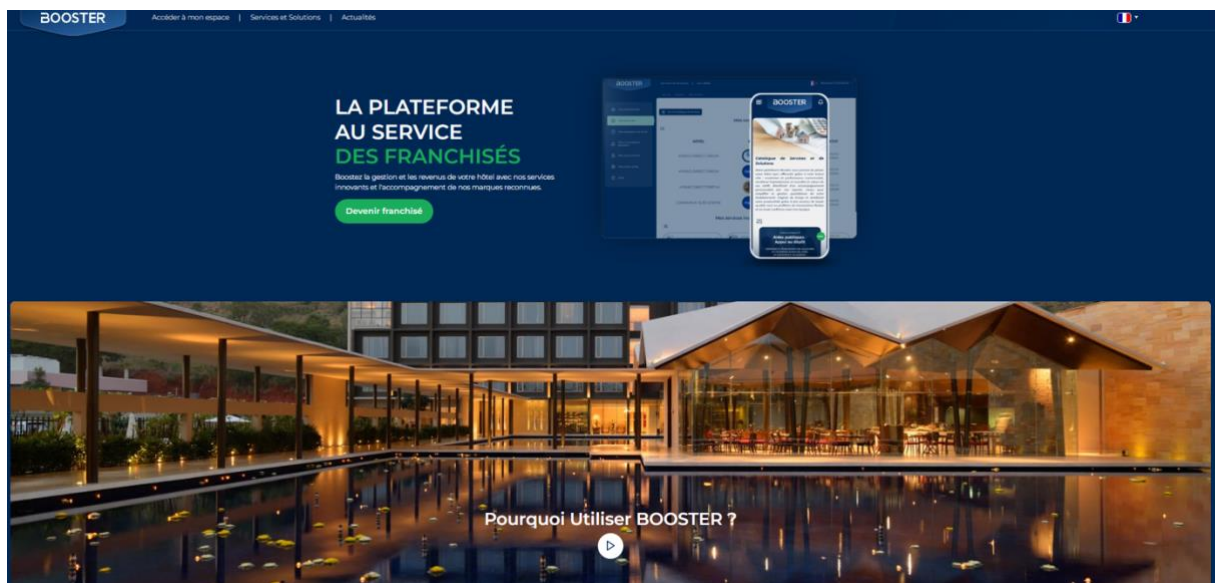


Louvre Hotels Group déploie la plateforme digitale Booster pour offrir à ses franchisés une gamme complète de services personnalisés et d'outils de gestion

Présentée en décembre 2023 à l'occasion du lancement du plan stratégique à 5 ans de Louvre Hotels Group, la plateforme digitale de services aux franchisés voit le jour moins d'un an après son annonce.

Innovante et ergonomique, la plateforme Booster accentue la place centrale des partenaires franchisés dans le modèle opérationnel du Groupe, avec pour bénéfices d'optimiser la performance, l'accessibilité et la fluidité des échanges tout en consolidant les relations avec Louvre Hotels Group.



Déployée par Louvre Hotels Group pour ses franchisés, la plateforme *Booster* va permettre de fluidifier plus encore la relation entre le Groupe et ses partenaires.

Conçue pour apporter agilité, simplicité et transparence, elle a pour objectif principal de maximiser la performance des établissements franchisés grâce à un accès simplifié à un catalogue de services et d'outils. Ils auront ainsi à leur disposition tous les éléments essentiels pour une gestion efficace de leur relation avec le Groupe.

Ce développement stratégique, orienté vers l'amélioration continue des relations partenaires et la création de valeur pour toutes les parties prenantes, sera également un outil précieux pour les équipes opérationnelles, simplifiant ainsi leur relation avec les franchisés et apportant rapidité et efficacité dans les échanges.

