

CarJager lève 5,7 millions d'euros pour s'imposer sur le marché de la voiture ancienne

Sur un marché mondial de la voiture ancienne estimé à 50 milliards de dollars, CarJager veut renforcer ses positions grâce à une levée de fonds de 5,7 millions d'euros. La startup entend devenir la première base de données du secteur et attirer à elle le marché américain.

Temps de lecture : minute

6 octobre 2023

Leader français en nombre de voitures anciennes vendues, CarJager finalise une levée de 5,7 millions d'euros pour renforcer sa position. Parmi les acteurs de ce tour de table, le groupe lyonnais Duvarry Développement, un pool d'investisseurs comprenant le groupe de distribution automobile de Willermin. « *C'est un bon signal qu'un groupe solide du marché automobile voit la valeur de CarJager sur ce segment* », sourit Vladimir Grudzinski, fondateur de CarJager en 2018, déjà à l'origine de Reezocar rachetée par la Société Générale.

Avec cette nouvelle enveloppe, la startup entend accélérer sa digitalisation et arborer de nouvelles fonctionnalités. « *Nous voulons devenir la plus importante base de données sur les voitures anciennes possédées et recherchées. Avec 1 000 demandes par mois, on fait matcher l'offre et la demande pour des ventes hors marché.* » En 2022, CarJager a réalisé la vente de 260 véhicules pour un volume d'affaires de 18 millions d'euros et prévoit d'atteindre 30 millions d'euros en 2023 pour un peu moins de 400 véhicules vendus. Depuis son lancement en 2018, la startup affiche entre x2 et x2,5 de croissance annuelle.

Des achats de voitures anciennes à distance sur photos

Alors que certaines startups lèvent des fonds pour attaquer le marché américain, Vladimir Grudzinski se lance dans une autre démarche. « *Nous voulons être la clé d'entrée vers le marché européen plutôt que d'aller nous implanter là-bas. Le marché de la voiture ancienne est global, l'on s'adresse de la même manière au client où qu'il soit dans le monde. D'ailleurs 45% de nos deals se réalisent à distance sur photo, vidéo et expertise.* » La jeune pousse dispose déjà d'acheteurs internationaux mais souhaite imposer sa marque en Europe. Pour ce faire, elle étudie actuellement les opportunités aussi bien en Allemagne qu'en Grande-Bretagne sans s'interdire de commencer par un autre pays limitrophe.

L'atout de CarJager consiste à s'appuyer sur sa connaissance du secteur et une communauté de 30 000 collectionneurs de voitures d'exception et d'installer la digitalisation sur un marché qui continuait jusque-là à évoluer en marge des ventes en ligne. « *Nous avons mis en place un process d'achat à distance qui n'existait pas en nous appuyant sur un réseau d'experts testés et sélectionnés et un compte séquestre pour sécuriser les transactions et rassurer les parties.* »



À lire aussi

Le pilote Olivier Lombard, un entrepreneur engagé dans la course à la voiture à hydrogène



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

