

So Villas : quand les EVG mènent à l'entrepreneuriat

MADDYSTORY - Alexandre Martucci est à la tête d'une quarantaine de villas qu'il loue pour des séminaires et des fêtes. Un modèle simple qu'il s'efforce de faire grandir dans une démarche de développement économique local.

Temps de lecture : minute

5 juin 2024

L'histoire de So Villas débute alors qu'Alexandre Martucci s'approche de la trentaine et que l'ensemble de ses amis sont en train de se marier. Il est régulièrement désigné pour organiser leurs enterrements de vie de garçon. « *J'imagine que je suis doué pour ça*, explique l'entrepreneur. *Que ce soit l'organisation, les questions logistiques, le fait de dénicher le meilleur lieu.* »

En 2010, il crée une première entreprise qu'il nomme Crazy EVG, une agence de voyages dédiée aux EVG (Enterrement de Vie de Garçon). « *On se rend compte que l'un des facteurs clés de succès, c'est le moment où l'on se retrouve ensemble dans une même maison ou appartement pour refaire le monde en rentrant de soirée. Mais la plupart des loueurs sur Airbnb ou Booking.com rechignent à louer à des grands groupes de mecs qui veulent faire la fête.* »

Forcé de pivoter vers un nouveau modèle

Alexandre Martucci s'intéresse notamment à l'immobilier de Prague et Budapest où il achète ses premiers appartements. Le succès est au rendez-vous mais l'entrepreneur se heurte immédiatement à un problème

de scalabilité : les banques refusent de prêter pour acheter à l'étranger. Un autre événement va sonner le glas de ce modèle : la pandémie de Covid va donner un coup de frein aux voyages vers ces destinations d'Europe de l'Est. Il revend donc ces appartements.

En parallèle, Alexandre Martucci avait commencé à s'intéresser à l'immobilier en France en achetant plusieurs villas dans le Loiret (une localisation choisie car elle se trouve à moins de deux heures de Paris). La première So Villas a été ouverte en 2017, toujours à destination des EVG, mais placée sur Airbnb d'octobre à mars quand la saison est passée. Les espaces sont rapidement loués par des familles pour les anniversaires et fêtes de Noël, mais aussi par les entreprises pour des séminaires. Le nouveau modèle est définitivement entériné.

Le cahier des charges d'une So Villas

So Villas compte aujourd'hui 35 villas en France, un chiffre qui sera porté à 40 d'ici la fin de l'année. Après de premiers lieux à deux heures de Paris, l'entrepreneur commence à répliquer le même modèle à deux heures de Lyon.

À force de multiplier les chantiers, le cahier des charges est devenu très précis et spécifique : « *Premièrement, on cherche des biens où il y a 300 mètres minimum avec les voisins, expose Alexandre Martucci. On cherche minimum 5000 m² de terrain, entre 250 et 300 m² de surface habitable, avec une pièce de 60-70 m² pour se réunir et manger tous ensemble, faire la fête. Dès le début, on a mis des billards, baby-foot et borne d'arcade, mais maintenant on va aussi ajouter des machines de fêtes foraines. En extérieur, on doit avoir une grande terrasse, un brasero, une piscine, un terrain de sport... »*

Un modèle de franchise pour étendre le maillage

En quelques années, ce qui aurait pu être vu comme un projet de fêtard s'est transformé en un business florissant qui se positionne dans une démarche de développement économique local. Cette ambition a commencé très simplement, en faisant appel à des acteurs locaux pour l'entretien des maisons, les petits travaux ou l'entretien de la piscine.

« Mais on a aussi développé un service de conciergerie, explique Alexandre Martucci. Il y a toujours une personne d'astreinte pour intervenir en moins de trente minutes pour répondre aux besoins des clients. On l'a maintenant étendu pour que des commerçants locaux puissent livrer directement du pain, des légumes ou de la viande. On a même un brasseur local dans le Loiret qui peut livrer des fûts compatibles avec nos tireuses. » So Villas s'est aussi lié avec des foodtrucks de la région pour qu'ils puissent s'installer dans leurs villas le temps d'une privatisation.

Pour la suite, Alexandre Martucci prévoit l'ouverture de nombreuses villas supplémentaires, continuant son maillage autour des villes à forte densité de population. Et pour aller plus vite, et dans des localisations qu'il ne vise pas directement, l'entrepreneur travaille sur un modèle de franchise qu'il va proposer à des entrepreneurs locaux.



À lire aussi
Séminaire d'entreprise : comment réussir l'organisation de votre événement



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Valentin Pringuay