

Comment Convelio a conquis le marché de l'art américain

Spécialisée dans le transport d'œuvres d'art, la startup française Convelio a ouvert un bureau à New York, ville incontournable sur le marché mondial de l'art. Elle a été accompagnée à tous les stades de son implantation aux États-Unis par le cabinet spécialisé Orbiss.

Temps de lecture : minute

25 janvier 2022

Loin de la masse des startups spécialisées dans le numérique ou la santé, certaines jeunes pousses sortent de l'ordinaire par l'originalité de leur positionnement. C'est le cas de Convelio. Créée en septembre 2017, cette startup française s'est spécialisée dans le transport d'œuvres d'art. Un fret particulièrement complexe compte tenu des dimensions de certains objets, de leur fragilité et, surtout, de leur valeur.

La force de Convelio : sa cotation instantanée. À travers différentes variables comme le poids et le volume de l'œuvre, les pays d'expédition et de livraison ou les taxes douanières afférentes, son algorithme propose un devis en quelques secondes contre plusieurs jours pour un transporteur traditionnel. En février 2020, Convelio lève 9,1 millions d'euros et donne le coup d'envoi de son développement à l'international. Déjà présent en Union Européenne et au Royaume-Uni, la société jette son dévolu sur les États-Unis, pays incontournable accaparant 40% du marché mondial de l'art, selon Grégoire Djen, responsable financier de Convelio.

L'ouverture d'un bureau à New York s'impose rapidement comme une évidence. Avec Paris et Londres, *The Big Apple* fait partie des grandes places mondiales de l'art. Elle comprend une multitude de galeries, de

maisons d'enchères comme Sotheby's, Christie's ou Philipps, et des plateformes web spécialisées. *"Opérer comme transporteur aux États-Unis nécessite d'avoir une représentation locale, explique Grégoire Djen. Depuis New York, il est possible de rayonner sur les autres États et notamment la Floride où se tient l'exposition Design Miami"* . Cette exposition incontournable, dont la 17^e édition se tenait début décembre, met en avant des créations excentriques et fantaisistes, à l'avant-garde du design contemporain. L'endroit rêvé pour étoffer son réseau.

Appréhender les subtilités du droit américain

L'implantation aux États-Unis n'est toutefois pas un parcours de santé pour une startup française. Elle doit appréhender un grand nombre de contraintes légales, administratives et financières. Sur les conseils de plusieurs membres de [CFO Connect](#), une communauté de décideurs financiers, Grégoire Djen contacte [Orbiss](#), un cabinet d'experts-comptables spécialisé dans l'accompagnement des sociétés françaises aux États-Unis. *"Orbiss fait preuve d'une grande réactivité, estime-t-il. Connaissant les problématiques des startups françaises, le cabinet fait des parallèles entre les modes de fonctionnement de part et d'autre de l'Atlantique. Cela permet de gagner un temps précieux."*



