Une chambre, deux générations, un lien : la formule WeConnect



Active depuis 2023, la plateforme de cohabitation WeConnect met en relation des hôtes, disposés à partager leur habitat avec des étudiants ou des jeunes actifs, à un tarif inférieur au prix du marché locatif. Dans un pays où la pénurie de logements constitue un mal profond, l'émergence de cet entremetteur s'apparente à une vraie bouffée d'oxygène. Rencontre avec Ivo Silva, co-fondateur de cette société à (fort) impact sociétal.

Ivo Silva aime le terrain, les rencontres, l'humain. Au filet sécurisant d'un contrat à durée indéterminée, le cofondateur de WeConnect préfère déterminer sa propre destinée : « *J'ai toujours dit à mon père que dans ma vie professionnelle, je ne voulais pas connaître à l'avance mon salaire mensuel.* » Derrière ses traits juvéniles, le vingtenaire dégage une assurance tranquille, celle de ceux qui brûlent d'entreprendre. Une énergie qui n'a pas échappé au jury des EuroSkills 2021 à Graz, en Autriche. C'est là, au cœur de ce concours international, qu'a germé l'idée de WeConnect, une plateforme de cohabitation intergénérationnelle imaginée avec Clémentine

Offner. Cinq ans plus tard, la startup a bien grandi, le concept est devenu réalité avec près d’une soixantaine de cohabitations actives.


CHRISTIA
IVO
CLÉMENTIN

Ivo Silva (à g.) et Clémentine Offner mesurent le chemin accompli avec Christian Gutenkauf, leur « coach » qui a depuis rejoint l'aventure au sein de la société (crédit : WeConnect).

Lancer un concept, créer son entreprise : à quand remonte cette envie d'indépendance ?

A vrai dire, je n'ai jamais songé à emprunter une autre voie. Pour l'anecdote, j'ai grandi sur les rives de Moselle et très jeune déjà, j'allais ramasser du raisin pour en faire du jus et le revendre à mon entourage. A 15 ans, j'organisais des stages de foot payants et en classe de 3e, j'ai fait du lobbying auprès de mes professeurs pour réclamer – et obtenir – le droit de participer au programme *Jonk Entrepreneuren Luxembourg*.

Avant de détailler votre activité, un mot sur le statut juridique de votre société. Pourquoi avoir opté pour une structure dite à « impact sociétal » ?

Pour se prévaloir de ce statut, il faut obtenir un agrément ministériel. Plusieurs conditions doivent être remplies, parmi lesquelles le suivi de règles strictes de transparence et de gouvernance ou encore poursuivre un objet social clairement défini. Ce label donne de la visibilité et à 22 ans, l'âge que j'avais au moment de lancer WeConnect, c'était très important de s'entourer de bons partenaires. Enfin, ce statut était tout trouvé car dans notre cas, l'activité a un réel impact sur la vie des personnes ; et plus précisément sur la vie des étudiants, confrontés à un marché de l'immobilier qui leur ferme trop souvent ses portes.

Le logement est devenu une problématique majeure au Luxembourg. Ce contexte rend-il votre activité particulièrement porteuse ?

La situation est en effet préoccupante. Rendre le logement plus accessible pour celles et ceux qui souhaitent s'installer durablement au Luxembourg suppose une mobilisation très large de l'ensemble des acteurs. Ce n'est toutefois pas un défi irréalisable. Certaines données sont encourageantes et montrent que nous disposons de leviers concrets. Le Luxembourg figure, par exemple, parmi les pays européens offrant le plus de surface habitable par résident. L'enjeu est donc d'optimiser l'existant, notamment en valorisant les surfaces aujourd'hui inoccupées, dans le respect des propriétaires.

Au-delà de l'aspect financier qui n'est sans doute pas neutre pour certains, quel est l'intérêt pour un propriétaire d'accueillir un parfait inconnu sous son toit ? Et votre concept correspond-il bien à la mentalité du pays ?

Si on adhère à notre projet, c'est avant tout pour vivre une expérience et s'ouvrir sur une autre culture. Des personnes âgées, des familles qui disposent d'une chambre libre, des gens qui se sentent seuls : nos hôtes ont des profils et des motivations qui diffèrent. Certains veulent se familiariser avec une nouvelle langue, d'autres cherchent une présence. Quant à la mentalité, on compare souvent le Luxembourg avec l'Allemagne. Alors oui, pour caricaturer, le Luxembourgeois

est plutôt enclin à préserver son intimité. Mais dans le même temps, notre pays, peuplé de tant de nationalités, est réputé pour son ouverture sur le monde extérieur. C'est là-dessus que nous devons capitaliser.

