

CarJager rachète un spécialiste reconnu des Ferrari de collection

Publié le 5 février 2025 ■ Par Gredy Raffin ■ 3 min de lecture

Alors que s'ouvre le salon Rétromobile à Paris, CarJager révèle avoir bouclé une opération de croissance externe. L'entreprise dirigée par Vladimir Grudzinski a repris le fonds de commerce de la société AC Exclusive pour croître sur le marché des Ferrari de collection.



CarJager a noué un accord avec un domaine aixois pour accueillir ses clients. ©CarJager

Cette fois, il n'est pas question de partenariat. CarJager a tout simplement procédé au rachat complet du fonds de commerce. La plateforme dédiée aux transactions de **voitures anciennes** et aux **GT d'occasion** a, en effet, bouclé l'acquisition de la société aixoise AC Exclusive, spécialiste réputée de la marque **Ferrari**.

L'annonce a été faite au *Journal de l'Automobile* par **Vladimir Grudzinski**, président de CarJager, à la veille de l'ouverture du salon Rétromobile où il tient un stand. **Alain Chieppa**, fondateur et dirigeant d'AC Exclusive, rejoint CarJager. Sa société poursuivra sa courbe de progression sous forme d'un département à part entière qui bénéficiera du rayonnement marketing du groupe et des fonctions support.

"Nous allons pouvoir franchir un palier sur le marché du très haut de gamme", résume Vladimir Grudzinski. D'une part, en tant qu'ancien concessionnaire Ferrari, AC Exclusive est habituée à trouver des clients pour des modèles rares comme les F40, F50 et LaFerrari ou encore des exemplaires de Lamborghini Miura et de Pagani. D'autre part, le point de vente aixois propose une quarantaine de places de conciergerie au titre de service périphérique.

Le montant de l'opération n'a pas été révélé par le président de CarJager. Il explique cependant que l'acquisition a été réalisée avec les moyens financiers disponibles, sans recours à une forme d'endettement. Vladimir Grudzinski ne cache pas pour autant avoir entamé les démarches pour lever à nouveau des fonds. *"Une somme inférieure à dix millions d'euros auprès de divers partenaires"*, précise-t-il.

Installation dans un château

L'an passé, CarJager a permis la concrétisation de 510 reventes de voitures de collection et de GT d'occasion sur sa plateforme. Cela a généré autour de 41 millions d'euros de volume d'affaires, contre 27 millions d'euros l'année précédente.

"Notre année 2025 démarre très bien. En janvier, nous avons réussi 70 ventes pour un total de cinq millions d'euros environ. Nous avons donc doublé notre activité par rapport à l'an passé", confie le fondateur de CarJager.

Certains auront relevé que le ratio de chiffre d'affaires à la voiture a baissé. Et pour cause, le marché a basculé. L'offre est, en ce moment, supérieure à la demande. Certains segments de marché en pâtissent, mais l'intérêt d'acheteurs étrangers, dont les Américains, pourrait rééquilibrer les forces.

LIRE AUSSI :

▪ **Car Avenue rejoint De Willermin au capital de CarJager**

En attendant, CarJager se concentre sur l'expérience client. Dans cet esprit, un accord a été passé avec le Château de la Gaude, un domaine de prestige immortalisé dans l'œuvre *Le Château de ma mère*, de Marcel Pagnol. Le cadre servira de base avancée physique pour recevoir des clients de la plateforme venus effectuer un essai avant l'acquisition d'une voiture.

"Ils profiteront des restaurants et surtout des routes de la région, apprécie Vladimir Grudzinski. Ils auront toutes les commodités, dignes de leur standing. Cela va faire la différence sur le marché", se dit-il convaincu. Un schéma qu'il sera difficile de reproduire hors des bases de l'entreprise aixoise, puisqu'elle tient à laisser en permanence un modèle de démonstration sur place afin d'attirer les curieux.

ferrari

voiture ancienne

voiture d'occasion