



Série Start-up

La solution de Mateusz Wojdylo s'adresse aux hôtels, entreprises et propriétaires immobiliers désireux de générer de nouveaux revenus grâce aux places de parc sous-utilisées.



Une gestion intelligente du stationnement

La **start-up ShareP** valorise les places de parc inutilisées en les rendant réservables en temps réel. Un moyen de générer de nouveaux revenus, aussi pour les hôtels.

Laetitia Grandjean

Mateusz Wojdylo ne voulait pas louer une place de parc au mois s'il en avait l'usage que trois jours par semaine. C'est ainsi qu'est née la start-up ShareP en 2020. Incubée à l'EHL, elle compte parmi ses clients des acteurs de l'hôtellerie comme Ibis Style et Visionapartments ou des grandes entreprises comme Google, Swisscom, UBS. Son ambition? Transformer le stationnement en un atout stratégique, aussi à l'échelle d'une ville, comme c'est déjà le cas à Bâle.

Votre solution pour révolutionner le monde de l'hospitalité:

ShareP digitalise la gestion du stationnement et rend les places de parking inutilisées réservables en temps réel. Pour les hôtels, cela signifie une gestion plus intelligente du parking mis à la disposition des clients et des collaborateurs, de nouvelles sources de revenus et une réduction de la charge opérationnelle.

Votre histoire, vos débuts:

L'histoire est assez simple: je cherchais à résoudre mon propre problème. Je voulais payer le stationnement en fonction de l'usage réel plutôt qu'à un tarif fixe. Pour cela, j'ai développé la première version de notre technologie. Une fois mise en ligne, elle a rapidement trouvé son public. Elle est devenue un succès en quelques mois. Peu après, des entreprises comme Google nous ont contactés, séduites par une solution simple, sécurisée et compatible avec tous types d'infrastructures dans leurs bâtiments.

Un exemple concret:

Avec une chaîne d'appart'hôtels, ShareP a permis d'assurer la disponibilité pour les clients tout en monétisant la capacité inutilisée. Résultat: nous sommes parvenus à générer +361% de revenus liés au stationnement en un an sur un site à Zurich.

Votre plus belle réussite jusqu'ici:

ShareP est déjà actif dans toute la Suisse et en Europe. À Bâle, nous menons le premier projet pilote de ce type à l'échelle d'une ville dans le monde, en collaboration avec le canton et de grands propriétaires immobiliers tels que Swisscom, UBS, PSP, LONZA et d'autres.

Vos clients potentiels:

Hôtels, appart'hôtels, gestionnaires d'actifs et propriétaires immobiliers cherchant à générer de nouveaux revenus en optimisant leurs actifs existants.

Vos tests grandeur nature:

Nous opérons déjà pour Visionapartments, City Pop, Ibis Style et Adagio. Nous fournissons un service multilingue à des utilisateurs de plus de 26 pays.

Votre parcours et lien à l'hospitalité:

Notre équipe combine des expertises en immobilier, en technologie et en hôtellerie, avec notamment des anciens de l'EHL. Nous connaissons donc à la fois les défis opérationnels et les attentes clients.

Votre plus grand défi:

Grandir rapidement tout en maintenant un haut niveau de qualité produit et de satisfaction client. Recruter les bons profils reste la clé pour y parvenir.

Votre plus grande erreur:

De ne pas avoir intégré plus de personnes dans l'entreprise assez tôt pour aider à structurer et rationaliser les processus internes. Une autre a été, au tout début, d'avoir brièvement écouté des personnes se disant très bien connectées, mais qui ne l'étaient pas réellement.

Votre conseil à d'autres startupeurs:

Concentrez-vous uniquement sur les gains ou les économies pour vos clients. Sauf si vous êtes milliardaires, restez sur des modèles B2B et oubliez le B2C.

Votre prochain objectif:

Maintenir une croissance supérieure à 400% tout en structurant l'équipe et notre organisation interne pour soutenir ce rythme.

Votre vision et ambition à long terme:

Redéfinir la perception et la gestion du stationnement dans l'immobilier. Après le succès du projet pilote de Bâle, nous visons une expansion mondiale en transformant le stationnement en un actif stratégique.

Carte d'identité:

Nom de la start-up: ShareP AG
Fondateur: Mateusz Wojdylo
Pays d'origine: Suisse
Année de création: 2020
Taille de la start-up: 32 employés
Incubateur: EHL Innovation Hub, depuis 2022
Financement/budget: non divulgué
Levée de fonds prévue: oui, en 2025, montant non défini.
Commercialisation: région DACH
Nombre de clients: B2B – plus de 200
Autres chiffres clés: croissance annuelle supérieure à 450%
Contact: growth@sharep.ch

sharep.ch

«La solution offerte par ShareP participe à rendre les villes plus propres et la mobilité plus durable sans nécessiter de nouvelles constructions»

Andrea Monti
 CEO de EHL Next-EHL – Innovation Hub

Dans cette série, nous présentons des start-up incubées à l'Innovation Hub de l'EHL à Lausanne et au sein du pôle d'innovation Spark de l'école hôtelière Les Roches à Crans-Montana.