

# Malgré la crise, la solution de stockage YouStock double son chiffre d'affaires en 2020

*Avec sa solution mêlant optimisation de l'espace et flexibilité, YouStock démocratise le stockage d'objets en proposant des prix accessibles à toutes et tous. Lancée sur le marché parisien début 2020, la startup a connu une belle croissance malgré la pandémie et compte déjà s'attaquer à Lyon d'ici la fin de l'année.*

Temps de lecture : minute

---

18 mars 2021

Les prix de l'immobilier se sont envolés au cours des cinq dernières années. Dans les grandes métropoles comme Paris ou Lyon, on constate une augmentation de 25% au mètre carré. D'autres villes majeures comme Nice sont aussi impactées (+10,7%). Résultat, les citoyens sont obligés de composer et de vivre dans des espaces toujours plus restreints. Partant de ce constat, Alexis Bouresche et Jacopo Marzocco lancent en 2015, Youstock, un service de stockage qui permet de stocker en quelques clics ses effets personnels.

## Supprimer les principaux freins au stockage

Imaginé en 2015, le concept de YouStock a été commercialisé dès 2016 en région Provence Alpes Côte d'Azur. *"Avec notre solution, nous avons voulu gommer tous les freins que rencontrent les clients lorsqu'ils souhaitent stocker leurs effets personnels"*, résume Alexis Bouresche. Ce qui se traduit par deux actions : le déploiement d'une solution en ligne qui permet aux clients de réaliser les démarches quand ils le souhaitent et un service de récupération à domicile des objets en question. *"Le futur client*

*prend rendez-vous sur notre plateforme en ligne. Nous venons ensuite à son domicile pour effectuer l'inventaire - via des photos - et récupérer les objets à stocker. Nous attribuons ensuite un QRCode à chaque objet" , détaille le PDG. Si le client veut récupérer un ou plusieurs objets, il effectue sa demande en ligne et ses biens lui sont livrés sous 48 heures.*

Pour réduire les prix et réussir à toucher un panel de clients très large, les deux associés ont travaillé sur l'optimisation des rangements. *"Nous avons développé un algorithme qui permet de connaître le volume exact que le client aura besoin de mettre en stockage. C'est un élément essentiel à prendre en compte puisque les autres solutions de stockage comme le self-stockage imposent une surface fixe peu importe la quantité d'effets personnels stockés. De ce fait, YouStock est aujourd'hui en moyenne 40% moins cher que le self-stockage" ,* ajoute Alexis Bouresche.

Grâce à ce système, la startup réussit à proposer des tarifs accessibles à partir de 3 euros par mois - avec ou sans abonnement -, ce qui lui a permis de conquérir des populations aux revenus plus modestes comme les étudiants ou les retraités. *"Nous répondons à des besoins saisonniers de stockage comme les vêtements d'hiver ou le matériel de ski mais aussi à l'envie de certaines personnes de conserver des objets à valeur sentimentale. Que l'on soit étudiant, jeune actif ou que l'on s'installe en maison de retraite, YouStock s'adapte à votre besoin pour vous accompagner dans chaque étape de votre vie" ,* précise Pierre Charvet (COO).

## Le confinement ralentit la croissance mais pas le besoin

Comme de nombreuses entreprises, YouStock a malheureusement dû faire face à un arrêt total de son activité mi-mars 2020. *"Nous avons reçu un arrêté ministériel interdisant notre activité de mars à mai. Heureusement, nous avons un modèle de stockage par abonnement, ce*

*qui nous a permis de continuer à percevoir des revenus" , reconnaît Alexis Bouresche. Si la startup a réussi à tenir le cap, c'est aussi parce qu'elle avait obtenu fin 2019, un Prêt Innovation de la Caisse d'Épargne de 250 000 euros. "Nous avons pu consolider notre équipe Produit et Tech pour travailler sur notre plateforme, ce qui nous a permis de nous lancer à Paris en février 2020 où nous avons connu un succès immédiat" , admet Pierre Charvet, COO.*

Mais les trois mois d'inactivité ont ralenti la croissance et creusé légèrement la trésorerie de la startup qui a dû contracter un prêt garanti par l'État (PGE) de 200 000 euros auprès de la Caisse d'Épargne afin de combler la perte sur les 3 mois de confinement. *"Il leur manquait un peu de trésorerie en attendant leur prochaine levée de fonds et ils avaient besoin d'un PGE pour absorber la perte de leur croissance liée au Covid. C'est un besoin uniquement lié au Covid, pas à la structure de l'entreprise. Nous connaissons la startup depuis longtemps et son modèle de click and collect à domicile est vraiment très intéressant" , explique Ugo Minguet, chargé d'affaires Néo Business à la Caisse d'Épargne Côte d'Azur. Grâce à ces aides, la startup a multiplié son chiffre d'affaires par deux en 2020.*

## Les entreprises, un marché à conquérir

Si l'entreprise s'est d'abord lancée sur le marché des particuliers, l'année précédente lui a démontré qu'elle avait aussi une carte à jouer sur le marché du B2B avec les entreprises. *"Avec le confinement et le télétravail, les sociétés ont réagencé leurs locaux et revu leurs besoins. Pour faire des économies, certaines ont choisi de prendre des bureaux plus petits. Elles ont besoin de conserver une partie de leurs meubles ou de leur matériel hors de leurs bureaux" , constate Pierre Charvet. Des garages monégasques ont aussi choisi ce service pour stocker leurs pneus.*

*"Nous n'avons pas encore commencé à marketer le B2B mais la plateforme que nous avons initialement structurée pour le B2C répond aussi à des problématiques rencontrées par les entreprises"* , ajoute Pierre Charvet. En 2021, la startup va creuser les besoins BtoB et identifier les verticales où leurs propositions de valeurs seraient les plus pertinentes. Elle travaillera également sur la consolidation de sa croissance à Monaco, en région PACA, à Paris et en Île-de-France avant d'ouvrir d'autres villes comme Lyon d'ici la fin de l'année.

*Maddyness, partenaire média du dispositif Néo Business de la Caisse d'épargne*

---

Article écrit par Maddyness, avec la Caisse d'Épargne