



ALADIN

JANVIER 2011

«Mettre en avant le rôle et l'indépendance de l'expert»

Harold Hessel, 31 ans et Igor Montoussé du Lyon, 38 ans

Ne pas se fier aux manières policées d'Igor et d'Harold, ces fils de hauts fonctionnaires. Eux-mêmes experts généralistes, ils font la révolution sur Expertissim.com. En 2009, le volume des ventes de ce site de courtage a atteint 2 millions d'euros et ils ambitionnent d'offrir un catalogue de mille objets en 2011. Une conception nouvelle de l'expert.

Pourquoi ce site ?

Igor : Il n'existait pas de site réservé à l'achat d'objets d'art en ligne 24 / 24 h. Un site comme eBay ne fait pas appel aux experts établis. Nous avons voulu leur offrir une plateforme vers ce marché potentiel auquel ils n'avaient pas accès. Et au public, un site où les prix sont clairement affichés, des experts de qualité, une garantie décennale sur l'objet, comme aux enchères. On reçoit 50 à 100 demandes d'expertise par jour, surtout des particuliers de la France entière. Mais Internet ne suffit pas : ici, on voit l'équipe sur place, elle se déplace, répond vite... Il s'agit en fait d'une organisation assez traditionnelle, une sorte de dépôt vente qui passe par une expertise approfondie et redonne confiance.

Qu'est-ce qui attire ?

Igor : Les vendeurs paient 50 euros de frais de dossier et les acheteurs, 20 % du prix de vente. L'objet est mis en vente un à deux mois, dans une fourchette de prix étroite : d'abord au prix haut, puis en l'absence d'acquéreur, il baisse sans aller en-dessous du prix de réserve. En réalité, seul un quart des objets se vend en dernière minute car les gens ne veulent pas les rater. C'est très attractif pour les vendeurs.

Harold : On ne cache rien, l'objet est photographié sous toutes les coutures, accidents inclus. Ajouté aux fiches d'expertise, ça nous permet de vendre surtout sur photo, jusqu'en Chine.

Convaincre les experts de participer a-t-il été facile ?

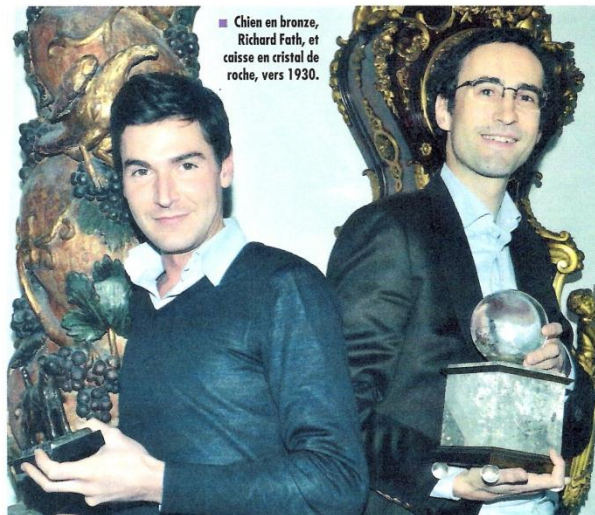
Harold : Avant de venir ici il y a un an, je travaillais chez M^e Rieunier à Drouot, d'où j'ai pu observer l'inquiétude du milieu face à cet ovni...

Igor : On a choisi les experts pour leur réputation. Des commissaires-priseurs ont mal réagi à leur volonté de travailler avec

nous comme consultants, l'un d'entre eux a été dissuadé de le faire. Mais notre projet les aide à préserver leur indépendance, dont ils sont fiers - une spécificité française, les experts à Londres ou New York étant salariés par les maisons de ventes. Cette expertise française, très réputée, on veut la mettre en avant.

L'avenir ?

Igor : Nous comptons développer notre action vers les Américains. S'ils viennent moins en France, notre pays est toujours le grenier du monde ! Un site comme le nôtre permet de vendre ailleurs des pièces traditionnelles délaissées ici, comme le mobilier XVIIIe, Internet devenant le relais d'un marché non plus local mais international. ♦



■ Chien en bronze, Richard Faith, et caisse en cristal de roche, vers 1930.