

YouStock : « En Angleterre, le marché est beaucoup plus flexible qu'en France »

Après s'être implantée dans plusieurs grandes villes françaises, la startup, spécialisée dans le stockage, vient de mettre un pied à Londres grâce au rachat de son concurrent, Stored. Une acquisition qui facilite grandement son intégration.

Temps de lecture : minute

16 février 2024

Née en 2015 à Monaco puis Nice, la startup YouStock, qui propose des solutions de stockage pour les professionnels et les particuliers, s'est peu à peu étendue à Paris, Lyon et Bordeaux avant de rejoindre Bruxelles. Son ambition : devenir leader européen en s'implantant dans les principales capitales européennes. « *Nous proposons une offre clé en main à nos clients, qui sont pour beaucoup des particuliers. Nous nous occupons du transport de leurs meubles et de leurs effets personnels, de l'emballage s'il faut, on réalise un inventaire photos... Et en fonction de ça, on leur propose l'espace de stockage qui correspond exactement à leurs besoins, dans nos propres entrepôts ou chez des partenaires. On peut ainsi proposer des tarifs 30 à 40 % moins cher que le self stockage* », assure Pierre Charvet, le dirigeant.

Pour continuer à s'implanter en dehors de l'Hexagone, YouStock vient d'annoncer sa première acquisition et son implantation à Londres. La startup de 30 salariés vient de racheter son concurrent Stored, qui emploie 4 personnes. « *On cible essentiellement les villes denses et Londres est le plus gros marché européen, quatre fois plus gros que Paris* », indique Pierre Charvet.

50 % de croissance dès 2024

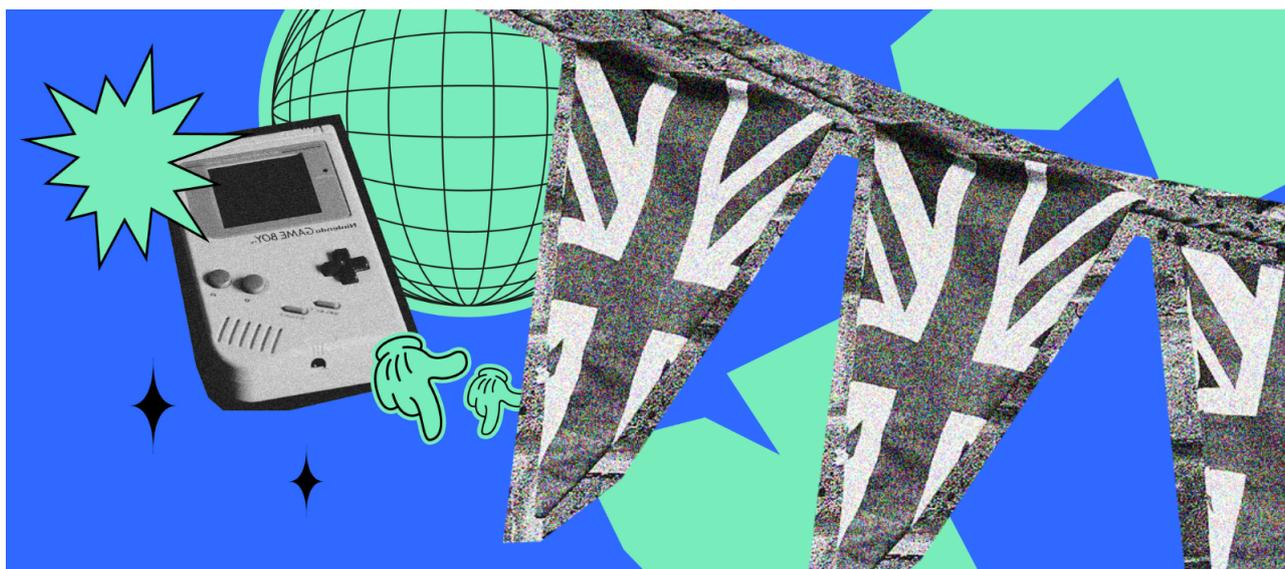
Pour la société, l'objectif de ce rachat était de s'implanter plus facilement sur le marché anglais. YouStock démarre ainsi son activité avec 1000 clients et une société déjà rentable. Mais surtout, cela lui permet de s'adapter beaucoup plus rapidement à la culture locale. *« En terme de business, Stored a une activité similaire à la nôtre donc ce n'est pas trop compliqué. En revanche, il y a un énorme enjeu d'intégration. Il y a de grosses disparités, qui sont plutôt culturelles. »* Avec ce rachat, YouStock acquiert donc une connaissance du marché beaucoup plus facilement. *« La manière d'établir les prix et de faire du marketing est différente, les partenaires de transport fonctionnent différemment. Et la culture de l'emploi n'est pas la même non plus. C'est un marché très dynamique. Nos nouveaux salariés sont super motivés par nos projets de développement pour Stored. »*

Pour le dirigeant de YouStock, le marché anglais est également beaucoup plus flexible que dans l'Hexagone. *« Les Anglais sont très pragmatiques. Ils ressemblent un peu aux Américains de ce point de vue. On va droit au but et il y a plus de possibilités qu'en France. »* Le plus surprenant selon lui ? *« Les réactions des clients. En France, c'est très compliqué de vendre un service sans annoncer un tarif fixe dès le départ. Les gens veulent savoir exactement combien ça va leur coûter. A Londres, si on donne le tarif horaire à un client sans savoir exactement le temps que ça va prendre, ça ne pose pas de problème. »*

Quant au fait que l'Angleterre soit sortie de l'Union européenne ? *« C'est plutôt bénéfique pour nous. Les entrepôts partenaires ont eu tendance à perdre des clients avec le Brexit donc ils sont contents de voir arriver un nouvel acteur et de revendre des espaces de stockage. »*

Un pied en Amérique du Nord d'ici deux ans

Pour développer l'activité de Stored, YouStock souhaite désormais implémenter sa technologie et ses process pour réduire les coûts. Dès 2024, la société vise 50 % de croissance. « *Stored fait les mêmes résultats que YouStock à Paris alors que Londres est quatre fois plus gros. On peut aller beaucoup plus loin* », estime Pierre Charvet, qui envisage, par la suite, de continuer son déploiement en Europe. La startup cible notamment Madrid, Rome, Stockholm et Amsterdam. « *Nous regardons les villes les plus densément peuplées, le prix au m² mais également le pourcentage d'habitant possédant une voiture* », souligne Pierre Charvet, qui teste également son concept à Nantes et Marseille et ambitionne, d'ici deux ans, de mettre un pied en Amérique du Nord.



À lire aussi

Comment s'en sortent les licornes britanniques en 2023 ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Jeromine Doux