



# Ils mettent le marché de l'art à portée de clic

Quand on entre chez **Expertissim**, il faut faire attention où on met les pieds. Un geste maladroit pourrait être fatal à un vase, une sculpture en terre cuite. Des centaines d'objets d'art sont ici en transit, dans l'attente d'être expertisés, photographiés et mis en vente sur le site d'Expertissim. On se fraie prudemment un chemin jusqu'au bureau du fondateur Gauthier de Vanssay, qui regorge lui aussi d'objets du passé. Seul l'écran plat de l'ordinateur est là pour rappeler qu'on se trouve en plein cœur de l'ère du Web 2.0.

Pour Gauthier de Vanssay, il y a un entrepreneur en chacun de nous. « À l'école, on vous apprend à ne surtout pas prendre de risques, confie-t-il. On vous forme à être un bon exécutant, on ne vous aide pas à développer ce grain d'inconscience qui vous pousse à monter une entreprise. » L'entrepreneur en la personne de Gauthier de Vanssay a mis quelque temps à se réveiller. Après des études d'histoire de l'art et de droit qui le destinaient à devenir commissaire-priseur, il est entré au Séminaire de Paris, pour étudier la théologie et la philosophie. Cinq ans plus tard, il renonce à la prêtrise et entre aux éditions du Cerf. Son diplôme en *business*, Gauthier de Vanssay l'obtient en devenant associé dans une entreprise qui importe et commercialise des objets et accessoires pour la maison. Pendant ce temps-là, mûrit l'envie de revenir à ses premières amours: le marché de l'art. « Quand on crée une entreprise, "l'idée" ne vient pas de nulle part mais du marché », explique Gauthier de Vanssay. Ainsi, pendant plusieurs mois, il arpente les salles des ventes, rencontre experts, commissaires-priseurs,



**Gauthier de Vanssay  
et Igor Montoussé du Lyon**  
Expertissim

antiquaires... Il n'est pas du sérail, et c'est tant mieux. « Plus on est béotien, moins les professionnels hésitent à vous donner des idées, des informations cruciales », indique-t-il. De cet audit se dégagent deux constats: le marché des objets d'art est opaque, très local et uniquement aux mains des professionnels. Quant aux particuliers, ils ont en effet la possibilité de vendre sur des sites comme eBay, mais jamais à plus de 300-400 € car, passé ce cap, l'acheteur a besoin de garanties. L'idée de Gauthier de Vanssay, associé à Igor Montoussé du Lyon, un ancien de

Christie's Londres, consiste donc à lancer un site d'e-commerce sur lequel tableaux, bijoux, antiquités seront garantis et expertisés par des professionnels.

Chez Expertissim, les experts sont le nerf de la guerre. Ce sont eux qui fixent les prix, qu'on veut ici le plus justes possible. Avantage du site par rapport à un antiquaire traditionnel ou à une salle des ventes telle que Drouot: il n'y a quasiment pas d'intermédiaire entre l'acheteur, qui paie simplement une commission de 20 %, et le vendeur. Il n'y a pas d'enchères sur Expertissim. En revanche, les prix subissent une décote au bout de quelques semaines, histoire d'insuffler un peu de jeu et d'adrénaline à l'achat.

Expertissim a vu le jour au tout début de l'année 2008. Rapidement, les visiteurs sont venus flâner dans les galeries virtuelles du site exactement comme on le ferait chez un antiquaire. On « touche » avec les yeux, mais les photos vous montrent les objets dans leur réalité, sous toutes les coutures. Sur Internet, la transparence est de mise. Pas de triche. La moindre fissure est donc exhibée. Grâce à des serveurs à l'étranger, Expertissim reçoit les clics des clients de tous horizons. La Chine, surtout, est visée. « Les Chinois ont une réelle admiration pour l'expertise française. Ils ont des moyens et également le désir de rapatrier des œuvres qui leur ont été dérobées sur leur territoire », révèle Gauthier de Vanssay.

L'an passé, l'entreprise a réalisé 2 M€ de chiffre d'affaires, et les deux entrepreneurs visent le double en 2011. Et Gauthier de Vanssay d'annoncer: « Nous ne sommes encore que des amateurs. »

**Astrid Eliard**