art at auctions, or even real estate... The aim of this thesis is to take stock of the issue and to appreciate the historical evolution of trade and ways of trading. We will ask ourselves the question of the choice of platform and mechanism for what we wish to exchange, with the aim of answering the following question: "what exchange mechanism for what type of exchange? This will be done by analysing and describing a dozen or so exchange platforms and identifying the characteristics that lead users to prefer one medium over another, and the various problems that may be associated, and the various problems that may be associated with it.

2. Introduction

L'histoire du commerce est passionnante. Elle débute sous forme de troc et se modernise ensuite grâce à la monnaie, ayant revêtu de nombreuses formes : dents de baleine, cacao, sel et poivre, ou encore biens rares et précieux... Avec le temps, c'est l'or et l'argent qui s'imposent peu à peu comme monnaie commune. Leur valeur provient de leur rareté et de leur résistance à l'usure. La création de la monnaie et l'évolution des moyens de transport et de communication ont facilité les échanges entre personnes au fil du temps.

Ces nouveaux moyens de communication ont donné naissance à Internet, et grâce à cette nouvelle invention, le commerce revêt maintenant de nombreuses formes. Celles-ci ont permis la création de nombreuses plateformes d'échange. Ces dernières sont de tous types et permettent d'échanger, d'acheter et de vendre ce que l'on souhaite de manière très rapide.

Commençons par définir le terme « plateforme d'échange » : cette dernière permet de faciliter les transactions entre utilisateurs, de vendre, ou d'échanger une chose désirée contre de la monnaie.

Nous en connaissons tous de nombreuses, et nous en sommes probablement utilisateurs. Les plateformes d'échange visées ici ne concernent pas des données ou des services, mais principalement des biens.

Dans la genèse du commerce, les premiers échanges revêtent des aspects quasi cérémoniels, hérités des manifestations de prestige (Balandier, 1961). Par la suite, il s'agit plutôt de relations directes entre producteurs qui s'établissent par l'institution du marché, à lieu fixe, où se confrontent les produits destinés à l'échange. Le commerce se fait alors par l'intermédiaire de colporteurs ou de négociants.

Aujourd'hui, grâce au développement des nouvelles technologies, de nouvelles plateformes d'échange ont vu le jour, permettant à chacun de participer à ces relations de marché. Il n'est plus nécessaire de se déplacer ni de se retrouver physiquement dans un lieu d'échange.

Ces nouvelles plateformes d'échange sont de plus en plus spécifiques à leur niche et permettent de satisfaire l'économie ainsi que ses participants. Il est, en effet, tout à fait possible d'acheter une voiture, une montre, un sac de luxe, un salon d'occasion ou encore des actions et cryptomonnaies, faci-

lement, et sans sortir de chez soi. Ces plateformes facilitent les échanges tout en garantissant sécurité et authenticité, et cela, à bas coût.

Comme expliqué par Kenney et Zysman (2016) dans leur article sur l'économie de plateformes, nous sommes au milieu d'une réorganisation de notre économie dans laquelle les propriétaires de ces dernières semblent développer un pouvoir qui pourrait être encore plus formidable que celui des propriétaires d'usines au début de la révolution industrielle...

Leur principale caractéristique est cette relation triangulaire à 3 agents : le premier concerne « la plateforme » qui joue le rôle d'intermédiaire. Le second est « la demande », qui est l'acheteur. Le troisième et dernier est « l'offre », qui est le vendeur. Il est intéressant de noter que l'acheteur comme le vendeur sont tous deux « clients » de la plateforme.¹

Par ailleurs, nous pouvons parler, aujourd'hui, « d'économie de plateforme ». Des entreprises telles que Airbnb, Uber, Amazon, Google, ou Facebook créent des plateformes en ligne qui facilitent les interactions digitales entre les personnes. Il existe une grande variation entre la fonction et le type de plateformes numériques disponibles sur le marché d'aujourd'hui, allant des plateformes fournissant des biens et services (citons Airbnb et eBay), aux paiements (l'exemple le plus parlant est PayPal), au développement de logiciels (Apple en est un bon exemple), et dans bien d'autres domaines encore.

À travers ce mémoire, nous allons analyser une série de plateformes d'échange de biens, pour ensuite nous poser la question du mécanisme économique utilisé et tenter de répondre à la question : « pourquoi tel mécanisme pour tel type d'échange ? ».

Quels sont les points communs entre les différentes plateformes d'échange, leurs mécanismes économiques, et leur business model ?

Répondre à ces questions permettra de voir plus clair et de mieux comprendre ce qui pousse les utilisateurs à choisir une plateforme plutôt qu'une autre, en fonction du type de bien à « échanger ». Comprenons-nous, un échange est bien une vente.

¹ Deloitte, 2018 : *The rise of the platform economy*

En comprenant pourquoi une plateforme utilise l'un ou l'autre mécanisme et possède telle ou telle caractéristique, cela nous permettra de comprendre ce qui pousse les utilisateurs à justement utiliser l'une ou l'autre plateforme.

Nous allons donc commencer par expliquer la méthodologie d'analyse ainsi que sa structure, nous effectuerons ensuite l'analyse sur les plateformes choisies et présenterons finalement des conclusions, en mettant en évidence les choix des mécanismes utilisés par les plateformes, et les constatations importantes. Pour terminer, nous conclurons brièvement.

3. Méthodologie d'analyse

D'une manière générale, les plateformes d'échange peuvent être considérées comme des intermédiaires. Comme susmentionnées, elles font partie du triangle de la vente de biens et services. Les plateformes d'échange sélectionnées vont nous permettre d'aborder une série de mécanismes économiques différents et d'apprécier ceux-ci selon des caractéristiques et critères différents. C'est pour ces raisons que les plateformes sélectionnées sont les suivantes :

- StockX
- Ebay
- 2èmemain
- Vinted
- Autoscout
- Chrono24
- Biddit
- Sotheby's

Afin de dresser l'inventaire des différents types de plateformes d'échange et de faire l'état de la question, il est intéressant d'analyser celles-ci sous différents angles économiques, à savoir :

- Description complète de la plateforme

Cette section présente complètement la plateforme à travers une description générale, son domaine d'activité (niche), la gamme de prix, la valeur, la rareté des objets, son public et d'autres éléments qui pourraient être intéressants pour la bonne compréhension de la plateforme.

- Les caractéristiques et concepts économiques

Dans un premier temps, il s'agit d'exposer les caractéristiques économiques de la plateforme à travers des concepts clés tels que la liquidité, la symétrie d'information, la sécurité de la plateforme, les garanties d'authenticité éventuelles, la réputation de l'intermédiaire,...

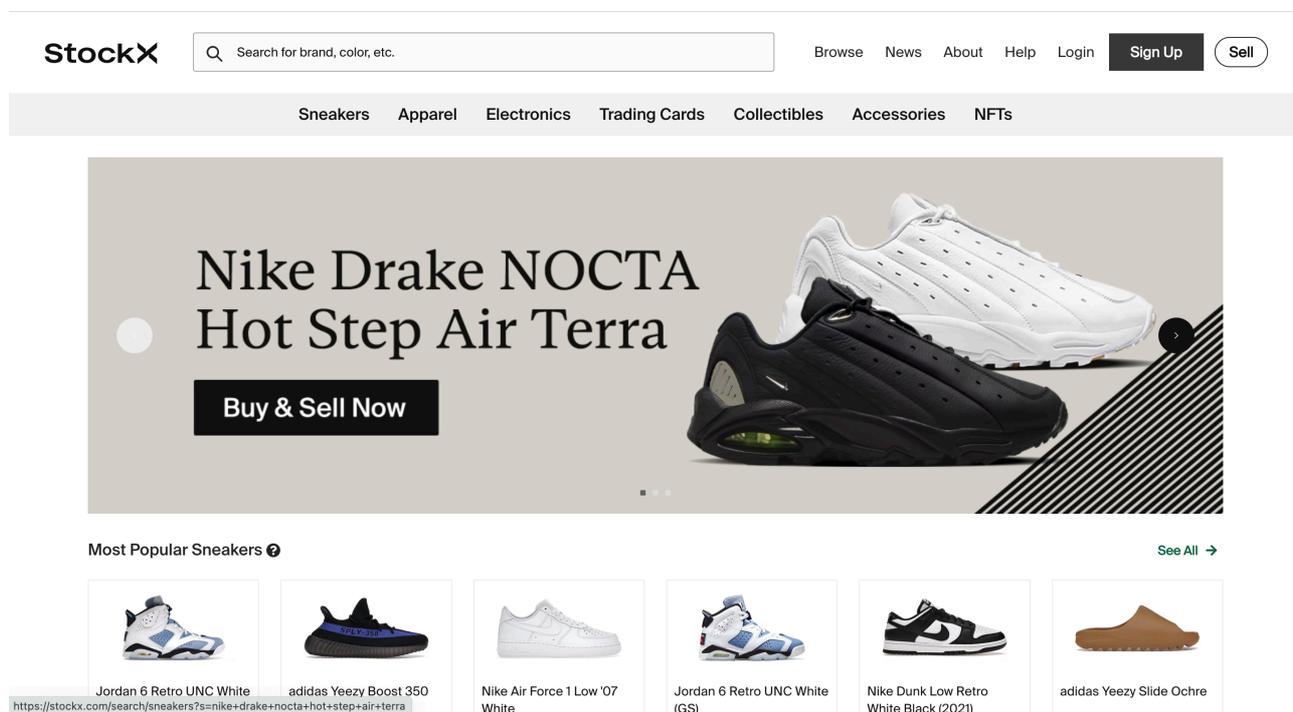
Dans un second temps, il s'agit de décrire le business model de la plateforme en s'attardant sur la manière dont celle-ci se rémunère, mais aussi les coûts et frais liés à la plateforme, sur le business model et, surtout, sur les mécanismes économiques qui se cachent derrière la plateforme, comme le type de marché...

Après avoir décrit et analysé les plateformes sous les angles précités, le but est de réaliser une synthèse du développement et de l'évolution historique des celles-ci, et de conclure sur les mécanismes d'échange utilisés dans les divers contextes, en fonction de caractéristiques précises.

Par exemple, dans un marché où la liquidité est plus complexe, tel que le marché de l'art, un intermédiaire est souvent requis. Dans un marché où la valeur des biens est plus faible, par exemple le marché de la seconde main, il n'y a pas besoin d'intermédiaire.

4. Développement et analyse des plateformes

a) StockX



• Description complète de la plateforme

StockX est une place de marché en ligne et un revendeur de sneakers et de vêtements streetwear, mais aussi, depuis 2020, de produits électroniques comme des consoles de jeux, des smartphones... L'entreprise est fondée à Detroit en 2016. Il s'agit donc d'un intermédiaire en ligne mettant en relation des vendeurs et des acheteurs en garantissant l'authenticité et une cotation actualisée pour des modèles toujours neufs.²

Il s'agit véritablement d'une plateforme boursière des objets de luxe. Elle agit comme telle, avec une tendance de l'évolution des prix et d'autres indicateurs comme le prix moyen, la tranche de prix sur une période donnée, le nombre de ventes, la volatilité, le premium payé...

StockX est principalement niché dans les objets haut de gamme et de luxe, de collection. Ils ont commencé par les sneakers (ces baskets sportives) et le streetwear pour, par la suite, se développer dans les cartes à jouer et les sacs de designer.

² <https://www.stockx.com>

Ces objets ont donc une valeur élevée. De plus, il faut mentionner que le prix « retail » est très souvent inférieur au prix de revente. Cela signifie qu'un pull acheté à 100€, et en rupture de stock pratiquement instantanée, peut se revendre sur la plateforme StockX pour 150€ ou 200€.

