

Bonnie&Car



DOSSIER DE PRESSE

2017 - 2018

L'ADN 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 clés en mains, véritable alternative entre la vente à un professionnel et la vente à un particulier, permet à chacun de ses clients de vendre leur véhicule au juste prix, sans les contraintes d'une vente de particulier de particulier. Quels que soient l'âge, la marque et l'état du véhicule. Dans les $\frac{2}{3}$ des cas, la vente se fait dès la première visite car les acheteurs sont rassurés par la transparence des annonces et la présence d'un mécanicien le jour de la vente.



À L'ORIGINE DE BONNIE & CAR

Lancée début 2016, la start-up a été créée par **Maxime Grandjean**, ingénieur diplômé de Centrale Lille et d'HEC Paris, ancien bras droit du CEO de Vestiaire Collective. Maxime Grandjean a été rejoint par **Thibault Lescure** en janvier 2017 en tant qu'associé.



LES CO-FONDATEURS



Maxime Grandjean

Sorti diplômé de l'école d'ingénieurs Centrale Lille puis d'HEC, Maxime Grandjean s'est tout de suite lancé dans l'aventure entrepreneuriale en créant une société de covoiturage dynamique (petits trajets quotidiens en agglomération). Très rapidement, il se rend compte que la masse critique pour réussir un tel projet est trop importante. Commercialement, son entreprise est impossible à faire fonctionner. Maxime rejoint alors l'équipe de Vestiaire Collective où il devient le bras droit du CEO. Sa double casquette stratégique/ingénieur permet d'insuffler de l'agilité à la structure. *“À moi tout seul, j'étais une équipe efficace”* plaisante-t-il. Après cette carrière en accéléré (de stagiaire, il est passé business operation manager puis est rapidement promu directeur mobile avec 40% du CA à gérer), Maxime Grandjean sent que les hautes sphères de la Silicon Valley s'agitent dans le domaine de l'occasion auto. Passionné par l'automobile de par son père, fabricant de concept-cars, il décide de quitter Vestiaire Collective afin d'appliquer le même modèle au secteur auto.

“Je crois beaucoup au modèle de Vestiaire Collective. L'intermédiaire de confiance en bout de chaîne est un modèle d'avenir. Je crois que le marché va se structurer autour de cela, à condition que le bien soit un minimum valorisé”, confie-t-il.



Ingénieur développeur, Maxime Grandjean a entièrement développé les algorithmes de Bonnie & Car. Il a volontairement commencé l'aventure tout seul et effectué les nombreux allers/retours dans toute la France pour les premières ventes de véhicules.

Thibault Lescure

Associé de Maxime Grandjean depuis janvier 2017, Thibault est l'ancien fondateur de lecopilote.fr. La plateforme visait elle aussi à sécuriser les transactions automobiles entre particuliers. Il a rejoint Bonnie & Car pour appliquer le modèle développé par Maxime aux deux roues. Il est diplômé de Toulouse Business School.

LE CONCEPT

BONNIE & CAR PROPOSE UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET EN TROIS ÉTAPES CLÉS

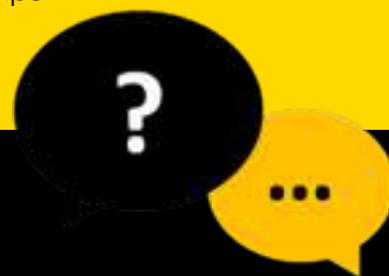
1. Le vendeur dépose son annonce voiture/moto/scooter

Pour cela, il s'inscrit sur [bonnieandcar.com](https://www.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. Évidemment, 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'utilisateur de continuer à rouler avec son véhicule le temps de la vente.



2. Une personne est intéressée par le véhicule

Lorsqu'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

À 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 et 200 points de contrôle pour la voiture**, ainsi que tous les documents administratifs pré-remplis. B&C veille également à sécuriser le paiement. Les chèques de banque sont 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, ils aiment pouvoir apporter leurs conseils lors des ventes entre acheteurs et vendeurs. D'ailleurs Bonnie&Car recrute en permanence, il faut simplement pouvoir justifier de 2 ans de mécanique pour pouvoir candidater : www.bonnieandcar.com/agents/postuler



Parmi les points de contrôle :

- L'identification et la conformité du véhicule (documents, historique des anciens propriétaires),
- L'historique de l'usage du véhicule (cohérence du kilométrage, contrôles techniques, entretien et pneumatiques),
- L'historique des opérations anormales (sinistres et réparations éventuels, vol...),
- Un examen statique de la mécanique et des organes de sécurité
- La vérification de la réalisation de l'entretien du véhicule,
- Un contrôle approfondi de la carrosserie (et de l'intérieur pour les voitures).

