

Contacts Presse

Montpellier, le 18 janvier 2022

Mots-clés : INTERNATIONAL / START-UP

Agence C3M
Tél. : 06 60 97 24 00

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

La start-up Sharvy démarre l'année 2022 à l'international

▪ De retour du CES, Sharvy (ex MyCarSpot) confirme le succès de sa stratégie d'internationalisation et envisage pour 2022/2023 l'implantation d'un bureau aux Etats-Unis. ▪ Les recrutements (5 postes) vont se poursuivre à la technique et au service client pour suivre la montée en charge.

Un doublement du CA en 2021 et une accélération de la progression pour 2022

Sharvy finit l'année en forte croissance, en doublant son CA, en avance de phase sur son business plan. Elle a été, à l'évidence portée par la crise sanitaire, car elle a su accompagner les mouvements de réorganisation des entreprises tous ces derniers mois.

Son application, qui se centrait à l'origine sur la **gestion collaborative des parkings**, a étendu ses fonctionnalités aux postes de travail et aux places de cantine.

Elle a ainsi pu fournir à beaucoup d'entreprises qui ont été bousculées dans leurs habitudes, **une application totalement en phase avec leurs préoccupations** du moment : Sharvy permet de maîtriser la circulation des équipes dans les locaux, et permet aussi de s'engager dans la réduction des frais locatifs immobiliers (notamment avec le **flex office et le télétravail** qui permettent de réduire la surface des bureaux, et donc de gagner des m²).

Les projets se sont donc **élargis fonctionnellement, et multipliés** tout au long de l'année 2021. Aujourd'hui, la solution de gestion intelligente des places équipe 40.000 utilisateurs et pas loin de 100.000 m².

La clientèle est centrée sur les grands comptes et les ETI multisites, avec des signatures comme **Airbus ou Safran**, par exemple.

Sharvy, une application Win-Win côté salariés et entreprise

En rapprochant l'offre et la demande, l'application Sharvy améliore le confort de vie dans les locaux, le service rendu aux salariés, et optimise les ressources de l'entreprise, tout le monde y gagne !

« La percée de Sharvy s'explique par le faible coût de l'application, sa facilité d'implantation et d'adoption et le ROI quasi immédiat prévisible chez nos clients. Notre application digitale permet de connaître, et donc de prévoir, les besoins d'espaces partagés tout au long de l'année. A terme, le parking peut être mieux dimensionné, le restaurant d'entreprise peut commander les bonnes quantités. Autrement dit, **les ressources sont ajustées !** », explique Stéphane Seigneurin, Président de Sharvy.

Cap à l'Ouest et à l'Est

Le chiffre d'affaires de Sharvy a augmenté de **100 % en 2021**.

Il est prévu d'accélérer le mouvement en accentuant le développement de l'export, qui devrait **représenter 50% du chiffre d'affaires en 2023** (pour 30% aujourd'hui), en particulier grâce à la conquête de nouveaux pays, tels que **l'Allemagne et les États-Unis**.

Stéphane Seigneurin, Président de Sharvy, commente : « *Nous réalisons en réalité notre plan stratégique, étape après étape. La levée de fonds, réalisée fin 2020, devait justement financer ces ambitions internationales, comme le changement de logo et de nom opérés à l'automne dernier, et les subventions reçues de la Région Occitanie.* »

Le CES sur lequel Sharvy était présent pour la première fois, a permis de tester le marché international à grande échelle, de prendre des contacts directs vers des partenaires d'implantation aux Etats-Unis, et de rencontrer des décideurs venus des 4 coins du monde. Une présence qui crédibilise encore la démarche de conquête internationale.

Sharvy revient donc du CES avec une belle **confiance** en sa feuille de route : elle mettra les moyens pour défendre son leadership sur **un marché mondial où la concurrence n'existe pas réellement, et où les besoins d'optimisation dans les entreprises sont en tout point identiques à ceux trouvés en France**.

A propos de Sharvy (ex MyCarSpot)

Permettant la gestion intelligente des espaces partagés en entreprise – parking, bureaux, cantines...-, Sharvy a déjà séduit de grands comptes tels que La Mutuelle Générale, JC Decaux, Lavazza, Merck ou Onet... Elle est déjà utilisée quotidiennement par 40 000 personnes.

Lancée sous le nom de MyCarSpot, l'entreprise a accéléré sa croissance récemment grâce à l'élargissement de sa proposition de valeurs.

Elle a levé 1,2 M d'euros en 2020 pour financer son développement international. Elle vise 2M€ de chiffre d'affaires d'ici trois ans. Sharvy est installée dans l'Hérault, à Montpellier (région Occitanie), au sein du Business & Innovation Center (BIC), incubateur d'entreprises innovantes classé parmi les 5 meilleurs au monde.

Elle est membre de la French Tech Méditerranée et du cluster d'entreprises numériques Digital 113.

En savoir plus : <https://www.sharvy.com>