La plateforme touche tous les publics, qu'il s'agisse de particuliers amateurs ou de « traders » professionnels, de jeunes de 18 ans aux plus âgés de 50 ans... Il s'agit, toutefois, plutôt d'un public de collectionneurs des objets spécifiques. Il est donc supposé que ces acheteurs disposent de connaissances sur le marché des vêtements et sneakers, montres et cartes de collection.

- Les caractéristiques et concepts économiques

En ce qui concerne le business model de la plateforme, il est très simple : StockX empoche de l'argent du côté de l'acheteur et du côté du vendeur. Par le vendeur, ils prennent une commission de 10% pour frais de transaction, 3% pour frais de paiement et la somme de 10€ pour la livraison. Du côté de l'acheteur, StockX empoche une sorte de spread, car même si l'acheteur et le vendeur tombent d'accord sur un prix, c'est StockX qui empoche la différence ! Le spread est la différence de prix entre le cours d'achat (offre) et le cours de vente (demande) d'un actif donné.

StockX est une vraie plateforme d'échange de biens haut de gamme, agissant comme une bourse plutôt classique. On y retrouve les concepts évidents d'offre et de demande et de carnet d'ordre.

Le choix de ce mécanisme est évident : les biens vendus sont finalement utilisés comme des produits spéculatifs. On n'achète pas une paire de chaussures, mais des sneakers de designer en espérant les revendre plus cher. On n'achète pas un t-shirt, mais un t-shirt avec un logo particulier, en édition limitée, en espérant que la demande augmente et que cela permette de réaliser un beau bénéfice.

Il s'agit d'un « order book market » classique, et pas d'un « dealer market », car StockX n'achète aucun stock, bien qu'ils mettent la main dessus à un moment donné du processus pour l'identifier.

Le site permet aux utilisateurs de déposer leurs « ordres » d'achat ainsi que leurs ordres de « vente ». La grande différence avec une bourse classique est le fait qu'ici, il ne s'agit pas d'une action qui est finalement « dématérialisée », mais bien d'un produit réel et physique.

Prenons l'exemple du carnet d'ordres d'une veste issue d'une collaboration entre les marques Burberry et Suprême.³

Nous pouvons analyser les points les plus importants de l'interface : acheter pour 1.517€, vendre pour 1.031€, la dernière vente à 1.429€, soit 73€ (5,3%) de plus que la précédente. En cliquant sur le bouton acheter, nous pouvons soit décider de proposer un prix, soit d'acheter maintenant au prix de la demande la plus basse.

Afin de visualiser les carnets d'ordres, il suffit de cliquer sur les boutons « Voir les demandes » ou « Voir les offres ». Naturellement, les demandes sont classées par ordre croissant tandis que les offres le sont par ordre décroissant. La différence entre la meilleure offre et la plus petite demande est, ici, de 1.517€ - 1.030€, soit 487€.

La liquidité ex-ante et ex-post sont les mêmes. Les prix ne sont pas immédiatement affectés bien que, la cote augmentant, les prix sur le long terme peuvent également augmenter. Il s'agit donc d'un pur limit order book.

La plateforme propose même un graphique reprenant l'évolution des prix dans le temps selon les ventes effectives et d'autres indicateurs comme le nombre de ventes total sur la plateforme, la volatilité, le baromètre des prix sur les 12 derniers mois, la cote et le prix de vente moyen. Cela est très pratique pour analyser le marché.

Le grand avantage de StockX est la garantie d'authenticité. En effet, les objets leur sont envoyés et des experts vont garantir leur authenticité. Dès lors, tout problème d'asymétrie de l'information est évité.

Ce problème d'asymétrie d'information va se révéler être récurrent lors de l'achat d'un bien d'un certain prix. En effet, il serait déplorable d'acheter un bien rare et cher à un prix élevé pour se rendre compte, lors de la réception, que ce bien ne vaut en réalité rien puisqu'il s'agit d'un faux.

L'asymétrie d'information intervient lorsqu'une partie dispose d'une information dont l'autre partie ne dispose pas. Dans ce cas précis, le vendeur sait que son produit est faux tandis que l'acheteur ne le sait pas. Évidemment, cette information est cruciale pour déterminer le prix de l'objet : sa valeur

³ <https://stockx.com/fr-fr/supreme-burberry-shearling-collar-down-puffer-jacket-beige>

provenant de sa rareté et de son authenticité. Il y a une subtilité dans ce cas précis : soit le vendeur sait que son objet est faux et tente, malgré cela, de le revendre, soit il ne le sait pas et est de bonne foi. Dans les 2 cas, le système mis en place par StockX va permettre de réduire (et idéalement, supprimer, si le système est performant) cette asymétrie d'information.

En effet, la seule condition sur laquelle se repose StockX est la confiance que leur accordent les consommateurs. S'il est démontré que leur système n'est pas performant, alors il n'est pas utile de passer par eux. Il a été démontré que la confiance est la composante la plus importante lors d'un achat en ligne, même devant le prix (Ernst and Young, 2000).

Par ailleurs, StockX se vante de permettre à ses clients un échange propre et rapide. En effet, après avoir vendu ou acheté un objet, le vendeur expédie celui-ci chez StockX pour l'authentification. Ensuite, c'est StockX qui se charge d'envoyer l'objet chez l'acheteur. Cela se fait en 2 jours ouvrés.

Cette disponibilité des objets a une influence directe sur le prix. Dans le milieu des objets de luxe, le concept de liste d'attente est très répandu. Cela se voit de plus en plus dans les marques de luxe chez Hermès ou Rolex, par exemple, où les montres, une fois sorties du magasin, se revendent à prix d'or, bien au-dessus de leur prix d'achat.⁴ Cela est dû à la spéculation et surtout à cette liste d'attente. Chez Supreme, cette spéculation est plutôt liée à la forme des « drops », ces lancements de collection en quantité très limitée dans le monde, parfois exclusive, difficilement accessibles. Une chose est certaine : la demande est largement supérieure à l'offre.

⁴ https://www.lemonde.fr/m-styles/article/2019/11/23/le-business-juteux-des-montres-introuvables_6020286_4497319.html

b) Ebay

Bienvenue ! [Connectez-vous](#) ou [inscrivez-vous](#) Aide

français Vendre Mon eBay

Rechercher sur eBay

Recherche approfondie

Accueil Enregistré Mode High-Tech Maison & Jardin Santé & Beauté Livres, Cinema, Musique Loisir Collections Auto, Moto

Achetez la technologie dernier cri !

De nouveaux gadgets tendances sur eBay.

Le futur maintenant →

Favoris

- Jardin et ameublement d'extérieur
- Chaussures de sport
- Jouets
- Meubles
- Téléphones et accessoires
- Sport et vacances
- Pneus

• Description complète de la plateforme

Ebay est une place de marché en ligne créée en 1995 et devenue une référence mondiale avec plus de 185 millions d'utilisateurs actifs dans le monde. On y trouve de tout : des produits neufs ou d'occasion, de collection... Le système est un système d'enchère avec également la possibilité de fixer un prix d'achat.⁵

Ebay ne se situe pas dans une niche particulière. La plateforme permet une vente de tout objet, neuf ou d'occasion, quelle que soit sa valeur. En pièce jointe se trouve la liste exhaustive, répartie en 9 catégories principales : auto & moto, collections, high-tech, livres & cinéma & musique, loisirs, maison & jardin, mode, santé & beauté, autres.

Contrairement à StockX, la plateforme n'est pas spécialisée dans les objets de luxe. En surfant sur le site, on se rend très vite compte qu'il ne s'agit pas de professionnels vendant leurs objets. Si on prend l'exemple de se rendre dans la sous-catégorie « Collection », on y retrouve des objets en tout genre, de plusieurs pays, mais certainement pas des objets de « grande » collection. La gamme de

⁵ <https://www.ebay.be>

prix peut commencer aux alentours de 10€ pour des petits objets, mais certains peuvent atteindre, exceptionnellement, des montants colossaux comme lors de ventes d'œuvres d'art.

La plateforme n'est qu'un intermédiaire qui permet de mettre en contact un acheteur et un vendeur. Elle ne prend aucun risque et ne garantit rien, si ce n'est le paiement à travers PayPal.

Ebay est une plateforme bien connue du grand public. Elle est aussi bien utilisée par des particuliers que par des professionnels. Les 18-24 ans constituent la plus grande tranche d'âge qui utilise eBay, suivis des 25-34 ans.⁶

- Les caractéristiques et concepts économiques

Le business model d'eBay est double. D'une part, il y a les frais fixes de la plateforme lors de la publication de l'annonce et, d'autre part, le pourcentage de la vente réalisée en cas de succès. Ce sont les 2 seules manières dont la plateforme se rémunère.

Ebay facilite les échanges entre les parties, mais n'agit pas comme un dealer (achat/vente en propre). La plateforme agit comme un broker.

Ebay est donc l'idéal pour vendre à bon prix des objets de collection, mais dont les montants sont relativement faibles. Nous pouvons, par exemple, citer certaines collections complètes de timbres, de pièces, des objets « tech » comme des anciens iPhone...

Ebay sécurise principalement les échanges via un service « après-vente » agissant surtout en cas de plainte d'un client. Dans ce cas, la plateforme prend connaissance du dossier et tranche en faveur de l'acheteur ou du vendeur, en fonction des éléments à sa disposition. Cela est, notamment, possible grâce au service de paiement sécurisé PayPal.

En ce qui concerne le mécanisme de vente, nous en retrouvons 2 chez eBay. Le vendeur a le choix de démarrer une vente aux enchères qui durera 7 jours, ou alors de publier son annonce avec un montant fixe appelé « achat immédiat ». Il a également la possibilité de combiner les 2, c'est-à-dire

⁶ <https://www.edesk.com/fr/blog/ebay-statistics/>

de démarrer une vente aux enchères tout en proposant un prix d'achat immédiat. Cette vente aux enchères est ~~une vente aux enchères~~ classique, aussi appelée « à l'anglaise ».⁷

Le vendeur a également la possibilité de déterminer un prix de réserve lors de la vente aux enchères. Ce prix de réserve est un montant caché que les acheteurs ne connaissent pas, et qui doit être atteint pour que la vente se finalise. Dans le cas contraire, si l'offre la plus élevée à la fin de la vente aux enchères se trouve sous ce prix de réserve, alors la vente n'a pas lieu.

Cela pourrait, par exemple, être le cas, sur une vente d'un objet pour lequel il existe un marché, mais dont le prix peut varier et n'est pas défini. Un très bon exemple de cela est la PlayStation 5. Cet objet subit une spéculation hors norme pour un simple produit de consommation. En effet, la demande étant très supérieure à l'offre (le fabricant n'arrivant pas à suivre la production à cause des différentes crises), des spéculateurs achètent les exemplaires disponibles en magasin à un prix normal défini par le constructeur, mais revendent ceux-ci sur le marché de l'occasion à prix d'or, bien supérieur au prix d'achat public (parfois jusqu'à 2 fois son prix d'achat), à travers des plateformes d'échange, dont eBay fait partie.⁸

En recherchant ce produit sur eBay, nous tombons très rapidement sur des ventes dans lesquelles tous les mécanismes entrent en jeu : l'objet est en vente aux enchères « à l'anglaise » simple avec un prix de réserve (certainement le prix d'achat, ou un prix supérieur) et une possibilité « d'achat immédiat » pour une vente rapide à un prix très élevé.

Ainsi, il y a plusieurs manières d'acheter via eBay et, par conséquent, plusieurs mécanismes. Il est très intéressant de voir que pour des objets de seconde main plutôt classiques, nous allons retrouver un prix fixe avec un « faire offre à partir de » et pour des objets de collection, une enchère avec une possibilité « d'achat direct ». Nous pouvons dire qu'Ebay utilise 2 mécanismes pour ses ventes : le mécanisme d'enchère, mais aussi un mécanisme simple « d'achat direct ».

