

Le Collectionist, 1700 demeures, 150 pays, pour vous servir vos vacances sur un plateau d'argent

Avec plus de 1 700 maisons, châteaux, îles, manoirs, riads, ou encore palais disponibles dans 150 destinations, Le Collectionist est devenu en moins de trois ans une référence sur le marché de la location de biens de luxe entre particuliers. Retour sur la croissance exponentielle de la startup avec Max Aniort, l'un de ses fondateurs.

L'histoire de la startup Le Collectionist est celle d'Olivier Cahané, Max Aniort et Eliott Cohen-Skalli. Convaincus qu'un voyage dans une maison particulière est toujours plus personnel qu'un séjour en hôtel, mais pourtant conscients que le secteur pâtit d'un véritable déficit de confiance, de transparence et de lisibilité, les trois jeunes entrepreneurs décident de fonder Le Collectionist en 2013.

Leur crédo : améliorer l'expérience client sur le marché des logements particuliers, en garantissant à chaque voyageur la qualité, la sécurité et la facilité de réservation d'une maison particulière, comme cela pourrait l'être pour un hôtel.

« *L'idée était ainsi de créer une collection de maisons particulières,*

choisies soigneusement pour leur qualité et leur vrai supplément d'âme, et d'en garantir le niveau et le service «

Max Aniort, cofondateur – Le Collectionist

Expérience et satisfaction client au coeur de la philosophie de la startup

Dès le départ, les trois fondateurs de la startup se concentrent sur le développement de leur collection de maisons, avec un objectif précis : atteindre rapidement une taille critique et proposer suffisamment de maisons « coup de coeur » pour répondre aux demandes de leurs clients. Et au delà de la collection de logements qu'elle propose à ses clients, la jeune pousse va très vite prendre conscience de sa valeur ajoutée sur le marché, notamment grâce au service qu'elle offre. Un vrai plus, qui lui permet de fidéliser ses clients d'année en année.

Le Collectionist décide alors de mettre encore plus l'accent sur cet aspect de son activité pour le développer en trois volets : les services inclus dans chaque maison, comme le ménage quotidien, mais aussi une conciergerie qui s'occupe de tous les aspects pratiques du voyage du client (transfert, équipements particuliers pour la maison, services quotidiens, nounou, chef, etc.) et de véritables expériences de voyage. Une dernière proposition à laquelle la startup tient particulièrement, et pour laquelle elle crée une équipe dédiée, dont la mission est d'imaginer des expériences personnalisées exceptionnelles, reflétant sa philosophie du voyage.

« Cela va de la découverte du dernier atelier traditionnel de pelote basque à Biarritz, à une virée en bateau avec des pêcheurs colombiens ou à la visite privée d'un musée d'art contemporain avec un passionné à Rio «

Max Aniort

Et pour accompagner leurs clients dans leurs recherches de maisons particulières de qualité, les trois jeunes entrepreneurs se concentrent dès leurs premiers mois d'activité, à l'été 2014, sur les villes de Saint-Tropez et Deauville. De 80 maisons au départ, ils atteignent rapidement les 1 000 logements disponibles sur leur plateforme, le tout en seulement quelques mois avec à la clé une récompense Prix Spécial du Jury « Jeune Pousse » des Travel d'Or en mars 2015.

30 collaborateurs, 1 700 logements, 150 pays

Une croissance qui sera accompagnée par une levée de fonds de deux millions d'euros en décembre 2015. La startup, qui propose alors 1 200 propriétés dans plus de 130 destinations différentes à travers le monde, accélère son développement en continuant d'investir dans sa plateforme technologique, mais aussi en développant ses actions marketing et commerciales et en recrutant de nouveaux profils locaux.

« Suite à la levée de fonds, nous avons renforcé nos équipes : nous sommes passés de 7 à 30 personnes et avons déjà ouvert 4 nouveaux bureaux locaux, multipliant par 5 l'activité sur les destinations concernées »

Max Aniort

Depuis sa levée, Le Collectionist reçoit 400 000 visiteurs uniques par an sur son site, pour un total de 2,5 millions de pages vues. Avec une clientèle à 80% étrangère, la jeune pousse revendique un panier moyen de 25 000 euros pour dix jours. Des chiffres qui devraient rapidement continuer d'évoluer, d'autant plus que 50 nouvelles maisons sont ajoutées en moyenne par mois à la plateforme, à travers le monde entier. Au final, plus de 1700 logements étaient proposés en novembre 2016 par Le Collectionist, dans 150 pays différents.

Un développement qui sera accompagné par le recrutement de nouvelles équipes dans 10 nouvelles destinations, *« de véritables entrepreneurs locaux qui souhaitent développer leur activité en bénéficiant des atouts du Collectionist, et travailler, en exclusivité avec l'entreprise, pour faire grandir ses racines locales »*, précise la startup.

À relire : *Le Collectionist, Airbnb version grand luxe, lève 2 millions d'euros*

Article initialement publié le 4 novembre 2016