



QUESTIONS À...

STÉPHANE SEIGNEURIN, CEO DE SHARVY

L'Automobile & L'Entreprise : Quel bilan 2023 pour Sharvy ?

Stéphane Seigneurin : Sharvy a connu une très forte croissance l'an passé, en France et à l'international puisque nous sommes aujourd'hui présents dans 10 pays, avec un bilan comptable en hausse de 80 %. Nos clients, entreprises et collectivités, font majoritairement appel à nos services de gestion du parking, qui représentent 80 % de notre activité à ce jour. Il y a un fort besoin d'optimisation du stationnement, lié au développement de la mobilité électrique et à la mise en place du télétravail qui requiert des solutions plus souples et digitalisées.

A&E : Quelles sont les nouveautés ?

SS. : L'intégration poussée des véhicules électriques en parc nous a amenés à développer une solution de pilotage des bornes de recharge. Le déploiement de l'outil a commencé fin 2023 avec pour objectif de simplifier l'expérience utilisateur. Ce nouvel item est accessible via les applicatifs Sharvy et découle des obligations de prééquipement, et bientôt d'équipement, des parkings d'entreprise.

A&E : Comment cela se concrétise-t-il ?

SS. : Nous avons d'abord noué un partenariat de distribution avec le fabricant de bornes Go-E. Nous vendons leurs bornes, attractives commercialement parlant, avec des puissances de recharge de 11 ou 22 kW. Pour le pilotage, le gestionnaire de parc a de son côté une vision complète de l'activité de

“ L'intégration poussée des véhicules électriques en parc nous a amenés à développer une solution de pilotage des bornes de recharge. ”

charge sur son portail. Désormais, nous réfléchissons à des scénarios de recharge à domicile, prolongement de la vie professionnelle, à travers des partenariats avec des fabricants de bornes comme Wallbox. Nous avons aussi des discussions avec le Gireve pour être totalement interopérables.

A&E : Avez-vous d'autres projets de développement pour 2024 ?

SS. : Ce scénario autour des bornes va nous animer pour l'année. Nous continuons aussi

à développer l'international avec une nouvelle couverture et des clients au Portugal ou à Dubaï, ou encore en Allemagne où nous recrutons pour nous accompagner. Nous estimons une croissance de +50 % de notre chiffre d'affaires à l'international cette année. Sharvy se développe enfin dans la réservation de toutes sortes de ressources. Les entreprises ont davantage besoin de flexibilité pour gérer l'ensemble des fonctionnalités. Nos offres se transforment, avec la possibilité de les baser sur le nombre d'utilisateurs. D'ici le second trimestre, de nouvelles fonctionnalités vont faire leur apparition comme la réservation de vélos ou de trottinettes en ce qui concerne la mobilité, mais aussi la possibilité de réserver une salle de pause ou des salles de réunions pour la gestion de l'environnement de travail.

A&E : Quels sont vos objectifs ?

SS. : Après une belle année 2023, nous restons prudents et nous visons une croissance positive comprise entre 30 et 40 % pour 2024. L'activité est très soutenue et nous annoncerons de nouveaux partenariats dans le courant de l'année ●

Propos recueillis par Leslie Auzèrny