Cela permet à tous ses utilisateurs de s'y retrouver et de donner la possibilité à chacun de vendre des objets comme sur une brocante ou d'ouvrir un petit site e-commerce à moindres frais.

⁷ Pour plus d'informations à ce sujet, Paul Klemperer (1999)

⁸ <https://www.lematin.ch/story/penurie-de-playstation-et-de-xbox-les-lutins-sont-fatigues-511803159089>

Le choix d'eBay de faire appel à ces différents mécanismes peut s'expliquer par la niche dans laquelle il se situe, son public cible et la gamme d'objets majoritairement en vente sur la plateforme. En effet, nous pouvons qualifier les objets vendus sur eBay, d'une manière générale, d'objets de consommation qui sont homogènes. En effet, si nous recherchons une PS5, il n'y a pas particulièrement de PS5 qui va primer sur une autre. C'est le prix qui va être la principale composante du choix de l'acheteur.

c) 2èmemain

The screenshot shows the 2èmemain website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo, links for 'Aide et Info', 'Conditions', and 'Sécurité', and user options for 'Messages', 'Notifications', 'Se connecter', and 'Placer une annonce'. Below this is a search bar with filters for 'Toutes les catégories...', 'Code postal', 'Toutes les distances...', and a 'Rechercher' button. A secondary navigation bar lists categories: 'Toutes les catégories', 'Autos', 'Maison & Meubles', 'Jardin & Terrasse', 'Vêtements | Femmes', 'TV, Hi-Fi & Vidéo', and 'Enfants & Bébé'. The main content area is divided into three columns: 'À la une', 'Pour vous', 'À proximité', and 'Trending'. The 'À la une' sidebar includes links for 'Autos', 'Immo', 'Payer et envoyer', and 'Envoyez avec bpost'. The 'Pour vous' column features listings for a Thulé Touring 600 (€ 300,00), a plant (€ 5,00), and children's puzzles (€ 3,00). The 'À proximité' column shows a Ford Mondéo STW-Cup 1995 (€ 350,00), a boat trailer (€ 200,00), and a panoramic biwi (€ 350,00). The 'Trending' column displays a lawnmower (€ 1.100,00), a chainsaw (€ 185,00), a Fluke T6-600 (€ 1.100,00), and a trailer (€ 2.850,00).

- Description complète de la plateforme

2èmemain est un site belge de petites annonces en ligne. 2èmemain a racheté les affaires de Kapaza en 2017 et est, à ce jour, la propriété d'eBay. Cette plateforme est choisie parmi d'autres. Il existe notamment Leboncoin, qui est un site web de petites annonces français, créé en 2006, ou encore Facebook Marketplace, créée plus récemment. Ces plateformes d'échange sont tout à fait comparables à 2èmemain.

Il s'agit principalement de mise en relation entre les consommateurs et l'offre locale. Son utilisation est gratuite pour les particuliers. Ils se rémunèrent donc via les promotions payantes des professionnels.

Ces plateformes sont regroupées, car elles utilisent les mêmes mécanismes, ciblent les mêmes publics, et sont actives sur le même marché. Tous les objets peuvent se trouver sur ces plateformes même s'il s'agit plutôt d'objets et de meubles du quotidien. On y retrouve, par exemple, un buffet ou une voiture, mais pas des maisons.

Ces objets tombent dans une catégorie de prix peu élevé. Selon cette étude réalisée auprès de [troc.com](https://www.troc.com), autre plateforme du genre, les prix moyens se situaient entre 35€ et 60€.⁹ Cela reste inférieur de 15% à 50% aux prix constatés dans les magasins neufs.

Le public visé est clairement un public d'amateurs, de tous âges, non spécialisés. Cependant, les acheteurs peuvent, quant à eux, faire de bonnes affaires en scrutant les annonces régulièrement.

- Les caractéristiques et concepts économiques

Ces plateformes, à l'instar d'Ebey, ne font que mettre en relation des acheteurs et des vendeurs. Elles ne possèdent évidemment pas leur propre stock.

2ememain fonctionne sur le principe de gratuité lors de la mise en ligne d'une annonce, mais le vendeur peut payer pour donner plus de visibilité à l'annonce ou pour l'allonger en durée (« boost »). La plateforme est, néanmoins, totalement gratuite pour l'acheteur. Facebook Marketplace, quant à elle, est totalement gratuite pour les 2 parties.

On retrouve, ici, un mécanisme d'offres, mais d'offres « à l'allemande ». Cela veut dire que les montants sont décroissants et que le prix affiché est très souvent le prix le plus élevé que le vendeur souhaite obtenir. Dès lors, la stratégie du vendeur doit être de publier un prix qui lui semble correct, mais il est très peu probable qu'il en tire un prix supérieur.

Reprenons notre exemple de la PlayStation 5 déjà étudié dans le cas d'eBay. En cherchant sur 2ememain, on trouve rapidement une série de PS5 à vendre. En réalité, le prix de l'annonce fixe un prix « maximum » ou « demandé », mais les offres sont possibles en dessous de ce prix.

Ces enchères sont un mécanisme où les offres vont vers le bas, et non vers le haut. C'est donc un système de négociation à la baisse. C'est exactement ce que l'on retrouve sur la plupart des articles de 2ememain. Il s'agit, ici, de réel marchandage.

⁹ https://trends.levif.be/economie/style_old/le-marche-des-articles-de-seconde-main-une-deuxieme-vie-qui-rapporte/article-normal-605627.html

Le prix fixé par le vendeur est de 730€, mais les offres sont de 650€ et 700€. Le vendeur est libre de vendre à l'un de ces offrants ou de garder son bien.

Il n'y a pas de règle ou d'obligation, ni de « deadline ». L'annonce peut rester en ligne autant de temps que souhaité.

La liquidité est correcte, car il s'agit, la plupart du temps, d'objets de faible valeur. Il n'y a pas de grande difficulté à trouver un acheteur, car la plateforme compte beaucoup d'utilisateurs actifs. La plupart du temps, il s'agit de ventes « locales », c'est-à-dire réalisées à des gens proches. Contrairement à eBay, par exemple, où les ventes peuvent être réalisées dans le monde entier.

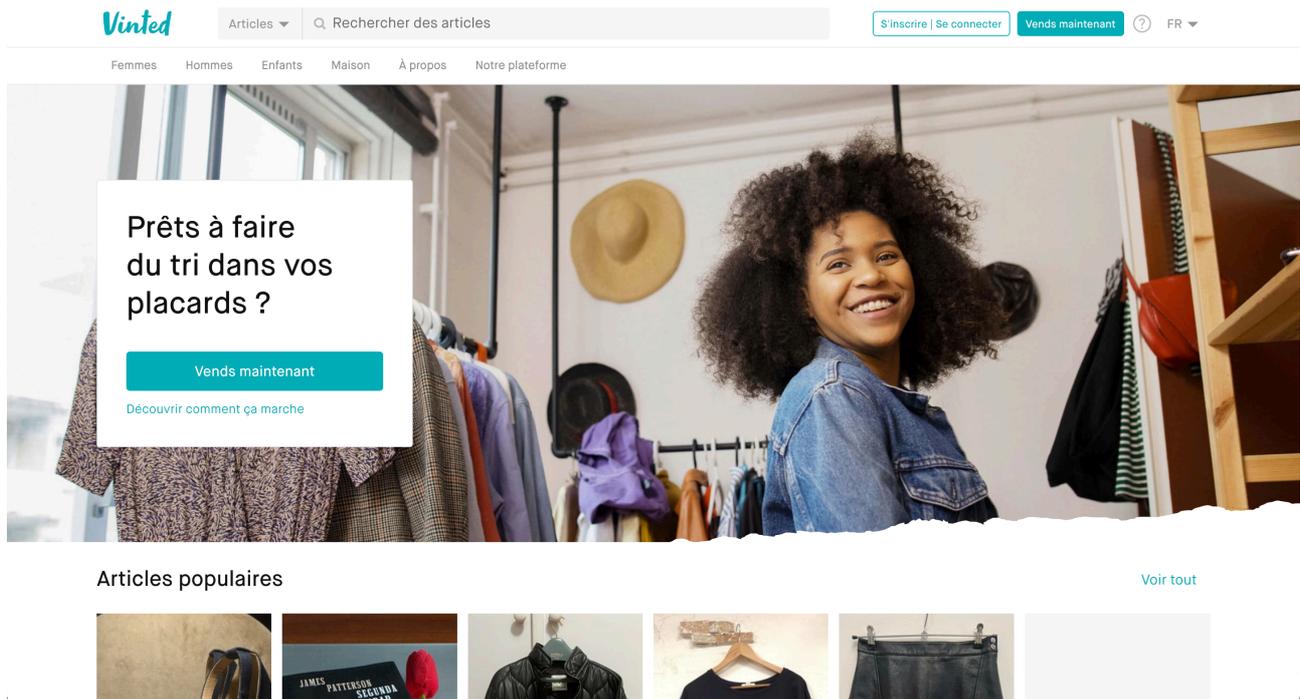
Il faut tout de même faire attention, car la plateforme ne fournit aucune garantie ni aucune sécurité de paiement et est, malheureusement, connue pour son nombre d'arnaques.¹⁰¹¹

Cette plateforme est donc intéressante pour un particulier souhaitant vendre occasionnellement des objets de valeur moyenne à faible, mais certainement pas pour développer un commerce régulier et professionnel.

¹⁰ <https://www.rtbf.be/article/market-place-vinted-2ememain-de-faux-acheteurs-veulent-vider-votre-compte-bancaire-10918788>

¹¹ <https://www.rtl.be/info/vous/temoignages/2ememain-be-pris-d-assaut-par-les-faux-comptes-et-les-atrapes-couillons-d-apres-francois-les-gestionnaires-ne-font-rien--1003793.aspx>

d) Vinted



- Description complète de la plateforme

Vinted est un marché en ligne communautaire qui permet de vendre, d'acheter et d'échanger des vêtements et accessoires de mode d'occasion. La société a été créée en 2008, en Lituanie, et était initialement dédiée aux vêtements féminins, puis s'est élargie : vêtements pour hommes, enfants, accessoires... et même des livres ou du mobilier. Elle compte 30 millions de membres actifs dans le monde entier, dont 16 millions en France.¹² Vinted se qualifie de réseau social et peut également se vanter d'être une « licorne »¹³, c'est-à-dire une start-up valorisée à plus de 1 milliard de dollars, puisqu'elle a récemment conclu une levée de fonds de 250 millions d'euros, la valorisant à 3,5 milliards d'euros.¹⁴

La plateforme Vinted s'est, tout d'abord, spécialisée dans les vêtements et accessoires d'occasion et, par la suite, dans les objets de la vie quotidienne comme des assiettes, des tasses... Les prix pratiqués sur la plateforme sont très faibles et varient régulièrement entre 1€ et 20€, parfois légèrement

¹² <https://www.lesnumeriques.com/vie-du-net/vinted-avec-16-millions-d-utilisateurs-francais-les-fripes-se-font-aujourd-hui-en-ligne-a165835.html>

¹³ <https://start.lesechos.fr/innovations-startups/tech-futur/mais-au-fait-cest-quoi-une-licorne-de-la-tech-1274997>

¹⁴ <https://www.vinted.be>

plus en fonction de l'objet. Le public visé est clairement un public jeune, dans la tranche d'âge 18 à 35 ans.

- Les caractéristiques et concepts économiques

Vinted met en relation acheteurs et vendeurs, mais ne réalise pas d'achat / vente en propre. Il n'y a pas vraiment de souci de symétrie d'information étant donné que les acheteurs peuvent poser les questions qu'ils souhaitent et, surtout, analyser les photos sous toutes les coutures.

