



---

## ÉTUDE

### LA GUERRE DU DIESEL : QUEL AVENIR, QUEL IMPACT SUR LE SECTEUR DE LA VENTE DE VÉHICULES D'OCCASION

---

Les voitures diesel, vehiculi non grata dans l'Hexagone ? Entre le Diesel Gate, la volonté d'interdire ce type de moteur dans la capitale dès 2024 et la fin des privilèges fiscaux pour le carburant diesel, le marché s'en avère bouleversé ces derniers mois. Bonnie&Car, la plateforme d'accompagnement de vente de véhicules entre particuliers avec tiers de confiance, ressent l'impact de ces mesures chaque jour avec ses clients. Les vendeurs de véhicule diesel sont de plus en plus nombreux sur le marché et font face à une décote importante de leur véhicule, ce qui offre de belles opportunités aux acheteurs.

D'après l'étude<sup>1</sup> menée par la start-up Bonnie&Car les propriétaires d'une voiture diesel sont très nombreux à vouloir se débarrasser de leur véhicule. En effet, sur la plateforme, **85% des vendeurs ont un véhicule diesel**, c'est **beaucoup plus que la proportion de diesel en France (62% environ)**.

---

<sup>1</sup> Étude effectuée sur un échantillon de 1618 clients

Dans le cadre de l'accompagnement de ses clients, la start-up révèle également que **ses conseillers passent en moyenne 20 minutes de plus au téléphone** pour une voiture diesel qu'une voiture essence.



« *Nos vendeurs diesel ne comprennent pas la dévaluation rapide de leur véhicule. La plupart sont restés dans le schéma que le véhicule diesel s'achetant plus cher se vendra plus cher également. Mais ce principe est en train d'être complètement bousculé.* »

Maxime Grandjean, fondateur de Bonnie&Car

Face aux politiques anti-diesel, **la décote est importante** pour ce type de moteur.

