

COMMUNIQUÉ DE PRESSE
PARIS, LE 15 JUIN 2021



Visuels HD : <https://www.dropbox.com/sh/fq4dcfic4xbaw2j/AACdshOSuDs9J62YEckXxQHda?dl=0>

ZENPARK lance PLUG&SHARE pour partager les bornes de recharge et exploiter 250 hubs de recharge dans 5 ans

Zenpark, le pionnier et leader du Parking-as-a-Service, révolutionne une fois de plus le secteur de l'immobilier de parkings en lançant aujourd'hui la solution Plug&Share. Plug&Share s'adresse aux professionnels de l'immobilier (promoteurs, bailleurs sociaux, foncières de bureaux, hôtels, syndicats de copropriétés...) qui souhaitent déployer un service efficace de recharge pour véhicules électriques tout en limitant leurs investissements.

En capitalisant sur son expertise de pointe dans les technologies de partage des places de parking, Zenpark a conçu et développé une solution qui permet de partager n'importe quelle borne de recharge privée entre plusieurs utilisateurs grâce à la possibilité de réserver des créneaux de recharge sur la borne. Ainsi, Plug&Share répond aussi bien aux exigences d'un service de recharge en parking privé qu'en parking ouvert au public (parking partagé et parking mutualisé – ou smart parking).

Plug&Share a déjà convaincu des bailleurs sociaux (Batigère en Ile-de-France, Groupe 3F), des entreprises (CCI Paris Ile-de-France), des copropriétés (ASL de l'écoquartier Danube, ASL de l'écoquartier Smartseille) et des promoteurs immobiliers (Eiffage Immobilier). Avec le lancement de Plug&Share, Zenpark débute cette activité de bornes de recharge partagées avec 40 points de charge dans des parkings à Paris, Marseille et Strasbourg. Fort de ce lancement, la société vise le déploiement et l'exploitation de 250 hubs de recharge en zone urbaine d'ici à 2026.

LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE DURABLE PASSE PAR LE PARTAGE DES BORNES DE RECHARGE

Alors que le nombre de véhicules électriques a grimpé de 130% en moins de 3 ans, celui des bornes de recharge n'a progressé que de 50%. Le besoin d'un maillage dense du territoire en bornes a bien été compris par le gouvernement qui s'est fixé l'objectif de **100 000 bornes sur le territoire d'ici fin 2021**. Cet objectif est encore loin d'être atteint avec seulement 30 000 points de recharge ouverts au public à l'heure actuelle. Il s'agit dorénavant d'intensifier les déploiements de bornes ouvertes au public, notamment dans l'immobilier de quartier qui recouvre les immeubles résidentiels, de bureaux, commerciaux, ou mixtes. Pourquoi ? D'abord parce que la voirie n'y suffira pas, mais également parce que, **pour 90 % des propriétaires de véhicules électriques, le domicile représente le lieu de recharge principal** (étude ENEDIS juillet 2020).

Pour démocratiser le véhicule électrique, il s'agit donc de **déployer les bornes de recharge au plus près du lieu de résidence ou du lieu de travail**. Et cela peut se faire de manière intelligente et durable sans devoir installer autant de bornes de recharge qu'il n'y a d'utilisateurs. Comment ? Grâce au déploiement d'un **réseau de bornes de recharge partagées, ouvertes aux résidents et aux employés du quartier, comme à un public visiteur** qui peut venir y recharger son véhicule de façon ponctuelle. Ce modèle du hub de recharge en parking est d'autant plus attractif à développer qu'il constitue une **source de revenus pour les propriétaires du parking**, qu'il peut bénéficier d'aides dans le cadre du **programme Avenir** (la prime pour borne partagée est désormais majorée jusqu'à 2 700 € par borne) et qu'il est en parfait accord avec la **volonté des municipalités de réduire drastiquement le stationnement de surface tout en favorisant la mobilité décarbonée**.

William Rosenfeld, PDG et Cofondateur de ZENPARK : « *Au début de ce projet, nous étions déjà convaincus de la nécessité d'adapter les parkings à l'évolution de la mobilité électrique. La question était de savoir si Zenpark pouvait apporter une vraie valeur ajoutée à l'écosystème. Nous ne voulions pas être un vendeur supplémentaire de bornes. Nous avons alors discuté avec tous les acteurs de la chaîne de valeur. L'enjeu sur lequel se focaliser est apparu comme une évidence : maximiser le taux d'usage ! Pourquoi ? Parce qu'une borne privative montre un taux d'usage d'environ 3% en moyenne. Autrement dit, elle n'est utilisée que 43 minutes par jour ou moins d'une journée par mois pour satisfaire à l'usage d'un véhicule électrique. Le modèle actuel du déploiement de bornes en parking privé, 1 borne pour 1 véhicule, est donc une absurdité. Dans un immeuble, c'est comme si l'on avait un ascenseur par appartement. Cela fait 10 ans que l'on améliore notre technologie de partage des places de parking, dont Plug&Share a très directement bénéficiée. Tous les acteurs de l'écosystème, sans exception, nous encouragent dorénavant à déployer Plug&Share car c'est le sens de l'histoire que de partager les bornes de recharge. Avec la démocratisation du partage, nous pensons pouvoir déployer et exploiter dans les 5 prochaines années près de 250 hubs de recharge.* »

