



HEBDO BOURSE PLUS

15 NOVEMBRE 2013



### Nouvelle économie et PME innovantes

**Paul Amsellem,**  
président de Mobile  
Network Group



**Gauthier de Vanssay,**  
co-fondateur  
d'Expertissim

## >> Interviews

propos recueillis par **Yannick Urrien**



La place de marché spécialisée dans les objets d'art lève 5 millions d'euros

**Gauthier de Vanssay,** co-fondateur d'Expertissim :

**«Le marché intermédiaire  
est en train de basculer sur Internet.»**

Le concept d'Expertissim est vraiment original, puisque c'est la première place de marché qui permet l'échange d'objets d'art sur le segment dit intermédiaire (entre 300 et 15 000 euros). Expertissim vient de réaliser une deuxième levée de fonds, d'un montant de 5 millions d'euros. Les fondateurs de la jeune pousse, Gauthier de Vanssay et Igor Montoussé, rappellent : «Il n'existait pas sur Internet d'espace de transactions proposant d'acheter et de vendre rapidement, de façon transparente et sécurisée, des objets d'art expertisés». Cinquante experts indépendants participent au site en fournissant une estimation de la valeur marchande des produits. Aujourd'hui, la plate-forme revendique 300 000 visiteurs par mois, qui dépensent en moyenne environ 800 euros par achat. Ils ont accès à un catalogue de 18 000 produits. L'objectif d'Expertissim est de «devenir leader sur le marché intermédiaire, dont l'avenir est sur le Net» : c'est ce que nous explique Gauthier de Vanssay dans l'entretien qu'il nous a accordé.

#### L'Hebdo-Bourseplus :

**Expertissim est une place de marché spécialisée dans l'art. Dans ce domaine, on pense évidemment à Artprice, comment vous différenciez-vous ?**

**Gauthier de Vanssay :**

Nous sommes très loin de ce que fait Artprice, puisque nous vendons des objets d'art, qui sont préalablement expertisés, donc déposés par le vendeur dans nos bureaux. Les œuvres sont expertisées par l'un des nombreux experts spécialistes qui collaborent avec nous. Nous mettons ensuite en vente ces objets sur le site, après les avoir décrits et expertisés, et nous les vendons dans le monde entier. Artprice ne met pas en vente d'objets, c'est avant tout un site qui vous donne une information sur les résultats des ventes, c'est une base de données, c'est différent de ce que nous faisons. Évidemment, on en parle beaucoup, parce que c'est l'un des précurseurs du marché de l'art sur Internet. Mais c'est avant tout un site d'information, ce n'est pas un site de transactions en ligne. En janvier 2012, ils ont effectivement beaucoup communiqué sur la mise en vente d'objets, mais quand vous décortiquez leur chiffre d'affaires, sur 5 millions d'euros, il y a 25 000 euros sur la partie vente d'objets. Donc, 99% du chiffre d'affaires sont réalisés par des abonnements qui sont facturés aux clients.

**Vous vous intéressez à ce que l'on appelle le marché intermédiaire, c'est-à-dire des œuvres qui valent entre 300 et 15 000 euros...**

Le marché intermédiaire est en train de basculer sur Internet. Quand on prend l'histoire du marché de l'art, dans les années 2000, lorsque eBay est arrivé en France, eBay a littéralement tué tous les brocanteurs. Ils ont totalement disparu et ils ont basculé sur Internet. Aujourd'hui, c'est le marché supérieur qui est en train de basculer. Tout cela parce que les acteurs traditionnels ne sont plus capables de vendre ces objets dans de bonnes conditions. Il y a des lourdeurs dans les maisons de ventes traditionnelles, avec des coûts de location de salles qui sont devenus trop importants, et il y a un nombre insuffisant de salles pour vendre ces objets intermédiaires. Du coup, les commissaires-priseurs se concentrent sur le marché haut de gamme en abandonnant cet univers. Les professionnels anti-quières cherchent des solutions pour vendre leurs objets. Ils n'ont plus la solution classique de la vente aux enchères et ils ne sont plus capables de trouver des acheteurs en nombre suffisant là où ils sont implantés

en province. Il y a donc un mouvement de fond qui entraîne tout ce marché intermédiaire vers Internet. **Faut-il une expertise et une procédure aussi complexe pour des objets valant entre 300 et 2000 euros, qui relèvent plutôt de l'achat coup de cœur ?**