À lire aussi

Les 10 conseils d'Orbiss pour préparer son expansion aux États-Unis

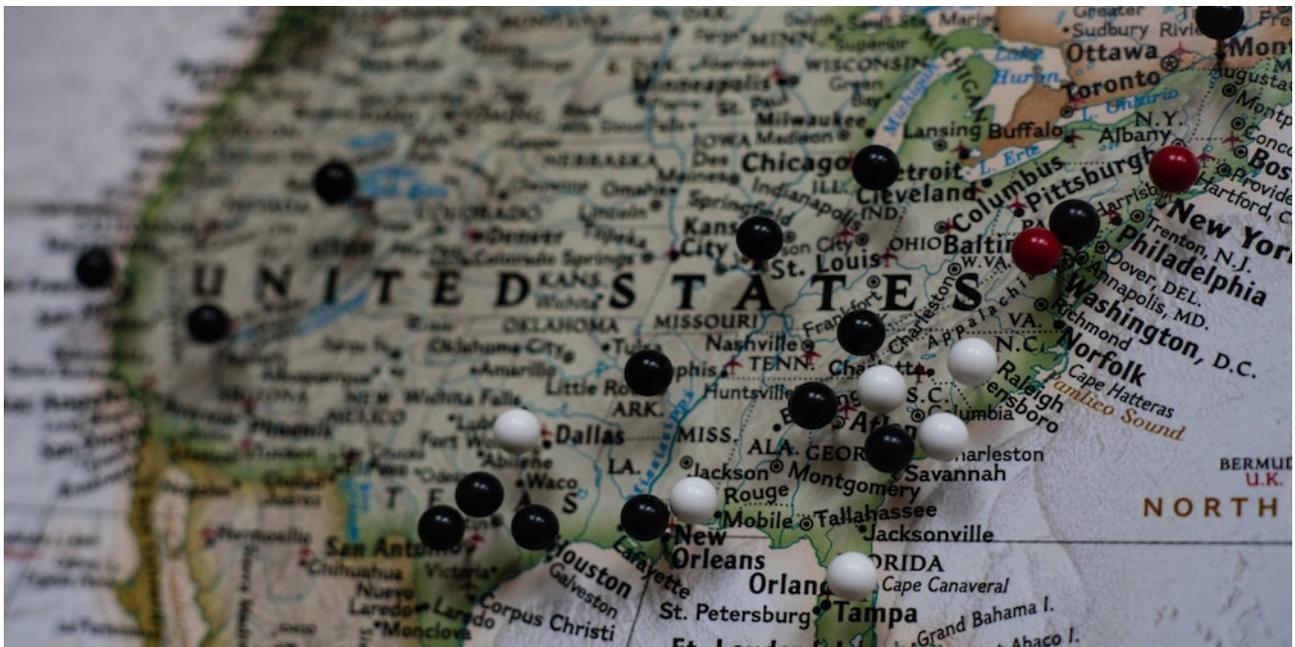
Bien moins protecteur que le régime français (droits au chômage, sécurité sociale), le système social américain mérite notamment quelques explications. *"Tout ce que propose une entreprise comme avantages sociaux, en plus du salaire brut, est le bienvenu"*, explique Laurence Ruiz, cofondatrice d'Orbiss. Une startup étrangère à faible notoriété doit valoriser ce volet *"compensation & benefits"* pour attirer et fidéliser les talents.

Après une phase d'audit de l'activité, en l'occurrence le business très spécifique de la livraison d'œuvres d'art, Orbiss accompagne la startup dans l'ouverture d'un compte bancaire, la comptabilité ou l'édition de fiches de paie, et conseille ses dirigeants quant à la structure juridique adaptée.

De la startup à la scale-up

Ensuite, le cabinet est présent à chaque étape du développement de la société comme la première embauche ou l'implantation dans un nouvel État. *"Le cadre légal diffère fortement d'un État à l'autre, rappelle Laurence Ruiz. Les procédures de licenciement en Californie sont assez proches de ce que nous connaissons en France. Cela n'a rien à voir avec ce qui est, par exemple, en vigueur au Texas, où le salarié n'est pas aussi bien protégé."*

Orbiss s'engage à répondre dans les 48 heures aux interrogations des startups. Au début, le cabinet est en contact avec les cofondateurs ou le DAF puis, une fois que l'équipe s'étoffe, avec le responsable comptable ou le DRH. *"L'objectif est d'accompagner le développement de la société, de la startup à la scale-up avec, pour étape ultime, l'introduction en Bourse (IPO)",* avance Laurence Ruiz.



À lire aussi

États-Unis : est-ce le bon moment pour entreprendre sur place ?

Selon elle, les startups françaises ont actuellement la cote aux États-Unis.

"Elles sont suivies par les fonds américains qui entrent massivement à leur capital. En revanche, cette visibilité n'atteint pas encore les salariés qualifiés américains qui se tournent toujours et encore vers les géants américains de la tech." Laurence Ruiz note ainsi que plusieurs startups françaises mettent plus de 5 ans à se faire connaître, mais cela n'enlève rien à leur succès outre-Atlantique. On ne peut souhaiter que la même réussite à Convelio.

Maddyness, partenaire média d'Orbiss.



À lire aussi

Tiger, nouveau faiseur de rois dans l'écosystème tricolore

Article écrit par Maddyness, avec Orbiss