La plateforme est entièrement gratuite pour les vendeurs. Ce sont les acheteurs qui paient une petite commission sur le montant des biens achetés. Cette commission se chiffre souvent à quelques euros seulement, décomposée en 0,70€ plus 5% du prix de l'article, et permet également de supporter l'assurance qui couvre l'achat. Vinted appelle cela la protection des acheteurs.

La plateforme Vinted propose un système de vente de gré à gré, avec une offre unique provenant du vendeur qui met en vente un objet à un prix donné et une possibilité de négociation via une messagerie instantanée qui permet à l'acheteur d'offrir le montant qu'il souhaite. On pourrait qualifier le fonctionnement de Vinted d'un système d'enchères « à l'allemande », mais plutôt via une interface de discussion de prix. Il est également intéressant de noter que le montant de l'offre ne peut être inférieur à 50% du prix demandé par le vendeur. C'est important, car, dans la plupart des plateformes d'échange d'objets ayant une valeur faible, on retrouve une mécanique de forte négociation.

Il serait, par exemple, inimaginable de voir Vinted utiliser un carnet d'ordres ou un système d'enchères comme eBay. En effet, la demande ne serait probablement pas suffisante pour faire monter les prix. Par ailleurs, ce genre de vente repose sur le fait qu'une personne intéressée va rechercher un article du même style, ces derniers étant facilement interchangeables.

Les biens vendus étant plutôt peu chers, la liquidité sur ce genre de marché est bonne. Cependant, on y retrouve parfois des annonces ayant jusqu'à 2 ans. Cela montre que le stock ne tourne pas forcément beaucoup.

Vinted ne fournit aucune garantie d'authenticité des produits achetés. Cela n'est, en effet, pas nécessaire au vu des montants engagés. On ne parle, ici, que très rarement de vêtements de luxe ou de designer. Néanmoins, Vinted garantit le paiement et sécurise l'envoi : le vendeur sera payé sans re-

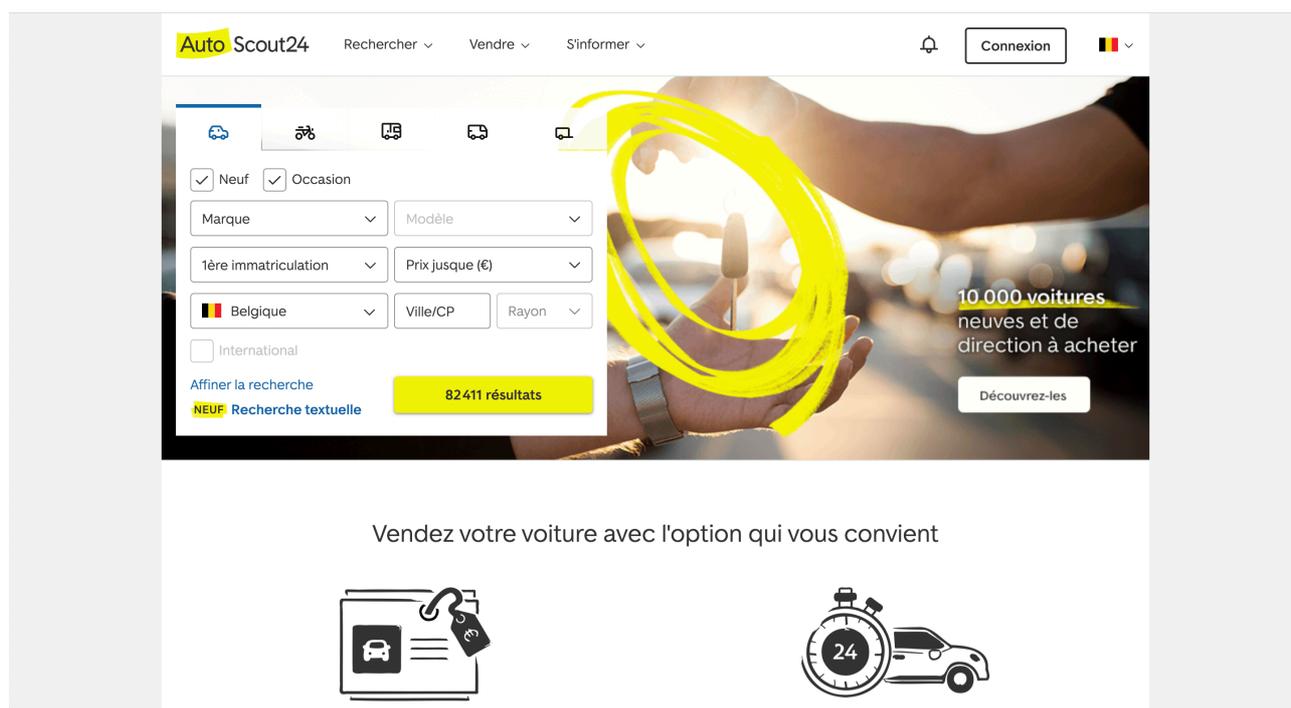
tard de paiement puisque l'acheteur paie avant l'envoi. Cela permet au site d'avoir tous les éléments de la transaction en main en cas de contestation ou de tentative d'arnaque. Il est plus facile pour le site d'arbitrer un litige sur un produit défectueux et d'en organiser le remboursement, s'il en a contrôlé le paiement (Trespeuch et al, 2019).¹⁵

La raison d'être de cette plateforme est principalement liée à la conjoncture économique actuelle, à l'économie circulaire, au besoin des utilisateurs de gagner un petit peu d'argent en revendant des vêtements qu'ils ne portent plus et aux acheteurs de réaliser des économies. La plateforme permet de démocratiser l'accès à la seconde main.¹⁶

¹⁵ <https://www.cairn.info/revue-francaise-de-socio-economie-2019-1-page-125.htm>

¹⁶ <https://www.capital.fr/entreprises-marches/comment-vinted-est-devenu-un-modele-de-commerce-circulaire-1369659>

e) Autoscout



• Description complète de la plateforme

Autoscout est un site de petites annonces en ligne, dans la niche des voitures neuves et d'occasion toutes marques. Le site n'offre aucune garantie complémentaire. C'est donc une simple plateforme de mise en relation.¹⁷

C'est, sans surprise, que la plateforme Autoscout24 se situe dans le domaine de l'automobile, principalement d'occasion même si on y retrouve aussi des véhicules neufs. La valeur moyenne des voitures proposées se situe, majoritairement, entre 10.000€ et 50.000€, même s'il existe des exceptions.

La page d'accueil se présente comme un moteur de recherche de voiture, avec une possibilité de choisir des caractéristiques : marque, modèle, année d'immatriculation, prix et localisation.

Le public des acheteurs se compose principalement de particuliers, et la tranche d'âge varie. Il peut s'agir d'un jeune à la recherche de sa première voiture, du père de famille qui recherche un nouveau break ou encore du jeune retraité qui souhaite se faire plaisir avec un beau modèle sportif.

¹⁷ <https://www.autoscout.be>

Au niveau des vendeurs, il s'agit, en revanche, majoritairement, de professionnels récurrents ou de particuliers ponctuels.

- Les caractéristiques et concepts économiques

En ce qui concerne son business model, la plateforme fonctionne sur un modèle de « freemium », c'est-à-dire qu'il est gratuit pour les particuliers de poster une annonce, mais pas pour les professionnels. Cela fonctionne via un nombre maximum d'annonces gratuites annuellement, mais aussi via une possibilité de booster la visibilité de l'annonce pour l'utilisateur gratuit. Elle ne se rémunère donc pas via une commission sur les ventes réalisées.

Par ailleurs, le site propose de nombreux services complémentaires : financement, assurance, comparaison des prix du marché. Nous pouvons supposer que ses partenaires paient pour cette visibilité. L'avantage est que ces services peuvent être utilisés avantageusement par les acheteurs.

Au niveau du mécanisme utilisé, il s'agit d'une simple vente de gré à gré, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de mécanisme d'enchère, ou de carnet d'ordre. Les prix sont fixés par les vendeurs. Il reste toujours la possibilité à l'acheteur de négocier avec celui-ci lors de la prise de contact, par mail ou par téléphone. En effet, il n'y a pas la possibilité de faire une offre via la plateforme, mais il est possible de prendre contact avec le vendeur, par mail ou par téléphone.

La plateforme Autoscout24 met uniquement en relation des acheteurs et des vendeurs de manière passive. Elle ne réalise pas d'opérations d'achat / vente. Elle évite, ainsi, le risque d'inventaire, auquel les vendeurs professionnels présents sur la plateforme font face. S'ils disposent des véhicules, c'est parce qu'ils les ont achetés pour les revendre avec une marge. En fonction de la conjoncture, ces marchands peuvent réaliser de beaux profits ou rester avec leur inventaire sur les bras. L'avantage de la plateforme est qu'elle n'est pas soumise à cela puisque son business model est différent.

Le choix de ce mécanisme de vente (prix fixe) est facilement compréhensible au vu du public cible. Il est communément admis pour tout un chacun d'acheter son véhicule à un prix donné. Il est rare de voir un particulier acheter son véhicule lors d'une vente aux enchères ou encore d'offrir des montants anormalement bas.

Le plus gros problème que l'on pourrait rencontrer sur la plateforme, étant donné le peu de garanties fournies, est l'asymétrie d'information. En effet, le site ne garantit pas l'état du véhicule. Donc, en cas de litige avec un vendeur, le site n'offre aucun support. Le paiement ne passe pas dans les mains de la plateforme.

Afin de limiter cette asymétrie d'information, la plateforme dispose d'un système de notation des vendeurs. Nous pouvons, ainsi, supposer qu'un mauvais vendeur sera très vite mal noté et qu'il lui sera plus compliqué de réaliser des transactions ; le marché faisant sa sélection.

Cependant, l'un des avantages de la plateforme est qu'elle permet de faciliter la liquidité lors de la vente d'un véhicule, notamment grâce à la visibilité qu'elle offre via son nombre d'utilisateurs, mais également lors de l'achat : elle facilite les recherches et permet de visualiser des centaines de garages à un seul endroit.

f) Chrono24

Over 360 employees facilitating the ideal shopping experience

Chrono24
The World's Watch Market

Log in or register

BUY A WATCH ▾ SELL A WATCH ▾ MAGAZINE WATCH COLLECTION FAQ BUYER PROTECTION

Find your dream watch on the leading marketplace for luxury watches.

Search through 489,477 watches from 128 countries

FIND A WATCH NOW

★★★★★ (82,266)

Powered by ★ Trustpilot

Over 1.600 results for NOMOS

ROLEX OMEGA PATEK PHILIPPE AUDEMARS PIGUET BREITLING TUDOR CARTIER

Do you have any questions?

The Leading Marketplace for Luxury Watches Since 2003

- Description complète de la plateforme

Chrono24 est également un site de petites annonces en ligne, mais situé dans la niche des montres de haute horlogerie (marques de luxe). Le site ne garantit pas l'authenticité et ne fait que de la mise en relation. Il se rémunère via une commission sur le vendeur lors de la vente.¹⁸

Chrono24 est une plateforme spécialisée dans les montres haut de gamme. La gamme de prix des biens vendus se situe entre 1.000€ et 1.000.000€. Cela peut paraître absurde pour un amateur, mais il s'agit d'un marché en pleine ébullition actuellement. Il suffit de lire l'article présent sur le site Chrono24 pour s'en rendre compte¹⁹ : plus de 500.000 montres vendues en 2020, par plus de 3.000 professionnels issus d'une centaine de pays et 9 millions de visiteurs uniques sur l'année.

De plus, il n'est pas rare de constater que les prix de la plupart des montres de la marque Rolex ou encore Patek Philippe sont en hausse chaque année. Il s'agit plus d'un investissement que d'une dépense futile.

