

Louvre Hotels

GROUP



Une nouvelle vision de l'hôtellerie

Se réinventer ensemble



Kyriad



SAROVAR HOTELS



TEMPTINGPLACES
COLLECTION

ROYAL
TULIP



SOMMAIRE

- 1. Introduction **05**
- 2. Louvre Hotels Group, créateur de valeur **06**
- 3. Un panel d’outils et de services **10**
- 4. Un portfolio de marques puissantes **12**
- 5. Empreinte mondiale **14**
- 6. Présence en France **16**
- 7. Louvre Hotels Group, membre de la galaxie Jin Jiang **18**
- 8. Nos marques
 - Première Classe **20**
 - Hosho **22**
 - Kyriad **24**
 - Campanile **28**
 - TULIP Hotels & Residences **32**
 - Sarovar **34**
 - Golden Tulip **36**
 - Hôtels & Préférence **38**
 - TemptingPlaces **40**
 - TemptingPlaces Collection **42**
 - Royal Tulip **44**
- 9. Se réinventer ensemble **46**
- 10. Assurer la rentabilité de votre projet **48**
- 11. Le meilleur partenaire à chaque étape de votre projet **50**
- 12. Un catalogue de ressources **52**
- 13. Une équipe support dédiée **54**



**Eduardo
BOSCH**
CEO Louvre Hotels Group

*La volonté
d'offrir à nos
investisseurs
des solutions
flexibles et
innovantes
pour booster
leurs
performances*

Fort de près de 50 ans d'expérience, Louvre Hotels Group est un solide opérateur hôtelier et franchiseur avec plus de 1 750 hôtels dans 70 pays. C'est aujourd'hui le deuxième groupe hôtelier en France, en Europe ainsi qu'en Inde, avec un portefeuille de marques puissantes allant de 1 à 5 étoiles.

Grâce à la puissance et au soutien de notre actionnaire, Jin Jiang International, premier acteur de l'hôtellerie en Chine et deuxième groupe mondial, notre ambition est de développer des marques d'hôtels positionnées dans le top 3 des pays dans lesquels nous sommes présents. Pour y parvenir, nous avons repensé tous nos concepts avec un positionnement clair et efficace, des designs modernes et modulables et des standards de confort améliorés pour faire vivre à nos clients des expériences mémorables.

Nos experts travaillent au service des hôteliers et de leurs propriétaires en fournissant une plateforme de contribution centrale efficace :

- Forte distribution
- Expertise du service client
- Ventes centrales dynamiques
- Expertise en Revenue Management
- Marketing
- Excellence opérationnelle

Les équipes Louvre Hotels Group œuvrent au quotidien à construire l'avenir de l'hôtellerie pour offrir à nos investisseurs des solutions flexibles et innovantes pour booster leurs performances.

Près de
50
ans
d'expérience

1750
hôtels

70
pays

2^e
groupe
hôtelier
en France,
Europe
et Inde

Louvre Hotels Group, créateur de valeur

01

Une transformation guidée par une vision claire

Louvre Hotels Group est un acteur majeur de l'hôtellerie mondiale. Porté par des experts du secteur, le groupe offre des services de gestion et de franchise sur mesure pour chaque investisseur.

- Nouvelle proposition de valeur.
- Plan de rénovation et rotation des actifs.
- Optimisation des coûts.
- Leviers de productivité.

03

Un investissement massif dans la rénovation du réseau

- Plus de 80 % de notre parc hôtelier en France sera rénové et revalorisé d'ici 2028.
- Plus de 400 millions d'euros investis dans nos hôtels et marques, avec un rendement moyen des capitaux employés (ROCE) de 15 à 20 %.

02

Un portefeuille renouvelé de marques puissantes

Nous avons redéfini notre portefeuille mondial de marques pour répondre aux besoins d'un secteur en pleine évolution.

- Une architecture claire avec des marques couvrant tous les segments allant de 1 à 5 étoiles.
- Une notoriété des marques en France d'environ 80 % dans les segments milieu de gamme et économique.
- De nouveaux outils pour assurer un déploiement uniforme de nos marques et accroître leur notoriété (Brand Guidelines, Brand Books, etc.).

04

Un booster de business

Nos leviers commerciaux stimulent les revenus de notre réseau.

- Des outils de Revenue Management parmi les plus performants (Pulse, The Club) pour maximiser les revenus sur l'ensemble de notre portefeuille.
- Une force de ventes dédiée et avec une expertise renforcée et des partenariats stratégiques.
- Des canaux de distribution efficaces grâce à un système de réservation centralisé puissant.



Golden Tulip Reims
(France)



Kyriad Lyon Ouest Techlid - Limonest
(France)

05

Une efficacité opérationnelle

Nous nous engageons à obtenir les meilleurs résultats pour vos hôtels en augmentant la productivité dans l'ensemble de nos établissements.

- Système d'exploitation, process et modèles organisationnels structurés.
- Investissements importants dans les technologies de l'information et les systèmes de support.
- Une formation continue grâce à notre université d'entreprise U et son catalogue de formations sur-mesure.

07

Une excellence technique

Nous vous accompagnons de la conception à la livraison afin de garantir la réussite technique de votre projet hôtelier.

- Sélection d'une équipe de maîtrise d'œuvre et définition du programme, avec une estimation budgétaire précise et un planning optimisé.
- Analyse des documents techniques et accompagnement pour le dépôt des autorisations.
- Mise en œuvre précise du design et gestion des commandes de mobilier.

09

Des solutions durables

De la construction, à la rénovation en passant par la gestion quotidienne, nous aidons nos partenaires à opérer des hôtels résilients et réduire leur impact environnemental.

- Réduction des consommations d'énergie, d'eau et des déchets.
- Adoption de pratiques plus durables.
- Référencement de solutions éco-responsables.
- Mise en place de Standards de Développement Durable ou labels RSE.

06

Une approche flexible

Nos solutions sont uniques et adaptables à tous les besoins.

- Une approche personnalisée.
- Des solutions sur-mesure (une plateforme de services dédiée pour nos franchisés).
- Des équipes support disponibles et flexibles que ce soit pour un accompagnement personnalisé et spécifique ou pour des sujets plus globaux.

08

Une plateforme d'achats globale pour optimiser vos coûts

Une centrale d'achats en ligne en collaboration avec Radisson Hotels Group permettant de bénéficier de la puissance d'achats de Jin Jiang International.

- Des services d'analyse de prix pour comparer et acheter au meilleur tarif.
- + de 15 000 hôtels et plus de 5 000 fournisseurs partout dans le monde.
- Des équipes expérimentées pour tirer parti des synergies régionales et mondiales.

Un panel d'outils et de services

Le groupe vous propose des prestations complémentaires, personnalisables selon votre contrat et le niveau d'accompagnement :

SERVICES STANDARDS

Des services standards et un accompagnement personnalisé pour chaque hôtel dans le cadre d'un contrat de franchise classique.

SERVICES À LA CARTE

Des services à la carte disponibles en option dans le contrat de franchise classique à travers notre plateforme de services.

SUPPORT OPÉRATIONNEL

Accès à des services complémentaires et des conseils dans le cadre d'un contrat de prestation de services opérationnels.



NEW

Une nouvelle plateforme de services dédiée à la franchise : BOOSTER

Disponible depuis Novembre 2024, cette nouvelle plateforme propose une gamme complète de services et de solutions conçus pour améliorer et accélérer la performance de vos hôtels, ainsi que toutes les données et informations essentielles dont vous avez besoin.

Une expérience digitale optimisée, offrant simplicité, rapidité et un accès immédiat aux informations les plus actuelles et pertinentes dès le début de votre relation contractuelle avec Louvre Hotels Group.

En savoir plus



Découvrez l'ensemble de nos services complémentaires disponibles via la plateforme Booster :



ASSISTANCE RH

Un logiciel de recrutement est à votre disposition. Notre université d'entreprise « U » aide par la suite les talents à se développer avec un catalogue de formations sur-mesure. Sa plateforme digitale garantit une visibilité complète sur l'offre de formation.



ASSISTANCE DIGITALE & MARKETING

Une gamme de services numériques pour vous aider dans l'amélioration de vos performances commerciales sur le web et augmenter votre visibilité en ligne.



ASSISTANCE OPÉRATIONNELLE & FORMATION À L'OUVERTURE

Les équipes opérations et services supports vous accompagnent dans la mise en place du modèle opérationnel et la prise en main des outils à votre disposition afin de garantir l'excellence opérationnelle.



ASSISTANCE DE PRICING & REVENUE MANAGEMENT

Plus de 30 Revenue Managers et 10 experts Pricing du groupe à votre disposition pour définir avec vous votre stratégie optimale de revenu.



ASSISTANCE SALES

Une force de vente dédiée pour optimiser le référencement de votre hôtel et développer votre business. Les « sales academies » ou académies commerciales sont organisées sur les principales places afin de vous fournir les clés pour devenir le premier commercial de votre hôtel.



ASSISTANCE TECHNIQUE & DESIGN

Une équipe internationale d'architectes et de designers pour vous aider à réaliser vos projets, définir et développer de nouveaux concepts, fournir une assistance lors de projets de rénovation, vous accompagner dans la gestion des risques et conformité légale.

