



LITTLE GUEST
HOTELS COLLECTION

Communiqué de presse

Bruxelles, le 3 février 2020

Little Guest lève 1,2 million €

Little Guest, la startup bruxelloise spécialisée dans les vacances kids-friendly haut de gamme vient de boucler une levée de fonds pour accélérer sa croissance et soutenir son développement international.

Fondée en 2017 par le jeune papa entrepreneur Jerome Stefanski, Little Guest est la première collection d'hôtels haut de gamme dédiée aux familles avec enfants.

Les 175 hôtels labellisés Little Guest sont situés aux quatre coins du monde et sont réservables via la plateforme digitale de Little Guest.

En 2018, Little Guest avait réalisé une première levée de fonds de 500k€ pour valider son business model et déployer sa stratégie d'acquisition clients. Les résultats ne se sont pas fait attendre: la startup a bouclé l'année 2019 en multipliant son chiffre d'affaires par cinq pour atteindre 3m€ de ventes. Une croissance rapide soutenue par une campagne continue de marketing digital et par une stratégie commerciale ambitieuse visant à affilier les meilleurs hôtels du monde.

« Notre business model est double », explique le fondateur. « Nous chargeons un fee marketing annuel aux hôtels affiliés à notre plateforme et ces établissements nous rétrocèdent une commission sur chaque réservation que nous générons pour eux ».

Les familles réservant leurs vacances via Little Guest bénéficient, quant à elle, des meilleurs prix du marché, de conseils personnalisés et d'avantages exclusifs. Rien n'est laissé au hasard pour marquer les esprits et récompenser les clients. Un partenariat d'envergure signé avec la célèbre marque de bagages Samsonite permet ainsi d'offrir aux enfants une valise remplie de cadeaux et livrée à la maison avant leur départ en vacances.

Nouveau challenge

Little Guest est une pure start-up digitale dont l'intégralité des ventes est générée via Internet. Les familles émettent leurs souhaits de voyage sur la plateforme et sont ensuite recontactées par un Travel Designer qui finalise leur réservation.

« Nous traitons chaque mois 2.000 demandes de réservation. Cela représente une masse de travail colossale, effectuée 7 jours sur 7 par nos Travel Designers. » poursuit Jerome Stefanski.

Pour répondre à la demande grandissante et au souhait des clients de pouvoir réserver eux-mêmes leurs vacances de façon autonome, sans l'intervention d'un Travel Designer, Little Guest travaille depuis plusieurs mois sur une solution technique permettant d'automatiser le processus de réservation et d'ainsi scaler.

La levée de fonds va permettre d'accélérer ce développement technique et les clients pourront prochainement réserver par eux-mêmes leurs vols et leurs hôtels sur le site web de Little Guest.

Internationalisation

Depuis ses origines, Little Guest est tourné vers l'international. Aujourd'hui, 60% des familles voyageant avec Little Guest sont françaises. Les autres 40% viennent principalement de Suisse, de Belgique et du Royaume-Uni.

L'augmentation de capital va permettre d'intensifier les efforts marketing sur le marché britannique et de pénétrer de nouveaux marchés porteurs comme l'Allemagne et la Russie.

Alliance stratégique

Pour boucler sa levée de fonds, Little Guest s'est entouré de partenaires stratégiques évoluant sur trois marchés chers à la start-up: l'hôtellerie haut de gamme, la croissance digitale et la mode enfantine.

Parmi les nouveaux actionnaires, on retrouve le fonds d'investissement LeanSquare, spécialisé dans les jeunes pousses digitales, mais aussi la marque Bonpoint, appartenant au groupe français EPI (possédant aussi les chaussures Weston et le champagne Piper Heidsieck). Un acteur international spécialisé en hôtellerie de luxe et deux investisseurs privés sélectionnés pour leur know-how complètent le tour de table.

Laurent Burton, Président de LeanSquare, souligne qu'*«alors que le marché traditionnel des agences de voyages en ligne est dominé par quelques acteurs, on remarque que certaines plateformes de niche peuvent apporter une réelle différenciation. Dans ce contexte, Little Guest est devenu en très peu de temps un acteur émergent dans les hôtels haut de gamme pour famille. Leur solution bénéficie à tous les acteurs de la chaine de valeur. Nous sommes également positivement surpris par la qualité de l'équipe en place autour de Jérôme. LeanSquare et Noshqa sont donc heureux de les soutenir dans leur croissance. »*

Little Guest en chiffres

- Nombre de collaborateurs : 15
- Chiffre d'affaires 2018 : 600k eur
- Chiffre d'affaires 2019 : 3m eur (+500%)
- Nombre d'hôtels affiliés : 175
- Nombre de séjours vendus en 2019 : 600
- Nombre de personnes ayant voyagé avec Little Guest en 2019 : 2.500
- Panier moyen par séjour : 5k eur

Pour toute information complémentaire :

JEROME STEFANSKI

Founder & Managing Director

T. [+32\(0\)475 41 63 62](tel:+32(0)475416362)

jerome@littleguest.com

www.littleguest.com