



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Carsell réalise une levée de fonds de 2,2 millions d'euros menée par Otium Capital

*Carsell libère les particuliers de toutes les contraintes liées à la vente et l'achat
de véhicules d'occasion*

Paris le 6 décembre, 2021 – Carsell est un nouveau réseau d'agents indépendants qui prend en charge tout le processus de vente de véhicules d'occasion entre particuliers et les **libère de toutes les contraintes et sources de stress qui y sont liées.**

Carsell annonce aujourd'hui avoir levé plus de 2,2 millions d'euros, notamment auprès d'Otium Capital, et un cercle de business angels, dont Kima Ventures, le fonds d'investissement de Xavier Niel, le Groupe Como, les fondateurs de Virtuo, Thibault Chassagne et Karim Kaddoura, et l'ex-Chief Innovation d'IAD, Florent Couty. La start-up évolue sur un marché en forte croissance estimé à plus de 6 millions de ventes sur l'année 2021, record historique.

Dans ce contexte florissant, la start-up Carsell a un bel avenir. Elle répond aux attentes du vendeur et de l'acheteur en proposant un service clé en main comparable à celui d'un agent immobilier. Les agents Carsell sont formés au métier et s'occupent de toutes les formalités de cession, allant de l'estimation du prix, en passant par la rédaction et la diffusion de l'annonce, jusqu'à l'organisation des visites et la vente finale. Plus de crainte et d'appréhension pour finaliser une transaction dans la confiance, le paiement est sécurisé et les acheteurs bénéficient d'une garantie panne mécanique.

À l'inverse, un professionnel propose des reprises et engendre une baisse du prix de rachat d'au moins 20% tandis que Carsell prend une commission de 6% TTC.

*« Carsell répond à un besoin "marché". Le fait de revendre sa voiture entre particuliers s'apparente souvent à un parcours du combattant et pourtant cela représente 2/3 des transactions. En fait, comme vendre sa voiture chez un professionnel implique une décote d'au moins 20% du prix, les particuliers préfèrent vendre entre eux avec tous les ennuis que ça comporte. C'est pour cette raison que j'ai créé Carsell, on voulait trouver une proposition de valeur au plus juste pour éviter de décoter le prix de vente, tout en permettant de se libérer complètement de la vente de sa voiture. On tombe plutôt au bon moment car le marché connaît une forte demande, avec plus de 6 millions de transactions pour 2021, ce qui n'a jamais été observé. » explique **Morgan Petitjean, CEO de Carsell.***

Une levée de fonds pour donner un coup d'accélérateur à la start-up

Grâce à cette levée de fonds, Carsell entend poursuivre activement son développement en recrutant une équipe centrale pour permettre de :

- booster le réseau d'agents indépendants, qui bénéficient d'une rétrocession d'honoraires record de 70% et de commissions de parrainage pour aider à développer et coacher le réseau,
- renforcer l'équipe centrale pour suivre le développement de la communauté d'agents, effectuer les formations et l'animation du réseau,
- créer et mettre en place tous les outils pour améliorer les performances des agents



L'enjeu est de développer le modèle dans toute la France pour avoir un réseau d'agents d'ultra proximité avec les clients.

« Nous avons été séduits par le projet de Carsell et le dynamisme de sa fondatrice Morgan Petitjean. Sa vision très structurée du marché, la proposition de valeur côté client et la pertinence du modèle MLM pour les agents ont motivé Otium Capital et les Business Angels pour investir dans cette société innovante. Nous sommes très heureux et fiers d'être aux côtés de Carsell » **déclare, Jérémie Bordier, Partner d'Otium.**

A propos de Carsell

Créée en 2021 par Morgan Petitjean, Carsell est un nouveau réseau d'agents indépendants au service de la vente de voitures d'occasion entre particuliers. La start-up propose une prestation clés en main en se déplaçant chez le particulier et en faisant tout le processus de vente à sa place : un gain de temps, aucun effort de gestion, un suivi administratif et un savoir-faire garanti par des professionnels. Les agents Carsell s'occupent de tout. En savoir plus : <https://carsell.fr/>

Biographie : Morgan Petitjean

Ancienne avocate en Restructuring, Morgan Petitjean a une âme d'entrepreneur, puisqu'elle quitte rapidement le monde des avocats et se lance dans la foodtech en 2016, avant de rejoindre Swile (ex-Lunchr) dès ses débuts en mars 2017. Elle intègre cette jeune start-up prometteuse, pleine d'ambition comme directrice des moyens de paiements et directrice juridique. Ses missions sont riches et variées : mise en place de différentes solutions de paiements, en France et au Brésil, obtention du statut d'Établissement de monnaie électronique, etc. Avidée de challenge, Morgan s'est lancée un nouveau défi en démarrant Carsell, un service spécialisé dans la vente de voitures d'occasion entre particuliers. Face au constat que 2/3 des transactions de voitures d'occasion, soit 4 millions de ventes par an, sont gérées entre particuliers directement, Morgan a décidé de répondre à cette problématique. Son ambition : créer un écosystème avec une proposition de valeur au plus juste pour aider les particuliers à vendre leur véhicule.

A propos de Otium Capital

Otium Capital est un family office gérant les actifs de Pierre-Edouard Stérin, entrepreneur français (fondateur du groupe Smartbox notamment) et investisseur. Le family office soutient un portefeuille de plus d'une cinquantaine de sociétés représentant plus de 800m€ d'actifs, dont le groupe Smartbox, et investit principalement en amorçage dans des projets entrepreneuriaux ainsi que des opportunités de capital de croissance. Grâce à son Fonds de dotation, Pierre-Edouard Stérin a pour objectif d'allouer l'ensemble de ses bénéfices à des associations caritatives et impliquées dans l'aide aux plus démunis, la promotion de l'éducation et le soutien aux indigents. Cette notion de restitution est le moteur principal de Pierre-Edouard depuis plusieurs années. <https://www.otiumcapital.com/>