Un portfolio de marques puissantes

Louvre Hotels Group propose une offre hôtelière complète avec des marques allant de 1 à 5 étoiles. Des concepts et expériences forts, à la rentabilité éprouvée, pour faire de chaque séjour un moment mémorable.

Une plateforme de marques reconnues en France et à l'international qui permet :

- Plus de flexibilité.
- Une optimisation des coûts.
- Une meilleure conversion, offrant ainsi de nouvelles opportunités de développement.



Campanile Porte d'Italie (France)



BUDGET

L'essentiel pour une bonne nuit

- Un prix juste, toujours
- Une bonne nuit assurée
- Une expérience 100% simple



BUDGET

My bed in town

- Bon plan
- Sûr & cosy
- Tranquillité



MIDSCALE

Toujours une découverte

- Unique
- Confortable
- La joie de découvrir



MIDSCALE

La maison des bons moments

- Cosy
- Convivial
- Responsable



MIDSCALE

Living with style

- Confort avec style
- Ambiance décontractée
- Travail & plaisir



MIDSCALE / UPSCALE

Superior hospitality*

- Service sur-mesure
- Accueil chaleureux
- Séjour rafraîchissant



UPSCALE

Unconventional premium

- Design unique
- Premium décontracté
- Travail & plaisir



UPPER UPSCALE

Créateur de souvenirs

- Chic & authentique
- Établissements d'affaires et de loisirs
- Service haut-de-gamme



