



Communiqué de presse  
20 juin 2011

## L'agence Guest & Strategy 1er partenaire historique des maisons d'hôtes et des gîtes en France lance ses offres globales et personnalisées pour tous les acteurs de la petite hôtellerie.

Au plus près des attentes de ses clients et forte de son expérience dans la stratégie de développement des gîtes et des maisons d'hôtes, l'agence Guest & Strategy se repositionne sur le marché de l'hébergement touristique en étendant son expertise à tous les acteurs de la petite hôtellerie et en diversifiant ses activités autour d'un accompagnement sur-mesure en stratégie d'entreprise et de communication.

### Un positionnement unique : du marché de la maison d'hôtes à celui de la petite hôtellerie

Entreprise innovante et dynamique, l'agence Guest & Strategy a été créée en 2010 par Jérôme Forget, alors jeune entrepreneur de 23 ans. Après une formation d'excellence en MBA in Hospitality Management à l'ESSEC Business School, Jérôme Forget s'engage tout d'abord sur le marché de la maison d'hôtes constatant alors qu'il est nécessaire de professionnaliser l'activité du secteur des hébergements à petite capacité, souvent gérés par des passionnés, mais la plupart amateurs.

En adéquation avec la tendance forte du tourisme vers l'expérience locale et l'exigence d'authenticité, la mission de Guest & Strategy est donc de permettre aux porteurs de projet et aux propriétaires d'acquérir les outils de développement en correspondance avec leurs ambitions et adaptés à leur territoire et à leur clientèle.

A présent, l'agence Guest & Strategy met son expertise et son savoir-faire au service de l'ensemble du marché de la petite hôtellerie : chambres d'hôtes, gîtes ruraux et hôtels indépendants.

### Sa valeur ajoutée : un accompagnement stratégique global par la mise en place de services intégrés et personnalisés

Rendre un établissement dynamique et rapidement rentable est un objectif essentiel pour tout propriétaire d'hébergement touristique, qu'il soit en pleine création, en reprise ou en désir de croissance. Un accompagnement global recouvrant l'ensemble du processus de développement est alors souvent indispensable à une gestion efficace et optimale.

Pour ce faire, Guest & Strategy propose et mobilise de multiples outils et moyens de connaissance pour intervenir sur chacun des maillons de la chaîne stratégique : études et conseils en stratégie (étude de marché, de rentabilité, identité du produit, etc.), montage et suivi du projet, communication, marketing, commercialisation, distribution, etc.

## Ses offres : des prestations au plus près des problématiques du client

A la carte ou sur-mesure, Guest & Strategy décline une large gamme de solutions s'élaborant autour du besoin et des moyens du client, lui offrant ainsi une grande flexibilité.

A la carte, le propriétaire de l'établissement choisit les axes et les priorités stratégiques sur lesquels l'agence doit intervenir.

Sur-mesure, à travers la « Solution performance », l'agence lui soumet une proposition de stratégie globale en mettant en place les leviers de développement pertinents et adaptés à ses enjeux et à ses attentes.

## Ses engagements : des approches innovantes pour professionnaliser l'activité

En plus de son activité de conseil et d'accompagnement, Guest & Strategy propose une solution de partage des risques basée sur un système de rémunération au success fee : la facture initiale est allégée, l'engagement d'une rentabilité et d'un fort retour sur investissement à court, moyen et long terme est pris.

Enfin, dans un souci constant d'améliorer la performance de ses clients, Guest & Strategy dispense des formations spécialisées par l'intermédiaire des différents organismes locaux du tourisme avec lesquels elle travaille en étroite collaboration.

Les formations viennent en complément des conseils mis à jour sur le blog de l'agence [www.reussirsamaison dhotes.com](http://www.reussirsamaison dhotes.com) et des recommandations stratégiques dédiées à la promotion et au développement du tourisme durable sur le blog de Jérôme Forget [www.jevoyagerural.com](http://www.jevoyagerural.com).

### Témoignage client

" Après une belle et intéressante carrière de dirigeant d'entreprise, j'avais depuis des années l'envie d'ouvrir des chambres d'hôtes, [...] j'ai eu la chance de croiser l'agence Guest & Strategy.

La force de cette agence réside dans sa grande expertise de l'activité de la chambre d'hôtes. L'équipe a su répondre à toutes mes interrogations de manière très performante et ainsi m'accompagner avec succès dans le lancement de ma nouvelle activité en limitant au maximum les risques associés. Je les remercie sincèrement pour leur professionnalisme, leur capacité d'écoute et leur sens de la créativité. [...] Je les conseille ainsi avec plaisir à quiconque qui souhaiterait lancer un projet de chambres d'hôtes avec dynamisme et succès. "

*Didier Communie*



Jérôme Forget - Fondateur et gérant de Guest & Strategy

06 78 86 19 94

01 34 94 35 90

[jerome@guestetstrategy.com](mailto:jerome@guestetstrategy.com)

Site Internet : [www.guestetstrategy.com](http://www.guestetstrategy.com)

Blogs : [www.reussirsamaison dhotes.com](http://www.reussirsamaison dhotes.com)  
[www.jevoyagerural.com](http://www.jevoyagerural.com)