

Que devient Yespark, 10 ans après son lancement ?

En 2014, la startup est née dans les couloirs d'une école d'ingénieurs, grâce à trois étudiants. Au départ, l'idée était de mettre en relation les automobilistes résidents, en quête d'un stationnement, et les parkings sous utilisés. Depuis, la société a recruté 85 salariés et s'est internationalisée.

Temps de lecture : minute

30 septembre 2024

« Il y a 10 ans, nous sommes partis d'une idée assez naïve : se garer en ville se transforme souvent en parcours du combattant. » Avec deux amis étudiants en école d'ingénieur, Charles Pfister a décidé, en 2014, de répondre à cette problématique grâce au digital. Leur idée : utiliser une application mobile pour identifier les parkings sous utilisés et permettre aux usagers d'utiliser leur smartphone, comme télécommande, pour les ouvrir. « Au départ, il s'agissait de notre projet de fin d'études. Finalement, il a pris bien plus d'ampleur que prévu », souligne Charles Pfister.

Un service pour les motos, les vélos et les voitures électriques

La startup, baptisée Yespark, a d'abord commencé à étudier toutes les typologies d'acteurs du marché et s'est rapidement rendu compte que les bailleurs sociaux étaient ceux qui avaient la plus grosse problématique de vacance dans les parkings. Puis, grâce à une annonce publiée sur *Leboncoin*, les trois associés ont identifié que la majorité des demandes des automobilistes portait sur des abonnements mensuels de location de

parking. « *Nous avons donc lancé notre marketplace en s'adressant aux automobilistes résidents. Puis nous nous sommes peu à peu diversifiés pour aller attaquer chaque segment de marché* », précise le cofondateur de Yespark. La startup s'est ainsi rapprochée des acteurs de l'immobilier de bureau, des exploitants des parkings publics et même des particuliers. Côté usagers, l'offre a également été étoffée. « *Nous avons lancé un service de location pour motos, pour les professionnels et leur flotte de véhicules mais également pour les vélos et plus récemment pour les véhicules électriques, grâce à des bornes de recharge que nous avons installées*. » Et une nouvelle offre de réservation à l'heure, à la journée ou à la semaine complète le panel.

85 salariés, 45 000 places de parking

Aujourd'hui, Yespark emploie 85 salariés, et propose environ 45 000 places de parking, dans plus de 400 villes en France. « *Notre stratégie a été d'avancer doucement. Nous avons fait le choix de privilégier notre rentabilité, même si, à l'époque, la tendance était plutôt aux levées de fonds et aux projets ambitieux. Nous avons tout fait pour nous autofinancer et ça a fonctionné pendant huit ans* », souligne Charles Pfister. Yespark a réalisé son premier tour de table en 2022. La startup a levé 28 millions d'euros auprès de Ring Capital, de la Banque des territoires et de Sofiouest. « *Ces fonds nous ont permis de structurer notre équipe, d'internaliser certains métiers et surtout de développer notre offre pour les véhicules électriques en équipant les parkings de bornes de recharge* », précise le cofondateur.

S'étendre dans d'autres pays européens

En parallèle, la société a mis un pied à l'international dès 2018, avec l'ouverture de son service en Italie et aux Pays Bas. « *Après un an d'expérimentation, nous avons choisi de fermer les Pays-Bas et d'investir davantage en Italie, où le besoin de digitalisation est beaucoup plus*

important », précise le dirigeant qui envisage également de s'étendre dans d'autres pays européens.

Pour poursuivre son développement, Yespark envisage par ailleurs de continuer à se diversifier sur de nouveaux segments de marché. « *On s'attaque notamment aux parkings relais* », souligne Charles Pfister, qui estime que l'une des clés du succès de Yespark est de s'être concentré sur une chose à la fois. « *L'idée est de ne pas s'éparpiller et de faire en sorte d'être meilleur que les autres dans un domaine précis* », estime-t-il. Concernant l'expansion à l'international, le dirigeant souligne, par ailleurs, que cela doit venir « *après avoir tout prouvé sur son marché domestique.* » Mais le cofondateur tempère : « *c'est notre méthode et elle a plutôt bien marché. Certains font tout l'inverse et cela fonctionne très bien aussi. Ce que je peux conseiller, c'est aussi de ne pas trop écouter les conseils* », lance-t-il.