

DOSSIER DE PRESSE

À l'attention de la rédaction

Objet : ZeWelcome annonce le rachat d'Otantik-Villa et affirme son ambition de devenir le champion caribéen de la location saisonnière

En quelques mots :

- Rachat d'Otantik-Villa par la startup guadeloupéenne ZeWelcome : une croissance ancrée dans le territoire.
- Une alternative locale aux grandes plateformes mondiales comme Airbnb.
- Une vision inclusive et solidaire du tourisme, tournée vers les Guadeloupéens. Création de 4 CDI.
- Un modèle économique durable : autofinancement, partenariats locaux, zéro levée de fonds.
- Une ambition claire : Devenir le leader caribéen de la location saisonnière.

En moins de 3 ans, une startup guadeloupéenne transforme le marché de la location touristique

ZeWelcome, startup 100% locale spécialisée dans la gestion de villas et d'appartements de vacances, annonce aujourd'hui le **rachat d'Otantik-Villa**, société implantée historiquement à Marie-Galante. Ce rachat marque **une étape majeure dans la structuration du marché** de la location saisonnière en Guadeloupe, portée par une entreprise engagée, résolument tournée vers le territoire et ses talents.

Une entreprise locale qui bouscule les codes

Fondée par **Alain Bonnaud, Jean-Philippe Crémoux, Cécile Monfort, et Sébastien Fourault**, **ZeWelcome gère aujourd'hui plus de 180 villas** réparties sur toute la Guadeloupe, a **accueilli plus de 10 000 voyageurs**, et affiche une **note moyenne de satisfaction de 4,9/5**.

Sa promesse : simplifier la vie des propriétaires comme des voyageurs, grâce à une gestion locative fluide, un accueil chaleureux et une technologie au service de l'essentiel.

Chez ZeWelcome, **pas de procédures inutiles ni de tâches absurdes** : l'automatisation des opérations permet à l'équipe de **se concentrer sur ce qui compte vraiment** — l'humain, la qualité de service, et la relation de confiance avec ses partenaires.

Mais ce qui fait vraiment la différence, ce sont **les valeurs fortes** qui irriguent chaque décision de l'entreprise :

- **Aucune sélection des clients** : ZeWelcome assume pleinement une **posture d'ouverture, de tolérance et d'inclusion**, en rupture avec certaines pratiques discriminatoires encore trop présentes dans le secteur.
- **Une vision humaniste du tourisme**, tournée vers le partage, le respect et le vivre ensemble. Un catalogue qui commence à 30€/nuit par volonté d'inclusivité.
- **Un engagement local fort**, avec une politique de recrutement ancrée dans le territoire, et la volonté affirmée de **faire revenir les talents guadeloupéens pour bâtir une économie résiliente, fière et durable**.

ZeWelcome incarne une nouvelle génération d'acteurs du tourisme : compétents, connectés, mais profondément attachés à leur île.

Une stratégie de croissance unique, malgré les contraintes

Dans un contexte local où **l'accès au financement reste extrêmement difficile** – avec des banques frileuses et peu d'acteurs du capital-risque présents sur l'archipel – ZeWelcome a dû innover pour croître rapidement. Sans levée de fonds ni prêt bancaire, l'équipe a misé sur **l'agilité, l'autofinancement et l'intelligence opérationnelle**, s'imposant comme **un modèle de résilience entrepreneuriale**.

"Ce rachat est aussi une réponse à ceux qui pensent qu'il faut partir pour réussir. On peut bâtir des leaders ici, en Guadeloupe, à condition d'être créatif et soudé", souligne Jean-Philippe Crémoux.

Un réseau de partenaires et une dynamique territoriale

ZeWelcome travaille **en étroite collaboration avec plus de 80 concierges indépendants**, qui bénéficient de l'attractivité croissante générée par la plateforme. Ensemble, ils accueillent des voyageurs du monde entier tout en valorisant l'authenticité de l'accueil guadeloupéen.

La startup s'engage également **aux côtés des offices de tourisme** pour garantir une **collecte rigoureuse de la taxe de séjour**, afin de contribuer activement au financement du tourisme local.

Dans sa volonté de **favoriser l'écosystème entrepreneurial local**, ZeWelcome collabore avec : **GeedMe**, startup fondée par deux Guadeloupéens précédemment incubés chez **ZeBox Caraïbes (CMA-CGM, Jarry)**, qui offre une alternative locale aux géants mondiaux du tourisme d'activité comme Viator ou GetYourGuide. Ou d'autres startups locales comme **Rentiles** qui propose une alternative locale pour louer sa voiture, ou encore **EnWoute**, l'alternative guadeloupéenne à Uber.

ZeWelcome investit aussi dans la formation en **accompagnant des étudiants en alternance** et en partageant son expertise via **du coaching personnalisé**, convaincue que **la relève locale est déjà là**, et qu'il suffit de lui faire confiance.

Une ambition caribéenne, des racines guadeloupéennes

Avec ce rachat, ZeWelcome affiche clairement son ambition : **construire un acteur de référence dans toute la Caraïbe**, tout en restant profondément **fidèle à ses racines guadeloupéennes**.

ZeWelcome, c'est aussi un manifeste entrepreneurial : la preuve qu'on peut entreprendre, innover et réussir en Guadeloupe — sans être à la solde des géants américains.

"Nous refusons de laisser notre territoire dépendre uniquement d'Airbnb ou de Booking. Notre ambition, c'est de bâtir un modèle local, résilient, qui crée de la valeur ici, **avec des entreprises françaises qui payent leurs impôts en France**, qui forment, qui recrutent, et qui font bouger les choses sur le terrain," explique Sébastien Fourault, cofondateur.

"Nous voulons prouver que la Guadeloupe n'est pas qu'une destination : c'est un vivier de talents, d'idées, d'entrepreneurs, de solutions." – conclut Sébastien Fourault.

À propos de ZeWelcome :

Au fil des années, ZeWelcome s'est imposée comme l'une des agences de location saisonnière les plus reconnues de Guadeloupe. Grâce à son approche résolument moderne et innovante, ZeWelcome a su mériter la confiance de plus de 180 propriétaires de villas somptueuses, et offrir des vacances inoubliables à des milliers de voyageurs.

Contact presse :

Sébastien Fourault

 sebastien@zewelcome.com

 +33 6 25 47 83 15

 <https://zewelcome.com>