UPPER UPSCALE

Les boutique-hôtels les plus uniques

- Écrin intimiste
- Destination privilégiée
- Expérience exclusive



UPPER UPSCALE

Boost your French lifestyle

- Glamour
- Audacieux
- French touch



UPPER UPSCALE

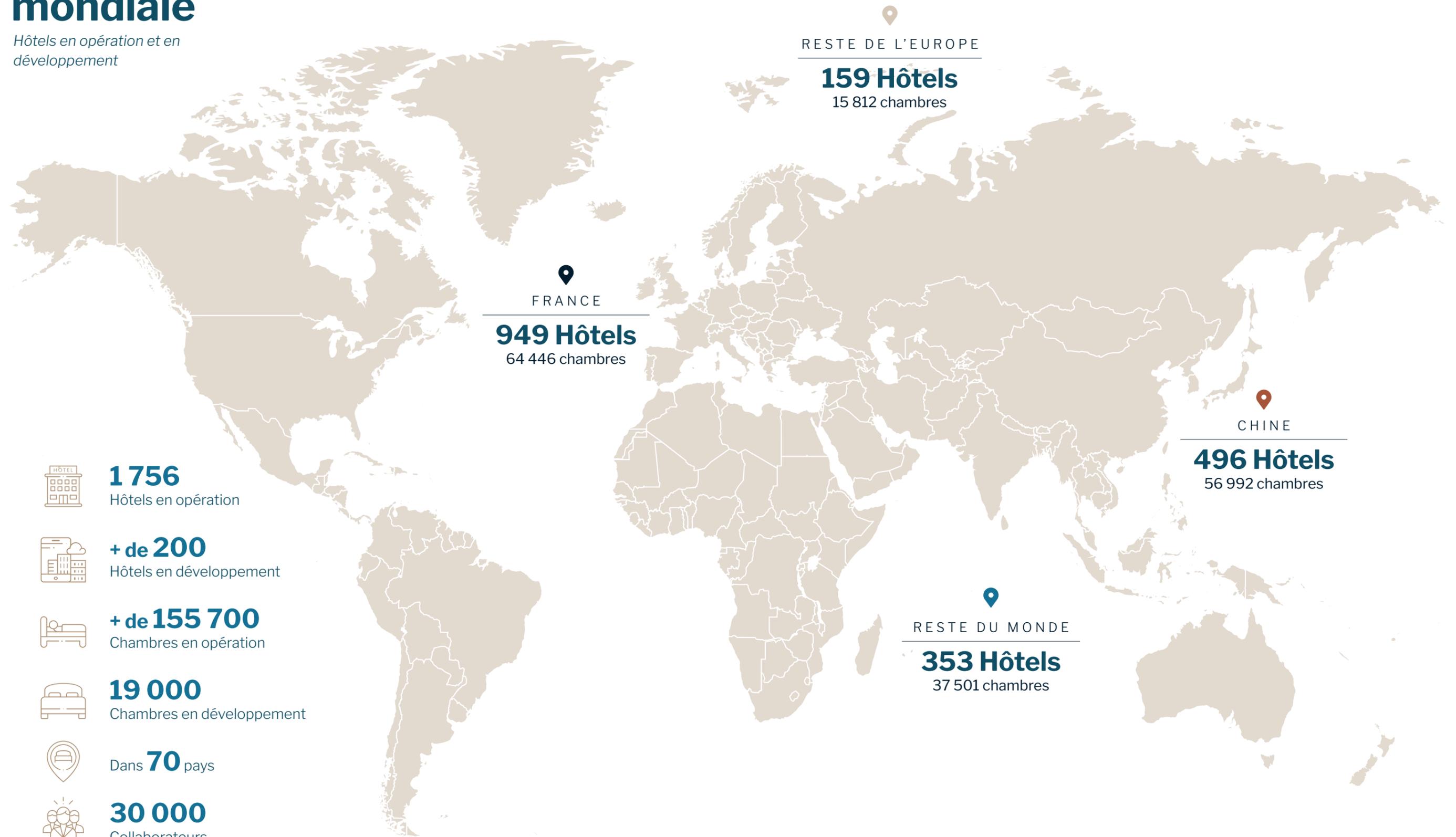
Unconventional luxury*

- Design exceptionnel
- Sophistiqué décontracté
- Travail & plaisir

* Marques uniquement présentes à l'international

Empreinte mondiale

Hôtels en opération et en développement



1 756

Hôtels en opération



+ de 200

Hôtels en développement



+ de 155 700

Chambres en opération



19 000

Chambres en développement



Dans **70** pays



30 000

Collaborateurs

Source : Janvier 2025

Présence en France

Un réseau fort de franchisés


300
 partenaires investisseurs


75%
 des hôtels en franchise et managés


 + de **900**
 hôtels en France



215
hôtels



5
hôtels⁽¹⁾



1
hôtel



22
hôtels



274
hôtels



263
hôtels

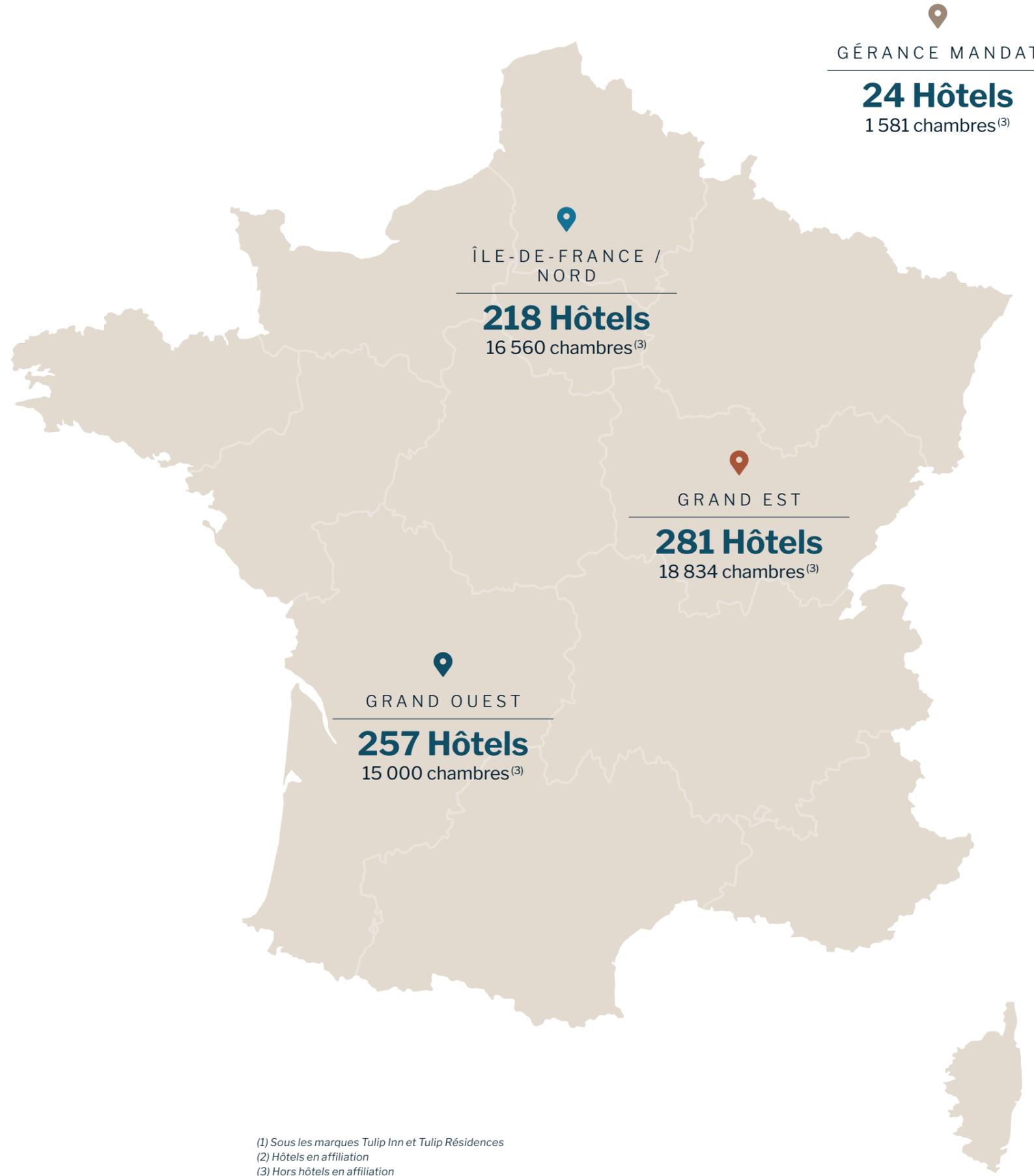


AUTRES MARQUES



154
hôtels⁽²⁾


 GÉRANCE MANDAT
24 Hôtels
 1 581 chambres⁽³⁾



(1) Sous les marques Tulip Inn et Tulip Résidences
 (2) Hôtels en affiliation
 (3) Hors hôtels en affiliation

Louvre Hotels Group, membre de la galaxie Jin Jiang



Louvre Hotels Group fait partie depuis 2015 de Jin Jiang International, le deuxième plus grand groupe hôtelier mondial en nombre de chambres*. Une étape importante de notre stratégie de développement, avec un modèle économique renouvelé qui continuera à soutenir notre dynamique de croissance.

* En opération et en cours de développement à la fin de l'année 2023

Plus de
12 300 hôtels

Plus de
**1 200 000
chambres**

150 000 000
Membres du programme
de fidélité Jin Jiang
Club, accédant ainsi aux
opportunités mondiales
du marché chinois

2^e
Groupe hôtelier
mondial

1^{er}
Opérateur hôtelier
international en Europe
de l'Est et en Inde

1^{er}
Plus grand pipeline
d'hôtels sur le segment
upscale en Afrique



Présent dans
plus de 120 pays
à travers le monde

2^e
Groupe hôtelier
en France, en Europe,
au Maroc et en
Scandinavie

Nos marques



*L'essentiel pour
une bonne nuit*

**La marque qui réinvente
le low-cost depuis plus
de 30 ans.**

Première Classe s'adresse aux clients qui ne souhaitent faire de compromis ni sur leur nuit ni sur leur budget. Les options et services proposés sur place assurent une expérience simple et fluide, 24h/24.

224 HÔTELS
16 430 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



Première Classe de Freyming-Merlebach (France)



Première Classe de Freyming-Merlebach (France)



Première Classe de Freyming-Merlebach (France)



PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Des hôtels budget qui offrent une literie de qualité supérieure et une salle de bain privative. Des options et services sur place pour assurer une expérience simple et fluide, 24/7.

NOMBRE DE CHAMBRES

75 chambres en moyenne.

POSITIONNEMENT

Économique.

LOCALISATION

A proximité des hubs de transport, principalement situés en zone périurbaine des agglomérations.

DESIGN

Des parties communes accueillantes et multifonctionnelles et des chambres pratiques et confortables.

TAILLE DES CHAMBRES

11 m².

CONSTRUCTION

Coût total :
60 - 80 k€/clé.
Coût FF&E :
7 - 11 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 10 - 13 k€/clé.
Salle de bain : 4 - 6 k€/clé.
Espaces communs :
1,2 - 1,6 k€/m².

(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos marques



My bed in town

Plus qu'un hôtel, plus qu'un hostel, une nouvelle génération d'hôtellerie urbaine.

HOSHO répond à une nouvelle génération de voyageurs, les « explorateurs urbains », grâce à son offre d'hébergement mêlant dortoirs partagés, privatifs et chambres doubles.

1 HÔTEL

En opération en Janvier 2025.



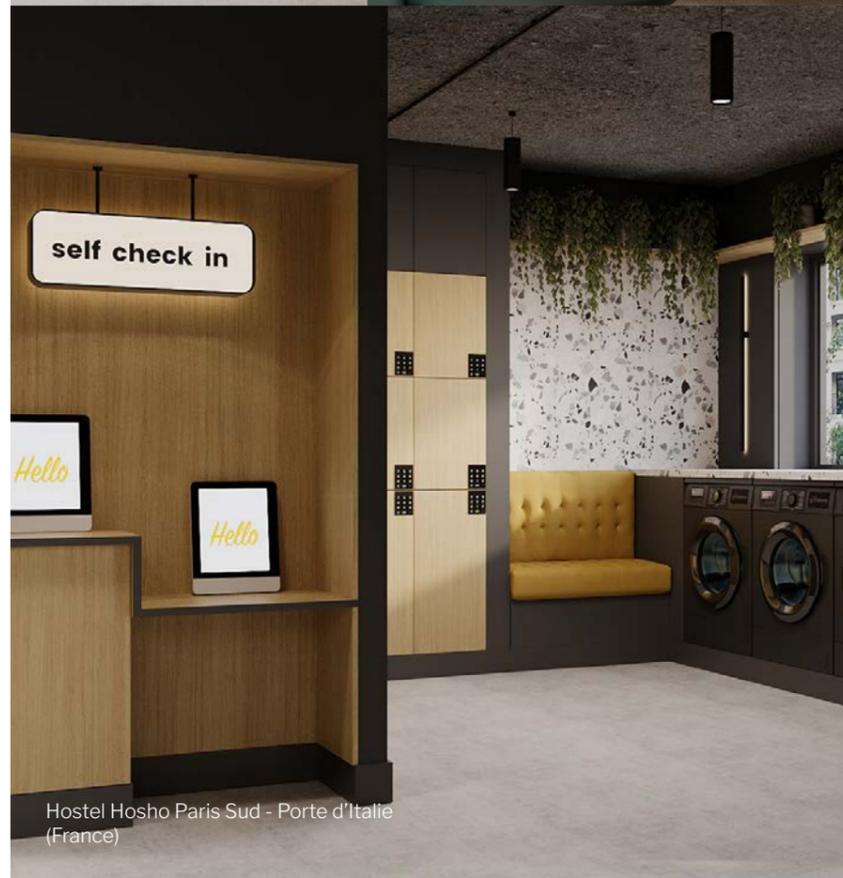
Hostel Hoshô Paris Sud - Porte d'Italie (France)



Hostel Hoshô Paris Sud - Porte d'Italie (France)



Hostel Hoshô Paris Sud - Porte d'Italie (France)



Hostel Hoshô Paris Sud - Porte d'Italie (France)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un mix auberge de jeunesse-hôtel à petit prix qui offre à la fois atmosphère conviviale, confort et sécurité. Ciblent les jeunes et les tribus de voyageurs, les options de couchages peuvent être privées ou partagées.

NOMBRE DE CHAMBRES

90 % lits et 10 % chambres privées soit environ 270 lits.

POSITIONNEMENT

Économique.

LOCALISATION

À proximité des hubs de transport.

DESIGN

Des espaces sereins et accueillants pour se détendre, et créer des expériences de groupe mémorables ou se connecter avec d'autres voyageurs.

TAILLE DES CHAMBRES

> 8m².

CONSTRUCTION

Coût total : 60 - 80 k€/clé.
Coût FF&E : 7 - 11 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 10 - 13 k€/clé.
Salle de bain dans la chambre : 6 - 7 k€/clé.
Salle de bain partagée : 1 - 3 k€/lit.
Espaces communs : 1,2 - 1,6 k€/m².
(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos marques



Toujours une découverte

La marque midscale avec la plus forte croissance en termes de notoriété.

Kyriad est la marque qui place la découverte au cœur de l'expérience client. Chaque hôtel est unique et reflète la personnalité de l'hôtelier tout en faisant la promesse de l'équilibre parfait entre confort, accessibilité et charme local.

575 HÔTELS
49 273 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



Kyriad Tours Sud - Ballan Miré (France)



Kyriad Tours Sud - Ballan Miré (France)



Kyriad Les Ulis (France)



Kyriad Lyon Ouest Techlid - Limonest (France)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un concept de soft brand, flexible et facile à implémenter avec des marqueurs d'expérience forts et des standards opérationnels garantissant une expérience mémorable pour les voyageurs d'affaires et loisirs.

NOMBRE DE CHAMBRES

Entre 70 et 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme.

LOCALISATION

Zones urbaines, centres de transport et villes de deuxième rang.

DESIGN

Chaque hôtel Kyriad a une personnalité unique, un design et une atmosphère en accord avec son emplacement.

TAILLE DES CHAMBRES

Environ 18 m².

En tant que marque de conversion, Kyriad permet un passage sous enseigne facilité.

CONSTRUCTION

Coût total : 100 - 120 k€/clé.

Coût FF&E : 15 - 22 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 13 - 16 k€/clé.

