

4ÈME TOUR

TECH | Onepark stationne avec un quatrième industriel

Déjà financé par Keolis, ADP et Accor, le service de réservation de places de stationnement, désormais aussi éditeur de logiciels et fournisseur de matériels s'ouvre à TotalEnergies lors d'un tour de 13 M€ remontant à l'été 2024.

Par Baptiste Rubat du Méric

Publié le 29 oct. 2025 08:22, mis à jour le 29 oct. 2025 14:14 | 695 mots



Onepark poursuit sa route de start-up financée uniquement ou presque par des industriels. Un itinéraire singulier emprunté par le service de réservation de places de parking depuis bientôt dix ans, avec Keolis, ADP via son fonds *corporate* et Accor. L'entreprise refait le plein de capital cette fois chez TotalEnergies, apportant plus de la moitié d'une opération à laquelle se joignent les trois groupes déjà actionnaires. Les 40 M€ annoncés incluent plusieurs types de financement, y compris des emprunts divers, étalés dans le temps. L'annonce particulièrement différée constitue une autre particularité de ce tour de table, puisque la partie en fonds propres remonte en effet à fin juin 2024 pour un montant autour de 13 M€ comprenant une partie de secondaire.

30 M€ de chiffre d'affaires



David Vanden Born, Onepark

Les dirigeants connaissaient TotalEnergies depuis 2019 et la banque d'affaires Translink les a accompagnés dans leurs négociations avec l'énergéticien. « Aucune discussion n'a eu lieu avec des fonds car nous tenions à rester dans la droite ligne de notre stratégie consistant à créer un écosystème capitalistique ouvert à des industriels avec qui nous signons des accords commerciaux. Nous l'avons fait d'abord avec des

partenaires nous apportant leur inventaire de places de stationnement, et désormais TotalEnergies renforce notre place de marché côté demande en élargissant significativement notre base de clients potentiels », commente David Vanden Born, co-fondateur en 2014 avec Gilles Latouche. Après un an d'intégration technique, les 2,3 millions de porteurs de la carte Fleet de TotalEnergies, des clients professionnels, peuvent depuis l'été l'utiliser pour réserver un stationnement en ligne. De quoi envisager pour Onepark, revendiquant 2,7 millions d'utilisateurs réguliers, de doubler son chiffre d'affaires en 2029, à 60 M€, contre 30 M€ en 2024.

Équilibre en 2025

Le partenariat avec le fournisseur d'énergie permet aussi de limiter les dépenses en marketing, sachant que l'acquisition de clients représente le plus gros poste de coûts de la start-up. Alors qu'elle a dû se restructurer à cause des difficultés liées à la pandémie, le recours aux aides publiques (PGE, exonérations de charges, chômage partiel...) a remplacé les levées de fonds, dont [la dernière de 14 M€ remonte à 2019](#) sans compter 10 M€ en obligations convertibles en janvier 2020. L'année 2025 devrait être celle du point mort. Son réseau compte 3 500 parkings, pour moitié déjà publics à commencer par Effia (Keolis) et ADP, et pour moitié non accessibles au grand public initialement, comme ceux d'hôtels. Sur le marché français, ses deux principaux concurrents n'en forment plus qu'un, puisque [Yespark a racheté Zenpark en début d'année](#). Onepark se distingue par une présence plus internationale, dans 500 villes de huit pays d'Europe. Depuis son bureau barcelonais, l'entreprise de 70 personnes, implantée aussi à Paris et à Toulouse pour l'équipe technique, se positionne en Espagne, Belgique et Suisse, ses marchés clés avec la France, mais aussi en Allemagne, Italie, Pays-Bas et Portugal, des pays où elle avait réduit la voilure après le Covid.

Nouvelle offre d'éditeur de solutions

L'essor de la start-up parisienne concerne aussi son offre, puisqu'elle ne se limite plus à la réservation de places de stationnement. Les propriétaires de parkings privés peuvent accéder désormais à une solution alliant logiciel Saas et matériel pour faciliter l'exploitation de l'espace. Avec « Flow », hôteliers et entreprises gèrent ainsi leurs parcs, y compris pour leurs propres clients ou salariés, avec des boîtiers de lecture de plaques, d'ouverture de barrières et de solutions de paiement. L'opérateur de bornes de recharge Electra fait partie des premiers clients via une API. En se faisant éditeur et fournisseur technologique, Onepark se donne un relais de croissance mais aussi un moyen de toucher des propriétaires pas encore présents sur sa place de marché. Il n'exclut pas le recours à des acquisitions, ayant regardé naturellement le dossier Zenpark, se disant bien positionné, en tant qu'acteur le plus paneuropéen, pour consolider un marché encore fragmenté à l'échelon du continent.

AUTOMOBILE

E-COMMERCE