



Internet : enchérir en deux clics

Vous êtes intéressé par les enchères mais vous n'avez pas le temps de passer vos journées à repérer les objets dans les salles d'exposition ou d'assister aux ventes. Internet révolutionne les pratiques. PAR STÉPHANIE PIODA

Les commissaires-priseurs l'ont bien compris : face à l'érosion des canaux traditionnels de vente et à un modèle sclérosant où près de 80 % (pour certains) des acheteurs sont des professionnels, il fallait trouver de nouvelles solutions et de nouveaux clients. Internet commence à être envisagé comme un outil pertinent pour dynamiser l'activité et valoriser des objets moyen de gamme qui trouvent difficilement acquéreur dans les ventes en salle. Il était déjà possible d'enchérir en direct et en ligne grâce aux Christie's Live, Sotheby's Live ou Drouot Live, mais la nouveauté vient de ce que certains services sont entièrement dématérialisés et n'ont d'existence que sur le Web : le tout timide Drouot Online, mais surtout les sites www.svv-encheres.com et www.gersaint.com. Les objets mis en ligne proviennent directement des maisons de ventes - il s'agit pour certains des inventus de ces études - et sont présentés avec une description plus ou moins poussée.

1. Des formalités très simples

Pour accéder aux enchères, il suffit tout simplement de remplir un formulaire renseignant vos coordonnées ! À vous ensuite de faire défiler les catalogues et de vous porter candidat sur l'objet de votre choix, en un clic ! La période d'enchère dure en moyenne une semaine. Il n'est pas possible de jouer le même jeu que sur eBay, à savoir attendre la dernière minute pour remporter l'affaire sans laisser le loisir aux autres personnes de réagir. Si le cas se présente, le délai est reporté de quelques minutes et un laps de temps sans activité est requis pour que l'adjudication soit effectivement prononcée, respectant ainsi la liberté des

enchères. Les frais «acheteur» sont de 20 % sur www.svv-encheres.com et de 20,33 % sur www.gersaint.com, des taux comparables à ce qui se pratique dans les ventes à Drouot. Le paiement, quant à lui, peut se faire par chèque, carte bleue, virement bancaire (pour les sommes supérieures à 750 euros sur www.svv-encheres.com et à 200 euros sur www.gersaint.com).

2. La position du Conseil des ventes

Le Conseil des Ventes est très vigilant sur l'appellation «vente aux enchères» exploitée par ces sites, qui ne doit pas tromper le consommateur sur la confiance et le sérieux du service proposé. Il est là pour s'assurer que la concurrence entre les opérateurs est saine et que les consommateurs sont protégés de la meilleure manière possible. Lorsque l'on parle d'enchères, un mandat est donné à un commissaire-priseur, sinon il s'agit de courtage. Vingt et un opérateurs traditionnels ont développé des ventes purement dématérialisées sur 396 maisons de ventes, ce qui est peu pour l'instant. Seules quatre ont une activité uniquement sur Internet : LAC Paris (dédiée aux produits de luxe), Manheim (aux véhicules), SVV Enchères (généraliste) et Collectoys (consacrée aux jouets). La maison Millon & Associés leur emboîte le pas, avec la création en cours de deux sites. Il semble que ceux qui n'ont pas pris le train en marche auront du mal à s'imposer dans un paysage déjà balisé.

3. Un modèle unique non concurrencé

Expertissim.com a développé un modèle unique en France : la vente à prix décroissants d'objets expertisés par les plus

grands professionnels du marché parisien. Sur une période d'un à deux mois, le prix de l'objet diminue régulièrement jusqu'à atteindre le prix de réserve fixé par l'expert. Si l'objet n'est pas vendu, il peut être représenté sur le site ou alors vendu de gré à gré. Expertissim affiche un taux d'inventus honorable de 65 % pour 2010, et un chiffre d'affaires d'environ 2 millions d'euros (le double étant attendu en 2011). Le prix moyen pour un objet est de 2 000 euros, avec une variation de 400 à 35 000 euros. Les fondateurs misent sur le conseil auprès des vendeurs, la transparence, la facilité d'achat et un marché mondial. Une conséquence étonnante de l'ouverture du marché au-delà des frontières est une valorisation d'objets qui pourraient paraître anodins, en fonction du pouvoir d'achat des pays concernés, et de l'intérêt démultiplié. Leur cible ? Des cadres entre 40 et 45 ans à gros revenus qui n'ont pas le temps de se déplacer dans les salles des ventes.

Le succès de ces modèles vient de ce que les objets proposés sont expertisés (ce qui assure la confiance du consommateur), mais aussi de la grande liberté d'achat (entre deux rendez-vous, il est possible de se pencher sur le catalogue ou d'acheter rapidement), et de son immédiateté. Ceci répond parfaitement aux attentes de l'internaute, qui doit aller au plus vite. Si l'on en croit un expert de l'e-commerce, Jacques-Antoine Granjon, fondateur de venteprivée.com, ce mode d'achat va exploser avec les nombreuses révolutions en cours, celle de la 3D en tête. Les commissaires-priseurs vont peut-être bientôt pouvoir troquer leur marteau contre une souris !