

MATEXCHANGE, un site Internet pour les travaux publics

À l'été 2010, Alexandre Canabal, ingénieur et coordinateur de travaux, lance son entreprise Matexchange (*), implantée à Orange. Un site en ligne accessible à tous et qui propose tous les engins de terrassement (avec chauffeur) possibles et imaginables, allant de la pelle hydraulique sur chenilles à la grue, en passant par le bulldozer !

« Le principe est simple, explique Alexandre Canabal, directeur opérationnel. Notre travail consiste à mettre en relation un futur locataire d'engin, avec un loueur... C'est finalement une plateforme de services de location d'engins avec chauffeurs ».

Une idée simple, mais encore fallait-il y penser ! Il s'agit d'une sorte de bourse au matériel

technique pour les TP, en ligne, avec une simplicité de traitement et un minimum d'investissement. Différents types d'abonnements mensuels sont proposés, en fonction du niveau de service rendu : alertes SMS ou mail sur la disponibilité de tel engin de chantier pour les locataires, et positionnement de l'offre dans les pages d'accueil pour les loueurs.

Après un peu plus d'une année d'exploitation du site, Matexchange a réussi à avoir « en stock » une offre de 7.200 engins de chantier répertoriés sur toute la France, avec 160 marques représentées et 4.200 entreprises abonnées. Une réussite qui s'explique par la simplicité d'utilisation du site, à laquelle s'ajoute une vision

globale de la disponibilité.

Ainsi, une entreprise de Dijon qui a un marché à Avignon peut, depuis son bureau, louer une niveleuse avec chauffeur venant de Salon-de-Provence, à un prix fixé avec le loueur, et en même temps proposer des bennes dans la région d'Avignon parce qu'elle n'en a pas l'usage pendant quelques jours.

Par ailleurs, le site affiche tous les jours « le cours moyen des engins », poursuit Alexandre Canabal. Une bonne façon de voir en temps réel l'offre et la demande. « Le fléau des entreprises est l'immobilisation d'engins, reprend le directeur. Ainsi, certains entrepreneurs ayant des engins non utilisés préfèrent baisser les prix plutôt que de les laisser sans uti-

lisation ». D'où les fluctuations des cours, comme à la Bourse. Le chef d'entreprise, lui-même fils et petit-fils d'entrepreneurs du bâtiment, lancera bientôt une application pour téléphones portables, qui permettra aux abonnés de consulter les disponibilités de tel ou tel appareil, et de recevoir des alertes. Il vient aussi de rejoindre le DLR (loueurs, distributeurs et réparateurs d'engins de chantier) en tant que membre associé et ses objectifs à trois ans sont de représenter entre 60 et 70 % du marché des travaux publics, mais aussi d'exporter son concept en Espagne, en Allemagne et pourquoi pas en Amérique du Nord. ✎ SYLVIE ROMAN

(*) www.matexchange.fr