

Les entreprises de taille moyenne comme moteur de la numérisation

Les entreprises de taille moyenne et le commerce en ligne de machines d'occasion

Au cours des 20 dernières années, la numérisation du marché des machines d'occasion a été encouragée en Europe surtout par les PME. Depuis sa fondation en 1999, le site d'enchères industrielles surplex a joué un rôle important dans le développement numérique du marché, en particulier dans les secteurs du bois et du métal. Le commerce de machines d'occasion a également connu une forte accélération dans les années suivantes en raison de start-ups tels que le métamoteur TradeMachines ou des marchés d'annonces en ligne comme Machinio, par exemple.

La numérisation ouvre la voie à une large catégorie d'acheteurs et de vendeurs internationaux

Le commerce, et en particulier le commerce de machines d'occasion, a toujours eu un côté personnel et national. Les vendeurs et les acheteurs se fiaient à leurs contacts de longue date. Ceux-ci se trouvaient la plupart du temps dans le même pays que le commerçant ou dans des pays voisins. Le marché s'est toutefois fortement internationalisé grâce à la numérisation.

« Il arrive souvent que nous vendions un centre d'usinage provenant d'une production de meubles allemande en Inde ou en Ukraine », commente Ulrich Stalter cette tendance. « En outre, les demandes de pays africains concernent plutôt les machines plus conventionnelles, en raison des pannes d'électricité et des fluctuations de courant qui se produisent souvent dans ces pays. Aucune machine informatisée moderne ne peut survivre à de telles conditions », ajoute Stalter. Lui et Michael Werker sont les propriétaires et les directeurs de surplex.

La numérisation accroît la transparence, en particulier en ce qui concerne le prix

Le marché de machines d'occasion manquait de transparence avant la création de l'Internet. Le vendeur ou le remettant ne connaissait pas exactement la valeur de sa machine car il ne savait pas combien de machines de ce type se trouvaient sur le marché. Tout comme pour l'acheteur qui n'avait aucune valeur comparative. La recherche de la bonne machine pouvait également prendre beaucoup de temps. La détermination du prix des machines d'occasion disponibles au moyen d'enchères en ligne doit être particulièrement soulignée. Celle-ci a joué le plus grand rôle dans la croissance du commerce de machines d'occasion en ligne.

« Notre chiffre d'affaires a augmenté de manière continue au cours de ces dernières années. Il s'agissait de 84 millions au cours de l'exercice 2017 par rapport à 64 millions au cours de l'année précédente. Le nombre de nos employés a augmenté de dix fois durant les dernières 10 années. Nous avons à présent 200 employés répartis sur 11 sites en Europe », déclare Michael Werker pour commenter la croissance de surplex au cours des dernières années.

Le marché de machines d'occasion mondial : un volume de 380 milliards d'euros

Le marché de machines d'occasion ne peut pas être encore déterminé dans son intégralité. Ceci est dû aux différents remettants. Les machines d'occasion sont offertes entre autres par des fabricants, l'industrie, des administrateurs d'insolvabilité et des commerçants pour ne nommer que quelques-uns des acteurs. À l'heure actuelle, surplex estime le montant du volume d'échange mondial à 380 milliards d'euros. Et le marché continue à croître : la transparence accrue permet de raccourcir la planification des investissements est de vendre l'inventaire stocké. Les machines changent plus souvent de propriétaire, la mise au rebut diminue. De nombreux propriétaires de machines réalisent seulement maintenant des valeurs qu'ils laissent « détériorer » dans leurs halls de production.

Le marché des machines d'occasion est en plein essor : fusions et investisseurs

Les fusions et les investissements prouvent que le marché est actuellement en évolution. Pendant que surplex accroît sa participation à TradeMachines, le groupe Auctio annonce sa fusion avec l'entreprise moyenne Troostwijk. Le constructeur de machines et d'installations Krauss Maffei est devenu un important investisseur pour le commerçant en ligne Gindumac.

*Basé sur les analyses du marché d'acteurs du marché cotés (Ritchie et Liquidity Services) et de la disponibilité visible de machines d'occasion dans les moteurs de recherche tels que [TradeMachines](#).

Information presse :

Impression gratuite. La source des photos doit être indiquée. Nous nous réjouissons de la mention de Surplex www.surplex.com dans votre article.

À propos de surplex

surplex (www.surplex.com) est le leader européen sur le marché pour enchères industrielles en ligne de machines d'occasion destinées au traitement du bois et du métal. Le modèle commercial de l'entreprise moyenne est numérique depuis la fondation de l'entreprise il-y-a 20 ans. Fondée comme entreprise start-up en 1999

pendant l'ère des dotcom, les directeurs Ulrich Stalter et Michael Werker ont restructuré celle-ci en 2009.

Leur attention était portée sur le commerce des enchères dans leur domaine de spécialité des machines d'occasion pour l'usinage du bois et du métal et sur l'extension de leur service client. Service client veut dire concrètement : surplex met la marchandise à disposition « franco sur camion ». L'entreprise s'occupe donc du démontage et du traitement, y compris de tous les documents de fret et de douane pour le client. Celui-ci doit seulement organiser le transport - un service qui n'est pas évident dans le cas d'autres maisons de ventes aux enchères industrielles.

Les vendeurs profitent des connaissances du marché de surplex lors de l'évaluation de leur parc de machines. La maison de ventes aux enchères achète les actifs soit entièrement, soit elle les commercialise ceux-ci pour le compte du vendeur par l'intermédiaire de surplex.com. surplex peut offrir une garantie de revenus pour la commercialisation. Lorsque des halls de production entiers sont vendus, la remise est effectuée à « l'état balayé ».

surplex s'agrandit.

Les directeurs Werker et Stalter ont décuplé le nombre d'employés et le chiffre d'affaires en 10 ans. 200 employés provenant de 18 nations travaillent entre-temps sur le site de Düsseldorf et dans les onze succursales européennes en France, Italie, Espagne, Benelux, Royaume-Uni, Pologne, Roumanie, Danemark et Suisse.

L'entreprise moyenne a atteint un chiffre d'affaire de 84 millions d'euros en 2017 par rapport à 64 millions d'euros durant l'exercice 2016.

Le site web www.surplex.com est disponible en 16 langues et enregistre 500 000 visiteurs en moyenne par mois. 55 000 articles ont été vendus par l'intermédiaire de surplex en 2019.