

Le deal de la semaine : Expertissim lève 5 millions d'euros auprès de CM-CIC

OPHÉLIE COLAS DES FRANCS, JOURNALISTE | 21/11/2013 | 05:00



L'application Expertissim

1 / 2

Expertissim, start-up de vente d'objets d'art en ligne, s'est positionnée sur le créneau des ventes "intermédiaires" (entre 300 et 15.000€). Seule sur ce segment et dotée d'un modèle solide, elle a enregistré une croissance fulgurante. L'arrivée de concurrents l'a poussée à ouvrir son capital pour amorcer une nouvelle phase de développement.

« Très belle étagère dite « de curé » en bois sculptée. Période avant 1900. Prix : 40€ ». C'est en lisant ce type d'annonce sur E-Bay ou sur Le Bon Coin que Gauthier de Vanssay identifie, en 2007, un **créneau inexploité** : la vente d'objets d'art sur un site marchand spécialisé. Certes, en 2000, Sotheby's s'y est essayé et s'est cassé les dents, mais le web a mûri et le jeune entrepreneur cible le marché intermédiaire, un **segment spécifique** dans lequel les prix oscillent entre 300 et 15.000€.

Un créneau au potentiel considérable

Le potentiel est considérable. Ce segment représente 80% en volume et 20% en valeur d'un marché de l'art évalué à 55 milliards d'euros. Cette même année, Gauthier de Vanssay co-fonde, avec Igor Montoussé, le site Expertissim. Sa spécificité, comme son nom l'indique, la description, l'authentification et l'évaluation des objets par des experts. La formule fait mouche. Cinq ans après, il aligne les bons résultats : près de 10 millions d'euros de **chiffre d'affaires**, 300.000 visiteurs par mois et 18.000 objets référencés. Un succès qui réveille les appétits des « géants » du secteur comme Sotheby's et Christie's mais aussi de nouveaux entrants. Bref, de quoi rebattre totalement les cartes du marché intermédiaire. « Nous pourrions rester une petite entreprise rentable mais nous voulons devenir leader », poursuit-il.



Gauthier de Vanssay avec Igor Montoussé

Un troisième tour de table de 5 millions d'euros

Or, pour grossir, Expertissim a besoin de capitaux. Gauthier de Vanssay est coutumier des tours de table. Dès 2008, il a convaincu des commissaires-priseurs de le suivre dans l'aventure et a pu réunir 300.000€ pour se lancer. L'année suivante, il est parvenu à lever un million d'euros auprès de NextStage. Pour cette nouvelle recherche de financement, il frappe à la porte de CM-CIC Capital privé, un fonds d'investissement plutôt axé économie numérique et santé. Et obtient cinq millions d'euros.

Modeste, l'entrepreneur attribue ce succès au potentiel du segment. « CM-CIC a toujours senti les basculements sur les marchés et investi dans des *start-up* du web. Rappelez-vous Deezer et Spartoo et regardez les entreprises qu'elles sont devenues. » Certes. Mais si le fonds mise sur ce jeune poulain, c'est aussi parce qu'il possède une longueur d'avance grâce à un modèle éprouvé. « Nous nous sommes initialement inspiré de vente-privee.com. Contrairement à des sites comme e-bay, où les expéditions se font de vendeur à acheteur, les objets passent par nos mains. Nous pouvons ainsi expertiser, en vérifier l'état et maîtriser les photos pour avoir une qualité professionnelle. C'est un gage de transparence, de sécurité et de confidentialité pour les vendeurs comme pour les acheteurs ».

Chercher des volumes d'affaires aux Etats-Unis et en Asie

Un modèle rodé donc mais des volumes insuffisants, d'après le fondateur d'Expertissim. Pour faire entrer la jeune pousse (qui compte aujourd'hui 17 salariés) dans une nouvelle phase de développement, Gauthier de Vanssay mise sur un accroissement des transactions. Deux axes ont été définis. D'abord, le renforcement de la communication et le e-marketing pour accroître la notoriété de l'entreprise. Ensuite, l'amélioration de la sphère technique grâce à une refonte du site et la création de nouveaux outils de gestion.

La start-up qui expédie déjà des objets dans une trentaine de pays entend intensifier les échanges avec les marchés les plus prometteurs : les Etats-Unis et l'Asie. ●