

Bonnie & Car

Communiqué de presse
Septembre 2017

BONNIE&CAR SPÉCIALISTE DE LA REVENTE CLÉ EN MAINS DE VÉHICULES ENTRE PARTICULIERS LANCE UNE OFFRE MOTO UNIQUE EN FRANCE

Après huit mois d'expérimentation et une offre automobile bien développée, la start-up Bonnie&Car **s'attaque aujourd'hui au marché des deux roues.**

Bonnie&Car révolutionne la vente de motos / scooters entre particuliers en y instaurant un tiers de confiance. La start-up fournit **un accompagnement de A à Z** pour vendre son deux / trois roues rapidement, au juste prix et sans contraintes. Quels que soit l'âge, la marque et l'état de la bécane !

LES DÉBUTS DE BONNIE&CAR

Peur de se faire arnaquer, de tomber sur un vice caché ou de brader son véhicule, **l'acquisition d'un véhicule d'occasion** sur Internet est considérée comme étant **l'achat le plus "angoissant" par les Français**. Pourtant, **il s'échange entre 4 et 6 millions de voitures d'occasion par an**. Début 2016, la start-up **Bonnie&Car** est lancée par Maxime Grandjean avec un objectif : **simplifier et sécuriser la vente de véhicules entre particuliers.**

L'accompagnement à 360° permet au vendeur de se délester de fastidieuses tâches tout en vendant son véhicule au juste prix.

En janvier 2017, **Maxime Grandjean s'associe avec Thibault Lescure** pour s'attaquer au marché des deux roues, dont la compatibilité avec le concept Bonnie&Car sonne comme une évidence !



ETAT DES LIEUX DU SECTEUR DEUX ROUES

Chaque année, le secteur moto / scooter comptabilise environ **500 000 transactions par an**. 80% des ventes s'effectuent entre particuliers.



Les raisons :



Les professionnels de la moto sont moins actifs sur le marché de l'occasion

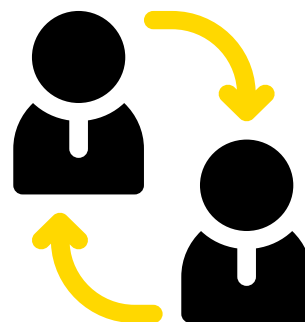


La moto, c'est avant tout une histoire de passionnés qui aiment se rencontrer



« Sur les deux roues, le marché n'est pas du tout structuré de la même façon que l'automobile. Les prix étant plus faibles, nombre de professionnels ne se risquent pas sur ce marché et pourtant il y a une vraie attente des particuliers pour être accompagnés et sécurisés. »

Maxime Grandjean, fondateur
Bonnie&Car



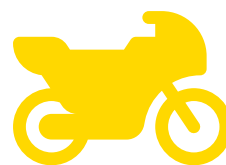
L'OFFRE DEUX ROUES BONNIE&CAR

De janvier à août 2017, Bonnie&Car entame une expérimentation sur le marché du deux roues. **Le service** remporte rapidement un vif intérêt et **a déjà convaincu de nombreux vendeurs et acheteurs**.



UNE REVENTE RAPIDE, AU JUSTE PRIX ET SANS CONTRAINTE

Depuis janvier 2017, Bonnie&Car est la seule start-up à se positionner sur le marché de l'occasion deux roues. La start-up propose des véhicules en tous genres : scooters, grosses cylindrées, motos de courses, trois roues, etc. dont la vente repose sur 3 étapes.



389 697 motos d'occasions ont été vendues en 2016 (source l'Officiel du cycle) contre 93 035 motos neuves.

« Sur le deux roues il n'existait pas d'offre d'accompagnement à la vente sécurisé pour un vendeur ou un acheteur. Nous avons imaginé un service d'accompagnement clé en mains, véritable alternative entre la vente à un professionnel et la vente à un particulier. Cela permet à nos clients de vendre leur deux roues au juste prix, sans les contraintes d'une vente de particulier à particulier. Ce service plaît aussi à nos acheteurs puisque sur le deux roues aucun contrôle technique n'est requis lors de la revente d'une moto ou d'un scooter, ce qui peut générer des inquiétudes. Avec Bonnie&Car un mécanicien est présent le jour de la vente pour effectuer les vérifications nécessaires avant l'achat ».

