



## Expemat

# ou la moisson du succès

Expemat veut devenir leader européen sur sa niche de marché, la cotation et la vente de matériel agricole d'occasion.



Émilie Piquemal, fondatrice de Expemat

Créée en 2016 par Émilie Piquemal, la société Expemat se positionne sur le marché de la revente de matériel agricole. « J'ai été responsable dans une concession pendant une dizaine d'années. Durant cette période, j'ai constaté qu'il était très difficile d'établir un prix pour l'occasion dans le domaine agricole », explique la chef d'entreprise. « Il n'existe pas de cote Argus comme pour l'automobile. » En conséquence, des millions d'euros de matériel sont immobilisés dans les exploitations, ce qui a un impact considérable sur leurs trésoreries. Pour parer à cet écueil, elle a développé un logiciel de cotation pour ce marché. « Nous avons dix-neuf formulaires. L'utilisateur entre la marque, le modèle, les caractéristiques de son matériel et ajoute des photos et nous lui fournissons une estimation du prix de son bien totalement automatisée », poursuit la jeune femme. Expemat ne se contente pas d'estimer le prix du matériel d'occasion, l'entreprise met également les vendeurs en relation

### Son réseau

Expemat a démarré dans la pépinière de la Haute Garonne avant de s'installer dans celle de Toulouse Métropole (Pépinière de Bordeloungue). « Nous recherchons un écosystème propice. Nous souhaitons être entourés d'autres sociétés jeunes ou moins jeunes, qui avaient les mêmes problématiques que nous pour sortir la tête du guidon. »

La jeune pousse est également incubée par Nubbo.

avec des acheteurs. Une démarche nouvelle dans cet univers. « Nous avons une action proactive. Nous avons qualifié les acheteurs en France et dans le monde entier et nous allons chercher ces acheteurs référencés pour leur faire une proposition. » La start-up réduit ainsi les délais de vente de 90 à

30 jours. Les machines sont proposées en France ou à l'export. Le modèle économique d'Expemat est basé sur la vente des cotations à l'unité ou en pack aux concessionnaires et sur une commission à la vente du matériel après la mise en relation.

### Une levée de 500.000 euros en perspective

Positionnée sur un marché plutôt traditionnel, Expemat n'en est pas moins une start-up, « même si l'entreprise a été rentable au bout trois mois d'existence », s'amuse Émilie Piquemal. « Nous avons choisi ce terme très à la mode au départ pour pouvoir entrer dans les structures d'accompagnement dédiées : pépinière ou incubateur », note-t-elle. « Mais une start-up recherche aussi un business model, le meilleur pricing... Nous en sommes une aussi dans ce sens. » L'entreprise a également une perspective de levée de fonds dans le cadre de son développement « pour accélérer sur son business » et surtout « pour ne pas se faire concurrencer ». « Nous voulons prendre la place de leader. » Il faut dire que le potentiel marché est énorme : 1,6 milliard de machines d'occasion sont vendues chaque année en Europe et 55.000 tracteurs pour la France uniquement, sans compter les outils d'accompagnement. À court terme, Expemat va lancer une application mobile afin d'être au plus près de ses utilisateurs, « au pied du tracteur » pour collecter la data. Une levée de fonds de 500.000 euros devrait lui permettre de déployer ses services sur les pays européens, où un modèle similaire n'existe pas encore. ■