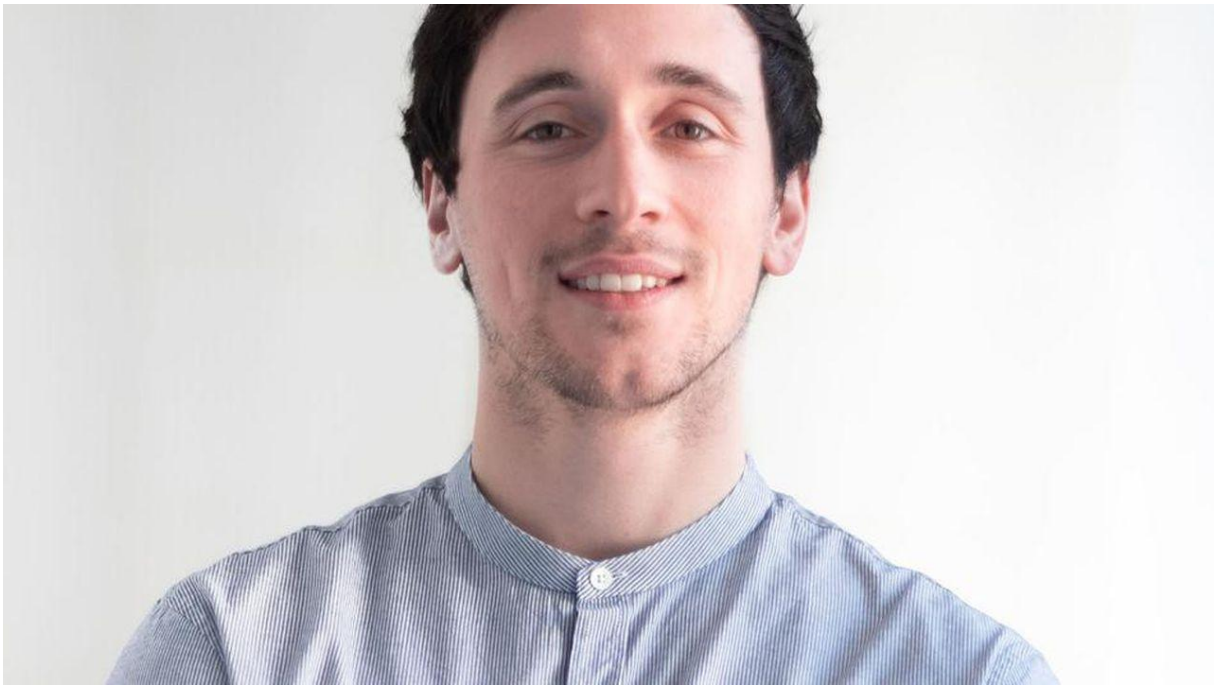
Nicolas Furlani, 2.500 bars au menu

Ce centralien est le cofondateur de la plateforme Privateaser, qui recense à ce jour 2.500 bars et restaurants privatisables pour des événements de groupe.



Nicolas Furlani (Photo Privateaser)

Par Julie Le Bolzer

Publié le 5 oct. 2026 à 08:00

A toute chose malheur est bon. Et Nicolas Furlani n'est pas du genre à se départir de son pragmatisme. Le jeune homme, qui a cofondé Privateaser avec Alexandre Paepegaey, rencontré sur les bancs de Centrale garde la tête froide. Leur application permet aux particuliers et aux entreprises de privatiser des lieux de réception. *« La crise du pouvoir d'achat et les coupes de budgets dans les organisations redirigent les réservations vers les bars et les restaurants plutôt que les grandes salles »*, observe ce Montalbanais d'origine, Parisien d'adoption, pas fâché de son virage vers le petit événementiel opéré lors de « la catastrophe » du Covid.

A l'époque, la jeune pousse, fondée en 2014, voit grand. Elle vient d'acquérir un concurrent, YouShould. Et elle s'est lancée dans le recensement d'hôtels, pas seulement pour la location d'espace mais aussi pour réserver des nuitées. Las ! Avec la crise sanitaire, Privateaser *« passe du jour au lendemain à zéro euro de chiffre d'affaires »*.

7 millions d'utilisateurs

« Pour nous en sortir, nous nous sommes remis de la dette sur la tête et focalisés sur les indépendants », raconte cet entrepreneur de 35 ans, d'un abord réservé malgré sa carrure athlétique.

Son credo : aider les gérants d'établissement à émerger face aux chaînes hôtelières ainsi qu'à se digitaliser. D'où la création d'un autre outil, Joy, pour générer devis et factures, *« car la visibilité ne suffit pas, il faut être autonome dans sa gestion »*. Résultat, l'ensemble

réalise à ce jour 120 millions d'euros de volume d'affaires avec 70 collaborateurs répartis entre des bureaux à Paris et Barcelone.

Revendiquant 7 millions d'utilisateurs par an, en France, en Espagne et en Belgique, Privateaser compte 2.500 bars et restaurants inscrits, depuis le rooftop jusqu'à la guinguette de village.

Un avenir de trader

« Nous avons même un bar de Montauban », glisse cet enfant du Sud-Ouest, qui s'est entendu dire des milliers de fois la réplique de Lino Ventura dans « Les Tontons flingueurs » (« on ne devrait jamais quitter Montauban »).

Lui en est parti. Elevé « avec trois grandes sœurs », ce fils d'une garde d'enfants et d'un peintre en bâtiment évoque pudiquement « des moments parfois précaires ». Entre autres petits boulots, il a ramassé l'ail et le maïs. Quand il décroche son ticket pour Centrale Paris, il se rêve en trader et « manque de confiance ».

La donne va changer. En stage dans une tour de la Défense, il constate que *« même en y mettant toute (s) on énergie »*, il n'aura pas d'impact sur l'entreprise. À l'inverse, une expérience à Shanghai chez le tuilier-briquetier Terreal, où il prend la main *« sur le planning de l'usine »*, lui inocule le virus de l'entrepreneuriat. Il est donc étudiant quand il met Privateaser sur les rails, *« pour intégrer une approche d'ingénieur dans un marché poussiéreux où les informations des bars et restaurants n'étaient pas structurées »*.

Passée par l'incubateur de son école et accompagnée par Yvan Wibaux, cofondateur d'Evaneos, la start-up a levé plus de 10 millions d'euros depuis sa création.

« Une machine à créer du collectif »

« Il n'a pas peur de partir devant pour ouvrir le chemin, mais il est une machine à créer du collectif », jauge Alexandre Paepegaey, qui voit là un écho à son passé de rugbyman.

De fait, que ce soit à Montauban pendant ses jeunes années, dans le pays de Galles lorsqu'il effectuait un stage ouvrier sur une ligne de production de composants électroniques ou au sein de l'équipe des anciens de Centrale, cet ailier, parfois arrière, a été biberonné à l'ovalie.

Mais c'est de ses grands-parents italiens que ce bec salé tient son patronyme, et son goût pour « les lasagnes et gnocchi faits maison ». Pour l'heure, les réservations émanant d'entreprises représentent environ 40 % de l'activité de Privateaser, *« pour des afterworks, repas d'équipe et autres événements de team building »*, dit cet ingénieur au fait des tendances technologiques. Aussi, il l'assure, *« si Privateaser est une marketplace, nous sommes prêts à pivoter vers le modèle d'agent d'IA »*.