Concrètement, comment se déroule le matching entre les deux parties ? Et comment jouez-vous votre rôle d'entremetteur ?

Tout part des besoins exprimés par l'hôte. Avant de lancer une recherche, nous vérifions que son logement répond aux normes d'accueil. Ce préalable réalisé, nous enregistrons ses attentes (culturelles, linguistiques, niveau d'études) sur le profil de la personne qu'il souhaiterait loger. Puis nous sondons notre base de données pour trouver le candidat idéal. Pour donner un aperçu de l'état considérable du besoin, notre listing compilait 1.200 étudiants en attente d'un logement lors de la dernière rentrée de septembre. Généralement, ces étudiants réalisent une vidéo de motivation. Cela permet à l'hôte d'avoir un premier ressenti. Nous nous chargeons de la mise en relation, qui peut se faire à distance ou sur site. La décision finale requiert l'accord des deux parties.

Comment développez-vous l'offre de chambres, indispensable à votre croissance ?

Nous avons été sollicités par 130 hôtes. Nous n'avons pas donné suite à une trentaine d'entre eux au motif qu'ils souhaitaient maximiser les profits. Comme je l'ai déjà dit, l'esprit de WeConnect tend surtout à maximiser l'expérience… Actuellement, nous comptons 59 cohabitations actives. Au lancement, en 2023, on dénombrait 5 cohabitations, puis moins d'une trentaine l'année suivante. La progression se révèle donc soutenue, ce qui est très bon signe. Pour faire grossir cette ressource, nous pouvons compter sur le bouche-à-oreille et nous participons à des foires du 3e âge ou à des fêtes organisées par des communes. Du travail de terrain, en somme.

Impact sociétal ne signifie pas bénévolat. Quel est votre modèle économique ?

Pour une chambre simple avec salle de bain partagée, l'étudiant verse un loyer mensuel de 610 euros, soit 30 % en dessous du marché locatif. 520 euros reviennent à l'hôte et nous percevons la différence, soit 90 euros. Ces 90 euros comprennent notamment une garantie de paiement au propriétaire – il touchera son loyer même si l'étudiant rencontre des difficultés de trésorerie –, l'assurance responsabilité civile, etc. Nous proposons d'autres forfaits légèrement plus élevés en fonction de certaines caractéristiques du logement, comme une salle de bain privative ou une kitchenette.

Ici, le business a des sentiments. Certaines cohabitations ont-elles donné naissance à des relations durables ?

Absolument. Les exemples sont nombreux : une dame a accueilli un étudiant chilien puis toute sa famille ; elle a ensuite été invitée chez eux en Amérique du Sud. Une famille a aidé un jeune

Colombien à s’installer à Hanovre pour son doctorat ; il est aujourd’hui considéré comme un petit-fils. Un étudiant grec vit chez le même hôte depuis deux ans et demi. Et mes propres parents hébergent actuellement une personne venue de Nouvelle Calédonie. Ce sont des histoires très fortes.







« Ce sont des histoires très fortes », assure Ivo Silva en évoquant les rapports qui naissent dans le cadre des cohabitations (crédit : WeConnect)
Actuellement, 59 cohabitations sont actives au Luxembourg (crédit WeConnect).
(crédit : WeConnect)

Vous avez participé à la campagne « Du bass entrepreneur » organisée par le ministère de l'Économie, la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers pour encourager l'entrepreneuriat. Pourquoi avez-vous accepté et quel message avez-vous souhaité faire passer ?

J'ai accepté immédiatement. C'est un honneur de partager son expérience. Le message était clair : l'entrepreneuriat permet de réaliser ses rêves. Et lorsqu'on dirige une entreprise à impact sociétal, on peut en plus améliorer concrètement la vie d'autres personnes. La liberté est un beau cadeau, mais elle demande de la flexibilité. Il y a des périodes où l'on travaille sept jours sur sept. En août dernier, avant la rentrée, je recevais des appels en pleine nuit d'étudiants vivant dans d'autres fuseaux horaires.

Qu'est-ce qui est le plus difficile en tant qu'entrepreneur ?

Sans hésiter : réussir à cloisonner vie personnelle et vie professionnelle. Et gérer seul les mauvaises nouvelles. Quand quelque chose ne fonctionne pas, il n'y a pas d'équipe pour amortir le choc.

Et qu'est-ce qui est le plus satisfaisant ?

Les remerciements et les retours positifs. Après trois années d'efforts, c'est une immense satisfaction.