

CarJager lève 5,7 millions d'euros

Paris, France, 6 octobre 2023. [CarJager](#), la plateforme digitale française leader sur le marché de l'achat/vente de voitures d'exception et de collection (anciennes, GT récentes et supercars) procède à un nouveau tour de financement. **CarJager lève 5,7 millions d'euros** pour accélérer le déploiement de son offre digitale à l'international, notamment aux Etats-Unis, en Angleterre et en Allemagne, trois pays où CarJager compte déjà des clients.

CarJager va également développer de nouvelles fonctionnalités digitales et recruter pour soutenir sa croissance. CarJager a déjà entamé son recrutement et renforcé son COMEX avec l'arrivée d'**Etienne Raynaud** en qualité d'associé, directeur de l'internationalisation et de la communication. Déjà composée de 30 personnes, l'équipe CarJager s'étoffera encore d'ici la fin de l'année.

Avec 30 millions d'euros de volume d'affaires visé fin 2023 et 252 autos déjà vendues cette année pour un prix moyen de 81.000€, CarJager est le **leader français du secteur en volume de ventes annuelles d'automobiles**. Après une première levée de fonds en 2018 (1,1 M€), une seconde en 2020 (2,2 M€), ce troisième tour de table est réalisé pour moitié avec l'entrée au capital du groupe lyonnais **Duvarry Développement**, déjà actif dans le domaine des automobiles historiques au travers de la [collection Anna Lisa](#), et pour l'autre moitié avec un pool d'investisseurs composé du groupe de distribution automobile **de Willermin**, référence du secteur avec plus de 50 ans d'expérience. CarJager s'appuie également sur d'autres parties prenantes tels que des Family Offices, Business Angels et plusieurs banques, dont la BPI, la Société Générale, le Crédit Agricole Alpes-Provence et la Caisse d'Epargne Normandie.

"Cette levée nous donne les moyens de notre ambition: devenir l'acteur référent en Europe du secteur des automobiles d'exception et de collection. Notre marketplace est scalable, en très forte croissance. Notre approche data-driven, notre qualité de service, notre expertise digitale et métier nous ont permis de dépoussiérer ce marché atomisé et confidentiel. Nous allons capitaliser sur cet avantage concurrentiel pour conforter notre position en France, la développer à l'international, parfaire notre offre de services et de fonctionnalités digitales au profit de nos clients, des collectionneurs et professionnels du secteur", **commente Vladimir Grudzinski, CEO et fondateur de CarJager.**

"Avec la collection Anna Lisa Art On Wheels, nous avons eu à cœur de sauvegarder et faire revivre un ensemble d'automobiles remarquables oubliées. Promouvoir ce patrimoine automobile, faire en sorte qu'il soit vivant et qu'il parle aux générations futures fait partie de notre ADN. Nous avons été très sensibles à l'approche de CarJager qui vise à aller dénicher des collections et des automobiles de caractère afin de faciliter leur transmission auprès d'une nouvelle génération de collectionneurs via une palette inédite d'outils digitaux", **déclare Patrick Duvarry, Président-Fondateur de Duvarry Collection.**

[Fondé en 2018 par des entrepreneurs, experts et passionnés](#) de voitures d'exception, CarJager est l'OVNI du secteur. Un ADN 100% digital qui contraste avec un marché où ce dernier reste embryonnaire. Pour preuve, il y a plus de développeurs que de commerciaux au sein de l'équipe. CarJager dénote par son approche du métier basée sur le 100% data, une expérience client transparente, sécurisée et surtout orientée services. La plateforme regroupe le maximum de données sur qui possède quelle collection/voiture, qui cherche à vendre, qui cherche à acheter.

Chez CarJager, véritable matchmaker entre vendeurs et acheteurs, le client est au cœur de l'expérience, pris en main, quel que soit son besoin, du début à la fin du

processus d'achat ou de vente (recherche d'un modèle, expertise du véhicule, transaction, financement, immatriculation, livraison, garantie mécanique, satisfait ou remboursé, reprise immédiate, etc.). CarJager permet la rencontre entre les vendeurs qui veulent vendre vite, au bon prix, de manière sécurisée et les acheteurs souvent perdus dans la jungle de ce marché. Avec cette mécanique bien huilée, ont ainsi été vendues récemment des voitures d'exception telles qu'une BMW M1 de compétition, une Mercedes 300 SL Roadster de 1962, une Porsche 2.7 RS de 1973 ou encore une rarissime Alfa Romeo 6C 1750 Zagato de 1932.

CarJager est le seul et unique outil digital qui rassemble tous les passionnés, experts, acheteurs et vendeurs de voitures d'exception au sein d'une même plateforme. CarJager structure l'offre dite "hors marché" des véhicules d'exception/collection. La société compte également en son sein sept brokers spécialisés dans le négoce d'automobiles premium ou mythiques. CarJager a dépoussiéré et révolutionné le secteur en le digitalisant, en plaçant le client au cœur de l'expérience d'achat/vente, en lui fournissant des services clés en main, éprouvés, transparents et sécurisés.

Faits et chiffres clés

- CEO et fondateur : Vladimir Grudzinski, entrepreneur digital, créateur de Reezocar (plateforme leader de la distribution VO, revendue à la Société Générale en 2020)
- Création : 2018
- Montants levés : 9 millions d'euros au total
- Chiffre d'affaires : 30 millions de volume d'affaires prévus en 2023
- Près de 900 autos vendues depuis le lancement dont 252 cette année à date.
- Plus de 6500 véhicules d'exception/collection hors marché référencés
- Équipes : 30 personnes
- Près de 9 millions de voitures anciennes et de collection circulent en France selon la Fédération française des véhicules d'Époque (FFVE).
- En 2022, alors que les ventes de véhicules neufs et d'occasion sont en repli, un segment résiste à la crise: celui des voitures anciennes (30 ans et plus) dont les ventes ont progressé de 3,1 % avec plus de 98 000 transactions enregistrées (source NGC-Data).