



Les actionnaires de Cardoen ont conclu un accord concernant le rachat de l'entreprise

Strombeek-Bever, le 15-05-2018 – KeBeK Private Equity et Karel Cardoen ont conclu un accord avec Aramisauto.com portant sur la cession de l'intégralité de leurs participations respectives dans Cardoen. Le nouveau propriétaire, Aramisauto.com, exprime son ambition de poursuivre la croissance de Cardoen.

L'actionnariat des supermarchés automobiles belges Cardoen change après une période de deux ans et demi. Les propriétaires actuels, KeBeK Private Equity et Karel Cardoen, et Aramis.auto ont conclu un accord de vente de l'entreprise. Aramisauto.com est le leader du marché français de la vente automobile sur Internet. La transaction est encore soumise à l'approbation des autorités de la concurrence belge.

Au cours des 2 ans et demi écoulés, Cardoen s'est développé considérablement en gagnant des parts de marché. Cette expansion résulte à la fois d'une croissance organique dans les supermarchés automobiles actuels et de l'ouverture de nouvelles succursales. Au cours de cette période, le chiffre d'affaires est passé ainsi de 95 millions à 160 millions d'euros et l'EBITDA de 3 millions à 7 millions d'euros. Cette croissance s'est accompagnée d'un strict contrôle des investissements dans le stock. L'entreprise vend quelque 13 000 voitures par an. Les activités de l'entreprise ont également réservé une place croissante aux services liés, tels que le financement et les contrats d'entretien. Dans un proche avenir, l'entreprise prévoit l'ouverture de 3 supermarchés automobiles supplémentaires. En procédant à cette extension géographique, Cardoen améliorera encore sa couverture du marché belge.

Cette nouvelle collaboration permettra à Cardoen de poursuivre sa croissance à un rythme soutenu, principalement en raison de l'expérience numérique d'Aramisauto. Le management actuel de Cardoen continuera à diriger l'entreprise dont l'enseigne bien connue ne changera pas. Les deux entreprises tablent sur une amélioration de leurs performances commerciales en partageant leurs pratiques d'excellence.

*« Notre ambition est d'être la solution de qualité la plus pratique en Europe pour acheter une voiture. Cardoen partage la même ambition et les mêmes valeurs qu'Aramis, nées d'expériences d'entrepreneuriat similaires. Nous sommes impatients de collaborer avec l'équipe de Cardoen », déclarent **Guillaume Paoli** et **Nicolas Chartier** – Fondateurs d'Aramisauto.com.*

Wim Vos, CEO de Cardoen : *« La forte croissance de Cardoen en Belgique nous a amenés à viser une dimension européenne. Avec Aramisauto.com, nous avons trouvé le bon partenaire : il peut se prévaloir d'une expérience formidable dans le commerce*



électronique et les ventes en ligne d'automobiles. En s'appuyant sur ces connaissances, Cardoen peut accélérer la réalisation de son objectif consistant à proposer à ses clients la voie la plus facile pour acheter un véhicule, en développant une forte interaction entre le site web et les supermarchés. »

Gert Van Huffel, Managing Partner chez KeBeK Private Equity, y ajoute : « Nous sommes enchantés de vendre Cardoen à Aramisauto.com. Cette société est un acteur en vue et respecté dans le paysage européen de la distribution automobile qui évolue à grande vitesse. Durant la période de notre investissement, nous avons réussi à accélérer la croissance de l'entreprise et à poursuivre sa professionnalisation en vue de la préparer à l'étape ultérieure de son développement dans un marché difficile. »

À propos de Cardoen :

Cardoen exploite 13 supermarchés automobiles en Belgique, dont 6 en gestion propre et 7 en franchise. Quelque 85 % des automobiles vendues sont de nouvelles voitures, 15 % sont des véhicules d'occasion récents. Cardoen propose des voitures de 25 marques, dont le prix de vente moyen est de quelque 15 000 euros. Les 1 500 voitures en stock sont proposées également sur le site internet. Cardoen vend +/- 13 000 voitures par an.

Les clients viennent chez Cardoen à cause du concept des « prix les plus bas » et de la possibilité de choisir parmi plusieurs marques ('multibrand choice'). La rétention des clients se fait grâce aux services après-ventes, aux garanties prolongées, aux services d'assurance et au financement.

L'entreprise bénéficie d'une position unique sur le marché. Il est le leader du marché belge de l'offre multimarque. Cardoen jouit d'une excellente notoriété et image en Belgique. Plus d'infos sur www.cardoen.be

À propos d'Aramisauto.com :

Depuis sa création, Aramisauto.com transforme l'achat d'automobiles d'occasion (achat intégral en ligne, satisfait ou 100 % remboursé, véhicule d'occasion reconditionné en usine) et propose aux consommateurs des solutions simples, uniques et innovantes pour acquérir une voiture.

Aramisauto.com propose plus de 2 000 modèles automobiles de plus de 30 marques sur sa plateforme en ligne et a vendu en 2017 plus de 36 000 véhicules. L'entreprise emploie 500 collaborateurs et a servi depuis sa création plus de 170 000 clients.

Pour en savoir plus sur la façon dont Aramisauto.com réinvente l'achat et la vente automobiles, rendez-vous sur son site web dédié aux journalistes et influenceurs. newsroom.aramisauto.com



À propos de KeBek Private Equity :

KeBeK est un fonds de capital à risque belge indépendant, qui investit dans des entreprises solides, de taille moyenne, avec un potentiel démontrable de création de valeur. KeBeK soutient activement les équipes de management de ses participations avec la définition et la mise en œuvre de la stratégie d'entreprise. Généralement, KeBeK effectue des investissements de prise de contrôle, sans toutefois interférer avec les activités quotidiennes. Le portefeuille actuel de KeBeK est constitué de 7 entreprises. Le fonds est géré par 4 partenaires, qui ont travaillé ensemble pendant de nombreuses années et qui ont une expérience éprouvée dans le secteur du capital à risque. Le capital de KeBeK est fourni par des investisseurs institutionnels, des family offices et des entrepreneurs. Plus d'infos sur www.kebek.be.