

# GuesttoGuest lève 33 millions d'euros et met la main sur l'Américain HomeExchange

---

**GuesttoGuest, spécialiste de l'échange de maisons, annonce aujourd'hui une importante levée de fonds de 33 millions d'euros. Une opération qui lui permet d'acquérir l'Américain HomeExchange, connu en France sous le nom TrocMaison.**

Le mois dernier, Maddyness vous présentait GuesttoGuest, la plateforme d'échange de maisons créée par Emmanuel Arnaud à l'issue d'un voyage à Florence. L'entrepreneur, parti en famille pour les fêtes de Noël, avait alors eu l'idée de créer en 2011 un système de points, des "GuestPoints", permettant d'organiser des échanges non réciproques entre maisons.

L'entreprise, qui revendique désormais un catalogue de plus de 300 000 maisons et appartements dans 187 pays, vient de boucler un nouveau tour de table de 33 millions d'euros auprès de « plusieurs actionnaires historiques », dont la MAIF. Une quatrième opération depuis sa création (1 million d'euros en juin 2014, quatre millions d'euros un an plus tard et un million d'euros en juillet 2015), qui lui permet de s'offrir son concurrent américain HomeExchange (TrocMaison en France) aujourd'hui bien implanté sur le marché nord-américain avec 67 000 maisons dans 150 pays.

*“ Avec l'acquisition d'HomeExchange, nous allons créer la communauté de voyageurs la plus grande et la plus active dans le monde. En 2 ans, nous prévoyons d'avoir plus d'un million de personnes qui voyagent grâce à l'échange de maison ”*

## Emmanuel Arnaud et Charles-Edouard Girard

Les deux plateformes et leurs équipes continueront cependant de se développer séparément, en fonction de leurs marchés et leurs communautés, l'objectif étant désormais d'atteindre un large éventail d'utilisateurs, « *du jeune actif urbain aux familles avec enfants et jeunes retraités* ». GuesttoGuest conservera ainsi son modèle B2C gratuit tandis que HomeExchange continuera de fonctionner sur un système d'abonnement annuel.

Ça n'est pas la première fois que GuesttoGuest s'offre l'un de ses concurrents afin de gagner des parts de marché à l'international. L'opération, inscrite dans une stratégie globale d'acquisition amorcée par la startup en 2013 avec l'acquisition de [l'Anglais Itamos](#), fait ainsi suite au rachat du Français Trampolinn et de [l'espagnol HomeForHome](#), respectivement en juin et septembre 2016.

*À relire : Comment GuesttoGuest s'est-il imposé dans le tourisme collaboratif ?*

Aujourd'hui composée de 30 collaborateurs, GuesttoGuest vise désormais le million de logements proposés sur sa plateforme, et ce d'ici les deux prochaines années. La jeune pousse compte également, grâce à Home Exchange, atteindre le million d'utilisateurs d'ici 2019.