¹⁸ <https://www.chrono24.be>

¹⁹ https://www.chrono24.be/magazinel/marche-des-montres-de-luxe-en-2020-les-chiffres-p_72769/

Sans surprise, le public visé par la plateforme est un public d'amateurs et de professionnels passionnés par l'horlogerie et les montres haut de gamme et ayant un budget conséquent.

- Les caractéristiques et concepts économiques

En ce qui concerne son business model, la plateforme se rémunère avec un pourcentage de la vente réalisée. Elle justifie ce pourcentage via plusieurs services fournis lors de la vente : une assurance lors de l'envoi, une garantie d'authenticité et une rétention du paiement jusqu'à ce que tout le monde valide la transaction.

Ce système escrow (ou dépôt fiduciaire, en français) est l'une des clés de la réussite de cette plateforme, et surtout de la valeur ajoutée qu'elle procure à ses clients (acheteurs, et vendeurs).²⁰ Nous y reviendrons dans la suite de notre analyse.

Au niveau du mécanisme économique utilisé, le site propose d'acheter au prix demandé ou de faire une offre. Il n'y a, étonnamment, aucun mécanisme d'enchère, bien que cela pourrait fonctionner. Il existe, d'ailleurs, la plateforme Catawiki qui utilise ce système d'enchère pour une multitude d'objets de collection dont la gamme de prix est semblable à celle de Chrono24. L'avantage de ce dernier pour les amateurs de montres est principalement la niche et le public rencontré sur le site : essentiellement des professionnels et amateurs passionnés de montres.

Prenons l'exemple d'une montre de la marque Rolex modèle « GMT Master II « Pepsi » ». En cherchant ce modèle sur la plateforme, nous obtenons toute une série de modèles de couleurs variées, d'années différentes et provenant de nombreux pays. Il semble difficile de s'y retrouver à moins d'être un connaisseur. En sélectionnant l'une des montres affichées, on se rend compte qu'il n'y a aucun moyen de faire une offre, qu'elle soit supérieure ou inférieure au prix. On ne peut que l'acheter au prix proposé. Il existe toutefois, un moyen de contacter le vendeur, mais cela permet simplement de demander des renseignements, informations et photos complémentaires et non pas de faire une offre.

Chrono24 agit comme un intermédiaire, mais ne met jamais la main sur l'objet. Elle ne réalise pas d'opérations en propre. Une fois encore, cette plateforme évite ainsi le risque d'inventaire auquel les détaillants et revendeurs sont confrontés. Les montres représentant rapidement un budget impor-

²⁰ https://fr.wikipedia.org/wiki/D%C3%A9p%C3%B4t_fiduciaire

tant, la plateforme ne prend ainsi aucun risque de se retrouver avec un stock non écoulé sur les bras. Son avantage se situe ailleurs.

La durée d'une vente peut être très variable en fonction du modèle et du budget. Une fois la vente conclue, tout peut se passer très vite. Il ne faut que quelques jours pour que l'objet arrive chez son nouveau propriétaire. Contrairement à StockX, la plateforme ne vérifie pas l'authenticité de l'objet.

Le site permet d'améliorer la liquidité pour un vendeur et pour un acheteur de montre. Il s'agit de biens qui ne sont recherchés que par une poignée de personnes. Les acheteurs ont, ainsi, accès à une gigantesque vitrine mondiale de montres et peuvent réaliser leur shopping sur des modèles rares, voire parfois introuvables, de manière rapide. Du côté des vendeurs, ceux-ci vendent leurs montres sur une immense place de marché fréquentée uniquement par des clients potentiels et qualifiés.

De plus, Chrono24 a réussi à mettre en place un mécanisme de sécurité très intelligent. Un des problèmes rencontrés dans le domaine de l'horlogerie de luxe est le vol ainsi que la vente de fausses montres.²¹ Afin de s'assurer que la montre vendue appartient bien au vendeur, Chrono24 a instauré une vérification en demandant au vendeur de prendre en photo sa montre réglée à 3 différentes heures au hasard et de les uploader sur la plateforme. Un algorithme analyse alors si les aiguilles sont bien positionnées aux heures demandées pour ainsi valider le fait que la montre est en possession du vendeur.

²¹ https://www.montres-de-luxe.com/Vols-de-montres-de-luxe-un-phenomene-grandissant-et-en-pleine-mutation_a16949.html

g) Biddit

The screenshot displays the Biddit website interface. At the top, the 'biddit' logo is on the left, and navigation links 'SE CONNECTER', 'FR', and 'FAQ' are on the right. The main heading is 'Vente online' with the tagline 'En toute confiance, avec les conseils de votre notaire'. Below this, there are three search filters: 'Trouver un bien sur base de critères', 'Trouver un bien spécifique sur base du code de référence', and 'Trouver les biens d'une étude'. A search bar contains the text 'Province, commune, code postal'. A quote box states: 'Vendeurs, acheteurs, nous avons demandé leurs avis... Ils ont été satisfaits. Découvrez leurs expériences'. At the bottom, it shows 'Ventures en cours / à venir (1048)' and 'Enchère clôturée'.

• Description complète de la plateforme

Biddit est la nouvelle manière d'acheter de l'immobilier en Belgique et d'en tirer le meilleur prix. Il s'agit de la plateforme des notaires pour vendre son bien. C'est un système d'enchères avec une durée de 7 jours.²²

Biddit se situe dans le domaine de l'immobilier. Les biens proposés sont de tous types : terrains (13%), appartements (15%), maisons (64%), immeubles de rapport, bureaux et commerces (8%)... De ce fait, la valeur des biens est difficile à déterminer. On y retrouve généralement des biens dont le prix de vente final se situe entre 100.000€ et 1.000.000€. Le prix moyen d'un bien vendu sur la plateforme est d'approximativement 215.000€. Sur une année, 3.300 biens y ont été vendus et 75.000 enchères ont été émises par 14.000 enchérisseurs différents.²³

Le public visé est très large, il s'agit de toute personne souhaitant acheter ou vendre un bien immobilier, uniquement en Belgique. Les vendeurs sont probablement des personnes plus âgées, n'ayant pas envie de prendre le temps d'aller chez un agent immobilier et souhaitant passer par leur notaire,

²² <https://www.biddit.be>

²³ <https://ventes-notariales-namur.be/SNWebBuilder.php?page=/views/succes-biddit>

personne de confiance. Parfois, il s'agit également de ventes forcées et, dans ce cas, les vendeurs sont des entreprises en faillite, des curateurs...

- Les caractéristiques et concepts économiques

Le business model de Biddit est tout à fait particulier. En effet, la plateforme a été créée par les notaires belges afin de moderniser leur monopole sur les ventes aux enchères. Cette plateforme est, en principe, entièrement gratuite à utiliser, aussi bien pour les acheteurs que pour les vendeurs. Mais il faut faire attention, car il s'agit alors d'une vente publique, donc soumise à d'autres frais d'achat que ceux classiques. Par ailleurs, elle ne peut être utilisée pour la vente qu'au travers d'un notaire. Cependant, toute personne intéressée peut enchérir.²⁴

Biddit est gérée par le notariat belge. Cela est, de toute évidence, signe d'une grande sécurité et d'une garantie quant à la qualité des informations fournies. Le notaire, contrairement à l'agent immobilier, est soumis à une déontologie beaucoup plus stricte et à des règles différentes. Il a également une clientèle différente.

La durée d'une vente est fixée à 7 jours et l'annonce de la vente est faite, en général, 1 à 3 mois avant le début de celle-ci.

Concernant le mécanisme économique, Biddit est une plateforme d'enchères de type « anglais ». Cela est tout à fait légitime au vu des objets vendus par cette plateforme. Les enchères ascendantes sont évidemment justifiées pour vendre des biens en augmentant le plus possible le prix et en l'affichant ouvertement.

Par ailleurs, le marché immobilier étant très réglementé en Belgique, les notaires ont le monopole de la vente aux enchères des biens. Auparavant, avant l'utilisation de la plateforme, le notaire procédait à une vente aux enchères privée et à enveloppe fermée. C'est aujourd'hui tout à fait différent avec la plateforme Biddit puisque celle-ci est à montants ouverts.²⁵

²⁴ <https://gillescarnoy.be/2016/07/19/les-sites-dencheres-immobilierees-en-ligne-et-le-monopole-des-notaires/>

²⁵ <https://www.notaire.be/immobilier/comment-acheter-ou-vendre-un-bien/vente-publique>

Si l'on considère le marché immobilier en Belgique, celui-ci est plutôt dans une belle croissance. Les explications sont diverses : crise du Coronavirus, demande importante et faible offre... Selon le rapport 2021 de la Banque Nationale, « la croissance des prix de l'immobilier résidentiel a atteint 8,5% sur les trois premiers trimestres de 2021 par rapport à la même période en 2020 [...]. Il s'agit en fait de la hausse la plus vive depuis 2007 ». ^{26 27}

Cela fait le bonheur des propriétaires qui souhaitent vendre leurs biens, mais pas des acheteurs qui se retrouvent face à des prix beaucoup plus élevés. C'est d'ailleurs le but du système d'enchères : obtenir le meilleur prix au vu du marché du moment. Mais cela pousse également les prix vers le haut et crée une sorte de FOMO auprès des acheteurs. Le terme FOMO signifie Fear Of Missing Out. Il peut se traduire en français par « la peur du ratage ». Dans ce contexte, il s'agit de la peur que peut ressentir une personne de manquer une opportunité, en l'occurrence, immobilière. Autrement dit, les acheteurs et les investisseurs ont peur de passer à côté de la hausse sur le marché immobilier. Dans les faits, cela se traduit par le fait que les acheteurs se mettent souvent à offrir un prix supérieur à celui demandé parce qu'ils craignent de louper le coche.

Biddit contribue à cette augmentation des prix, mais pousse également les propriétaires à dévoiler publiquement toutes les informations relatives aux biens vendus. En effet, dans le passé, les notaires ne donnaient pas les dossiers.

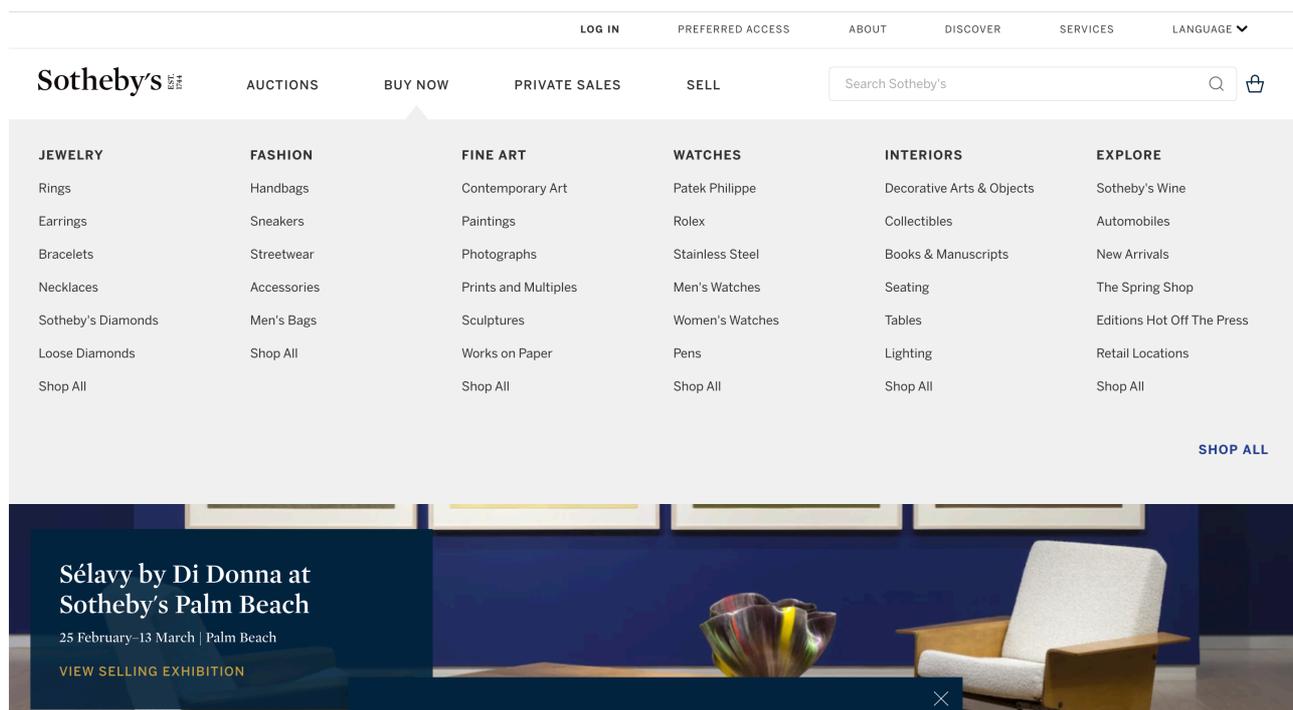
Par ailleurs, les notaires sont des officiers de l'État, assermentés et soumis à un code de déontologie strict, ce qui n'est pas le cas des agents immobiliers. Le notaire n'a qu'un intérêt limité à voir le prix de vente augmenter, contrairement à l'agent immobilier, si ce n'est celui du bonheur de son client. L'agent immobilier, lui, verrait sa commission croître.

