CarJager lance sa nouvelle offre *phygitale* en partenariat avec le groupe De Willermin

À l'occasion de l'ouverture du salon Rétromobile, qui se tient à Paris du 31 janvier au 4 février 2024, CarJager, plateforme de transactions de voitures anciennes et sportives, annonce l'ouverture de deux premiers espaces de vente physiques à Avignon et Aix-en-Provence.

Plateforme digitale leader sur le marché des automobiles anciennes et sportives contemporaines (anciennes, youngtimers et GT/supercars), CarJager initie ce partenariat inédit avec le groupe de distribution automobile De Willermin, poids lourd de la distribution Mercedes-Benz en France et acteur majeur du secteur dans la région PACA.
C'est au sein même des concessions du groupe De Willermin que CarJager installe ses premiers emplacements physiques.

CarJager amplifie sa montée en puissance et son industrialisation
Ce partenariat vise à créer des espaces physiques, CarJager, dédiés à la vente de GT contemporaines, de *supercars* mais également de voitures anciennes. La vente de ces autos est un métier différent et complémentaire de la distribution automobile classique. Ces nouveaux espaces offriront une véritable immersion dans l'univers CarJager en termes de services, de scénographie et d'atmosphère. Ce projet *phygital* d'un nouveau type associe donc l'approche 100% digitale propre à CarJager depuis ses origines avec les avantages d'un point de vente physique.

CarJager bénéficie du floor plan du groupe De Willermin pour accélérer les offres de reprise d'autos, en orientant les demandes de financement vers CGI, partenaire historique du groupe De Willermin et au groupe de diversifier son offre digitale.

Lancée en 2019, la plateforme CarJager s'impose comme le leader français du marché de l'automobile de collection avec 341 autos vendues en 2023 pour un volume d'affaires de près de 30m€ et un prix moyen par auto de 80 000 €. La société a mis en place une offre de services transversale pour répondre aux besoins d'achat et de vente en ligne d'automobile d'exception, en intégrant notamment un réseau de photographes, experts, transporteurs mais aussi un paiement sécurisé via compte séquestre et une garantie panne mécanique. CarJager a appliqué des process de vente à distance dédiés aux VO/VN à son marché tout en proposant un accompagnement sur mesure grâce à une équipe de sept brokers dédiés.

Forte d'une équipe de 35 personnes, CarJager a souhaité accentuer l'industrialisation de sa démarche en nouant un partenariat inédit avec le groupe de Willermin. Fondé en 1973, le groupe de Willermin est entré au capital de CarJager lors de la dernière levée de fonds de 5,7 millions d'euros der CarJager en juillet dernier. Avec plus de 700 collaborateurs, le groupe est l'un des leaders de la distribution d'automobiles et de camions dans le quart Sud-Est de la France, avec seize établissements implantés entre Valence et Marseille sous enseigne Mercedes-Benz, Jeep, Lotus ou Ineos.

Vladimir Grudzinski, fondateur et CEO de CarJager déclare: *"Nous avons la chance d'avoir à notre capital le groupe de Willermin depuis juillet, je souhaitais au-delà de cette prise de participation créer un business model avec les équipes du groupe pour proposer une offre novatrice et efficace en se basant sur la renommée et l'étendue du groupe de Willermin d'une part, et sur l'agilité et la force de frappe digitale de CarJager d'autre part. Nous voulons réussir là où les tests d'autres distributeurs sur ce marché ont échoué"*

Henri de Willermin, PDG du groupe éponyme, déclare : *"Nous sommes dans une époque où l'automobile et sa distribution sont en pleine mutation. Il est important qu'un groupe comme De Willermin prenne le virage du digital en accompagnant et accélérant une société dont le business model est innovant et dont l'efficacité a déjà été prouvée. Par ailleurs, depuis l'origine, nous distribuons une marque historique et premium ; accueillir dans nos concessions des automobiles anciennes et sportives s'inscrit totalement dans l'esprit du groupe."*

Lancé en phase de test début janvier, ce partenariat a déjà permis à CarJager de vendre plusieurs autos CarJager, financées pour les clients finaux par le groupe De Willermin. Les enjeux sont cruciaux dans une séquence synchrone de profonde transformation des modèles de distribution automobile et de dépoussiérage du marché de l'automobile ancienne dont, par sa capacité innovative et son leadership, CarJager constitue le fer de lance!

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'Epoque (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).