En regardant ce que font eBay ou Le Bon Coin - puisque Le Bon Coin a remplacé eBay pour la brocante - le panier moyen est de 50 euros dans la rubrique Antiquités. On se rend bien compte que ces sites n'ont pas la légitimité pour vendre des objets d'art à des prix plus élevés. Les clients ont besoin d'être rassurés quand les prix sont plus élevés. L'expert joue un rôle-clé dans la réussite du modèle. Mais ce n'est pas suffisant... Aujourd'hui, si vous voulez vendre un objet d'art, vous n'arriverez pas à le vendre si vous ne le détenez pas physiquement entre vos mains. En le détendant physiquement, non seulement vous avez l'expertise, mais vous maîtrisez aussi l'anonymat. Quand vous vendez un objet d'art à 1000 euros, vous n'avez pas forcément envie de donner votre adresse à un acheteur que vous ne connaissez pas... Et lorsque vous êtes l'acheteur d'un objet à 1000 euros, vous n'avez pas forcément envie de donner votre adresse à un vendeur que vous ne connaissez pas... L'anonymat est un élément très important. Or, pour garantir l'anonymat, la seule solution est de maîtriser l'objet. Par ailleurs, la photo est un élément très important. Lorsqu'un vendeur particulier prend lui-même la photo, vous n'aurez jamais le rendu suffisant pour convaincre un acheteur. La photo est un élément important permis par la détention physique d'un objet. Enfin, l'expédition est un élément majeur. Quand vous laissez un vendeur que vous ne connaissez pas expédier un service de verres en cristal, cela vous inquiète un peu et vous réfléchissez à deux fois avant de payer, parce qu'il faut savoir emballer de tels objets. Même un tableau, s'il ne sait pas l'emballer, vous n'êtes pas du tout certain de le recevoir dans un état correct. Donc, tous ceux qui ont décidé de laisser les objets chez les vendeurs, comme eBay ou Le Bon Coin, ne maîtrisent pas les éléments que je viens de souligner : expertise, expédition, anonymat et livraison. Ce sont quatre éléments clés dans la réussite de la vente en ligne d'objets d'art à des prix élevés sur Internet.

**Le client a quand même parfois besoin de toucher l'œuvre d'art avant de l'acheter, or c'est finalement la seule chose que vous ne pouvez pas proposer...**

Avant de lancer Expertissim, tout le monde nous disait que cela ne marcherait pas, parce que les gens ont besoin de voir et de toucher les objets. Or, c'est exactement ce que l'on disait de Sarenza et de Spartoo lorsqu'ils ont commencé à vendre des chaussures en ligne : «Si l'on n'essaie pas les chaussures, cela ne marchera pas !» Notre modèle repose donc sur la maîtrise physique de l'objet. J'ai été un peu inspiré par Vente-Privée, c'est 2 millions de chiffre d'affaires par jour. Ils ont choisi de maîtriser physiquement une grosse partie de leur stock et ils ont réussi à avoir ce modèle mixte que beaucoup de sites Internet ont maintenant. Amazon a une plate-forme logistique gigantesque qui lui permet de maîtriser la gestion des objets.

**Vous venez de lever 5 millions d'euros.**

**A quoi cette somme va-t-elle servir ?**

Nous sommes sur un marché gigantesque : le marché de l'art est de 5 milliards d'euros en France, 55 milliards dans le monde. Le marché intermédiaire est peu exploité, parce qu'il est mal travaillé par les acteurs traditionnels et, si l'on veut soutenir ce basculement du marché intermédiaire sur Internet, on a besoin de fonds. Du côté de l'offre, il faut avoir une capacité de stockage plus importante que celle que nous avons aujourd'hui, pour pouvoir massivement faire rentrer des objets. Du côté de la demande, il faut continuer à aller acquérir des nouveaux acheteurs en France, surtout à l'étranger, parce que les acheteurs de ces objets intermédiaires se trouvent de plus en plus à l'étranger. Par exemple, nous avons traduit le site en chinois et en anglais. La Chine est un marché très important pour nous. La levée de fonds va donc soutenir les deux poumons d'Expertissim que sont l'offre et la demande.

**La France qui s'appauvrit va donc vendre de plus en plus à l'étranger...**

La France et l'Angleterre ont pillé la Chine pendant des siècles. Aujourd'hui, la Chine rachète les objets qu'on lui a pillés pendant des siècles. Elle commence aussi à s'ouvrir à d'autres types d'objets plus classiques, comme des bijoux, des tableaux ou des meubles. Il est évident que, demain, la Chine et les États-Unis seront les marchés les plus importants dans ce domaine. La France et l'Angleterre sont encore des greniers d'objets d'art mais, malheureusement, les acheteurs ne sont plus là. ■