

smartVR, le spécialiste de l'esport en réalité virtuelle, lève 2 millions d'euros

La startup propose une offre « clé en main », permettant aux professionnels du loisir d'ouvrir leur propre arène d'esport en réalité virtuelle. Cette levée devrait lui permettre de passer de 200 salles à plus de 1000 dans le monde.

Temps de lecture : minute

6 juin 2019

Créée en janvier 2018, smartVR s'est rapidement imposée sur le marché de l'esport en réalité virtuelle. La startup cofondée par Jean Mariotte, Sarah Tirmarche, Stéphanie Belle et William Klein propose une offre " clé en main " permettant aux acteurs du loisir (parcs d'attractions, etc.) d'ouvrir leur propre arène d'esport en réalité virtuelle. " *Au départ, nous sommes un studio, nous ne vendions donc que la licence de nos jeux mais nous nous sommes rapidement rendus compte que nos clients, bien que très intéressés par la réalité virtuelle, n'avaient pas les connaissances techniques pour implanter eux-mêmes cette technologie dans leur offre. Depuis que nous proposons l'offre 'clé en main', nous sommes devenus beaucoup plus attractifs "*, constate Jean Mariotte.



À lire aussi

Comment la France veut prendre le virage de l'esport

Il semblerait, en effet, que cette stratégie porte ses fruits. SmartVR ouvre une nouvelle salle tous les mois et souhaite, à moyen terme, passer de 200 salles dans le monde à plus de 1000. Un déploiement rendu possible par une levée de deux millions d'euros récemment conclue, majoritairement auprès du fonds spécialisé Trust Esport qui réalise ainsi son premier investissement.

<https://www.youtube.com/watch?v=zyYyZQyF5A8>

Conquérir de nouveaux marchés pour passer

à l'échelle

Cet apport permettra également à la jeune pousse, qui compte aujourd'hui 21 salariés, de renforcer ses équipes : " *On va recruter une dizaine de personnes d'ici la fin de l'année et une cinquantaine à horizon 2020* ", dévoile Jean Mariotte qui ajoute chercher plutôt des profils de business developers dans le but de passer à l'échelle, notamment en renforçant la présence de smartVR à l'étranger. " *Aujourd'hui nous sommes présents dans de nombreux pays avec notre offre de licence mais seulement en France et en Belgique sur la partie 'clé en main'. Nous souhaitons vivement faire croître cette activité, particulièrement aux États-Unis où la demande est forte et où notre produit n'a pas besoin d'adaptation* ", explique l'entrepreneur qui pense que, dans un second temps, l'un des cofondateurs s'expatriera sur ce marché-clé.



À lire aussi

Pourquoi les acteurs traditionnels s'intéressent soudainement à

l'esport

Autre axe de développement envisagé par smartVR : la *VR at home*. Si, pour l'instant, la startup estime que le marché des particuliers n'est pas encore prêt pour accueillir l'esport en réalité virtuelle, elle est consciente du potentiel du BtoC dans ce secteur. " *Nous avançons pour l'instant en BtoB mais nous nous tenons prêts pour les particuliers. Tout ce que nous développons sera facilement transposable pour une offre orientée BtoC* ", assure le cofondateur de la startup, dans les starting blocks.



Article écrit par Antoine Garbay