

Les Hôtels (Très) Particuliers réinventent le concept de maison de campagne

Dans les Yvelines, la PME propose une alternative à la résidence secondaire avec des établissements mêlant confort hôtelier et ambiance familiale. Une réponse à l'envie croissante des citadins de s'évader sans les contraintes de la propriété.



Avec un taux de remplissage de 80 %, Les Maisons de Campagne prévoient d'ouvrir plusieurs nouveaux sites d'ici à 2028. (Photo DR)

Par [Lamia Barbot](#)

Publié le 13 mars 2026 à 15:00 Mis à jour le 13 mars 2026 à 15:55

Profiter d'une maison de campagne sans les contraintes de la propriété. C'est l'idée qui a guidé Matthieu Evrard, PDG du groupe Les Hôtels (Très) Particuliers, lorsqu'il a lancé en 2019 « Les Maisons de Campagne ». Le premier établissement a ouvert [dans les Yvelines](#), au château de Villiers-le-Mahieu, quelques mois avant le Covid. « *C'est un hôtel sans être un hôtel* », résume le fondateur de cette entreprise parisienne de 650 salariés qui exploite également plusieurs établissements en France, parmi lesquels La Folie Douce à Chamonix (Haute-Savoie), [Bellevigne Bourgogne](#), l'hôtel Arnold à Itterswiller (Bas-Rhin) ou les hôtels de montagne Le Monétier et Le Rock Noir dans la vallée de Serre Chevalier (Hautes-Alpes).

Le concept se retrouve [à mi-chemin entre l'hôtel et la maison de famille](#). « *On a voulu recréer, dans un cadre hôtelier, l'expérience d'un week-end chez des amis à la campagne* », décrit l'entrepreneur. Dans cette grande bâtisse qui peut accueillir jusqu'à 200 clients, chacun a sa chambre mais partage de grands espaces de vie, où l'on peut se

retrouver autour d'une cheminée, laisser les enfants jouer librement, le tout, « *sans les contraintes de la propriété* ».

« Les citadins ont envie de se ressourcer hors des villes le temps d'un week-end, mais il y a, en toile de fond, une évolution des mentalités autour de la résidence secondaire : faut-il encore posséder une maison de campagne pour en profiter ? Ou suffit-il simplement d'en avoir l'usage, ponctuellement ? », questionne Matthieu Evrard.

Intuition juste

Face à ces interrogations, l'entrepreneur semble avoir fait preuve d'une intuition juste, le château de Villiers-le-Mahieu affichant complet tous les week-ends au point de l'inciter à ouvrir un second établissement fin 2021, toujours dans les Yvelines, à Saint-Germain-en-Laye ; où il transforme [une maison de retraite](#) en une nouvelle maison de campagne XXL avec une cinquantaine de chambres.

Les repas sont proposés sous forme de buffet pour que les familles puissent manger à leur rythme, toujours loin des codes traditionnels de l'hôtellerie. L'idée est de recréer l'atmosphère d'une maison de campagne en formule tout compris, où les clients peuvent prendre un café ou utiliser les équipements sportifs sans avoir à donner leur numéro de chambre ou sortir leur carte bancaire.

« Il n'y a ni courses à faire ni menus à imaginer. Les clients n'ont pas à se soucier d'ouvrir ou de fermer la maison : tout est pensé pour leur simplifier le séjour », plaide Matthieu Evrard, fier d'avoir « révolutionné l'hôtellerie de loisirs ». D'autant que le modèle fidélise : près de 30 % de la clientèle revient plus d'une fois par an.

Toute l'année, le taux de remplissage atteint les 80 % (hors dimanche), un succès qui encourage le groupe à poursuivre son expansion sur un marché où il ne rencontre presque aucun concurrent direct. La PME, qui affiche un chiffre d'affaires autour de 50 millions d'euros, prévoit plusieurs ouvertures d'ici à 2028, en conservant la même formule : de grandes demeures situées à environ une heure de Paris, de vastes espaces communs, des jardins et une offre d'activités spécialement pensée pour les enfants.

Lamia Barbot