Salle de bain : 7 - 10 k€/clé.

Espaces communs : 1,8 - 2,2 k€/m².

(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos labels Kyriad

Kyriad **ECO**

+de **100**

Hôtels en France
d'ici 5 ans

Kyriad Eco est la marque de conversion économique et agile de la famille Kyriad. Petite sœur malicieuse de Kyriad, elle affirme la simplicité avec fierté et légèreté.

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un investissement initial réduit : un faible coût d'implémentation de la marque, grâce à un marketing léger et agile.

NOMBRE DE CHAMBRES

Entre 40 et 80 chambres.

POSITIONNEMENT

Économique.

LOCALISATION

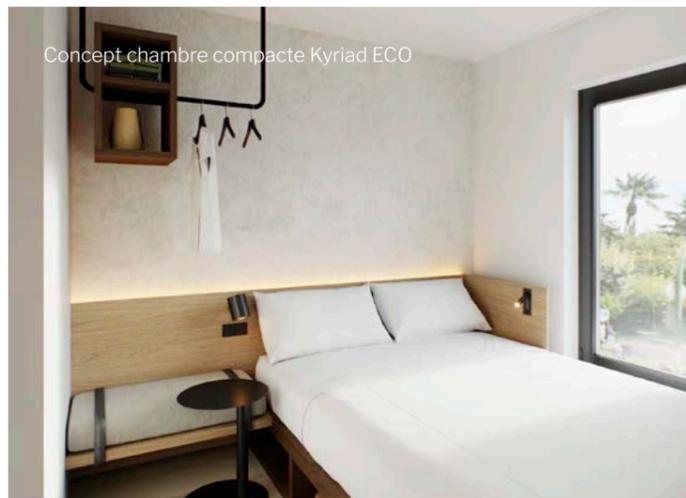
Zones périphériques et urbaines, zones commerciales et hubs de transports.

DESIGN

Un design déstandardisé : un carnet de décor d'inspiration est à disposition mais l'hôtel reste libre de ses choix en matière de design.



Concept chambre standard Kyriad ECO



Concept chambre compacte Kyriad ECO



Kyriad **PRESTIGE**

14

Hôtels en France

Kyriad Prestige est la marque haut de gamme de la famille Kyriad. Elle promeut le sens de la découverte sublimé par des standards de confort du segment 4 étoiles.

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

L'équilibre parfait entre confort haut de gamme et charme local.

NOMBRE DE CHAMBRES

Entre 70 et 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Haut-de-gamme.

LOCALISATION

Zones urbaines et périurbaines, pôles de transport.

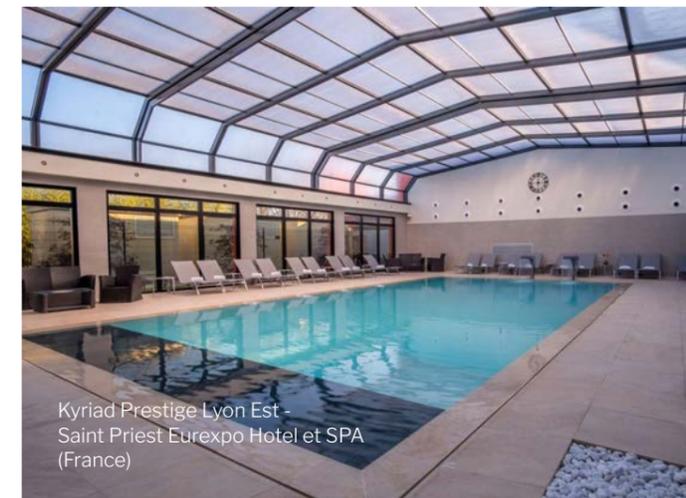
DESIGN

Un design inspiré du carnet de décor Kyriad avec un twist haut-de-gamme.

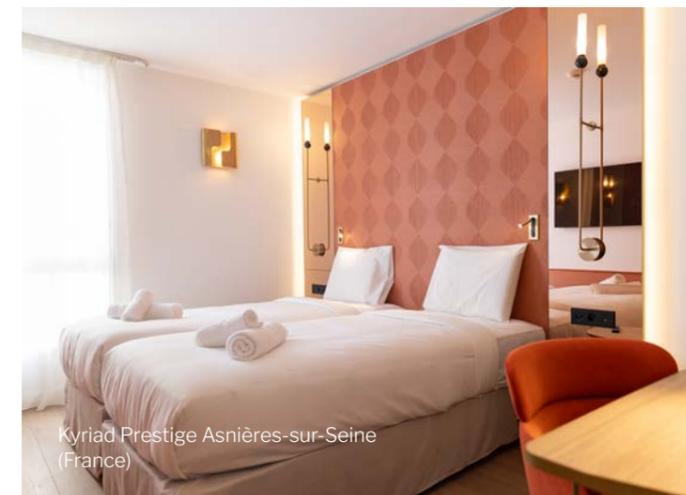
Nos labels Kyriad



Kyriad Prestige Asnières-sur-Seine (France)



Kyriad Prestige Lyon Est - Saint Priest Eurexpo Hotel et SPA (France)



Kyriad Prestige Asnières-sur-Seine (France)

Nos marques



La maison des bons moments

2^e marque midscale française

Séjourner chez Campanile, c'est se sentir simplement bien, comme à la maison. Un confort et un service qui font de Campanile la maison des bons moments.

409 HÔTELS
32 882 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



Campanile Prime - Paris La Villette (France)



Campanile Paris Ouest - Pont De Suresnes (France)



Campanile Porte d'Italie (France)



Campanile Nature Villennes-sur-Seine (France)



Campanile Porte d'Italie (France)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Une marque de conversion avec des revenus F&B supplémentaires, grâce à un positionnement mettant l'accent sur le partage de bons moments.

NOMBRE DE CHAMBRES

Environ 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme.

LOCALISATION

À proximité des centres commerciaux, des hubs de transport ou des autoroutes.

DESIGN

Des extérieurs qui inspirent chaleur et hospitalité, des espaces communs chaleureux, multifonctionnels et animés et des chambres design et confortables.

TAILLE DES CHAMBRES

18 m².

CONSTRUCTION

Coût total : 100 - 120 k€/clé.
Coût FF&E : 15 - 22 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 13 - 16 k€/clé.
Salle de bain : 7 - 10 k€/clé.
Espaces communs : 1,8 - 2,2 k€/m².
(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos labels Campanile



78

Hôtels en France
Objectif d'ici fin 2028

Les hôtels Campanile **PRIME** sont situés en cœur de ville ou à proximité d'hubs de transports. Ils allient l'ambiance chaleureuse de Campanile à un design moderne et cosy, à de nouvelles expériences fitness et à des services connectés (TV avec Chromecast pour regarder ses propres contenus, WIFI haut-débit, ports USB pratiques).

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Une marque de conversion. Des hôtels milieu de gamme au design moderne et chaleureux, offrant une restauration bistro ainsi que des expériences fitness dans un milieu urbain.

NOMBRE DE CHAMBRES

Environ 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme.

LOCALISATION

Centre-ville ou banlieue proche. À proximité des aéroports, gares ou centres d'affaires.

DESIGN

Design moderne et qualitatif.



Campanile Prime - Paris La Villette (France)



Nos labels Campanile



145

Hôtels en France
Objectif d'ici fin 2028

Les hôtels Campanile **NATURE** allient l'ambiance chaleureuse de Campanile à un design moderne et cosy, et des espaces verts riches d'activités en plein air.

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Une marque de conversion. Les seuls hôtels milieu de gamme qui allient design moderne et chaleureux, restauration bistro, et espaces verts riches d'activités en plein air.

NOMBRE DE CHAMBRES

Environ 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme.

LOCALISATION

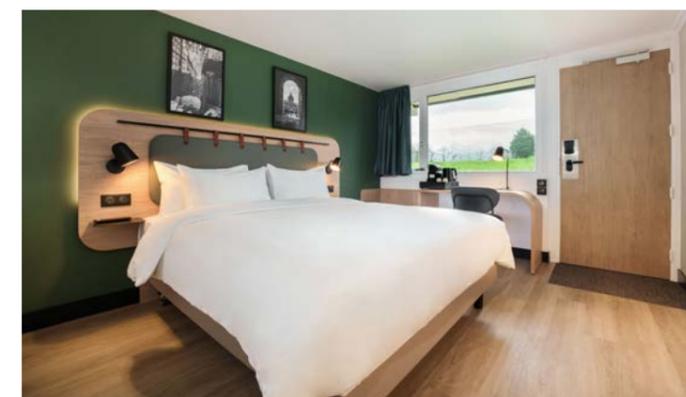
Périphérie ou campagne. À proximité des centres commerciaux ou grands axes routiers.

DESIGN

Design moderne avec coursives extérieures et espaces verts.



Campanile Nature Villennes-sur-Seine (France)



Nos marques



Living with style

Pour une nuit ou pour un mois, un lieu à vivre toujours avec style.

Imaginez un lieu à la fois hôtel, maison, et espace de travail - l'endroit idéal pour des styles de vie de plus en plus nomades.