Dans 2/3 des cas, la vente est conclue dès la première visite.

BONNIE & CAR, UN SERVICE TRANSPARENT POUR UNE TRANSACTION EN TOUTE CONFIANCE

La start-up vise à éliminer les risques liés à la vente entre particuliers, tout en assurant le meilleur rapport qualité/prix sur le marché. Pour cela, B&C opte pour un accompagnement complet à toutes les étapes de la vente :



30 mn d'échange téléphonique avec le vendeur pour tout connaître de son véhicule

Sélection des vendeurs stricte



Disponibilité par mail, appel ou SMS 6j/7



Recommandation de prix et conseils sur sa vente

Totale transparence sur l'état des véhicules



Conseils auprès des acheteurs sur leur projet



Vérification du sérieux des acheteurs intéressés



Contrôle systématique du moyen de paiement

Planification et organisation de la vente



Prise en charge des formalités administratives et mise en conformité



Grâce à son partenariat avec [Verifiance](#) (service officiel d'accès au Fichier National des Chèques Irréguliers de la Banque de France), les paiements sont 100% sécurisés.



LE MARCHÉ DE L'OCCASION AUTO/MOTO

Peur de se faire arnaquer, d'un vice caché, l'achat d'une voiture d'occasion sur Internet est considéré comme le plus "angoissant" par les Français. **Pourtant, il s'échange entre 4 et 6 millions de voitures d'occasion par an.** Les Français achètent trois fois plus de voitures d'occasion que de voitures neuves !

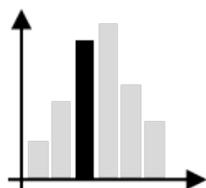
Un ménage français conserve en moyenne son véhicule pendant 5 ans.

Côté moto, 389 697 motos d'occasions ont été vendues en 2016 (source [l'Officiel du cycle](#)) contre 93 035 motos neuves.

Depuis janvier 2017, **Bonnie & Car est la seule start-up à se positionner sur le marché de l'occasion moto.** La start-up propose plus d'une centaine d'annonces de motos en tous genres : scooters, grosses cylindrées, motos de courses, trois roues, etc. Le succès est au rendez-vous, **plus d'une moto sur deux est vendue dans les 30 jours.**



BUSINESS MODEL



La start-up prend une commission de 250€ par moto et de 400€ par voiture + 4% de la vente. Le service (conseils en matière de vente, de prises de photos, de prix, multidiffusion professionnelle, qualification acheteurs, etc.) est gratuit tant que le véhicule n'est pas vendu.

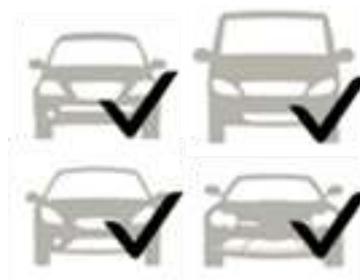
PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT



Dans un premier temps, Bonnie & Car souhaite asseoir sa crédibilité sur le territoire hexagonal. Ensuite, la start-up souhaite développer son service à l'international.

UN SERVICE OUVERT À TOUS

Contrairement aux revendeurs professionnels, **Bonnie & Car accepte tous les véhicules, peu importe le modèle, l'ancienneté et le kilométrage.** La plupart des revendeurs professionnels ont tendance à ne pas accepter les véhicules avec trop de kilomètres car ils sont plus difficiles à revendre. Lorsqu'ils les acceptent, le prix proposé est bien souvent risible et ne correspond pas à la juste valeur des véhicules.



“ De notre côté, nous acceptons tous les véhicules, nous voulons proposer un service universel et considérons que tout véhicule peut se vendre, à condition que le prix soit juste. ”

Maxime Grandjean, fondateur de Bonnie & Car.

UN ACHAT SANS SURPRISE

Le juste prix pour les deux parties

Déterminé par l'expertise de Bonnie & Car et par les algorithmes développés, **le prix de vente résulte d'une analyse précise et approfondie du marché.** B&C compare le véhicule du vendeur avec les millions d'annonces similaires disponibles sur le web. L'estimation prend également en compte l'état du véhicule et la demande pour le modèle.



En moyenne, une personne chez Bonnie & Car revend son véhicule 15% plus cher (1388€) que chez un concessionnaire ou un acteur de reprise cash traditionnel.



Services supplémentaires

Une garantie panne mécanique de 6 mois, au prix de 230€ uniquement pour les véhicules de moins de 15 ans et de moins de 200 000 km est possible en option.

Bonnie & Car propose également le changement de carte grise d'un nouveau véhicule via son partenaire **eplaque.fr**. Enfin, il est possible de financer le véhicule dès 43,35€/mois via leur **partenaire Younited-Credit**.