Ces éléments poussent à dire que la plateforme Biddit permet une réelle optimisation économique du marché immobilier : accessibilité aux ventes au plus grand nombre, liquidité poussée au maximum, frais réduits pour le vendeur (pas de commission payée pour l'utilisation de la plateforme, contrairement aux frais d'un agent immobilier), possibilité de recourir aux enchères (impossible sans passer par un notaire)... Il s'agit donc d'une belle réussite pour le marché immobilier belge.

²⁶ <https://www.rtbf.be/article/les-prix-de-limmobilier-residentiel-nont-sans-doute-pas-fini-de-grim-per-en-belgique-10936404>

²⁷ https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2021/fr/t1/rapport2021_ti_complet.pdf

h) Sotheby's



• Description complète de la plateforme

Le classique : la maison de vente aux enchères. Sotheby's. C'est une société américaine spécialisée dans la vente aux enchères d'œuvre d'art, d'antiquités, et d'objets de luxe de grande valeur. Il s'agit du mécanisme bien connu des amateurs d'art, la vente aux enchères classique. Sotheby's est active sur le marché depuis 1744, mais s'est modernisée récemment en proposant sa plateforme en ligne permettant de suivre les ventes aux enchères en direct. Cela permet, notamment, de toucher un nouveau public et d'agrandir leur clientèle.²⁸

Le public visé par Sotheby's est un public expert et aisé. La plateforme en ligne permet toutefois d'agrandir ce public aux personnes n'ayant pas forcément l'habitude des salles de vente.

Les principaux concurrents sont Drouot pour la France, et Christie's pour la Grande-Bretagne.

Les frais sont élevés, autant pour l'acheteur que pour le vendeur ! Mais l'avantage est le prestige du nom et la visibilité.

²⁸ <https://www.sothebys.com>

- Les caractéristiques et concepts économiques

Le business model de Sotheby's est très lucratif pour l'entreprise. Les coûts sont très élevés pour les acheteurs comme pour les vendeurs. En effet, Sotheby's se rémunère auprès des deux parties. Les frais sont légèrement tabous dans ce milieu, mais il est commun de voir une commission de 25% du prix de vente chez l'acheteur, comme mentionné dans leur formulaire d'ordre d'achat.²⁹ Le magazine « Le quotidien de l'art » confirme ce montant dans son article et s'étonne de la flambée de ces prix.³⁰ Du côté du vendeur, ces frais sont plus opaques, mais il est généralement admis qu'ils s'élèvent de 10% à 20% du montant de l'estimation. Ces frais comprennent les assurances nécessaires, l'expertise...

Sotheby's est une maison professionnelle connue et reconnue qui n'est plus à présenter, car sa réputation et son fonctionnement sont connus de la plupart des gens. Elle pratique un système de vente aux enchères avec un commissaire-priseur. Elle ne réalise pas d'opérations en propre.

Il s'agit évidemment d'un système d'enchères pur et simple, de type « anglais », qui est tout à fait légitime au vu des objets vendus par cette maison. Les enchères ascendantes sont évidemment justifiées pour vendre des biens en augmentant le plus possible le prix et en l'affichant ouvertement. Le fonctionnement du marché de l'art reconnu à travers les enchères est à l'opposé de la confidentialité. Les prix sont connus et centralisés et les ventes les plus prestigieuses rassemblent un public international d'acheteurs (Moureau, 1996).

Ce choix s'explique par plusieurs raisons évidentes : l'hétérogénéité des biens, la difficulté de fixer une valeur sur ces derniers, la liquidité compliquée du marché de l'art et l'asymétrie de l'information.

Premièrement, les biens vendus sont très souvent uniques, ils sont tout à fait hétérogènes. Il s'agit de tableaux de maîtres, de vases anciens, d'œuvres d'art ou de meubles ayant appartenu à des personnalités publiques. Ces biens sont irremplaçables dans la plupart des cas.

²⁹ https://www.sothebys.com/content/dam/sothebys/PDFs/cob/PF1848_B01.pdf

³⁰ <https://www.lequotidiendelart.com/articles/11152-christie-s-et-sotheby-s-augmentent-encore-leurs-frais-acheteurs.html>

Deuxièmement, il est souvent difficile de fixer un prix sur le marché de l'art. En effet, il dépend des conditions de l'offre et de la demande (du marché) au moment précis de la vente. En fonction de ces conditions de marché, les prix peuvent être plus ou moins importants. De plus, la commission de la maison étant déterminée sur le prix de vente final, celle-ci a tout intérêt, comme le vendeur, à atteindre des prix de vente élevés. Les intérêts du vendeur et de Sotheby's vont dans le même sens.

Troisièmement, il est admis par défaut que le marché de l'art est assez illiquide : « Le principal problème du marché de l'art réside dans son manque de liquidité » (Pierre Naquin, 2010) ³¹. A ce premier problème s'ajoute le fait que les frais entourant la gestion et la revente des œuvres rendent l'accès au marché très difficile. Le public pour un Van Gogh ou un vase chinois du XII^e siècle n'est pas le même que pour une action boursière, ni même pour une voiture de seconde main. Plus la gamme augmente, moins les clients sont nombreux. Grâce à Sotheby's, une vente peut se conclure très rapidement. Ce dernier étant actif sur le marché de l'art depuis de nombreux siècles, elle dispose d'une clientèle de prestige. Cela permet de faciliter la liquidité des objets vendus, bien que ceux-ci puissent rencontrer certaines difficultés. De plus, ce système d'enchères à l'anglaise permet d'assurer une certaine liquidité sur le marché de l'art qui ne l'est pas naturellement et, qui plus est, est très spécifique.

Finalement, Sotheby's assure une symétrie d'information complète via l'authentification des objets, la garantie d'un service de qualité et de la solvabilité des acheteurs. En effet, un dernier élément clé rentre en jeu lorsque le nom « Sotheby's » est prononcé : sécurité. La réputation de cette maison n'est plus à faire. Les acheteurs connaissent la qualité et l'expertise de Sotheby's alors que les vendeurs en connaissent le sérieux et la garantie d'une authenticité certaine. Cela permet également de sécuriser le paiement et un objet, car Sotheby's s'assure de vérifier la solvabilité de tout acheteur tout en jouant le rôle d'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur. Tout problème de paiement est ainsi complètement inconcevable.

Sotheby's, comme les autres plateformes de ce genre, constitue donc une excellente solution pour la vente d'œuvres d'art.

³¹ <https://www.zonebourse.com/cours/matiere-premiere/SILVER-16221/actualite/Pierre-Naquin-Fondateur-d-Art-amp-Finance-13394755/>

5. Conclusions

À travers ces différentes descriptions et analyses des plateformes, nous pouvons tenter de tirer certaines conclusions et d'analyser les points communs, les différences, les synergies et les mécanismes économiques utilisés par les plateformes : pourquoi cette plateforme utilise-t-elle un tel mécanisme bien précis ? Nous analyserons donc, dans un premier temps, les points communs entre les différentes plateformes, nous tenterons, ensuite, d'expliquer le choix du mécanisme économique et, finalement, nous terminerons par une comparaison des plateformes et l'exposition de certaines constations réalisées.

a) Les points communs entre les différentes plateformes

Commençons par cette revue des principaux points communs entre toutes les plateformes d'échange analysées. Nous avons détecté deux points communs entre chacune d'entre elles. Le premier est qu'elles se rémunèrent principalement de deux manières spécifiques et distinctes, soit via une commission sur les échanges réalisés (ventes), ou via une forme de revenu publicitaire, qu'il s'agisse d'un frais de publication d'annonce, ou d'un autre moyen publicitaire. Le second point en commun est qu'elles ont réussi à s'affranchir du risque d'inventaire en vendant des choses qu'elles ne possèdent pas en stock. Il s'agit, en réalité, d'un retournement complet dans l'économie.

Tout d'abord, ce nouveau business model est une petite révolution dans l'industrie. Auparavant, un vendeur devait acheter son stock auprès d'un grossiste pour le revendre au détail. Aujourd'hui, ces plateformes ne sont plus des « dealers » qui réalisent des opérations d'achat/revente en achetant à bas prix pour revendre à prix plus élevé, mais de simples intermédiaires (ou « brokers ») qui s'occupent de mettre en contact les acheteurs et les vendeurs. Nous en revenons à notre concept de triangle : l'intermédiaire, l'acheteur, le vendeur.

Dès lors, ces plateformes ne peuvent plus se rémunérer via une marge prise entre le prix d'achat et le prix de vente d'un bien. Elles ont trouvé deux autres moyens : le premier est la commission sur les échanges réalisés (vente) tandis que le second est une forme de revenu publicitaire. Par ailleurs, elles peuvent combiner ces deux sources de revenus.

Le premier est assez clair. En effet, dans le cas de la plupart des plateformes, celles-ci prélèvent une commission lorsque les ventes sont réussies. Nous pouvons prendre l'exemple d'eBay qui prélève un pourcentage du prix atteint aux enchères ou du montant de l'objet lorsque celui-ci est vendu.

StockX s'octroie une commission chez l'acheteur et chez le vendeur, tout comme Sotheby's, assurant ainsi un revenu confortable.

Un problème serait alors possible : les acheteurs et les vendeurs pourraient être tentés de prendre contact en dehors de la plateforme pour éviter les frais lors d'un échange. Le risque d'une plateforme agissant comme intermédiaire et qui se rémunère via une commission sur chaque vente réalisée, réside dans le fait que les acheteurs et les vendeurs prennent contact en dehors de cette plateforme afin d'éviter de payer la commission. Cela pourrait se voir sur des plateformes comme eBay, Vinted, Chrono24... Au début, les plateformes ont eu du mal à répondre à cette problématique. Mais par la suite, elles ont trouvé un moyen de « rétention » : les services. En effet, si une personne est intéressée par une montre en vente sur le site Chrono24, elle pourrait être tentée de contacter le vendeur via la messagerie intégrée au site pour lui proposer une rencontre ou un envoi, à un prix moindre, en évitant les frais de transaction et les commissions liées au site. Mais cela ne serait pas une bonne idée ! Ils passeraient à côté des services de garantie et de sécurité « offerts » avec la plateforme : pas de remboursement en cas d'objet frauduleux pour l'acheteur, pas de garantie concernant le paiement pour le vendeur... La même chose pourrait se rencontrer sur d'autres plateformes ! Leur avantage est donc là : garantir une sécurité aux parties, moyennant le paiement d'une commission plus faible pour un service maximum !