Maxime Grandjean, fondateur Bonnie&Car

1

LE VENDEUR DÉPOSE SON ANNONCE MOTO/SCOOTER

Pour cela, il s'inscrit sur bonnieandcar.com et renseigne les caractéristiques de son véhicule. L'équipe de B&C lui suggère un prix en accord avec le marché. Celui-ci est calculé **en fonction des algorithmes** développés et du **savoir-faire B&C**.

La start-up propose trois tranches de prix en fonction de la vitesse à laquelle la personne souhaite vendre. Le vendeur est cependant libre de fixer un prix différent. Evidemment, plus le vendeur souhaite vendre rapidement, plus le prix se rapproche de ceux pratiqués par les concessionnaires et acteurs de reprise cash. Cependant, même en cas de vente rapide, **B&C s'engage à faire gagner au minimum 500 euros de plus au vendeur**, par rapport à une offre de rachat d'un professionnel. L'annonce est ensuite diffusée sur le site de B&C et multipostée sur de nombreux sites de petites annonces : Le Bon Coin, Paru Vendu, Auto-Moto, L'Argus...

La start-up fonctionne comme un **dépôt vente 100% en ligne** ce qui permet à l'usager de continuer à rouler avec son deux roues le temps de la vente.

<p>Minimum 8 photos</p> <div> <div>Photo principale</div> <div>3/4 face</div> <div>Face</div> <div>Arrière</div> <div>3/4 arrière droit</div> <div>3/4 arrière gauche</div> <div>Côté droit</div> <div>Côté gauche</div> </div>	<p>Pour de belles photos :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choisissez un lieu dégagé • Choisissez un jour ensoleillé • Centrez vos photos • Prenez vos photos en mode paysage : <div> <div> Non</div> <div> Oui</div> </div> <p>DOCUMENTS</p> <div> <div>Carte grise</div> <div>Factures</div> </div>
--	--

UNE PERSONNE EST INTÉRESSÉE PAR L'ACHAT

2

Lorsque qu'un acheteur potentiel se manifeste, l'équipe de Bonnie&Car commence par qualifier ce dernier en discutant de son projet d'achat. Si l'acheteur est jugé sérieux, une vente est organisée. **Dans les 2/3 des cas, la vente se fait dès la première visite.** En effet, les acheteurs sont rassurés par la transparence des annonces et la présence d'un mécanicien le jour de la vente.

3

ESSAI ET ACHAT DU VÉHICULE

A une date convenue, un contrôleur Bonnie&Car retrouve le vendeur en présence de l'acheteur potentiel. Pour cette étape, la startup dispose d'un réseau croissant de **plus de 700 contrôleurs professionnels répartis dans toute la France**. Il vérifie les documents du véhicule puis entame le contrôle qualité. B&C fournit une check-list deux-roues de **60 points de contrôle** ainsi que tous les documents administratifs pré-remplis. B&C veille également à sécuriser le paiement. Les chèques de banque sont ainsi systématiquement vérifiés grâce à **un partenariat avec la Banque de France**.



QUI SONT LES CONTRÔLEURS BONNIE&CAR ?

Les **700+ contrôleurs professionnels répartis dans toute la France** sont tous des mécaniciens auto ou moto. Outre le complément de revenu que Bonnie&Car leur apporte, les mécaniciens sont de véritables passionnés et aiment prodiguer des conseils lors des ventes entre acheteurs et vendeurs. Bonnie&Car recrute en permanence, il suffit de justifier de 2 ans en mécanique pour pouvoir candidater.

<https://www.bonnieandcar.com/agents/postuler>

BUSINESS MODEL

La start-up prend une commission de **250€ par deux roues + 4%** du prix de vente. **Aucun frais n'est à engager** pour bénéficier de l'accompagnement, le service est gratuit et **sans engagement** tant que le véhicule n'est pas vendu.

A PROPOS DE BONNIE&CAR

Lancée début 2016, la start-up **Bonnie&Car simplifie et sécurise la vente d'automobiles et de motos entre particuliers**. Son service d'accompagnement clé en mains, véritable alternative entre la vente à un professionnel et la vente à un particuliers, permet ses clients à de **vendre leur véhicule au juste prix, sans les contraintes** d'une vente de particulier de particulier. Quels que soit l'âge, la marque et l'état du véhicule. La startup Bonnie&Car a choisi ce nom pour évoquer les deux univers auto et moto. « Car » pour automobile bien-sûr, quant à « Bonnie » c'est le surnom qu'on donne à la plus mythique des motos Triumph : la Bonneville !

Bonnie&Car

www.bonnieandcar.com