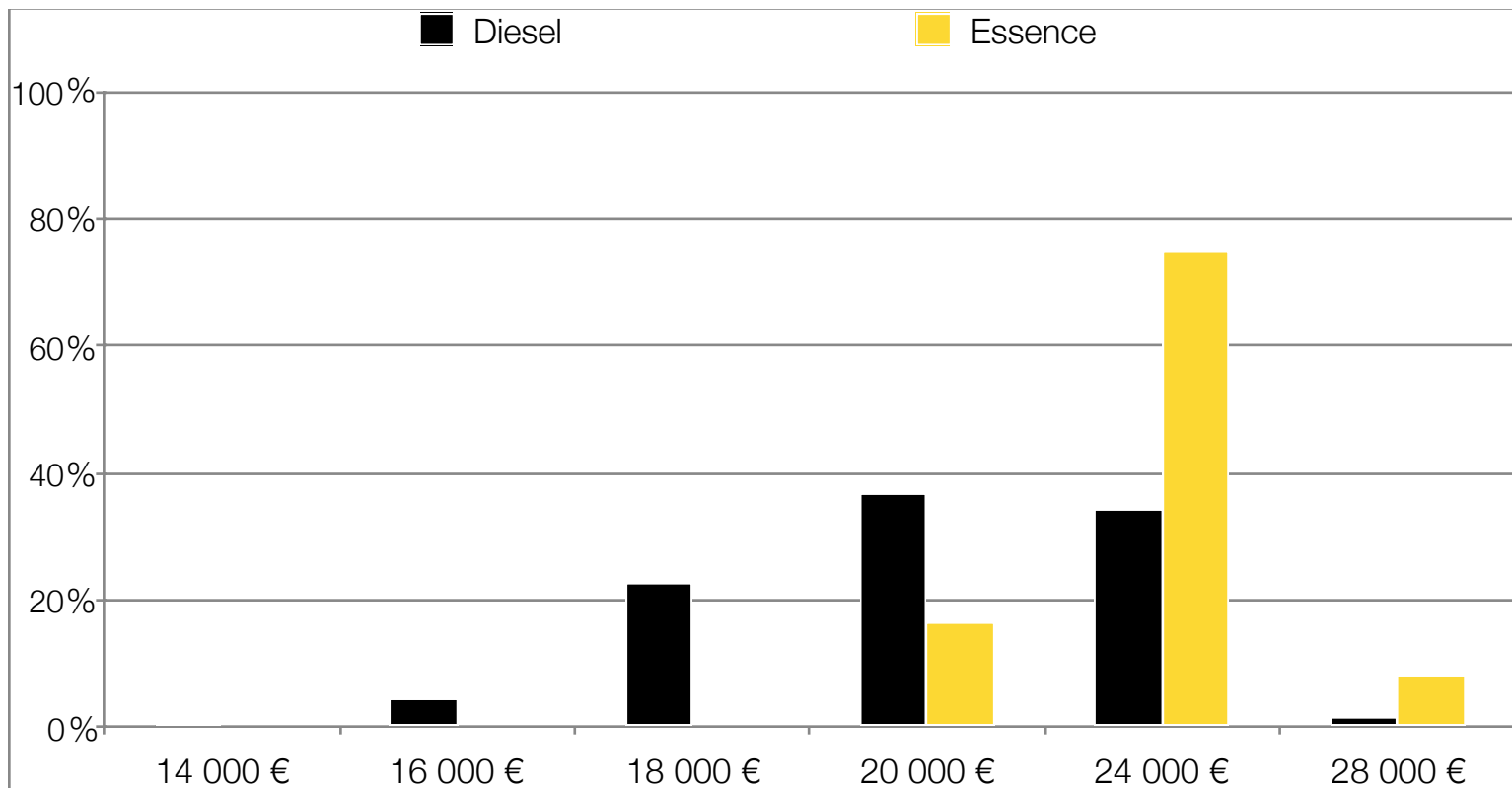
## EXEMPLE N°1 : NISSAN QASHQAI TEKNA DE 2015 ENTRE 50 000 ET 100 000 KM



- **Cote<sup>2</sup> diesel** : 19.000€ - **Cote essence** : 18.500€
- **Analyse** : véhicule recherché qui se vend autour de 18.000€ pour un diesel (-1.000€ par rapport à la cote) et 20.000€ pour un essence (+1500€ par rapport à la côte).
- Se négocie en moyenne 2.000€ de plus en essence qu'en diesel
- **Exemple sur Bonnie&Car** :

<https://www.bonnieandcar.com/voitures-occasion/nissan-1-6-dci-130-tekna-bouches-du-rhone-5298>

**NISSAN QASHQAI TEKNA ENTRE 50 000 KM ET 100 000 KM DE 2015 EN FONCTION DE LEUR PRIX DE VENTE SUR LE MARCHÉ DE L'OCCASION**

