



Artmediaagency.fr

20 MAI 2013

# AMA

— Art Media Agency —

Dépêche

« Exposition de Simon Liddiment à la galerie  
Valérie Bach

Vision aborigène sur le toit du quai Branty »

## Expertissim, le renouveau du Middle-Market ?

Paris, le 21 mai 2013, Art Media Agency (AMA).



Expertissim ne connaît pas la crise. La société fête en 2013 ses cinq ans d'activité et affiche une santé de fer avec 100 % de croissance par an depuis sa création. En décembre 2012, ce e-commerce célébrait sa 5.000<sup>e</sup> transaction et à en croire ses dirigeants, Expertissim n'a pas fini de se développer et se présente déjà comme « le leader du marché intermédiaire de la vente d'objet d'art en ligne ». Art Media Agency est allé à la rencontre de Gauthier de Vanssay, président fondateur d'Expertissim pour connaître les clefs de ce succès.

### Quel est votre parcours et comment êtes-vous arrivé à la tête d'Expertissim ?

Mon parcours est assez simple. Je voulais être commissaire-priseur, mais j'ai effectué des études assez éloignées de la profession puisque je suis diplômé en philosophie et théologie. Après un bilan de compétence en 2008, je me suis réorienté vers le marché que j'aime et qui m'attire depuis le début : le marché de l'art. N'y ayant jamais travaillé, j'ai commencé par rencontrer un à un les acteurs de ce marché pour essayer d'en comprendre les moindres détails. J'ai contacté mes connaissances, puis des amis d'amis qui m'ont mis en relation avec d'autres.

Mon tour d'horizon effectué en trois mois m'a permis de comprendre avec un œil extérieur les difficultés du marché. De rendez-vous en rendez-vous s'est dessiné le projet Expertissim.

### Quelles étaient les craintes et les difficultés rencontrées par les professionnels à l'époque ?

Le premier constat est que les experts étaient très fragilisés et se sentaient vraiment sur le banc de touche. Les maisons de ventes ayant de moins en moins recours à des experts indépendants.

Les antiquaires me faisaient noter qu'en 2000, eBay et Le Bon Coin avaient tué les brocanteurs et que le marché des antiquaires commençait à souffrir. Ces derniers ont perdu la capacité d'acheter et de vendre des objets aussi vite qu'autrefois. Aujourd'hui, les antiquaires fonctionnent très bien sur des événements ponctuels, mais manquent de stabilité au jour le jour. Expertissim et d'autres sites concurrents sont en train d'attirer ce marché intermédiaire.

### Comment définissez-vous le marché intermédiaire ?

Le marché intermédiaire démarre là où eBay échoue, environ 300 €, et on s'arrête sur un marché que Sotheby's Christie's dédaignent avec des objets à moins de 15.000€.

Nous nous partageons donc le marché qui appartient aujourd'hui au commissaire-priseur, mais ce marché souffre beaucoup, car seuls, les objets haut de gamme sont favorisés, catalogués, expertisés. Pour le reste, on va minimiser les coûts.

Expertissim offre donc une nouvelle couleur à ce middle market et valorise les objets délaissés par les autres acteurs. Cette valorisation offre la confiance nécessaire aux transactions.

### Justement, comment attirer la confiance sur Internet ?

La première étape est d'être intermédiaire en détenant physiquement les objets. Aucun acteur aujourd'hui ne propose ce modèle de vente sur le marché de l'art. En stockant les objets, nous maîtrisons l'expertise, la photo, l'expédition et enfin le paiement. C'est dans ces cinq points là que réside la confiance nécessaire à la vente d'œuvre d'art sur Internet. Si ces cinq points ne sont pas réunis, ça ne marche pas, Artprice n'y est pas arrivé, Sotheby's en 2000 n'y est pas arrivé, eBay n'y arrive pas non plus.

**Quelle est la plus belle pièce que vous ayez vendue ?**

62.498 € une huile sur toile postimpressionniste vendue en juin 2012.

**Quel est le modèle de vente sur Expertissim ?**

Il n'y a absolument aucune enchère. Depuis le début nous fonctionnons sur un mécanisme singulier de prix dégressifs, où l'expert donne une estimation haute et une estimation basse de l'objet et pendant deux mois le prix baisse entre les deux valeurs haute et basse. Passé ces deux mois, le vendeur peut retirer son objet ou laisser l'objet au prix bas, ou modifier lui même le prix de vente. Un des miracles d'Expertissim est que nous vendons presque tout, notre taux d'invendus est de seulement 3 %.

**Pourquoi ne pas proposer d'enchères en ligne ?**

Les enchères ne répondent pas à l'attente d'immédiateté du web. Sur Expertissim on peut acheter immédiatement et être livré en 48 heures. Il existe une autre raison technique qui tient au référencement Internet. Il est très compliqué voir impossible de référencer une page Internet correspondant à une enchère.

**Avec le recul, avez-vous fait quelques erreurs ?**

On a fait 100 % de croissance par an depuis la première année, mais je pense qu'on aurait pu faire beaucoup plus. Nous nous sommes développés lentement on aurait pu aller beaucoup plus vite avec un investissement initial plus conséquent. Ma frilosité a été une erreur.

**Quel conseil donneriez-vous aux jeunes business du marché de l'art qui se lancent sur Internet ?**

En France, nous avons la chance d'avoir de bonnes idées et les Anglo saxons l'ont bien compris en finançant. Il ne faut donc pas hésiter à avoir confiance en son idée et essayer de garder au maximum le contrôle de sa société et ne pas se faire racheter avant.

Après, il faut penser à la taille de marché et se poser la question de savoir si l'on veut devenir leader mondial. Il faut tout de suite penser grand et ne pas viser petit.

**Quel est votre chiffre d'affaires aujourd'hui ?**

En 2012, nous avons réalisé 5 M€ de CA, en 2013 nous visons 7 à 8 M€.

**À combien s'élèvent vos frais de vente ?**

Les deux parties ont des frais. L'acheteur a 25 % TTC de frais en plus du prix d'achat ce qui correspond au prix du marché. Quant au frais vendeur, ils sont de 5 à 10 % en fonction du prix de l'objet.

**Des idées de développement ?**

Nous avons plein d'idées ! Premièrement nous allons ouvrir un espace de stockage en région parisienne de 3.000 4.000 mètres carrés où nous stockerons 80 % de nos objets. Nos locaux parisiens serviront de show room.

Nous voulons également nous étendre sur les marchés étrangers et notamment nous étendre en Chine. Nous avons d'ailleurs commencé en gros travail de traduction.

**Qui sont vos clients aujourd'hui ?**

Entre 20 à 25 % de nos acheteurs sont étrangers. Ils sont principalement américains, anglais et chinois.

Les vendeurs sont à 90 % des particuliers.

**Comment voyez-vous le marché de l'art aujourd'hui ?**

C'est un marché avec beaucoup d'inertie, il y a beaucoup d'acteurs très traditionnels qui ne cherchent pas à réinventer les choses. Le marché a pourtant besoin d'être repensé et de se moderniser !

Tags : *expertissim, france, gauthier de vanssay, interview, marché intermédiaire, middle market, paris*