



Louvre Hotels mise sur le 2-étoiles en France



La filiale du chinois Jin Jiang ambitionne d'ouvrir une centaine de Kyriad Direct, en France, dans les 18 mois.

Le propriétaire des hôtels Campanile se lance sur le segment du 2-étoiles, d'où il était absent malgré un portefeuille de marques allant du superéconomique (Première Classe) au 4-étoiles (Golden Tulip) en France. «Régulièrement, nos franchisés et investisseurs nous disaient être prêts à reprendre de petits hôtels indépendants, où la nuit coûte entre 45 et 55 euros. Nous n'avions pas d'offre à leur proposer. Avec Kyriad Direct, nous y remédions. L'objectif est d'apporter un confort à prix abordable, en toute sécurité», déclare Françoise Houdebine, directrice marketing de Louvre Hotels. Les hôtels Première Classe coûtent de 30 à 40 euros la nuit. Campanile et Kyriad plutôt entre 55 et 75 euros.

Louvre Hotels, numéro deux en France (850 hôtels) derrière AccorHotels, compte déployer Kyriad Direct en franchise. Il compte aller vite, en convertissant des établissements indépendants à la peine. Pour ces derniers, s'adosser à un groupe est un moyen de mieux se faire connaître (sur Internet notamment) et d'offrir la sécurité d'une marque reconnue. Louvre Hotels, de son côté, peut espérer gagner des parts de marché et ainsi mieux peser auprès des agences de voyages en ligne pour leur payer moins de commissions.

www.lefigaro.fr
Pays : France
Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

«Nous nous sommes posé la question de lancer une toute nouvelle marque. Adosser Kyriad Direct à Kyriad nous permet de capitaliser tout de suite sur sa notoriété»

Françoise Houdebine, directrice marketing de Louvre Hotels

Des constructions d'hôtels neufs sont aussi possibles. Un premier projet est lancé près du Mans, pour une ouverture dans les douze mois. «Nous nous sommes posé la question de lancer une toute nouvelle marque. Adosser Kyriad Direct à Kyriad nous permet de capitaliser tout de suite sur sa notoriété», insiste Françoise Houdebine.

Offre non standardisée

Louvre Hotels a identifié en France 600 hôtels indépendants susceptibles de passer sous sa nouvelle bannière. La direction annonce d'ores et déjà l'ouverture d'une centaine de Kyriad Direct, au cours des dix-huit prochains mois. Selon le cabinet MKG Consulting, l'hôtellerie la moins chère de France (1 et 2 étoiles) est détenue à 66 % par les chaînes. Si Kyriad Direct peut grignoter des parts de marché sur l'hôtellerie indépendante, elle n'échappera pas à la force de frappe de marques déjà bien installées. B&B, par exemple, compte 265 hôtels proposant la nuit aux alentours de 50 euros. Tous sont conçus sur le même modèle: chambres standardisées, Wi-Fi gratuit, pas de restaurant. Ibis Budget oscille entre 2 et 3-étoiles. Il y en a plus de 330 en France.

Pour faciliter les conversions d'hôtels et laisser de la liberté aux hôteliers, Kyriad Direct fait, lui, le pari de réussir avec une offre non standardisée. C'est nouveau sur ce segment des petits prix. C'est aussi dans l'air du temps.

«L'offre 2-étoiles s'adresse à une clientèle d'étape. Il y a beaucoup de représentants de commerce. Ces clients ne recherchent pas un hôtel de résidence. J'ai plutôt l'impression qu'ils privilégient une offre standardisée, qualitative et sans surprise», pense Georges Sameur, président du conseil d'administration de B&B. Depuis qu'il a été racheté en 2015 par le chinois Jin Jiang, Louvre Hotels porte les ambitions de son propriétaire hors de Chine. Actuellement numéro cinq mondial, Jin Jiang vise la première place - devant l'américain Marriott-Starwood - d'ici à 2023. Ne serait-ce qu'en France, Louvre Hotels parle d'une quarantaine d'ouvertures prévues en 2018, sans compter les Kyriad Direct.