



YESPARK SE LANCE EN ITALIE

L'APPLICATION FAIT DE TURIN LA PREMIERE SMART CITY DU STATIONNEMENT EN ITALIE

Yespark, le spécialiste de location longue durée de places de stationnement, annonce l'ouverture de son service en Italie avec une première implantation dans la ville de Turin. Fort du succès rencontré par son service en France, cette première opération à l'international marque une étape clé du développement de la start-up et illustre la scalabilité de son business model après seulement quatre années d'existence.

UNE PREMIER CONTRAT AVEC ATC PIEMONTE CENTRALE

Après s'être imposée en France avec plus de 160 bailleurs sociaux partenaires et 25 000 places de stationnement référencées sur son application, Yespark arrive en Italie. La start-up vient de signer un premier contrat avec ATC Piemonte Centrale, acteur de référence dans le logement social à Turin, quatrième plus grande agglomération du pays après Rome, Milan et Naples.

En s'associant à Yespark, ATC Piemonte Centrale devient ainsi le premier bailleur d'Italie à signer un partenariat avec la start-up afin de faire entrer ses places de parking souterrains du centre-ville dans la version italienne de son application créée à cet effet. Les automobilistes piémontais peuvent de leur côté trouver et louer, en quelques clics depuis leur smartphone, leur place de parking.

DUPLIQUER LE SUCCES DE YESPARK EN ITALIE

A l'image de la France, les grandes agglomérations italiennes font face à un réel manque de place de parking disponibles pour faire face à la demande des automobilistes résidents, premiers pénalisés. Et alors que des milliers de places de stationnement privées sont en permanence libres dans les parkings souterrains de Turin, un chiffre qui monte à 2 000 000 places vacantes à l'échelle du pays, Yespark dispose d'un potentiel de développement particulièrement élevé.

« Ce contrat est symbolique car c'est notre premier succès hors de France, mais nous sommes d'ores et déjà en discussion avancées avec de nombreux autres bailleurs partout en Italie et pour lesquels notre solution a beaucoup de sens et répond à des enjeux forts », explique **Thibaut Chary, co-fondateur de Yespark**.

UN MODELE ECONOMIQUE UNIQUE SCALABLE A VOLONTE

Si Yespark peut entamer aujourd'hui sa stratégie d'internationalisation, avec pour premier objectif de s'imposer sur le marché italien, c'est grâce à son business model qui fait son succès en France. Depuis sa création, la start-up a privilégié un positionnement marché exclusivement orienté vers la location longue durée par abonnement mensuel des emplacements de parking appartenant aux bailleurs sociaux afin d'en optimiser l'occupation.

Cette approche unique dans l'écosystème des start-ups françaises du stationnement, consistant à s'appuyer sur les bailleurs sociaux détenteurs de milliers de places vacantes, a fait ses preuves. Elle donne en effet à Yespark la rentabilité et la solidité financières nécessaires pour passer à la vitesse supérieure en se lançant en Italie de manière sécurisée.

« Après avoir réussi à imposer notre modèle unique en France, nous disposons à présent de toutes les clés nécessaires pour élargir notre horizon et dupliquer notre service de manière tangible et sécurisé à d'autres pays d'Europe où le potentiel marché est tout aussi important qu'en France », poursuit **Thibaut Chary**.

Rentable depuis son lancement, Yespark entre ainsi dans le cercle très fermé des start-ups qui ont le potentiel de s'implanter à l'étranger rapidement.



A propos de Yespark

Créé en 2014 par Thibaut Chary et Charles Pfister, [Yespark](#) est le spécialiste de la location longue durée de places de parking. S'appuyant sur une plateforme particulièrement ergonomique, la société est présente dans plus de 350 communes et dispose d'un parc locatif de plus de 25 000 places de parking. Plus de 160 bailleurs sociaux font d'ores et déjà confiance à Yespark pour valoriser leurs actifs grâce aux atouts de l'économie collaborative.

