



- [Nos Prestations](#)
- [Les 20 meilleurs articles](#)
- [Partenaires](#)
- [Clients](#)
- [Formations](#)

Le Blog Ecommerce

La Meilleure Agence de Référencement pour Ecommerce.

Interview n°2 « Espoir Ecommerce FEVAD » 2011

27 octobre 2011

On continue ces interviews des 6 finalistes « Espoirs Ecommerce FEVAD » avec Expertissim.com, un site de [vente d'objets d'art expertisés](#) et [garantis](#).

Lorsque j'ai lu le dossier « Espoirs Ecommerce 2011 » que cet ecommerçant avait envoyé à la FEVAD, je me suis dit que c'était encore un de ces sites d'enchères spécialisées sur les objets d'art qui s'est dit que eBay et autres n'étaient pas la bon support pour ce type d'objet, et qu'il y avait donc un créneau à prendre...

Sauf que tous ces sites ont fermés boutique au bout de très peu de temps.

J'avoue donc ne pas avoir été très emballé par le concept, et avoir mis une faible note.

Heureusement que les autres membres du jury étaient là pour amener ce site en finale, car, et j'espère vous le faire ressortir dans cet article, après 10 minutes d'interview avec le fondateur, Gauthier De Vanssay, je me suis rendu compte que j'avais fait complètement fausse route: Gauthier a appris des erreurs de ses prédécesseurs, et le business model est vraiment différent...

J'ai été impressionné par les possibilités qui s'ouvrent à Expertissim, et [je l'avais twitté](#) en direct pendant l'interview.

Une leçon de pragmatisme.

Bonne lecture....

Bonjour Gauthier. Pouvez-vous nous présenter Expertissim ?

Expertissim est un site de vente d'objets d'art expertisés et garantis. Nous ne sommes pas une place de marché, mais un site en ligne classique. Tous les objets sont expertisés par des professionnels du métier.

Cela est une garantie à l'égard du vendeur et de l'acheteur pour être sûr que l'un et l'autre achètent au juste de prix. Se sont des experts indépendants qui fixent les prix. Ils viennent dans nos bureaux, pour authentifier l'objet, le décrire et l'estimer. C'est la valeur de réalisation habituelle chez les commissaires priseurs.

Plus besoin de se déplacer, car il y a la caution des experts qui rassure.

Vous insistez sur le fait de ne pas être une place de marché. Être un intermédiaire. Et n'avez-vous pas été tenté par le système de mise en ligne dans un temps limité (avec ou sans enchères) comme l'ont fait vos concurrents ?

Justement non. Pourquoi limiter dans le temps ? Ce n'est pas le comportement des cyber-acheteurs. Nous souhaitons être un site ecommerce classique: vous repérez un produit, vous pouvez revenir le lendemain pour le consulter.

C'est un système de prix dégressif. Le prix démarre à la valeur haute de l'estimation et descend toutes les semaines jusqu'à la valeur basse. C'est le premier qui clique sur « acheter » qui est l'acquéreur de l'objet.

Comment réagissent les sociétés historiques de vente d'objets d'art comme Sotheby ?

On est en train de prouver qu'on peut réussir dans l'objet d'art moyen, ce que les grandes maisons de vente croyaient impossible. Ce marché est abandonné par les acteurs classiques.

Les objets de valeur inférieure à 20.000 euro, n'intéressent pas Sotheby's et Christie's, qui sont habituées à des sommes 100, voire 1000 fois plus élevées.

Nous savions qu'il y avait quelque chose à faire. Le e-commerce y répond totalement !

Comment vous être-vous organisés ? Et que vous apporte le e-commerce ?

Nous sommes une équipe de 12 personnes: 3 commissaires priseur, mon associé, Igor Montoussé, le marketing/mise en ligne (3 personnes), 1 préparateur de commandes (tout est code barré), un photographe, un directeur IT, une assistante et moi-même.

Nous avons 600/700 produits en ligne à chaque instant sur le site, et 20 nouveaux produits par jour.

Ils sont expertisés, photographiés, mis en ligne et stockés. Tout passe par nous.

Le e-commerce nous aide à répondre à une demande simple et légitime: acheter des objets d'art expertisés et garantis. Nous avons inventé un nouveau sourcing avec l'e-commerce. Un nouveau business model qui ne repose plus sur l'apport d'affaires des notaires.

Maintenant, Google nous apporte les gens qui veulent « acheter des objets d'art » et « vendre des objet d'art ». On a révolutionné les pratiques, et il y a un marché incroyable.

Nous commençons d'ailleurs à voir apparaître des concurrents.

Que se passe-t-il si un objet est jamais vendu ?

Nous avons 60% de taux de vente. Pour les 40% d'invendus, nous proposons, soit :

1. Remise en ligne, le taux de vente grimpe alors à 84%,
2. Si le produit n'est toujours pas vendu (16% des cas), soit le vendeur revient le prendre, soit nous les intégrons chez l'un de nos partenaires commissaire-priseur.

Nous sommes un dépôt vente, et notre BFR est négatif !

Quel est l'avenir de Expertissim ?

Nous venons de faire une levée de fonds de 1 million d'euro pour aller plus vite.

Il va falloir relever les défis suivants:

- Passer à 100 nouveaux produits/jour.
- Réorganiser le site pour en garder la clarté malgré l'augmentation de références.
- Ouvrir des bureaux dans toutes l'Europe et la Chine. Un énorme marché !

Vous semblez avoir un boulevard devant vous...

Oui. Ce marché a été trop longtemps délaissé comme je le disais. Nous nous attachons à avancer vite et à dupliquer notre modèle. Les années à venir vont être passionnantes.

Une conclusion pour nos lecteurs ?

Je crois en la convergence du marché traditionnel et de l'e-commerce. Il faut arrêter de mettre les uns et les autres en opposition. Nous travaillerons de concert. Nous avons un business model pour les objets de moyennes gamme. Faire de l'E-commerce ce n'est pas s'extraire du monde traditionnel.

Merci Gauthier pour cette interview, bravo pour votre concept et bonne chance !

(Fin de l'article)

Consultez [ici toutes les prestations de Blog-Ecommerce](#)

Autres Informations :