Louvre Hotels

GROUP

« Cette plateforme digitale est une des illustrations de la transformation majeure de notre modèle opérationnel. Nous plaçons nos franchisés au cœur de notre stratégie, en leur offrant des outils à la fois innovants et accessibles », déclare **Krystel Blondeau, Présidente Franchise, Marketing & Brands chez Louvre Hotels Group.**

Déployée en 6 mois, cette plateforme a été coconstruite avec l'entreprise UPPER-LINK. Cette collaboration a permis de développer très rapidement une solution sur-mesure pour Louvre Hotels Group, à la fois complète et ergonomique, capable de s'intégrer dans un écosystème digital complexe. UPPER-LINK a accompagné le groupe aussi bien sur l'architecture de *Booster* que sur le parcours utilisateur et le design.

« Notre collaboration avec Louvre Hotels Group dure depuis 15 ans, notamment par la réalisation d'applications stratégiques dont nous assurons le monitoring et les évolutions. Je suis fier de cette nouvelle illustration de notre collaboration historique », témoigne **René-Louis Adda, Président d'UPPER-LINK.**

La plateforme offre ainsi trois fonctions principales :

- **Un espace de gestion personnalisé** : Ce module permet aux franchisés de centraliser et d'organiser tous les documents nécessaires à la bonne gestion de leur relation avec Louvre Hotels Group. Contrats, factures, rapports de qualité et autres livrables de prestations de service sont disponibles en un seul et même endroit.
- **Un catalogue de services** : En plus des services inclus dans le contrat de franchise, le groupe propose un large choix de services additionnels permettant de maximiser la performance commerciale, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et d'accroître la valeur immobilière des hôtels. Chaque service est accompagné de vidéos explicatives et de fiches techniques détaillées réalisées par les experts métiers du groupe.
- **Un flux d'informations dédiées** : La plateforme fournit des données spécifiques pour les investisseurs : les tendances du marché, des KPI, ou encore des indicateurs permettant de suivre l'évolution de leurs hôtels sur le plan commercial et opérationnel. Les franchisés auront également accès à l'ensemble des actualités du réseau Louvre Hotels Group.



Louvre Hotels

GROUP

Un accompagnement personnalisé pour une digitalisation optimale

Au-delà de ses atouts numériques, la plateforme *Booster* garantit un accompagnement personnalisé lors de chaque interaction avec les partenaires. Elle combine ainsi les avantages d'une interface rapide et efficace avec le soutien et les conseils d'experts métiers pour accompagner et répondre au mieux à tous les besoins de nos franchisés.

« *Booster est à la fois un accélérateur de performances à travers une trentaine de services experts proposés et un facilitateur grâce à un accès unique à toutes les infos clés liées à l'activité des établissements de nos franchisés.* », ajoute **Krystal Blondeau, Présidente Franchise, Marketing & Brands chez Louvre Hotels Group.**

Cette initiative stratégique s'inscrit dans la volonté de Louvre Hotels Group d'innover pour ses partenaires, tout en consolidant la relation franchiseur-franchisé sur un marché de l'hôtellerie et du tourisme en constante évolution.

À propos de Louvre Hotels Group

Louvre Hotels Group est un acteur majeur du secteur de l'hôtellerie mondiale, dont le portefeuille compte aujourd'hui plus de 1 700 hôtels dans 70 pays. Il dispose d'une offre hôtelière complète de 1 à 5 étoiles avec les marques de Louvre Hotels Group : Première Classe, Hoshô, Kyriad, Campanile, TULIP Hotels & Residences, Golden Tulip et Royal Tulip ; les 5 marques du réseau Sarovar en Inde, le groupe Hôtels & Préférence et la marque de boutique-hôtels TemptingPlaces.

Louvre Hotels Group est une filiale de Jin Jiang International Holdings Co., Ltd., 2ème groupe hôtelier mondial.

Contact presse Louvre Hotels Group :

Cécile Saint-Paul | cecile.saint-paul@change.bz | 06 07 84 42 59



Kyriad



Louvre Hotels
GROUP