

Acteurs

ILS ONT EU  
LA BONNE IDÉE

▶ Gauthier de Vanssay

## Il fait de l'or avec nos vieux bronzes

Son site, **Expertissim** réinvente le commerce d'antiquités et de bijoux anciens en le rendant accessible à tous. Adjugé !

**C**et ancien séminariste aurait pu satisfaire sa passion de l'art en contemplant les retables. Finalement, il a préféré monter, en 2007, un site Internet de vente d'objets anciens. « J'avais 35 ans, j'étais au chômage, je suis revenu à ce que j'aimais vraiment », raconte Gauthier de Vanssay. Bien lui en a pris. Depuis son lancement, Expertissim voit son chiffre d'affaires doubler tous les ans : il a atteint 8 millions d'euros en 2012.

Son créneau : les antiquités dont la valeur oscille entre 300 et 15 000 euros. Des pièces trop chères pour se retrouver sur Leboncoin.fr et pas assez pour intéresser Christie's ou Drouot. « Nos clients n'ont souvent jamais mis les pieds dans une salle des ventes, ils n'en connaissent pas les codes, explique l'entrepreneur. Et chez les antiquaires, ils ont peur de payer le prix fort. » La vraie astuce se niche là : comme son nom l'indique, le site fait appel à 40 experts indépendants pour établir le juste prix de vente des chan-

deliers et autres objets anciens dont les particuliers veulent se séparer, à la faveur d'une succession ou d'un déménagement. Soit un catalogue de plus de 10 000 objets proposés en ligne. Autre originalité : le prix baisse de 5 à 10% chaque semaine jusqu'à trouver preneur. Une fois la vente conclue, Expertissim se charge de livrer l'objet, qu'il garde toujours en dépôt, et prend sa commission de 30%.

A en croire Gauthier de Vanssay et son associé Igor Montoussé (un ancien de Christie's à Londres), ce filon est inépuisable : « Les objets anciens se trouvent majoritairement en France et en Europe, et les clients viennent du monde entier. » Voilà pourquoi il a dupliqué son site pour les pays anglo-saxons et chinois, gros viviers d'acheteurs, et s'apprête à lever 5 millions d'euros pour accélérer son développement à l'international. Quant aux antiquaires, qui lui faisaient les gros yeux sur le thème « tu casses le métier », ils représentent désormais 20% des vendeurs et 40% des acheteurs.

Christophe David