

ublooo, la plateforme collaborative pour créer vos voyages sur mesure

Hervé Duchesne, cofondateur de la jeune pousse ublooo, nous parle aujourd'hui de la plateforme collaborative de création de voyages sur mesure qu'il a créée avec Claire Fuelle et Marine Le Guernigou, ses associées.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Nous sommes tous les trois de grands amoureux du voyage, et en comptons des dizaines à notre actif. De fait, nous avons testé tous les formats possibles via tous les organisateurs possibles ou, du moins, accessibles pour nous. Ce qui nous a permis d'en identifier assez facilement les failles : des parcours finalement très standardisés (même quand la promesse était celle du sur-mesure), des relations complexes avec les réceptifs locaux, l'impossibilité de se référer à de précédentes expériences de voyageurs... Et dans le même temps, nous avions l'envie de nous-mêmes partager nos propres expériences de nos séjours, sans trouver la plateforme adéquate pour cela.

C'est ainsi que Claire, Marine et moi, à près de 40 ans, avons décidé de quitter nos jobs respectifs pour créer ublooo : la première plateforme collaborative de création de voyages sur-mesure.

Présentez-nous votre solution

Le concept est finalement assez simple. D'un côté, ublooo met à disposition des voyageurs un outil intuitif, qui leur permet de poster leurs carnets de voyages (en mots et en images). De l'autre, ublooo leur propose de composer leur prochain séjour en s'inspirant des carnets de la communauté, via des mises en relation ultra-qualifiées avec les agences locales (appelés aussi « réceptifs »).

ublooo se positionne ici à la fois comme un réseau social et communautaire dédié aux voyageurs et comme une plateforme d'aide à l'obtention de devis personnalisés et de création de séjours sur-mesure.

Quel est votre business model ?

Nous prenons une commission sur les voyages vendus. Rapidement, nous comptons ajouter des services payants (impression des carnets de voyage, par exemple).

Qui sont vos concurrents ?

Evaneos a ouvert la voie à une nouvelle consommation du voyage, permettant à toutes les bourses de bénéficier de séjours sur mesure, construits par des agences locales. Néanmoins, aucun de ces nouveaux acteurs 100% digitaux ne fait le pari de la communauté et du partage d'expérience.

Racontez-nous votre votre plus grosse galère ? Et votre plus jolie réussite ?

Je dirais que toutes les galères que nous rencontrons aujourd'hui sont liées à ce que nous sommes et à ce à quoi nous avons été formés. Nous ne correspondons pas au profil type du startupper, soyons lucides. Nous avons 40 ans, des carrières derrière nous et pas tous les codes du milieu. Nous passons par exemple beaucoup de temps à développer notre solution et trop peu à « réseauter » ou à communiquer.

En termes de réussite, je citerais notre première vente de voyage. Tellement symbolique... D'autant plus que pour ublooo, il s'agissait d'envoyer une famille entière au Pérou !

Prévoyez-vous de lever des fonds ?

Oui, nous souhaiterions lever entre 300 et 500 000 euros à horizon six mois, de sorte à recruter une force commerciale, qui nous fait défaut aujourd'hui.

Article écrit par ANTOINE GRIMAL