AVEC PLUG&SHARE, ZENPARK VISE L'EXPLOITATION DE 250 HUBS DE RECHARGE DANS LES PARKINGS MUTUALISÉS D'ICI À 2026

Zenpark est le leader du parking mutualisé (ou smart parking) en France. Avec une **dizaine de projets déjà en exploitation et près de 150 projets remportés en partenariat avec les 30 promoteurs immobiliers les plus prestigieux**, Zenpark est devenu la référence du secteur en quelques années seulement. Ces grands parkings privés (en général entre 500 et 1 000 places) qui sont conçus pour mutualiser tous les usages – copropriétaires du parking, résidents et employés du quartier, clients des commerces et entreprises de proximité – sont aussi ouverts au public pour accueillir tous les visiteurs ponctuels. Là encore, le partage est au cœur du fonctionnement de ces parkings nouvelle génération dans lesquels Zenpark est aussi l'exploitant.

Avec les évolutions réglementaires et d'usages qui nourrissent à marche forcée la transition au tout électrique, **les promoteurs et copropriétés des ensembles immobiliers qui intègrent des parkings mutualisés ont chargé Zenpark de les accompagner pour la mise en place et l'exploitation de bornes de recharge**. La solution Plug&Share les a immédiatement séduits. Trois raisons principales expliquent cet engouement.

- **Les coûts.** Il s'agit tout d'abord de répondre à la demande des copropriétaires qui souhaitent avoir accès à un service de recharge tout en maîtrisant les coûts pour la copropriété. La possibilité donnée à chacun de réserver simplement un créneau de recharge et donc de partager l'usage des bornes, conduit à réduire le nombre de bornes nécessaires pour une qualité de service supérieure. C'est donc des coûts d'installation et d'exploitation en moins pour la copropriété.
- **Les tarifs.** Ensuite, la faculté de partager les bornes entre les copropriétaires et les visiteurs augmente d'autant le taux d'usage de ces bornes, ce qui permet de mieux rentabiliser l'infrastructure tout en proposant des tarifs de recharge extrêmement compétitifs. Pour les copropriétaires, c'est un forfait mensuel de 20 € pour une consommation annuelle de 1 MWh. Pour les visiteurs, deux possibilités sont offertes, une recharge à la réservation ou à la demande. À titre d'exemple pour une journée : un tarif à partir de 25 € qui inclut la recharge sur réservation et le stationnement ou un tarif de recharge à la demande qui dépend directement du fournisseur de recharge du client auquel vient s'ajouter le prix du stationnement Zenpark.
- **La valorisation.** Enfin, la possibilité de combiner des bornes partagées sur réservation à recharge classique (7,4 kW) avec des bornes en libre-service interoperables à recharge rapide (22 kW ou 50 kW) permet de mettre en exploitation des hubs de recharge. Ces hubs de recharge génèrent du chiffre d'affaires pour la copropriété et participent à la durabilité de la construction, ce qui renforce la valorisation de l'actif immobilier.

Aujourd'hui, plus un seul projet de parking mutualisé ne sort de terre sans une solution pour la recharge de véhicules électriques. Au regard de la dynamique des projets remportés par Zenpark en France, **l'ambition de la société est de déployer et exploiter près de 250 hubs de recharge en zone urbaine dans les parkings mutualisés, d'ici à 2026.**

À PROPOS DE ZENPARK

Lancée en 2013 par William Rosenfeld (PDG), Fabrice Marguerie (Directeur Technique) et Frédéric Sebban (Directeur Business Development), ZENPARK est le leader du Parking-as-a-Service. ZENPARK valorise l'immobilier de parkings en digitalisant les parkings et en les connectant à des services de mobilité partagée et décarbonée. La société commercialise des offres B2B et B2C :

- Zenpark Pro (B2B) - À destination des professionnels, Zenpark Pro propose un one-stop-shop qui adresse tous les enjeux d'optimisation des parkings : monétisation des parkings pour les bailleurs (Zenpark Pro Share), mutualisation des usages pour les promoteurs et collectivités (Zenpark Pro Smart), optimisation des places pour les entreprises et foncières (Zenpark Pro Flex), et partage et réservation des bornes de recharge électrique pour tous (Zenpark Pro Plug&Share).
- Zenpark (B2C) - À destination du grand public, l'application mobile Zenpark permet à tout automobiliste ou motard de réserver une place de stationnement dans plus de 200 villes de France et de Belgique, de façon instantanée ou à l'avance. L'accès au parking privé partagé se fait directement via l'application mobile et permet de bénéficier des meilleurs tarifs du marché.

Aujourd'hui, ZENPARK c'est : 1 000 parkings en exploitation, 280 bailleurs et entreprises clients, 450 000 utilisateurs, 150 projets Smart City remportés avec les 40 plus grands promoteurs immobiliers, 92% de taux de satisfaction utilisateurs et 1 500 tonnes d'émission de CO2 économisées chaque année. ZENPARK participe ainsi chaque jour à améliorer durablement la mobilité en ville pour tous et bâtir la smart city.

CONTACT PRESSE

[Logos et visuels HD](#) | francois.cosme@zenpark.com | 07.69.68.64.02