

Tourisme : la start-up HomeExchange en route pour les 33 millions d'euros de revenus

La société, qui avait racheté son concurrent américain en 2017, propose de l'échange de maisons entre particuliers. Elle devrait boucler l'année avec un chiffre d'affaires en croissance de 45 %.



HomeExchange vient de passer le cap des 200.000 membres. (HomeExchange)

Par [Camille Wong](#)

Publié le 10 déc. 2024 à 08:35 Mis à jour le 10 déc. 2024 à 08:47

Rares sont les start-up à avoir Cameron Diaz et Kate Winslet comme ambassadrices, même de manière indirecte. En 2006, dans le film « The Holiday », les deux actrices échangent leurs maisons - l'une nichée dans la campagne anglaise, l'autre au coeur de Los Angeles - pour se remettre de ruptures amoureuses. Il n'en fallait pas plus pour mettre un coup de projecteur sur le concept.

Quelques années plus tard, en 2011, naît la plateforme française [Guest To Guest](#). Fait atypique, elle rachète en 2017 HomeExchange, son concurrent américain à l'époque plus gros que lui, pour environ 30 millions d'euros.

Depuis, la start-up affiche une trajectoire solide, et devrait clôturer l'année entre 32 et 33 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit une progression de 45 %. La société indique être rentable, avec une marge d'environ 15 %, précise Charles-Edouard Girard, le cofondateur, aux « Echos ».

Croissance externe

L'une des innovations de la start-up repose sur son modèle économique. Là où la plupart des plateformes, comme Airbnb, prélèvent une commission, HomeExchange fait le choix de l'abonnement annuel, à 160 euros. Elle vient de passer le cap des 200.000 abonnés, dont un tiers en France, devant l'Espagne et les Etats-Unis. Un modèle aussi moins soumis aux soubresauts réglementaires.

« La société a atteint une taille critique, où la liquidité et le volume d'offres des maisons sont un facteur clé de succès dans son modèle. A l'image d'un BlaBlaCar, quand la profondeur de l'offre est suffisante, cela permet d'avoir une grande proposition de valeur », analyse Mohamed Abdesslam, directeur-associé chez Ternel (ex-MAIF Avenir), fonds au capital de la start-up.

Surtout, HomeExchange s'émancipe de la marchandisation des logements. Sur la plateforme, seulement des particuliers et aucun professionnel. « Ce serait inintéressant pour eux, ils ne pourraient pas gagner d'argent », renchérit Charles-Edouard Girard, qui, pour se développer, s'est positionné en consolidateur avec 8 acquisitions de concurrents à travers le monde. L'absence de professionnels facilite aussi le service après-vente, avec des utilisateurs qui ont tendance à être plus respectueux des logements et moins tatillons sur les détails.

Sortie de la crise sanitaire

Toutes les initiatives n'ont, en revanche, pas rencontré le succès escompté. L'année dernière, la start-up avait lancé le Welcome Club, un service de location de résidences secondaires sur invitation, avant de l'abandonner cette année. « Le principe du club restait compliqué, avec un faible volume. Aussi, il était difficile de lutter contre la location, et d'en proposer en même temps », glisse l'entrepreneur.

Celle d'HomeExchange, la plus importante, a duré deux ans et a pris fin juste avant la crise sanitaire de 2020. « Le modèle d'abonnement et l'aspect très communautaire ont fait que nous n'avons pas eu d'importante perte. Perte récupérée dès la deuxième année, et avec très peu de turn-over des utilisateurs », souligne le chef d'entreprise. Il dirige environ 130 personnes, avec des bureaux un peu partout, notamment aux Etats-Unis, en Espagne ou encore en Croatie.

La start-up reste néanmoins une goutte d'eau au regard d' [Airbnb et de ses 9,9 milliards de dollars de revenus en 2023](#). L'échange de logement, qui attire notamment les jeunes et les familles, doit encore gagner en notoriété pour s'imposer dans les usages. Un travail auquel s'attelle la start-up, à travers diverses opérations de communication. Et peut-être qu'un jour, ce ne sera plus sur Airbnb, mais sur HomeExchange, qu'on réservera le fameux cottage de Kate Winslet dans « The Holiday ».

Camille Wong