



Les Echos

Le jeune site Expertissim nargue l'Hôtel Drouot

La maison de vente en ligne s'est dotée de stockages de 1.000 mètres carrés à Saint-Ouen et entend se renforcer en région.

Une campagne de publicité originale s'affiche depuis peu devant Drouot, l'hôtel des ventes parisien qui traditionnellement ferme mi-juillet jusqu'à septembre. Son slogan : « Expertissim reste ouvert tout l'été ». Les visuels se veulent ludiques : un buste de Marie-Antoinette avec des lunettes de soleil ou de Napoléon avec masque et tuba. La maison de vente aux enchères d'objets d'art sur Internet a choisi un ton ludique et provocateur, pour séduire un public plus large, plus jeune.

Créé en 2008, Expertissim espère doubler, cette année, son chiffre d'affaires (7 millions d'euros en 2013). L'entreprise a ouvert un entrepôt de 1.000 mètres carrés à Saint-Ouen, afin de stocker les objets et œuvres d'art déposés pour être expertisés avant leur mise en ligne. Ce lieu complète leur showroom de la rue d'Uzès. « Alors que, dans les maisons classiques, les vendeurs patientent des semaines ou des mois avant que leur bien passent sous le marteau, chez nous, il n'y a pas de délai, observe Gauthier de Vanssay, président d'Expertissim. Initialement, les acteurs du marché allaient sur Internet parce que ce circuit leur paraissait moins cher. Maintenant, ils y vont parce que c'est plus rapide. »

La start-up du Net se rémunère sur les frais acheteurs et les frais vendeurs.

Expertissim, qui compte une vingtaine de permanents, travaille avec une cinquantaine de spécialistes. Comme chez ses concurrents en salle, la start-up du Net se rémunère sur les frais acheteurs (25 % du prix du bien) et les frais vendeurs (5 % pour les pièces à plus de 600 euros et 15 % pour celles d'une valeur inférieure à 600 euros). « Nous n'acceptons pas de pièces de moins de 300 euros car cela convient mieux à eBay et ne vendons que des objets en bon état. Moyennant quoi 97 % des lots trouvent preneur », renchérit Igor Montoussé du Lyon, l'un des experts du site.

Expertissim séduit de plus en plus en province. « Nous avons beaucoup de demandes, notamment en Rhône-Alpes, en Aquitaine et en Pays de la Loire, poursuit Igor Montoussé du Lyon. Et nous allons lancer une opération pilote à Lyon, sur place. Il y a une part d'affectif dans la vente d'œuvres d'art et les clients veulent rencontrer les experts. »

Les acheteurs, eux, viennent du monde entier. « Nous avons vendu dans 79 pays l'an passé, note Gauthier de Vanssay. L'art asiatique moyen de gamme part très bien sur notre site, traduit en anglais et en chinois. » Il se dit persuadé que, dans les dix ans, tout le moyen de gamme sera vendu via Internet, quand les biens de plus de 15.000 euros ne représentent que 20 % du marché de l'art. — M. R.