



STRATÉGIE

e-commerce n°16
p.16 - Fév-Mars 2009

Expertissim, une salle de ventes dans son salon

MARCHÉ DE L'ART Expertissim propose de vendre des objets anciens sur Internet, en bénéficiant de l'estimation d'experts. Une petite révolution dans le monde feutré des salles de ventes.

Des meubles anciens, des tableaux, des bijoux et des objets plus insolites, comme une petite malle Vuitton du début du XX^e siècle... Les locaux d'Expertissim, situés à Paris, près de Drouot, ont des allures de salle de ventes. Mais les acheteurs potentiels ne peuvent pas y accéder: Expertissim ne vend que sur Internet.

Igor Montoussé, ancien de chez Christie's, et Gauthier de Vanssay ont décidé de proposer un mode de vente et d'achat alternatif d'objets anciens. Fondé fin 2007, Expertissim.com est né d'une analyse des deux associés: ce marché reste cantonné aux salles de vente. «Sur Internet, le principal – et pratiquement le seul – site de vente d'objets anciens est eBay, affirme Igor Montoussé. Le montant des ventes n'y dépasse pas 400 euros, car au-delà, l'authenticité n'étant pas établie, les acheteurs n'ont pas confiance.» Leur société, elle, garantit l'authenticité des articles mis en vente grâce au travail de 32 experts reconnus, ayant chacun une spécialité. Ces derniers ont-ils été difficiles à convaincre? «Cette profession souffre d'une méconnaissance

en France et chacun d'eux est assez isolé, affirme Igor Montoussé. La plupart étaient ravis d'adhérer à un projet novateur. Aujourd'hui, certains commencent à venir nous voir spontanément.»

Une expertise gratuite

Le principe du site est simple: l'internaute envoie des photos de l'objet qu'il envisage de vendre. Un expert donne alors, gratuitement, une estimation de l'objet. Si celle-ci lui convient, l'internaute envoie son bien à Expertissim, qui le met en vente pendant deux mois. Au fil du temps, son prix baisse. «Le vendeur a cependant la garantie de ne pas le vendre moins cher que le prix du marché», assure Gauthier de Vanssay. Et si l'article ne trouve pas preneur avant la fin du temps imparti, Expertissim propose au vendeur de le garder pour le remettre en vente plus tard ou le proposer à une salle de ventes. L'expert et le site se rémunèrent grâce à une commission payée par l'acheteur. «Elle est de 20 %, explique Gauthier de Vanssay. Nous versons 5 % à nos consultants.» La livraison est également à la charge de l'acquéreur. «Nous lui conseillons des transporteurs spécialisés dans les articles fragiles, afin qu'il n'y ait pas de mauvaise surprise, précise Igor Montoussé. Ce service est très important pour notre image de marque. Nous cherchons en ce moment des sociétés qui travaillent

en Europe du Nord car nous y avons des clients.» Selon lui, l'intérêt pour ce nouveau canal est réel. «Nous recevons 50 à 100 demandes d'expertise par jour; malheureusement la plupart des objets n'ont pas suffisamment de valeur pour être vendus sur le site, raconte Igor Montoussé. Nous approchons aujourd'hui les 300 transactions avec un montant moyen de 1 000 euros, ce qui est encore en dessous de nos objectifs.» Les motifs de vente sont très disparates. «Certains le font pour dégager des liquidités ou arrondir leurs fins de mois, poursuit-il. D'autres refont par exemple leur déco dans un style différent. Il y a aussi, parfois, des jeunes qui ont hérité.»

Rentabilité prévue pour fin 2009

Si le site se pose en spécialiste de la vente d'objets anciens, celle-ci n'est pas son unique source de revenus. Une nouvelle activité a en effet été développée, un peu par hasard. «Nous avons été sollicités pour effectuer des estimations lors de successions ou de demandes d'assurances», explique Gauthier de Vanssay. Autre source de revenu, la publicité a fait son apparition sur le portail depuis quelques mois. «Nous comptons en moyenne 700 visiteurs uniques par jour, continue-t-il. Notre trafic est très qualifié et nous devrions séduire de plus en plus d'annonceurs en adéquation avec notre offre.»

Ces développements rendent les deux associés optimistes. «Nous prévoyons d'être rentables fin 2009, affirme Gauthier de Vanssay. Nous préparons une levée de fonds qui devrait se concrétiser dans le courant de l'année. Nous devons être armés pour faire face à la concurrence: d'autres sites vont en effet se créer avec des concepts proches du nôtre.» À l'instar de Drouot, qui réfléchira à lancer un portail marchand...

| Gaëlle Renouvel |

Contrairement à eBay, Expertissim garantit l'authenticité des objets vendus.