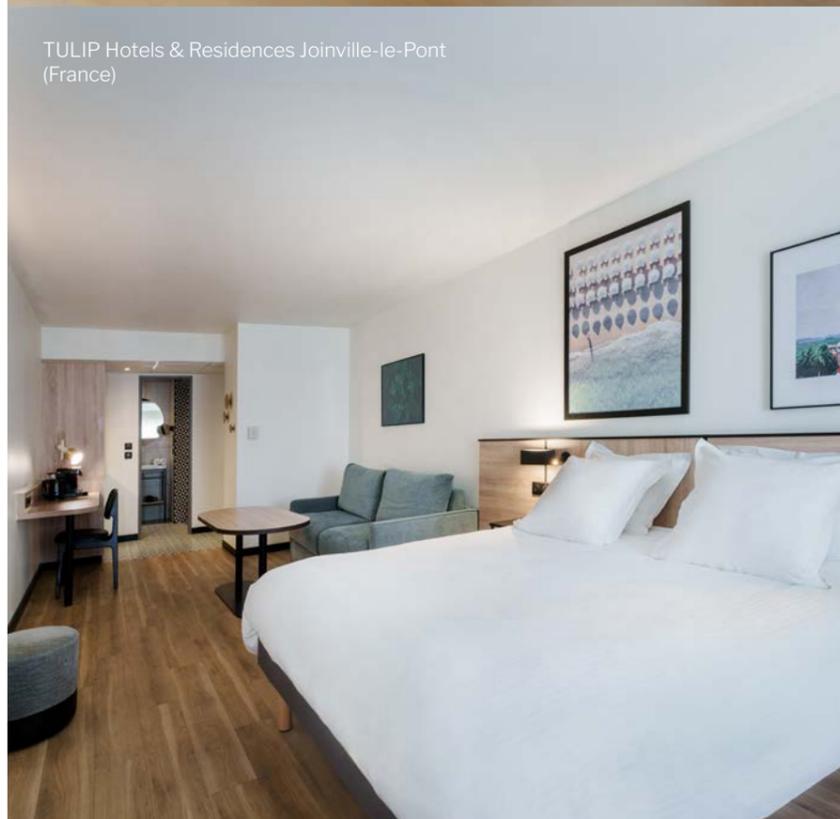
Un style décontracté et un design fonctionnel mélangés à un soin aigu du confort créent des espaces où chaque client se sent toujours comme à la maison.

130 HÔTELS

Objectif d'ici 2028.



TULIP Hotels & Residences Joinville-le-Pont (France)



TULIP Hotels & Residences Joinville-le-Pont (France)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un concept hybride adapté aux séjours courte et longue durée, pour une rentabilité fort et résiliente, permettant un retour sur investissement rapide.

NOMBRE DE CHAMBRES

Environ 100 chambres.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme.

LOCALISATION

Villes de premier et deuxième rang, à proximité des centres d'affaires et de transport.

DESIGN

Moderne, lifestyle, fonctionnel et design. Le confort et le style sont deux des facteurs les plus importants.

TAILLE DES CHAMBRES

>16 m².

CONSTRUCTION

Coût total : 75 - 95 k€/clé.
Coût FF&E : 10 - 15 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 12 - 15 k€/clé.
Salle de bain : 6 - 9 k€/clé.
Espaces communs : 1,6 - 2 k€/m².
(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos marques



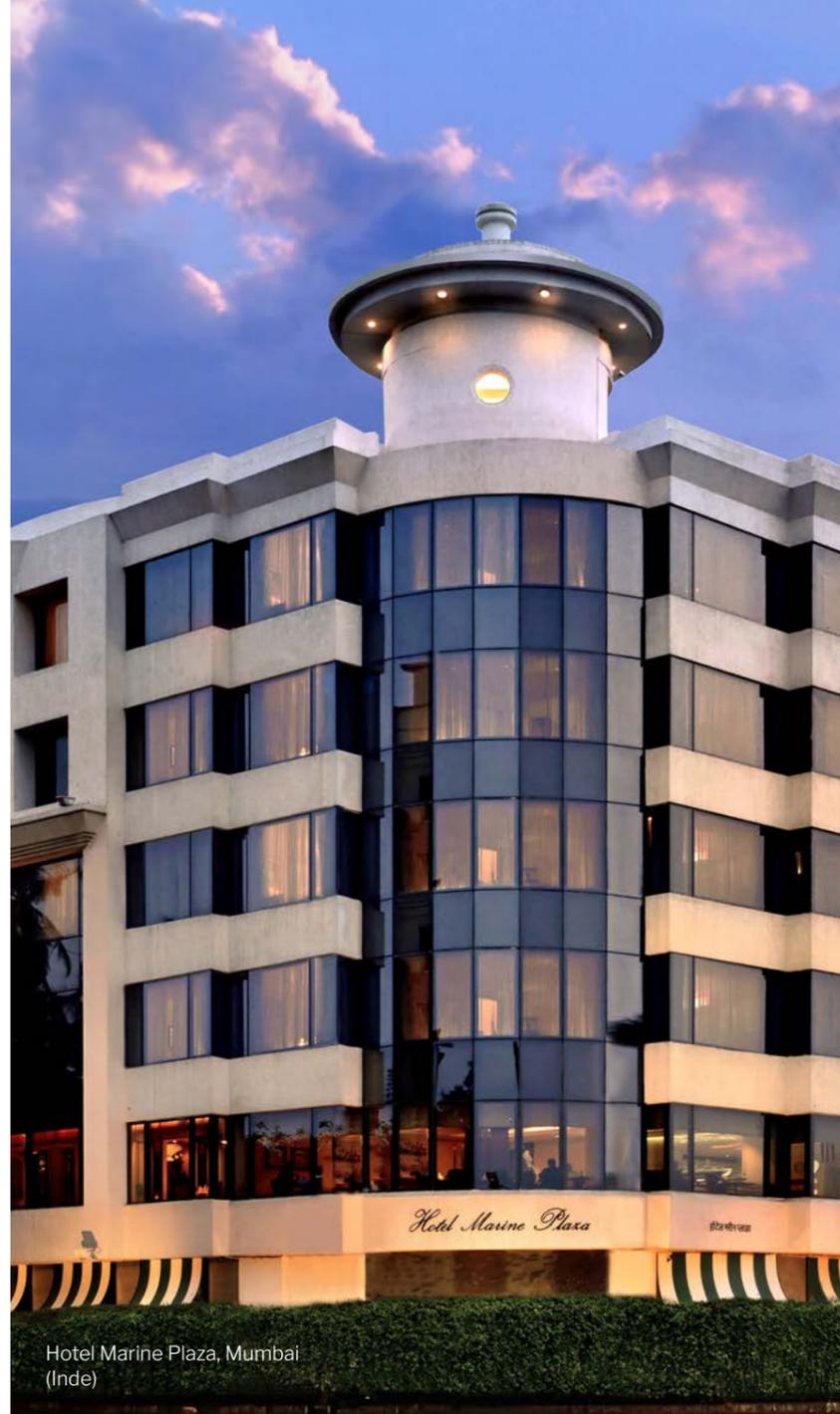
*Superior
hospitality*

**Plongez dans un univers
de tranquillité et de confort
absolu.**

Chaque hôtel Sarovar est conçu pour répondre aux besoins des voyageurs d'aujourd'hui. Des espaces modernes aux designs inspirés, des essentiels aux plaisirs raffinés, Sarovar vous promet l'endroit idéal pour un séjour agréable et mémorable.

**113 HÔTELS
8 398 CHAMBRES**

En opération
en Janvier 2025.



Hotel Marine Plaza, Mumbai
(Inde)



Marasa Sarovar Premiere, Tirupati
(Inde)



Sobit Sarovar Portico, Goa
(Inde)



RVR Sarovar Portico, Dindi
(Inde)



Royal Sarovar Portico, Agra
(Inde)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un portefeuille de services qui reflètent des standards supérieurs en matière d'hébergement, de cuisine, de services et d'infrastructures sur le marché indien.

POSITIONNEMENT

Milieu de gamme et haut de gamme.

DESIGN

Des espaces au design contemporain et sophistiqué.

Nos marques



Unconventional
premium

Une pointe d'audace pour des séjours haut de gamme décontractés.

Tous uniques, les hôtels de la marque présentent un style discret et élégant. Ils proposent des séjours alliant décontraction, service sans compromis et cuisine raffinée pour tous les voyageurs, qu'ils soient là en déplacement professionnel ou personnel.

