

Machines industrielles d'occasion, un marché international en plein essor

Parce que le contexte de crise oblige les professionnels à revoir leurs achats à la baisse ;

Parce que les questions environnementales deviennent incontournables pour les entreprises ;

Le marché de l'occasion connaît un franc succès. Grâce aux nouvelles technologies et la multiplication des échanges internationaux, il est désormais possible d'acheter ou vendre des machines quelle que soit leur provenance ou leur destination. En 10 ans, Exapro est devenue une référence pour la recherche de machines industrielles d'occasion sur internet.



Exapro, le maillon fort de la vente et de l'achat de machines industrielles d'occasion à l'international

Reprise en 2003 par Thomas Bordier, l'entreprise Exapro, alors au bord de la fermeture, révolutionne depuis le marché de l'occasion des machines industrielles. Au fil des années, Exapro a développé sur Internet une place de marché internationale.

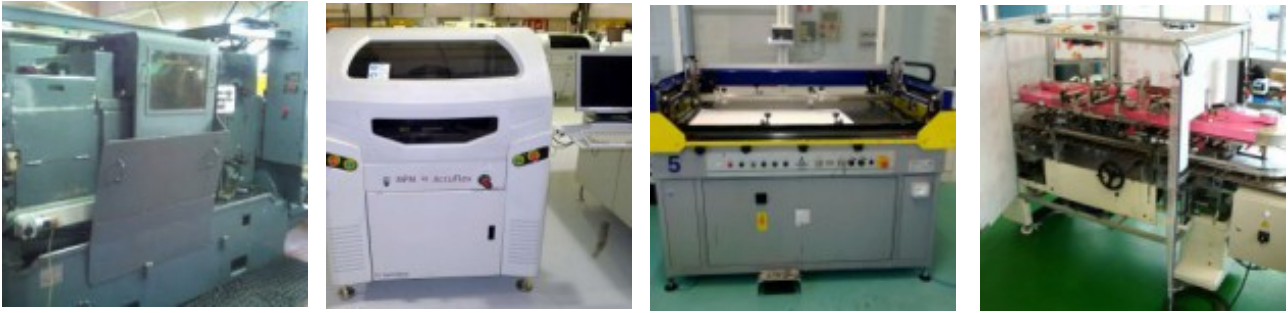
Aujourd'hui, une vingtaine de chargés d'affaires travaillent avec passion autour du site qui, disponible en neuf langues, recense 400 000 visites par mois et plus de 50 000 machines à vendre.

L'occasion, une opportunité

Si les secteurs de l'Usinage, de la Plasturgie, du Packaging et de l'Imprimerie comptent traditionnellement le plus de machines d'occasion, l'ensemble des secteurs industriels se tourne de plus en plus vers ce marché.

Thomas Bordier, executive manager d'Exapro, souligne,

Les réductions budgétaires amènent les entreprises à se tourner vers le marché de l'occasion, notamment lorsque l'investissement est inévitable pour maintenir l'activité. Les machines industrielles sont en effet des équipements robustes et performants dont la durée de vie est très impressionnante. Il n'est pas rare de trouver des machines de grandes marques à un prix très attractif et de qualité plus que satisfaisante.



Un marché international

A l'origine francophone, voire franco-française, l'entreprise Exapro s'est rapidement ouverte à l'international, multipliant les langues disponibles sur le site : espagnol, italien, tchèque en 2007 ; polonais en 2011 ; russe et turque en 2013.

Historiquement européenne, notre place de marché se développe depuis 2011 sur le marché nord américain et compte aujourd'hui près d'un quart de ses machines aux Etats-Unis et au Canada. D'ailleurs, 80% des ventes initiées par Exapro sont internationales.

Pour mener à bien ces échanges sur le plan international, Exapro peut compter sur son équipe expérimentée et multilingue.

20 collaborateurs, 8 nationalités

Notre place de marché ne serait pas ce qu'elle est sans le lien humain.

Derrière le site, une vingtaine de collaborateurs disposent d'un logiciel de gestion des demandes très spécifique à leur métier, construit grâce à la somme des expériences de chacun. Chaque demande générée par la place de marché est lue et prise en considération. Les chargés d'affaires font le pont entre les acheteurs et les vendeurs, effaçant les différences de langue et de culture et permettant ainsi aux deux parties de négocier un prix, organiser le frêt ou régler toutes les autres questions relatives à la transaction.



En conciliant l'aspect technique du web et la force du contact humain, Exapro permet la vente de machines partout dans le monde, quelle que soit l'origine géographique de la machine et de l'acheteur. Une petite entreprise polonaise peut ainsi, par exemple, vendre ses machines à un client à l'autre bout du monde, sans qu'ils ne parlent la même langue.

+ de 50 000 machines à vendre réparties en 600 catégories et sous-catégories

- Chimie, pharmacie, cosmétique
- Conditionnement et packaging
- Electronique, énergie, électricité
- Equipements industriels divers
- Machines à bois
- Machines agroalimentaires
- Machines d'imprimerie
- Machines textiles, texapro
- Manutention, levage, chariots élévateurs
- Métal, fonderie, presses à métaux
- Métal, machines de tôlerie
- Métal, machines-outils
- Plastiques, extrusion ; soufflage, thermoformage, caoutchouc
- Robots industriels

Avec un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros en valeur de machines vendues en 2013, Exapro poursuit son développement en misant sur l'optimisation de son site internet et sur l'ouverture de nouveaux marchés sectoriels et géographiques, notamment en Asie.

Pour en savoir plus

Site web : www.exapro.fr

Blog : <http://www.acheter-vendre-machines.fr>

<http://www.exaplace.com>

Contact presse

Robin Mallein

Mail : rmallein@exapro.eu

Tél. 09 70 40 57 61