



LE JOURNAL DU NET

04 JANVIER 2008

LeJournalduNet

Lancer l'impression

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/actualite/0801/080104-lancement-expertissim-site-achat-vente-objets-d-art-expertises.shtml>

Expertissim.com vend et expertise les objets d'art

Lancé peu avant Noël, Expertissim.com permet de vendre des objets d'art sur la Web, accompagné de l'avis d'un expert et d'une garantie de 10 ans. Une petite révolution dans un monde souvent jugé fermé.

Après les grandes marques de luxe, ce sont les objets d'art qui s'invitent sur la toile. Plus précisément sur le site Expertissim.com, qui a ouvert ses portes vendredi 21 décembre 2007. Plus qu'une simple plate-forme de vente, Expertissim offre à tout particulier souhaitant y mettre en vente un objet d'art, la possibilité de le faire expertiser au préalable.

En savoir plus

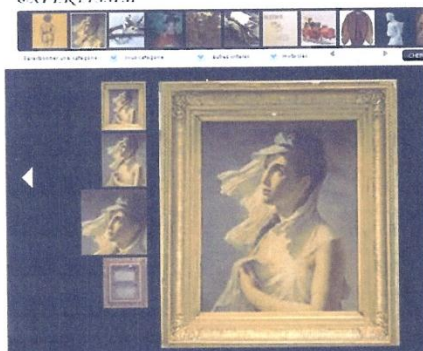
• Dossier : Luxe et Internet

• Sur le Web :
[Expertissim](#)

Igor Montoussé et Gauthier de Vanssay, à l'origine du site, se sont pour cela associés à cinq cabinets d'experts officiant à Drouot, salle des ventes réputée de Paris. A la base du projet, un constat : sur Internet, les sites où l'on trouve des objets d'arts sont soit ceux de marchands, qui les gèrent en parallèle de leur magasin physique, soit des plates-formes de vente comme eBay.

"Dans les deux cas, précise Gauthier de Vanssay, les objets ne sont ni expertisés, ni garantis, ce qui explique que les acheteurs s'aventurent rarement au-delà de 1.500 euros." A l'inverse, sur Expertissim, non seulement les objets vendus sont expertisés, mais surtout assortis d'une garantie de dix ans. Le site de dépôt vente a pour cela fédéré 29 experts, chacun spécialiste d'un domaine particulier (bijoux, céramiques, tableaux anciens, Extrême-Orient etc.), et tous issus de cabinets indépendants.

EXPERTISSIM



Capture d'écran du site Expertissim, faite le 03/01/08

Expertissim ne s'apparente pas non plus à une maison de vente classique, telle que Sotheby's ou encore Christie's, laquelle offre d'ailleurs la possibilité d'enchérir sur Internet lorsqu'une vente est en cours dans ses locaux. "Nous ne sommes qu'un intermédiaire entre acheteurs et vendeurs qui offre son service d'expertise", rappelle Gauthier de Vanssay. Autre différence majeure : l'objet n'est pas mis aux enchères, mais mis en vente à un prix fixé par l'expert, en accord avec le vendeur.

Dans la pratique, qui souhaite vendre un meuble d'époque ou un tableau, envoie quelques photos à l'équipe d'Expertissim. Si elle le juge intéressant, il faut ensuite le lui faire parvenir à ses frais afin qu'il soit expertisé et une fourchette de prix déterminée. L'objet est ensuite mis à la vente sur Internet (avec photos et expertise à l'appui) au prix plafond, lequel diminue progressivement, par paliers et de manière

transparente, jusqu'au bas de la fourchette, tant qu'un acquéreur n'est pas trouvé. L'objectif est d'ainsi créer du trafic, en suscitant curiosité et dynamisme auprès des acheteurs potentiels, attirés par la mécanique - acheter immédiatement ou attendre, au risque que l'objet soit vendu. Ergonomique et esthétique, le site met en valeur les objets et est propice à une navigation intuitive.

L'heureux acheteur paye quant à lui une commission de 20 % [comme à Drouot, ndr] et prend à sa charge la livraison, qu'Expertissim lui facilite via un partenariat avec un transporteur spécialisé dans les objets de valeur. Le vendeur, en revanche, ne paye pas de frais. Jacques Bacot, expert associé d'Expertissim, prévient : "le prix baisse jusqu'à devenir une affaire à saisir, mais en aucun cas l'objet n'est bradé, de même que nous n'avons pas vocation à prendre à la vente les invendus des salles des ventes, ni à leurs faire concurrence : nous sommes plutôt complémentaires." Il s'agit donc de capter une nouvelle clientèle.

Une nouvelle clientèle intéressée par des objets pouvant être estimés entre 200 et 250 000 euros. Sur les douze premiers mois d'activité, les fondateurs s'attendent donc à générer un million d'euros de vente en valeur, mais ne s'aventurent pas encore à prédire un résultat. Par la suite, un financement supplémentaire par la publicité devrait être mis en place, dès que l'audience le permettra. A peine quatre jours après son ouverture, le site revendique déjà 700 visites. "Nous enregistrons de nombreuses inscriptions, s'enthousiasme Gauthier de Vanssay, les gens suivent les objets, s'inscrivent aux alertes, appellent, se renseignent ... Le trafic est là, c'est un très bon signe pour la suite."

200 à 250 000 euros. Sur les douze premiers mois d'activité, les fondateurs s'attendent donc à générer un million d'euros de vente en valeur, mais ne s'aventurent pas encore à prédire un résultat. Par la suite, un financement supplémentaire par la publicité devrait être mis en place, dès que l'audience le permettra. A peine quatre jours après son ouverture, le site revendique déjà 700 visites. "Nous enregistrons de nombreuses inscriptions, s'enthousiasme Gauthier de Vanssay, les gens suivent les objets, s'inscrivent aux alertes, appellent, se renseignent ... Le trafic est là, c'est un très bon signe pour la suite."

Dossier : Luxe et Internet

Sur le Web :

[Expertissim](#)