Mais cela n'est pas le cas de toutes les plateformes. Heureusement, il existe pour elles un second moyen de se rémunérer : les revenus publicitaires. Nous avons détecté deux types de revenus publicitaires sur certaines plateformes : le coût de publication ou de « boost » d'une annonce de vente et les revenus des partenaires annonceurs.

Dans le premier cas, c'est le vendeur qui paie des frais de mise en ligne afin de publier son annonce. Il peut également disposer de la possibilité de « booster » son annonce pour que celle-ci se retrouve en haut de la liste, ce qui implique plus de visibilité et qu'elle ait ainsi plus de chance de trouver un acheteur. C'est, par exemple, le cas sur Autoscout24 et Vinted.

Dans le second cas, ce sont des partenaires externes qui peuvent proposer leur publicité sur le site en question. Par exemple, toujours chez Autoscout24, ces partenaires sont des banques ou des assureurs qui souhaitent toucher le public ciblé par la plateforme. En effet, dans ce cas précis, quoi de mieux pour un assureur que de toucher une personne souhaitant changer de voiture ?

Le grand avantage que possèdent également les plateformes d'échange, d'une manière générale, est qu'elles ont réussi à complètement s'affranchir du risque d'inventaire, contrairement à leurs clients. En effet, si nous prenons l'exemple de 2ememain, la plateforme ne doit pas racheter aux vendeurs tous les objets qu'ils souhaitent mettre en vente. Cela représenterait, d'une part, un nombre immense d'objets à racheter, et donc des capitaux importants et, d'autre part, un gigantesque problème de stockage. Sans compter sur le problème de tout commerçant : le risque que ces objets ne se vendent pas et qu'ils les conservent trop longtemps que pour être rentables.

Grâce à leur nouveau business model d'intermédiaire et de mise en relation d'acheteur et vendeurs, les plateformes d'échange ont ainsi réussi à oublier le risque d'inventaire. Dès lors, l'une des grandes difficultés que ces plateformes d'échange pourraient ainsi rencontrer, du fait qu'elles ne possèdent pas les biens qu'elles vendent, est l'asymétrie de l'information. Heureusement, la plupart l'ont bien compris et y ont pallié grâce à différents mécanismes : authentification des objets, sécurité de paiement, garanties et assurances fournies...

b) Pourquoi tel mécanisme pour telle plateforme ?

Comme nous l'avons vu et analysé, plusieurs concepts économiques entrent en jeu dans le choix d'un business model pour une plateforme : la présence d'asymétrie de l'information sur le marché, la liquidité des biens, la volatilité des prix, l'hétérogénéité des objets, l'immédiateté de la vente, la difficulté de mettre un prix sur un bien, mais aussi d'autres concepts comme la rareté ou le public visé.

Nous pouvons nous attendre à ce que l'asymétrie de l'information pousse les parties à préférer passer par un intermédiaire afin d'obtenir certaines garanties de qualité ou d'authenticité. D'un autre côté, la volatilité aurait plutôt tendance à pousser les utilisateurs à prendre des décisions rapides basées sur des prix instantanés. L'hétérogénéité des biens pourrait plutôt pousser les utilisateurs à assurer le processus de vente et à le sécuriser, à passer par des intermédiaires de confiance. L'immédiateté est également un concept clé : on ne vend pas un Picasso comme l'on vend un vêtement en seconde main. Par ailleurs, le public et la rareté ne sont pas les mêmes.

Cela nous mène à notre analyse des principaux mécanismes de vente utilisés par les plateformes. Nous en avons identifié 3 principaux : les ventes de gré à gré « fixed price », les ventes aux enchères « à l'anglaise » et « à l'allemande », et l'order book market.

Le premier mécanisme est rencontré chez eBay, 2èmemain, Vinted, Autoscout24, et Chrono24. Il est intéressant de noter qu'il est souvent combiné à d'autres processus de négociation, comme une variante des enchères « à l'allemande » chez 2èmemain, ou un système de discussion du prix qui s'en rapproche très fort chez Vinted. Chez Autoscout24, et Chrono24, il est plus compliqué de discuter le prix. Cela n'est, d'ailleurs, pas réellement facilité par la plateforme. On se rend compte que la gamme de prix des biens vendus à travers ces deux plateformes est bien plus élevée que dans le cas des deux premières. Par ailleurs, ce mécanisme de « fixed price » est également couplé, chez eBay, avec une possibilité de vente aux enchères « à l'anglaise ». Mais l'utilité est, ici, différente : dans les premiers cas cités, il s'agit d'une discussion « vers le bas », d'une négociation. Dans ce dernier cas, c'est justement pour acheter un objet à un prix demandé d'avance par le vendeur. Ce mécanisme va permettre notamment une meilleure immédiateté de la vente. Les prix de vente n'en seront pas forcément beaucoup affectés.

Le second mécanisme de vente aux enchères « à l'anglaise » se retrouve, notamment, chez Biddit et Sotheby's. À première vue, ces plateformes d'échange sont différentes et n'ont pas beaucoup de points communs. Commençons par Sotheby's, qui se situe dans le marché de l'art. Ce choix peut ainsi facilement s'expliquer par le fait qu'il s'agit principalement de biens hétérogènes, d'investissement, qu'il peut, dès lors, être difficile de fixer un prix et que le marché est réputé être peu liquide.

Le mécanisme d'enchère est réputé fonctionnel pour tirer le meilleur prix des biens mis en vente. Il permet une rencontre entre l'offre et la demande, en fonction du marché actuel. Il est difficile de fixer un prix en ce qui concerne une œuvre d'art. Nombreuses sont les œuvres dont le prix de vente n'atteint pas l'estimation. En revanche, certaines œuvres dépassent largement le montant estimé !³² C'est l'acheteur le plus offrant qui remporte la marchandise. Théoriquement, le commissaire-priseur est supposé ne pas influencer les transactions, mais dans la mesure où il fixe le prix de départ de l'enchère, il a automatiquement une influence sur le prix de marché (Moureau, 1996).

Par ailleurs, ce mécanisme de vente aux enchères réalisées par des maisons connues et réputées permet d'améliorer la liquidité sur ce marché. Celle-ci étant obstruée par le manque de confiance, l'importance de la réputation des maisons de vente aux enchères est très importante. Leur réputation se construisant de bouche à oreille, de connaisseur à connaisseur, de passionné à passionné, le rôle de créateur de confiance dans le marché est très important. Cela s'est vu dans le domaine de l'audit

³² Pour plus d'informations, voir Jean-Jacques Laffont (1998)

dans les années 2000 avec le scandale Enron ayant entraîné dans sa chute le géant cabinet d'audit et de conseil : Arthur Andersen.³³

Du côté de la plateforme Biddit, celle-ci étant active sur le marché immobilier, son principal avantage est de supprimer l'asymétrie de l'information, les notaires se trouvant derrière la plateforme. Ceux-ci étant assermentés, la confiance accordée par l'acheteur est forcément supérieure.

D'une manière générale, le principal défaut de ce mécanisme est évidemment la « lenteur » du processus de vente aux enchères qui peut s'étendre sur des jours, des semaines, voire des mois. Mais ce problème est intrinsèquement lié au marché. Néanmoins, son grand avantage est d'apporter une certaine liquidité dans des marchés plus compliqués, où les acheteurs ne sont pas nombreux, ainsi qu'une solution à la fixation du prix : l'offre rencontre la demande, à un moment donné, et permet de trouver un équilibre sur un prix. C'est effectivement ce qui crée le marché, de l'art, ou de l'immobilier.

Le dernier mécanisme, celui du carnet d'ordres, ou « order book market », est rencontré chez StockX. Ce dernier est très connu, est l'un des plus populaires sur les marchés financiers et est principalement utilisé sur les marchés boursiers. En effet, une étude de O'Hara (2003), réalisée sur la base d'un questionnaire rempli par les membres de 42 bourses en 2002 et début 2003, révèle que 76 % des bourses auditionnées se considèrent comme des marchés purement dirigés par les ordres.³⁴

Ce carnet d'ordres permet de créer de la liquidité et d'ouvrir le marché en affichant des prix et en répertoriant les transactions passées réalisées. Les carnets d'ordres profonds conduisent à des prix qui ne varient pas beaucoup avec le volume pour les ordres au marché, au contraire des carnets d'ordres peu profonds qui, eux, entraînent des prix qui varient fortement en fonction du volume.

Dans le cas de la plateforme StockX, l'avantage du carnet d'ordres est qu'il lui permet de s'organiser comme une bourse dans le milieu des objets de luxe, ce qui n'existait pas auparavant. Elle crée donc de la liquidité et stabilise les prix (moins de volatilité) sur un marché où le nombre d'acheteurs et de vendeurs, d'un côté comme de l'autre des connaisseurs, est relativement limité.

³³ https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/la-chute-de-la-maison-andersen_491199.html

³⁴ *Le carnet d'ordres : une revue de la littérature* (Sophie MOINAS, 2008)

c) Constatations réalisées et comparaison des plateformes

Nous pouvons ainsi réaliser plusieurs constatations. La première est que plus la valeur d'un bien est élevée, plus les garanties et la sécurité sont importantes dans l'échange. La seconde est que plus un bien est rare et unique, plus il est difficile à vendre et plus la plateforme d'échange doit être spécialisée dans une niche. La troisième est que la conjoncture économique actuelle pousse les consommateurs à acheter et à vendre des objets de seconde main.

En effet, dans un premier temps, nous constatons que plus la valeur d'un bien est élevée, plus les garanties et la sécurité sont des composantes importantes afin que l'échange se déroule bien et que les parties soient en confiance. Chaque plateforme d'échange propose une valeur ajoutée qui varie en fonction des caractéristiques de l'échange. Par exemple, la plateforme Biddit tire sa valeur ajoutée principale dans la possibilité pour un vendeur de recourir au système d'enchères immobilières, monopole des notaires en Belgique et, pour un acheteur, de bénéficier d'un prix au niveau du marché. Du côté de StockX, la source de valeur ajoutée principale est l'authentification des items. Chez Chrono24, c'est l'assurance fournie lors d'un achat que la montre est authentique. Les marchés dans lesquels sont actives ces plateformes sont inondés de faux, ce qui constitue un véritable problème pour ces industries et, surtout, pour les consommateurs.

La solution trouvée par ces plateformes d'échange pour faciliter la vente de ces biens, rassurer les acheteurs et trier les vendeurs est de garantir l'authenticité des produits. Cela permet de réduire l'asymétrie de l'information à néant et de garantir que le produit est de qualité, en bon état et, plus particulièrement, authentique. Il est donc intéressant de noter que plus la valeur d'un bien est élevée, plus la sécurité et la garantie qui l'entourent doivent être élevées pour faciliter l'échange.

Ensuite, et dans la même optique que le premier point soulevé, plus un bien est rare et unique, plus il est difficile à vendre et plus la plateforme d'échange doit être spécialisée dans une niche. En effet, les plateformes comme eBay ou 2èmemain, qui proposent le même service, ne sont pas spécialisées dans un domaine, mais tout le monde peut facilement mettre en vente ou acheter des objets en tout genre et généralement à bon prix, contrairement à des plateformes spécialisées comme Biddit ou Sotheby's, où les biens sont dans des niches bien particulières ou qui s'adressent à un public averti.

La difficulté à vendre des objets rares, cher, ou de collection est le manque d'informations disponibles sur les prix, la difficulté d'estimer le marché à un moment donné et le fait que le nombre

d'acheteurs est limité. D'où l'avantage de passer par des plateformes spécialisées, dont la réputation est excellente et qui disposent d'une clientèle existante, comme expliqué auparavant.

