**Cap sur le marché français pour le spécialiste du leasing d’occasion LIZY, avec 40 millions de capitaux frais**

**LIZY, la start-up qui a fait connaître le leasing d’occasion en Belgique ces dernières années, part à la conquête du marché international. L’entreprise lève 40 millions d’euros de capitaux frais et de financement bancaire auprès d’un consortium d’investisseurs dirigé par l'entrepreneur à succès Marc Coucke. LIZY entend ainsi s’attaquer au marché français, premier pas vers son ambition de devenir leader en Europe.**

En trois ans seulement, LIZY s’est imposé comme le leader belge du leasing grâce à son offre 100% digitale de véhicules d’occasion. Le modèle de LIZY permet aux PME et aux indépendants de commander en quelques clics une voiture en leasing, qui leur est livrée dans un délai de trois semaines. « *Notre ambition est de rendre le leasing d’une voiture aussi simple que l’achat d’un grille-pain sur Coolblue* », explique Sam Heymans, cofondateur et CEO. Plus de 1 500 entreprises belges font déjà confiance à LIZY pour la gestion de leur flotte.

**LIZY débarque en France après une nouvelle injection de capitaux**

La scale-up bruxelloise vient de lever 8,5 millions d’euros de capital et 32 millions d’euros de financement bancaire auprès d’un consortium d’investisseurs dirigé par Alychlo, le véhicule d’investissement de Marc Coucke. Avec ce nouveau tour de table, LIZY est paré pour poursuivre sa croissance en Belgique et se développer sur le marché français. Cette expansion à l’étranger est également le premier pas vers la prochaine ambition de LIZY : devenir le leader européen dans le domaine du leasing numérique d’occasion. « *Le leasing d’occasion est plus avantageux, plus durable et plus efficace que le modèle traditionnel. Cet investissement nous aidera à développer notre offre en France.* », affirme M. Heymans.

La pertinence de cette formule à l’international est une évidence pour Marc Coucke aussi : « *Le leasing est souvent un processus lent, coûteux et imprévisible. LIZY a réussi à le révolutionner pour en faire une expérience très agréable pour ses clients. LIZY travaille, en outre, avec des voitures d’occasion, ce qui rend le leasing plus durable. Cet ancrage local et durable s’inscrit parfaitement dans notre stratégie d’investissement* ». D’Ieteren, qui a soutenu LIZY dès le début par le biais de son startup studio Lab Box, co-investit également à nouveau.

 **Une forte croissance malgré une période difficile**

L’injection de capitaux n’a rien d’un hasard : en 2022, LIZY pourrait plus que tripler son chiffre d’affaires, malgré une période difficile pour le secteur automobile. « *En raison de la guerre en Ukraine et de la crise du coronavirus, les véhicules neufs font actuellement l’objet de délais de livraison énormes* », explique le cofondateur Vincent Castus. « *La demande pour des voitures d’occasion s’envole donc logiquement. Une demande à laquelle nous pouvons bien sûr répondre* ».

“Grâce au succès que nous avons rencontré jusqu’à présent, nous avons agrandi notre équipe de 15 à 35 collaborateurs cette année. Notre ambition est de conquérir le marché français comme première étape vers une expansion européenne”, conclut M. Heymans.

#