

# Le jeune site Expertissim nargue l'Hôtel Drouot

MARTINE ROBERT | 25/06 | 06.00



Expertissim - Expertissim

1 / 1

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.

## 7 millions d'euros de chiffre d'affaires

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 oeuvres 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.* »

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.

## Opération pilote à Lyon

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'oeuvres 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. ●