Il est clair que nous ne pourrions pas imaginer vendre une œuvre d'art de la même manière qu'un objet du quotidien. D'une part, parce que le public n'est pas le même et, d'autre part, car la manière de vendre ces objets diffère complètement. La force des plateformes de niche est qu'elles disposent de leur clientèle privée, une clientèle exigeante et avertie en ce qui concerne le marché dans lequel elles se positionnent.

Enfin, nous constatons que la conjoncture économique pousse les consommateurs à acheter et à vendre des objets de seconde main, soit pour récupérer un petit peu d'argent, soit pour consommer à moindre coût. Certains avancent également l'argument de l'écologie et de l'économie circulaire. C'est pour ces raisons que les plateformes se sont fortement développées et continuent de croître aujourd'hui.

C'est le cas de Vinted qui n'existe que depuis 2008 et qui attaque le marché européen depuis quelques années. Aujourd'hui, la plateforme revendique 37 millions d'utilisateurs à travers 13 pays.³⁵

Chez 2ememain, le nombre de petites annonces a augmenté de 12% en 2021 par rapport à 2020, soit plus de 28 millions d'annonces placées sur l'année. Cela représente tout de même 77.000 annonces par jour.³⁶

Quant à lui, eBay est utilisé par 35% de tous les utilisateurs de téléphones mobiles aux USA en 2019 et permet l'échange (la vente) d'environ 100 milliards de dollars de biens chaque année.³⁷

Ces plateformes n'ont cessé de grandir au cours des dernières années, mais leur business model n'a, quant à lui, pas évolué. Il reste accessible à chacun de vendre des objets du quotidien, comme des livres, des objets technologiques et multimédias, des vêtements, d'une manière rapide et efficace. Il

³⁵ <https://trends.levif.be/economie/entreprises/trois-questions-a-thomas-plantenga-ceo-de-vinted/article-normal-1388963.html?>

³⁶ <https://www.msn.com/fr-be/finance/actualite/hausse-de-12-du-nombre-de-petites-annonces-sur-le-site-2ememain/ar-AASeObH?li=BBqiXNn>

³⁷ <https://www.affde.com/fr/ebay-statistics.html>

est également intéressant de se rendre compte que la niche de chacune de ces plateformes n'a pas évolué au cours du temps. Au vu du nombre grandissant d'utilisateurs de Vinted, on pourrait imaginer une diversification au niveau des produits proposés à la vente, mais cela n'est pas le cas. C'est la même constatation du côté de 2èmemain et d'eBay, chez qui on pourrait imaginer de nouveaux systèmes de vente... Mais il n'en est rien non plus.

En réalité, ces plateformes ont bien trouvé leur public et leur manière de gagner leur vie : elles prélèvent une commission sur chaque vente (dans le cas d'eBay et Vinted) ou sur chaque annonce postée (pour 2èmemain). 2èmemain est donc plutôt dans le business des « petites annonces », tandis que Vinted et eBay ont de réels intérêts à vendre. Cela explique pourquoi le succès de 2èmemain se compte en nombre de petites annonces postées annuellement, alors que le succès de Vinted ou d'eBay va se mesurer sur le nombre d'échanges (de ventes) réussis.

En conclusion, nous pouvons réellement dire que l'économie de plateformes fait partie de la révolution technologique et permet, notamment, de supprimer le risque d'inventaire pour l'intermédiaire, d'améliorer la liquidité sur les marchés et de participer à l'économie circulaire. Chaque plateforme a sa raison d'être, qu'il s'agisse de sa niche, de son public, ou encore de son mécanisme de vente. Il pourrait être intéressant de découvrir des plateformes se trouvant aux extrêmes des concepts exposés : une seule plateforme pour échanger tout et n'importe quoi ou une plateforme par niche ? Et quelle est la meilleure manière de se rémunérer : à la commission lors de la vente ou à la publication de l'annonce ? Qu'est-ce qui serait le plus profitable pour le consommateur et pour le vendeur ?

Le marché est, actuellement, assez intéressant et ne cesse de se développer. Il est en pleine ébullition. Il reste des dizaines et des dizaines de plateformes d'échange à créer et à analyser, mais nous sommes convaincus que des observations intéressantes ont pu être réalisées au travers de ces quelques pages.

6. Bibliographie

- AFFDE. (2021). *10 statistiques eBay que vous devez connaître*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.affde.com/fr/ebay-statistics.html>
- Attout, X. (2021). Immobilier : vers un retour à la normale. *Trends Tendances*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://trends.levif.be/economie/immo/immobilier-vers-un-retour-a-la-normale/article-normal-1465659.html?cookie_check=1653043653
- Balandier, G. (2008). Phénomènes sociaux totaux et dynamique sociale. *SociologieS*. <https://doi.org/10.4000/sociologies.2243>
- Banque Nationale de Belgique. (2021). *Rapport 2021 - Développements économiques et financiers*. <https://www.nbb.be/fr/articles/rapport-2021-developpements-economiques-et-financiers>
- Belga. (2021). *Hausse de 12% du nombre de petites annonces sur le site 2ememain*. MSN. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.msn.com/fr-be/finance/actualite/hausse-de-12-du-nombre-de-petites-annonces-sur-le-site-2ememain/ar-AASeObH?li=BBqiXNn>
- Canet, J.-C. (2021). *Pénurie de PlayStation et de Xbox : les lutins sont fatigués*. LeMatin.ch. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.lematin.ch/story/penurie-de-playstation-et-de-xbox-les-lutins-sont-fatigues-511803159089>
- Carnoy, G. (2016). *Les sites d'enchères immobilières en ligne et le monopole des notaires*. Carnet de route en droit immobilier. <https://gillescarnoy.be/2016/07/19/les-sites-dencheres-immobilières-en-ligne-et-le-monopole-des-notaires/>
- Challand, R. (2021). *Vinted : avec 16 millions d'utilisateurs français, les fripes se font aujourd'hui en ligne*. Les Numériques. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.lesnumeriques.com/vie-du-net/vinted-avec-16-millions-d-utilisateurs-francais-les-fripes-se-font-aujourd-hui-en-ligne-a165835.html>
- Chokron, D. (2019). *Le business juteux des montres introuvables*. Le Monde.fr. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://www.lemonde.fr/m-styles/article/2019/11/23/le-business-juteux-des-montres-introuvables_6020286_4497319.html
- Coste, P. J. P. J. (2002). La chute de la maison Andersen. *L'Express*. https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/la-chute-de-la-maison-andersen_491199.html
- Deloitte. (2019). *The rise of the platform economy*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/humancapital/deloitte-nl-hc-the-rise-of-the-platform-economy-report.pdf>

- Dépôt fiduciaire. (2019, 12 février). Dans *Wikipedia*. https://fr.wikipedia.org/wiki/D%C3%A9p%C3%B4t_fiduciaire
- Gassée, M. (2022). Les prix de l'immobilier résidentiel n'ont sans doute pas fini de grimper en Belgique. *RTBF*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.rtbef.be/article/les-prix-de-limmobilier-residentiel-nont-sans-doute-pas-fini-de-grimper-en-belgique-10936404>
- Gehrlein, P. (2020). *Le marché des montres de luxe en 2020 : les chiffres*. Magazine Chrono24. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://www.chrono24.be/magazine/le-marche-des-montres-de-luxe-en-2020-les-chiffres-p_72769/
- Kenney, M., & Zysman, J. (2016). The Platform Economy and Geography : Restructuring the Space of Capitalist Accumulation. *Science and Technology*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3497978>
- Klemperer, P. (1999). Auction Theory : A Guide to the Literature. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.172650>
- Laffont, J. J. (2000). Information et économie publique. *Économie & prévision*, 145(4), 107-115. <https://doi.org/10.3406/ecop.2000.6117>
- Le Quotidien de l'Art. (2017). *Christie's et Sotheby's augmentent encore leurs frais acheteurs*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.lequotidiendelart.com/articles/11152-christie-s-et-sotheby-s-augmentent-encore-leurs-frais-acheteurs.html>
- Lecompte, F. (2020). *Comment Vinted est devenu un modèle d'e-commerce circulaire*. Capital. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.capital.fr/entreprises-marches/comment-vinted-est-devenu-un-modele-de-commerce-circulaire-1369659>
- Lempereur, J. (2021). Trois questions à Thomas Plantenga, CEO de Vinted. *Trends Tendances*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://trends.levif.be/economie/entreprises/trois-questions-a-thomas-plantenga-ceo-de-vinted/article-normal-1388963.html??cookie_check=1652811907&cookie_check=1652811907
- Lippens, A. (2017). *Le marché des articles de « seconde main », une deuxième vie qui rapporte*. Trends Tendances. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://trends.levif.be/economie/style_old/le-marche-des-articles-de-seconde-main-une-deuxieme-vie-qui-rapporte/article-normal-605627.html?cookie_check=1652810612
- Louis, F. (2022, hiver). Market place, Vinted, 2ememain. . . De faux acheteurs veulent vider votre compte bancaire. *RTBF*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.rtbef.be/article/market-place-vinted-2ememain-de-faux-acheteurs-veulent-vider-votre-compte-bancaire-10918788>

- Maison du notariat de Namur. (2020). *Ventes Biddit*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://ventes-notariales-namur.be/SNWebBuilder.php?page=/views/succes-biddit>
- Moinas, S. (2008). Le Carnet d'Ordres : une revue de littérature. *Finance*, Vol. 29(1), 81-147. <https://doi.org/10.3917/fin.291.0081>
- Moureau, N., & Sagot-Duvaurox, D. (2016). *Le marché de l'art contemporain (REPERES t. 450) (French Edition)* (3e édition). La Découverte.
- Naquin, P. (2010). *Le principal problème du marché de l'art réside dans son manque de liquidité*. <https://www.zonebourse.com/>. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.zonebourse.com/cours/matiere-premiere/SILVER-16221/actualite/Pierre-Naquin-Fondateur-d-Art-amp-Finance-13394755/>
- Notaire.be. (2020). *La vente publique*. <https://www.notaire.be/immobilier/comment-acheter-ou-vendre-un-bien/vente-publique>
- O'Connor, F. (2022). *eBay statistics : Q1 2022*. eCommerce Customer Service Software | eDesk. <https://www.edesk.com/fr/blog/ebay-statistics/>
- Owen, V. (2020). Mais au fait, c'est quoi une « licorne » de la tech ? *Les Echos Start*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://start.lesechos.fr/innovations-startups/tech-futur/mais-au-fait-cest-quoi-une-licorne-de-la-tech-1274997>
- Sotheby's. (2021). *Brochure commerciale*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://www.sothebys.com/content/dam/sothebys/PDFs/cob/PF1848_B01.pdf
- Tamigniau, M. (2018). 2ememain.be pris d'assaut par les faux comptes. *RTL Info*. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse <https://www.rtl.be/info/vous/temoignages/2ememain-be-pris-d-assaut-par-les-faux-comptes-et-les-atrapes-couillons-d-apres-francois-les-gestionnaires-ne-font-rien--1003793.aspx>
- Tarot, J.-P. (2021). *Vols de montres de luxe : un phénomène grandissant et en pleine mutation*. Montres de Luxe. Consulté le 26 mars 2022, à l'adresse https://www.montres-de-luxe.com/Vols-de-montres-de-luxe-un-phenomene-grandissant-et-en-pleine-mutation_a16949.html
- Trespeuch, M., Beuscart, J. S., Pharabod, A. S., & Peugeot, V. (2019). Échanger entre particuliers : construction et euphémisation du lien marchand à l'heure numérique. *Revue Française de Socio-Économie*, n° 22(1), 125-150. <https://doi.org/10.3917/rfse.022.0125>