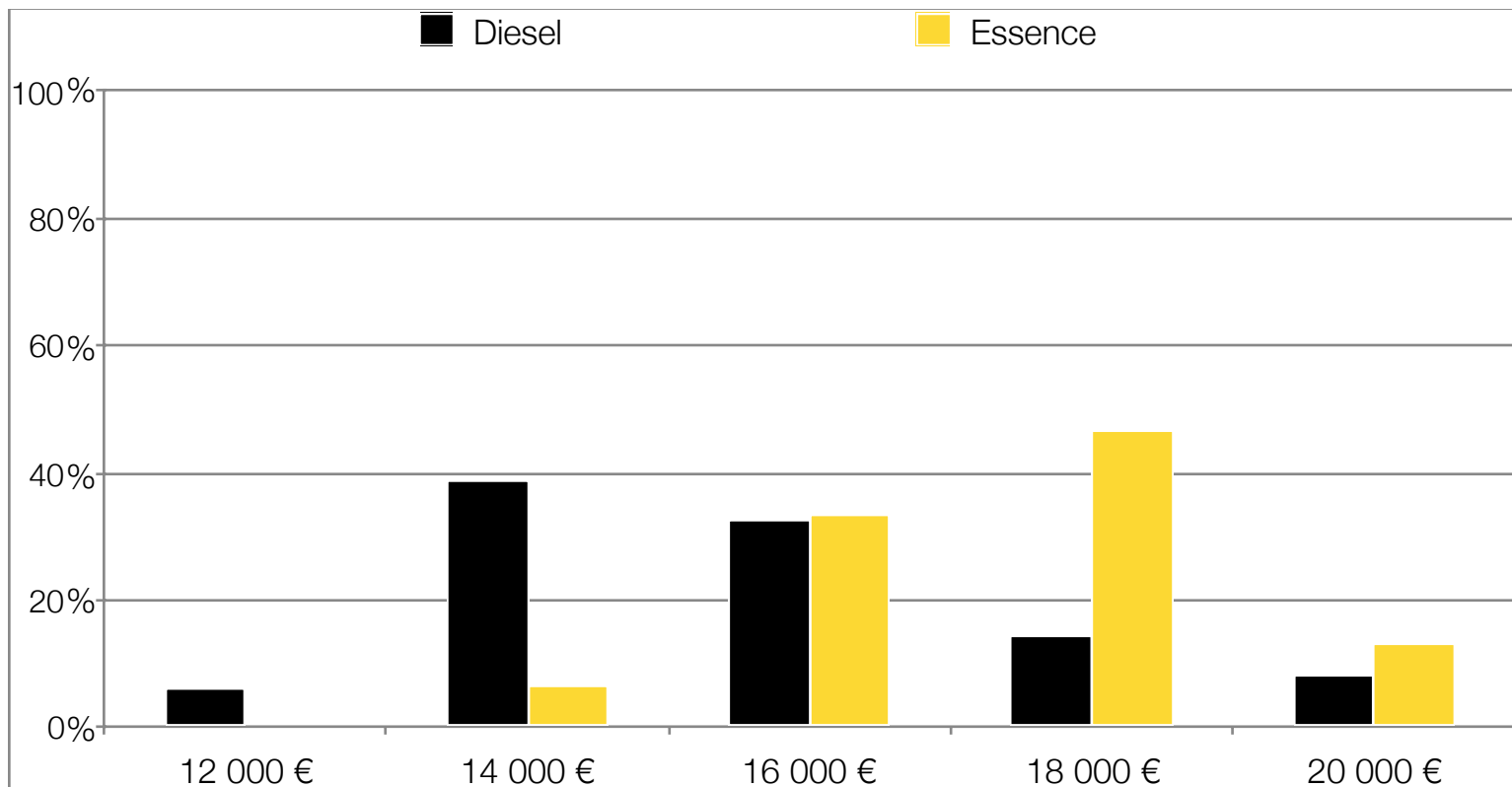


**EXEMPLE N°2 : VOLKSWAGEN COCCINELLE VINTAGE DE 2013 ENTRE 50 000 KM ET 100 000 KM**



- **Cote Diesel** : 15.000€ - **Cote essence** : 13.500 €
- **Analyse** : véhicule recherché qui se vend autour de 13.500€ pour un diesel (-1.500€ par rapport à la cote) et 15.500 € pour un essence (+2.000€ par rapport à la cote).
- Se négocie en moyenne 2.000€ de plus en essence qu'en diesel
- **Exemple sur Bonnie&Car** :  
<https://www.bonnieandcar.com/voitures-occasion/volkswagen-volkswagen-new-beetle-berline-1-6-tdi-vintage-105-cv-vaucluse-4646>

### RÉPARTITION DES VOLKSWAGEN COCCINELLE VINTAGE DE 2013 ENTRE 50 000 KM ET 100 000 KM EN FONCTION DE LEUR PRIX DE VENTE SUR LE MARCHÉ DE L'OCCASION



Il faut en moyenne **6 acheteurs intéressés** pour conclure une vente lorsqu'il s'agit d'un véhicule diesel, **contre 5** pour un véhicule essence. Il faut également compter **une semaine de temps de vente supplémentaire** en moyenne pour un véhicule diesel que pour un véhicule essence.

Les potentiels acheteurs font une **offre inférieure au prix deux fois plus souvent** lorsqu'il s'agit d'un véhicule diesel que si c'est une essence. La **réduction demandée se situe entre 0 et 1.000€ sur un diesel et 0 à 300€ sur une essence.**

Concernant la décote moyenne des véhicules diesel elle est compliquée à obtenir.

*« Dans ce métier il n'existe pas de référentiel clair : chaque véhicule est unique et c'est l'offre et la demande qui définissent le juste prix. Il est loin le temps où une simple côte dans un magazine vous permettait de connaître le prix de revente. C'est d'ailleurs un des intérêts de passer par un service comme le nôtre : être conseillé pour obtenir le VRAI juste prix »*

Maxime Grandjean, fondateur de Bonnie&Car

---

## ANALYSE DE BONNIE&CAR SUR LE MARCHÉ DES VÉHICULES DIESEL

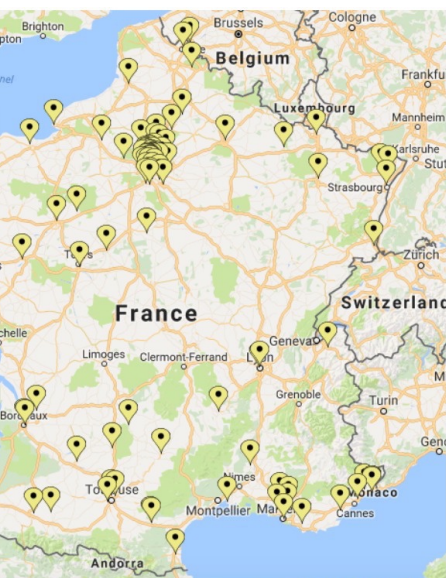
---

*« Si vous êtes acheteur et que vous n'habitez pas à Paris il y a de belles affaires à faire en ce moment... Comparez par rapport au prix du neuf, vous verrez qu'il y a de belles économies à réaliser pour des véhicules en excellent état. En revanche pour un vendeur la période est plus complexe, pas encore catastrophique mais il ne faut pas tarder à s'en préoccuper si vous comptez vendre votre véhicule d'ici quelques mois. Essayez de vous faire accompagner pour éviter de trop brader votre véhicule tout en maîtrisant votre délai de vente. »*

---

### À 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 particulier, permet à ses clients de vendre leur véhicule au juste prix, sans les contraintes d'une vente de particulier à particulier. Et ce, quels que soit l'âge, la marque et l'état du véhicule. La start-up 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 !