



CapCar lève 5 M€ auprès de Breega afin d'accélérer sa croissance et devenir leader sur le marché de la voiture d'occasion.

Paris, le 10/12/2019 : CapCar, plateforme digitale de vente et d'achat des voitures d'occasion entre particuliers effectue une deuxième levée de fonds afin d'étoffer ses équipes, poursuivre son implantation sur le territoire français et préparer sa conquête de l'international.

UN SERVICE QUI RÉVOLUTIONNE LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE D'OCCASION

Créé en 2015 par Louis-Gabriel de Causans, Guillaume-Henri Blanchet et Alexandre Hudavert, CapCar propose une plateforme pour les particuliers souhaitant vendre ou acheter une voiture d'occasion de façon simple, rapide et sécurisée.

La startup intervient sur un marché de taille : 5,6 millions de voitures d'occasion sont vendues chaque année en France, pour une valeur totale de 50 milliards d'euros contre 2,11 millions de voitures neuves. Malgré une croissance continue ainsi que l'arrivée de nouveaux acteurs, le marché de l'automobile d'occasion continue à attirer les critiques des autorités publiques telles que l'UE et la DGCCRF qui le jugent « insatisfaisant et risqué pour les consommateurs » notamment du fait des prix élevés pratiqués et des pratiques douteuses de certaines concessionnaires.

Se positionnant comme un intermédiaire de confiance « qui s'occupe de tout », CapCar offre à ses clients, via leur solution digitale, une expérience d'achat et de vente rapide, simplifiée et sécurisée ainsi qu'un service de contrôle qualité grâce à des inspecteurs-mécaniciens expérimentés « internes » qui permettent à l'acheteur de s'assurer du bon état du véhicule.

En outre, en proposant un taux de commission à 5% pour l'achat ou la vente d'un véhicule, versus 30% pratiqués par la majorité des concessionnaires, la jeune société permet aux consommateurs de faire des économies.

Grâce à son modèle flexible et moins coûteux qui révolutionne le marché d'automobile d'occasion, CapCar connaît un franc succès auprès des consommateurs. Depuis sa dernière levée de fonds en 2017, la startup est passée de 10 à 50 salariés et a multiplié son chiffre d'affaires par sept pour devenir la première place-de-marché des voitures d'occasion française.

Au-delà des enjeux de croissance, CapCar est conscient de l'impact du transport sur l'environnement et se félicite de sa contribution au rajeunissement du parc automobile français, l'un des objectifs écologiques majeurs du gouvernement, une voiture récente polluant moins qu'un véhicule plus ancien.

UNE LEVÉE DE 5M€ POUR ACCÉLÉRER SA CROISSANCE

Suivant ce deuxième tour de table de 5M€ auprès des fonds de capital venture Breega, 123-Investment Managers et Idinvest Partners, CapCar déjà présent dans six régions, compte renforcer ses équipes et continuer son expansion territoriale avant de s'attaquer aux marchés étrangers.

“Cette levée nous permettra d'étoffer nos équipes et de continuer à améliorer notre expérience client en assurant le juste équilibre entre service digital et contact humain. Nous allons également pouvoir nous implanter dans de nouvelles régions afin d'apporter notre service à des clients qui n'y ont pas encore accès. Notre objectif est de s'implanter sur toute la France courant 2020 afin de pouvoir nous attaquer au marché européen en fin d'année prochaine » - **Louis-Gabriel de Causans, CEO de CapCar**

“CapCar a réussi à démocratiser le marché français de la vente de voiture d'occasion grâce à sa plateforme sécurisée et son système de contrôle qualité exercé par des professionnels. Cette nouvelle levée permettra à l'équipe d'élargir son offre et de devenir leader de son secteur. On pourrait dire qu'une belle route s'ouvre devant CapCar ! » - **Maximilien Bacot, Partner chez Breega**

A propos de CapCar

Lancé fin 2015 par Louis-Gabriel, Alexandre et Guillaume-Henri, tous trois ingénieurs passés par L'Ecole Polytechnique, CapCar bouscule le secteur de l'automobile d'occasion en proposant un service de qualité au meilleur prix. L'équipe CapCar, composée de 50 employés, vend dans un délai moyen de 3 semaines, 200 véhicules par mois, avec une commission de seulement 5-6%, loin des 30% pratiqués par les concessionnaires. Ce nouveau modèle permet aux vendeurs de toucher 20% de plus qu'une reprise en concession et aux acheteurs d'acheter 5-10% moins cher qu'en concession. Les voitures sont minutieusement inspectées avant la vente, et garanties 6 mois. Le paiement est sécurisé, et les papiers administratifs pris en charge par CapCar. www.capcar.fr

A propos de Breega :

Breega est un fonds d'investissement avec 250 M€ sous gestion qui finance en Seed / Series A des start-up européennes high tech. Breega est bien plus qu'un simple investisseur. Créé par des entrepreneurs pour des entrepreneurs, il accompagne les startups de son portefeuille à chaque étape de leur développement et leur propose une expertise opérationnelle et gratuite (RH, biz dev, marketing et juridique) ainsi que des opportunités de développement international. Breega est notamment investisseur dans Exotec Solutions (robotique), Ibanfirst (fintech), uDelv (véhicule autonome), FoodChéri (foodtech), Curve (fintech) et Fretlink (marketplace). www.breega.com