159 HÔTELS
22 377 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



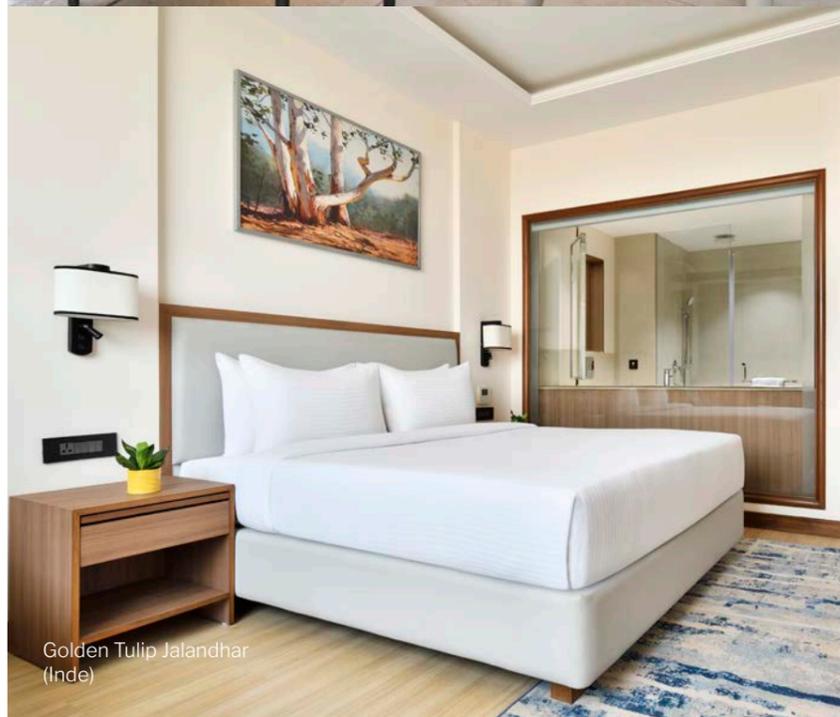
Golden Tulip Warsaw Centre (Pologne)



Golden Tulip Lyon Ouest – Hotel & Spa (France)



Golden Tulip Reims (France)



Golden Tulip Jalandhar (Inde)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un concept premium au design unique et non conventionnel, rentable et qui peut être facilement adapté aux besoins locaux.

NOMBRE DE CHAMBRES

100 chambres ou plus.

POSITIONNEMENT

Haut de gamme.

LOCALISATION

Villes de premier et deuxième rang, autour des centres d'affaires et des réseaux de transport.

DESIGN

Chambres ultra design, espaces hybrides avec des touches de design uniques.

TAILLE DES CHAMBRES

Environ 21 m².

CONSTRUCTION

Coût total : 135 - 155 k€/clé.
Coût FF&E : 20 - 30 k€/clé.

RÉNOVATION

Chambre : 18 - 23 k€/clé.
Salle de bain : 9 - 12 k€/clé.
Espaces communs : 2,3 - 2,6 k€/m².

(les coûts peuvent dépendre de la localisation, du type et de la taille de l'hôtel).

Nos marques



*Créateur
de souvenirs*

Rêvez d'ailleurs.

Demeure, Business, Resort, Boutique, Luxury et Palace sont les 6 catégories du Groupe qui répondent aux attentes d'une clientèle appréciant aussi bien les hôtels de luxe que les lieux cosy à l'atmosphère intime et conviviale. La diversité des hôtels, tant par leur caractère unique, leur situation idéale, que par leur service de qualité, est une richesse que la chaîne entretient précieusement.

150 HÔTELS
10 500 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



Sugar Beach
(Ile Maurice)



Château Les Oliviers de Salettes
(France)



Hôtel Les Trésoms, Lake and Spa Resort
(France)



Bloom House Hotel & Spa Paris
(France)



Relais Spa Val d'Europe
(France)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un réseau prestigieux d'établissements 4 et 5 étoiles, offrant visibilité, expertise marketing, distribution performante et s'appuyant sur la puissance commerciale de ses espaces dédiés aux séminaires d'entreprises.

POSITIONNEMENT

Haut de gamme supérieur.

DESIGN

Chic et authentique.

Nos marques



*Les boutique-hôtels
les plus uniques*

La première marque hôtelière exclusivement dédiée aux boutique-hôtels d'exception à travers le monde.

Aujourd'hui, TemptingPlaces continue d'émerveiller les voyageurs hédonistes, dévoilant des adresses uniques, et leur proposant ainsi une expérience de voyage inoubliable.

**35 HÔTELS
2 900 CHAMBRES**

En opération
en Janvier 2025.



Hotel de Pourtalès
(France)



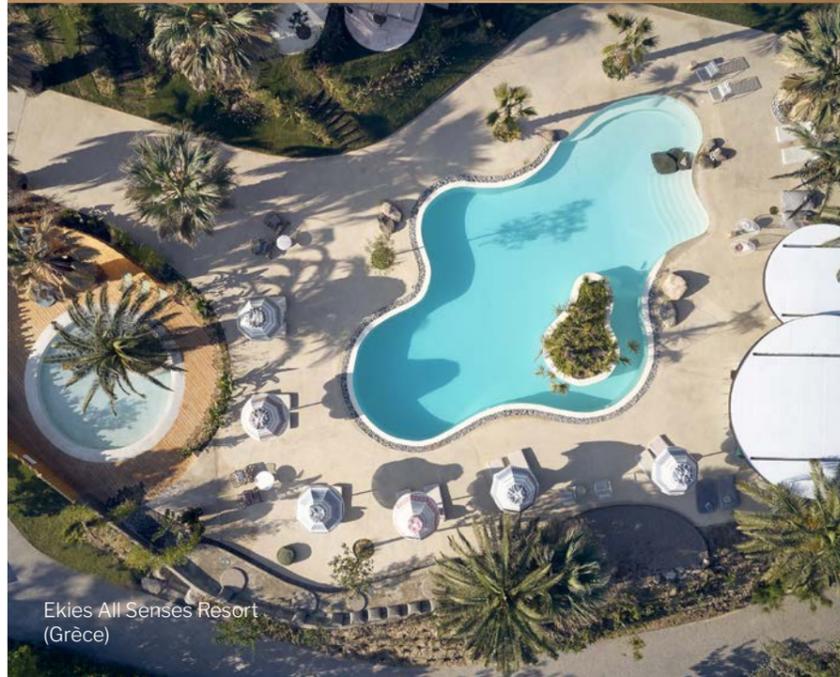
Palau Sunrise Landison Retreat
(Palau)



Castelbrac Hotel & Spa
(France)



Bleu Hôtel & Spa
(France)



Ekies All Senses Resort
(Grèce)

PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un label hôtelier pour repenser les hôtels au cœur de l'expérience client et initier une commercialisation qualifiée.

POSITIONNEMENT

Luxe.

DESIGN

Élégant, authentique, inspirant.

Nos marques



*Boost your
French lifestyle*

French touch Signature.

Chez TemptingPlaces Collection, l'empreinte de la French touch est une signature indélébile dans chaque hôtel 5 étoiles franchisé. L'excellence française est réunie pour célébrer la gastronomie raffinée, l'élégance du design, la chaleur de l'accueil à la française et la délicatesse de l'univers du bien-être. Avec TemptingPlaces Collection, chaque séjour est une invitation à découvrir une véritable immersion dans le charme et l'authenticité de la culture française. Ici toutes les bonnes choses ont une suite !

2 HÔTELS
130 CHAMBRES

Ouvertures en
Avril 2025.



PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Un réseau d'hôtels franchisés 5 étoiles offrant tout le charme et l'excellence de la French touch.

NOMBRE DE CHAMBRES

Entre 40 et 200 chambres & suites.

POSITIONNEMENT

Luxe.

DESIGN

Design émotionnel unique.

TAILLE DES CHAMBRES

De 28 à 300 m².

