

Date : 09/02/12

## Rencontre avec Gauthier de Vanssay, co-fondateur d'Expertissim

Déplacer le marché de l'art depuis l'ambiance feutrée des salles de ventes vers le e-commerce : tel est l'objectif affiché d'Expertissim. Son co-fondateur, Gauthier de Vanssay, a ainsi fait le pari gagnant de lancer le premier site de vente d'objets d'art et d'antiquités en ligne.



Suite à une expérience dans l'édition, et après un passage au Séminaire de Paris, Gauthier de Vanssay met à profit une période de chômage pour revenir à ses premières amours : le marché de l'art. Désireux de créer sa société dans ce secteur hautement concurrentiel et complexe, il décide en 2007 de rencontrer les principaux acteurs du marché. « C'est alors que je me suis rendu compte que les acteurs du secteur n'avaient pas encore pris conscience des opportunités que pouvait leur offrir le Web ».

À partir de ce constat, Gauthier élabore l'idée d'un site de vente d'objets d'art et d'antiquités en ligne, garanti par la crédibilité et la confiance d'une équipe d'experts. « Sur Internet jusque-là, il y avait eBay ou bien des sites d'information sur l'art, mais pas d'offre pour des objets de valeur », rappelle Gauthier. L'entrepreneur rencontre alors Igor Montoussé du Lyon, ancien expert chez Christie's, qui est immédiatement séduit par le projet. Les deux hommes s'associent et démarre alors l'aventure Expertissim. La première année les associés consacrent beaucoup de temps à écrire le projet, « puis nous avons commencé avec l'établissement d'un business plan sur 3 ans ».

En 2008 ils lancent le site et trouvent leurs premiers actionnaires qui avancent environ 30 000 euros. L'activité démarre l'année suivante : « nous avons pu mener une campagne en ligne à

## Évaluation du site

Ce site s'adresse aux femmes. Il leur propose des articles concernant les questions de sociétés, l'emploi, la culture, les loisirs, etc.

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 59

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

moins frais, car les mots clefs étaient peu utilisés et donc abordables, ce qui nous a permis de trouver rapidement des acheteurs et vendeurs via Internet ». Puis Expertissim procède à une deuxième augmentation de capital en 2009 auprès de la société d'investissement Nexstage. « Nous avons ainsi réalisé un chiffre d'affaires de 600 000 euros la première année et nous tablons sur 6 millions d'euros pour 2012 », se réjouit Gauthier.

Expertissim compte aujourd'hui dix salariés et travaille en partenariat avec 37 cabinets d'expertise. « Depuis la création, près de 5 000 objets ont été vendus, avec un panier moyen de 1300 euros », précise Gauthier de Vanssay. Ce qui a valu à la société de remporter en 2011 le prix du meilleur espoir e-commerce de la Fédération e-commerce et vente à distance. « Une belle reconnaissance », sourit Gauthier.

Ses conseils

Être ambitieux dès le début.

Une idée vient du marché : faire un audit du secteur d'activité dans lequel on veut travailler.

Viser des marchés à fort potentiel.

Sa bio

2 avril 1972 : naissance de Gauthier à Paris, 16e

2000 : Gauthier quitte le Séminaire de Paris,

Janvier 2007 : rencontre d'Igor Montoussé du Lyon

2008 : Le 42e expert rejoint le projet d'Expertissim

Janvier 2010 : 1re vente supérieure à 30 000 €