



Communiqué de presse
Albertville, 12 septembre 2018

Vakario, la pépète savoyarde s'exporte à l'international

Vakario est une entreprise du secteur numérique basée à Albertville qui s'exporte avec succès à l'international. Malgré les avantages offerts par la région, le fondateur se pose aujourd'hui la question de la nécessité de délocaliser son siège à Paris pour favoriser l'expansion de l'entreprise.

D'Albertville à Montréal

Tout commence au début des années 2000, lorsque David Grandadam devient directeur d'une école de ski dans les Alpes françaises. Frustré par les limites de l'agenda papier, il décide de mettre à profit ses connaissances en informatique pour créer un planning consultable depuis n'importe quel ordinateur ou smartphone. Le bouche à oreilles aidant, l'outil est rapidement adopté par d'autres professionnels. David décide alors de créer l'entreprise Vakario en Savoie pour développer et commercialiser son logiciel Yoplanning.

L'équipe, malgré des moyens financiers limités, réussit le pari d'ouvrir deux bureaux à l'international à Bruxelles et Montréal. Elle touche ainsi une clientèle répartie dans le monde entier : Japon, Vietnam, Nouvelle-Calédonie, Suisse, Italie, Espagne, France et en particulier au Canada où elle connaît un succès grandissant.

La région Auvergne Rhône-Alpes, terreau fertile pour la création d'entreprise

Avoir vu le jour en Savoie s'est révélé être un atout pour l'entreprise : proximité avec la plupart de ses clients et prospects, accès aux aides Régionales, qualité de vie qui permet d'attirer et retenir les talents et des facilités de transports.

“Toutes les conditions sont ici réunies pour faciliter l'amorçage d'une entreprise.

L'environnement y est propice et l'accompagnement de la Région est suffisant pour démarrer son activité. De plus, dans notre cas, être dans les Alpes est un véritable atout quand on s'adresse aux professionnels du tourisme, du loisir et du sport. La région attire des vacanciers du monde entier et des sportifs de tous niveaux.” s'enthousiasme le fondateur de Vakario.

“Maintenant, en ce qui concerne la phase de développement, c’est plus compliqué.” Même s’il souhaite rester en Rhône-Alpes, David se pose la question de délocaliser son siège à Paris pour avoir les moyens de passer à la vitesse supérieure.

Province contre capitale ?

Depuis quelques mois, Vakario fait face à des concurrents nationaux et internationaux qui se sont développés rapidement grâce à d’importantes levées de fonds. Pour intéresser les professionnels du capital-investissement, David constate qu’il faut bien souvent être établi dans une grande capitale : “ J’ai l’impression que les regards des investisseurs français sont principalement tournés vers Paris. Les entreprises de province doivent se battre trois fois plus que les autres pour exister et paraître crédibles à leurs yeux. Quand on arrive péniblement à lever quelques dizaines de milliers d’euros en région, ce sont des centaines voire des millions d’euros qui sont proposées aux startups parisiennes.”

Le fondateur de Vakario ne perd cependant pas espoir : “ Je crois en un changement de paradigme. A l’heure où le monde se digitalise, où les distances ne sont plus un problème et le bien-être des salariés est central, être en région semble enfin être vu comme un atout et non pas comme un frein. L’économie de la nation se joue aussi en région.” conclut-il.

Vakario en chiffres

- 2006 : création de la société
- 2015 : sortie du logiciel Yoplanning
- Implantation physique dans 3 pays (France, Canada, Belgique)
- Clientèle dans 6 pays (Japon, Vietnam, Nouvelle-Calédonie, Suisse, Italie, Espagne, France et Canada)
- 20 millions d’euros de chiffre d’affaires ont transité via l’application Yoplanning en 2018

En savoir plus

Site internet de l’entreprise : vakario.com

Site internet de du logiciel Yoplanning : yoplanning.com

Contact



David Grandadam
david@vakario.com
+33 458 10 00 27