Nos marques



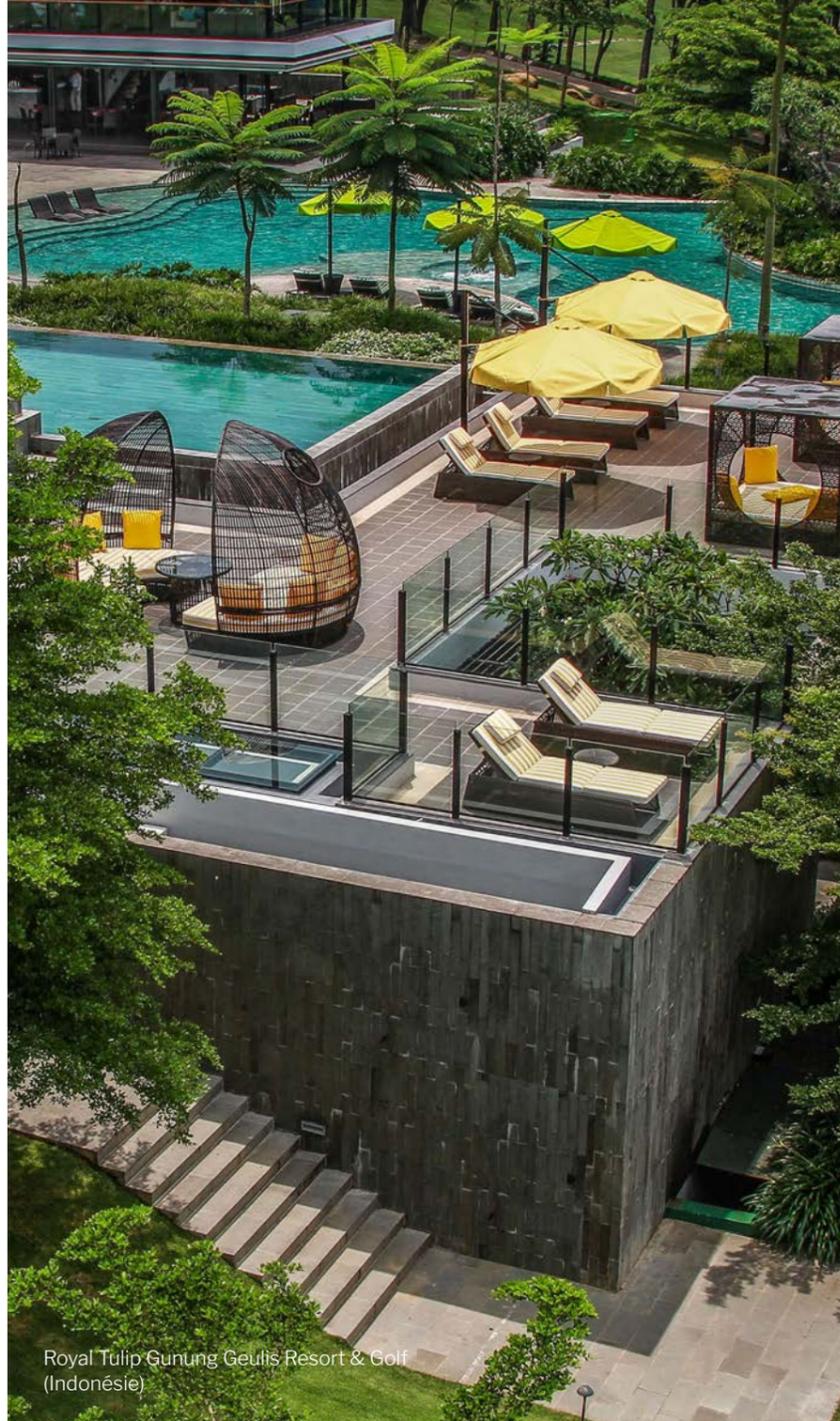
*Unconventional
luxury*

Une collection d'hôtels haut de gamme d'exception.

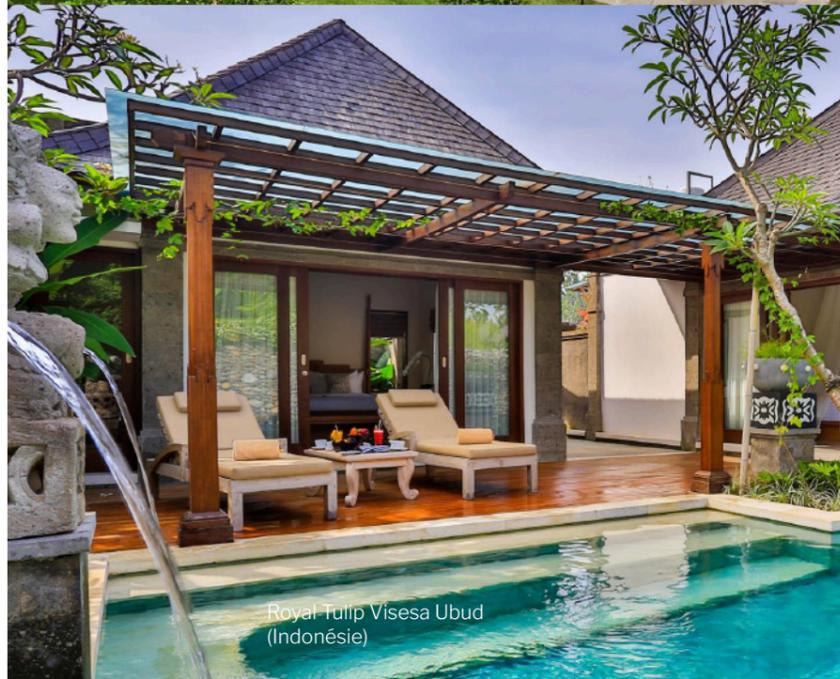
Les hôtels Royal Tulip font la promesse de séjours inspirants ancrés dans l'exception. Les installations sont élégantes et raffinées, les services hautement personnalisés et un niveau de confort de luxe. Rare. Irréprochable. Exigeant. Rien dans un hôtel Royal Tulip n'est juste ordinaire, chaque moment est l'occasion de créer un souvenir inoubliable.

22 HÔTELS
5 270 CHAMBRES

En opération
en Janvier 2025.



Royal Tulip Gunung Geulis Resort & Golf
(Indonésie)



Royal Tulip Visesa Ubud
(Indonésie)



Royal Tulip Warsaw Centre
(Pologne)



Royal Tulip Gunung Geulis Resort & Golf
(Indonésie)



PROPOSITION DE VALEUR POUR L'INVESTISSEUR

Une expérience de luxe raffinée avec des établissements 5 étoiles, garantissant des standards élevés en matière d'hébergement, de services et de design.

POSITIONNEMENT

Luxe.

DESIGN

Raffiné, sophistiqué,
contemporain.

Se réinventer ensemble

Golden Tulip Reims
(France)

Votre investissement, notre engagement : maximiser la valeur à chaque étape de votre projet.

Assurer la rentabilité de votre projet

Grâce à notre expertise et à notre réseau international, nous maximisons la performance et réduisons les risques pour garantir la rentabilité de votre investissement.

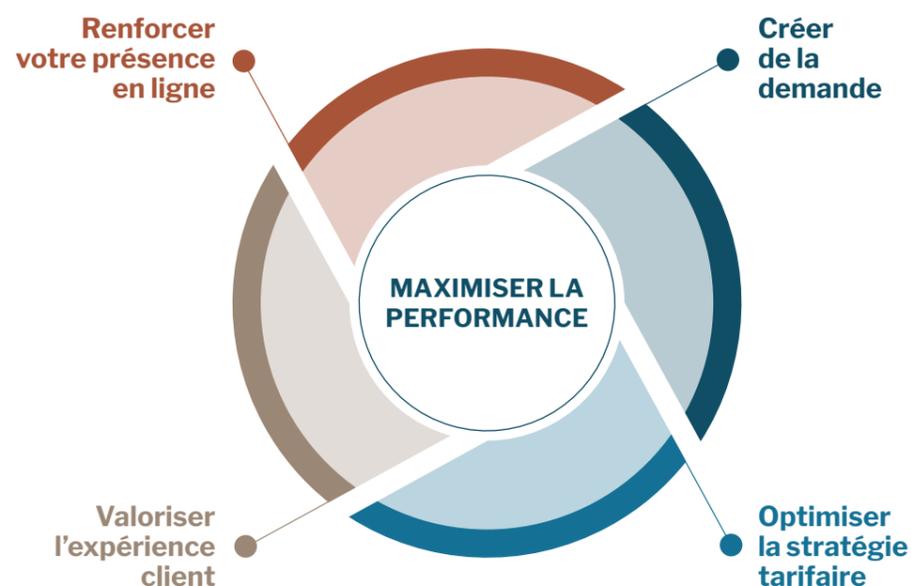
Afin de vous offrir une solution rentable et sur-mesure, Louvre Hotels Group propose plusieurs typologies de contrats, répondant ainsi aux spécificités de chaque projet, avec différents niveaux d'accompagnement :

CONTRAT DE FRANCHISE CLASSIQUE

Des services standards et un accompagnement personnalisé pour chaque hôtel. Possibilité de souscription à des services à la carte à travers notre plateforme de services à la franchise.

CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES

Accompagnement par Louvre Hotels Group, services complémentaires et conseils opérationnels.



● Créer de la demande

Notre potentiel de croissance est exceptionnel grâce à nos équipes d'experts et à des designs de marques retravaillés qui favorisent grandement la satisfaction client. Nous offrons une stratégie totalement intégrée de gestion des revenus, de ventes, de marketing, de relations publiques et de communication, garantissant la cohérence de notre message sur tous les médias. Nous maximisons les revenus de nos hôtels en stimulant la demande par le biais d'une plateforme web de marques performante ainsi que par une collaboration tactique avec des agences de voyage en ligne, des réseaux de distribution

mondiaux et des partenariats stratégiques durables disposant d'un vaste écosystème de clients B2B, tout en optimisant les coûts de distribution. Grâce à cette approche stratégique à 360°, nous renforçons la notoriété de chaque marque, favorisons l'engagement et augmentons la conversion. Au cours des quatre dernières années, une gamme d'outils d'aide à la décision de pointe a été mise en place pour approfondir la connaissance client et suivre les campagnes, afin d'anticiper les tendances et d'ajuster en temps réel pour optimiser la performance et le retour sur investissement.

● Optimiser la stratégie tarifaire

Nous offrons à nos franchisés un portefeuille de marques fortes, des systèmes de réservation solides et un système de gestion des revenus complet, ainsi qu'un Centre de Gestion des Revenus dédié : Le Club de Revenue Management. Des technologies opérationnelles de premier plan soutiennent nos hôtels dans leur planification quotidienne et améliorent la

productivité, garantissant que l'augmentation des revenus se traduise par des bénéfices. De plus, le déploiement de nouvelles solutions technologiques dans l'ensemble de nos hôtels permettra la plus grande transformation de l'entreprise à ce jour, apportant de nouvelles capacités à nos hôtels de manière plus rapide, plus rentable et cohérente.

