

TERRITOIRES

YESCAPA RACHÈTE SON CONCURRENT ESPAGNOL AERAVAN

MIKAEL LOZANO



Spécialiste de la location entre particuliers de camping-cars, fourgons et vans aménagés, Yescapa annonce à La Tribune le rachat de son concurrent espagnol Aeravan. La startup bordelaise poursuit ainsi son expansion européenne. La forte croissance enregistrée sur ces derniers mois la positionne dans une situation d'équilibre global de ses activités sur son périmètre européen.

Yescapa poursuit ses emplettes. Née au sein de l'Auberge numérique pilotée par Bordeaux Unitec, la startup annonçait en mars dernier avoir fait l'acquisition de Locationcampingcardeparticulier.com, un des pionniers français de ce segment de la consommation collaborative. Cette fois-ci, c'est en Espagne qu'elle boucle une opération de croissance externe avec la reprise d'Aeravan. Dans le premier cas, Yescapa mettait la main sur une société en fort déclin. Dans le second, la startup bordelaise rachète un acteur important en Espagne, avec qui elle a longtemps été en concurrence frontale, mais qui n'a pas réussi à atteindre assez vite la taille critique nécessaire pour espérer prospérer.



Focalisé, à ses débuts, sur la location entre particuliers, Aeravan a pivoté en 2015 en intégrant une flotte professionnelle à son offre. La question de la reprise d'un effectif sur place ne s'est pas posée, les associés d'Aeravan optant pour une aventure entrepreneuriale totalement différente. Quant à Yescapa, elle étoffe sa flotte avec 250 véhicules de loisirs supplémentaires tout en développant d'autres projets clés comme la collaboration avec des entreprises de location professionnelle partenaires d'AeraVan, sur un marché espagnol qui est le premier sur lequel elle s'est positionnée hors de France. La société fondée en 2012 par Benoit Panel et Adrien Pinson annonce aujourd'hui comptabiliser 75.000 utilisateurs de sa plateforme en Espagne (sur 250.000 au global) et un millier de véhicules sur les 6.500 dénombrés au total.

LEADER EUROPÉEN... ET À L'ÉQUILIBRE

Employant 42 salariés au plus fort de son activité, forcément saisonnière, et 35 le reste de l'année, Yescapa annonce par ailleurs enregistrer depuis le début de l'année une augmentation de 52 % du nombre de demandes de location par rapport à 2018. Une croissance bienvenue qui, conjuguée à une baisse importante du coût d'acquisition client, donne de la stabilité à la startup, présente dans l'Hexagone, en Espagne, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Italie et au Portugal : "*Nous étions déjà rentables en France sur notre marché domestique mais aujourd'hui, nous sommes à l'équilibre au global*", affirme Benoit Panel. Les pays où l'entreprise est bien installée couvrant les pertes dans celles où elle est active depuis peu. Revendiquant la place de leader européen de la location de véhicules de loisirs entre particuliers, Yescapa disait en mars dernier être "*sur le chemin de la rentabilité globale*". Elle y arrive un peu plus tôt que prévu et ne prévoit pas de s'arrêter là, recherchant d'autres opportunités sur les marchés où elle est positionnée et mutant progressivement en "*place de marché de voyages nomades*" en mettant également un pied dans la vente de véhicules d'occasion.

Lire aussi : [L'international : ce que les startups doivent savoir avant de se lancer](#)