● Valoriser l'expérience client

Les standards de marque et le design de chacune de nos enseignes ont été redéfinis pour faire de chaque séjour une expérience unique pour nos clients tout en restant rentables pour les investisseurs. Nous surveillons de près l'avis et la satisfaction de nos clients, ainsi que la

cohérence entre les marques et les hôtels, grâce à notre programme d'assurance qualité renforcé et repensé. Nos plateformes numériques sont continuellement améliorées et enrichies pour offrir une expérience client omnicanale fluide et homogène.

● Renforcer votre présence en ligne

Une visibilité accrue de votre hôtel et une expérience client enrichie. Aujourd'hui, depuis n'importe quelle source numérique, nous atteignons nos clients en leur proposant les offres les plus pertinentes de notre portefeuille d'hôtels. Des campagnes organiques et d'acquisition génèrent du trafic vers nos plateformes digitales : une fois le visiteur engagé, nous personnalisons

l'expérience en proposant du contenu pertinent, visuel et immersif. Ces stratégies numériques se sont révélées être des facteurs déterminants pour transformer de simples visites en réservations. Notre engagement vers une expérience digitale toujours plus personnalisée et interactive est en constante évolution.

Le meilleur partenaire à chaque étape de votre projet

La franchise chez Louvre Hotels Group, ce sont 3 équipes qui vous sont dédiées, **pour vous accompagner au quotidien lors des 3 grandes étapes de votre projet hôtelier :**



Plus de

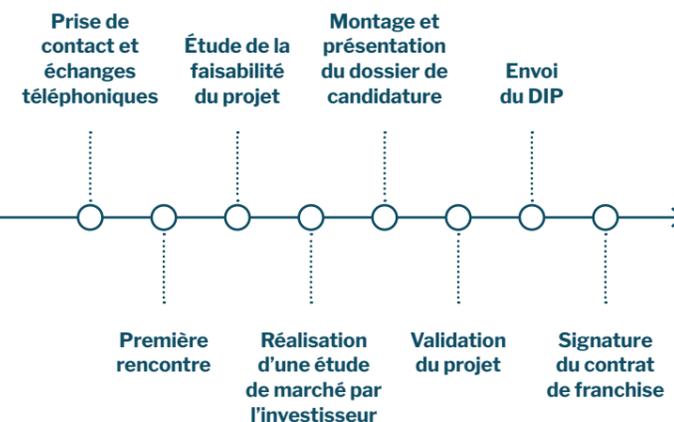
300

partenaires en France nous font déjà confiance.

1

DÉVELOPPEMENT

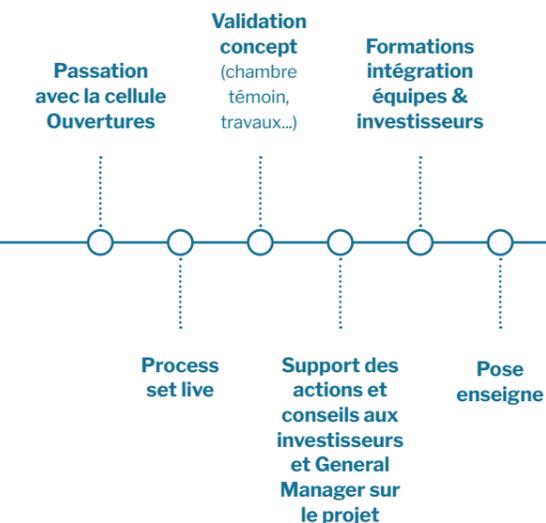
Nous disposons d'une équipe complète de spécialistes disponibles qui oeuvrent à vos côtés dans l'aboutissement de votre projet. Nous vous accompagnons en vous proposant des solutions innovantes pour optimiser la conception et la construction et mettons en œuvre des méthodes efficaces pour gérer les délais et les coûts, tout en intégrant les meilleures pratiques en matière de durabilité et de conformité. Qu'il s'agisse de nouvelles constructions ou de conversions d'hôtels, notre équipe a l'expérience nécessaire pour trouver les meilleures solutions pour votre actif, maximiser l'efficacité du développement et réduire le coût initial de l'investissement.



2

OUVERTURE

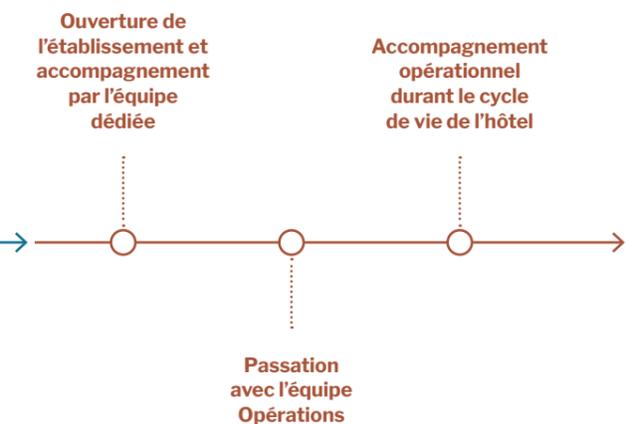
Notre équipe dédiée aux ouvertures vous accompagne à chaque étape, en amont et en aval de l'ouverture de votre hôtel. Avant l'ouverture, nous veillons à ce que toutes les procédures opérationnelles soient en place, en assurant la formation de vos équipes, la mise en place des systèmes et l'optimisation des processus. Après l'ouverture, nous restons à vos côtés pour garantir une transition fluide vers l'exploitation, avec des ajustements en temps réel pour assurer le succès à long terme de votre établissement.



3

OPÉRATIONS

L'équipe opérations prend ensuite le relais et est votre interlocutrice au quotidien dans la gestion et le développement de votre business. Nous allouons les meilleurs talents et ressources pour gérer votre hôtel. Dès les premières étapes, notre équipe commerciale veille à ce que l'hôtel génère les revenus nécessaires aussi rapidement que possible. Avec le soutien quotidien d'experts en gestion des revenus, distribution en ligne, marketing et ventes, notre équipe est prête à garantir les meilleures performances pour votre hôtel. Nous sommes également en mesure de réduire les coûts et améliorer le résultat net grâce à notre efficacité opérationnelle.



Un catalogue de ressources

à votre disposition pour développer votre performance, tant au niveau des concepts que de l'expérience

BRAND BOOKS

Selling line, piliers d'identité et expériences signatures de marques



BRAND GUIDELINES

Identité visuelle de la marque, éléments graphiques, imagerie et ton de voix



BRAND STANDARDS

Produits et services présents dans chaque hôtel pour chaque marque pour respecter nos standards de qualité



DESIGN GUIDELINES

Design des chambres, espaces communs et coûts associés



BRILLIANT BASICS

Essentiels de confort pour répondre à la promesse de chaque marque



SIGNAGE GUIDELINES

Éléments de signalétique intérieure et extérieure obligatoires et optionnels



Une équipe support dédiée

Que vous soyez **un hôtelier à la recherche d'une enseigne forte** pour accroître votre chiffre d'affaires ou **un investisseur souhaitant confier la gestion de votre établissement à un groupe expert** pour en optimiser la rentabilité, nos développeurs se tiennent à votre disposition pour étudier votre projet et vous accompagner dans son déploiement.



Arnoud VINK
Chief Development Officer
avink@louvre-hotels.com

CORPORATE SUPPORT, PARIS HQ



Rémi GONTIER
Senior Manager Development Strategy & Analysis
rgontier@louvre-hotels.com



Solène TROMPE
Senior Development Analyst
strompe@louvre-hotels.com



Marie-Christelle MARVILLE
Development Coordinator
mcmarville@louvre-hotels.com



Juliette DUBOSCQ
Feasibility Analyst
jduboscq@louvre-hotels.com

FRANCE



SUD OUEST/ÎLE-DE-FRANCE
Bernard GUILBAUD
Development Director France
bguilbaud@louvre-hotels.com



GRAND EST
Karine LEROY
Development Manager France
kleroy@louvre-hotels.com



SUD
Marine ESTORGES
Development Manager France
mestorges@louvre-hotels.com



NORD/GRAND OUEST/ÎLE-DE-FRANCE
Léa BONNIN
Development Manager France
lbonnin@louvre-hotels.com

EUROPE



Philippe CAMPAGNO
Development Manager Poland & CEE
pcampagno@louvre-hotels.com

GROUPE HOTELS & PREFERENCE, MONDE



Nicolas DUBOIS
General Manager
ndubois@hotelspreference.com



Arnaud BOIVENT
Development Director
aboivent@hotelspreference.com



Lisa FLESC-HILD
Sales Administrator
lflesch-hild@hotelspreference.com



Adil JABRAYILOV
Development Director - MENA Region
ajabrayilov@temptingplaces-collection.com

Se réinventer ensemble

developpement@louvre-hotels.com



Kyriad



SAROVAR HOTELS



TEMPTINGPLACES

TEMPTINGPLACES
COLLECTION

ROYAL
TULIP

Louvre Hotels
GROUP