

## **Keytel compte désormais plus de 100 hôtels partenaires au Brésil et renforce sa présence dans le pays à l'occasion de sa conférence annuelle à Porto de Galinhas**

- ***L'entreprise consolide sa croissance dans le pays et rassemble plus de 50 hôteliers lors d'une réunion axée sur les évolutions du marketing hôtelier***
- ***L'intelligence artificielle, les évolutions dans le domaine de la recherche de voyages et la promotion des ventes directes constituent les éléments clés de la stratégie de Keytel visant à améliorer la compétitivité des hôtels***

Brésil, le 10 avril 2026. – [Keytel](#) poursuit la **consolidation de sa croissance sur le marché brésilien**, où elle compte désormais **plus de 100 hôtels partenaires**. Cette étape importante réaffirme la ferme volonté de l'entreprise d'étendre sa présence dans les principales destinations du pays et de renforcer son rôle de partenaire stratégique pour le secteur hôtelier indépendant.

Dans ce contexte, l'entreprise a organisé sa troisième convention au Brésil, cette fois-ci à Porto de Galinhas, un événement qui a réuni plus de 50 hôteliers de la destination et a permis de mettre en avant une vision globale du marketing hôtelier. Keytel se positionne comme un partenaire capable d'agir sur tous les leviers qui influencent la performance des hôtels : distribution, ventes directes, marketing et *gestion des revenus*.

### **L'avenir de la recherche de voyages est déjà là**

La recherche de voyages entre dans une nouvelle ère : conversationnelle, intuitive et centrée sur l'utilisateur, laissant derrière elle les processus administratifs.

Au cours de la convention, **Keytel a une nouvelle fois accueilli Google** en tant qu'intervenant principal, à un moment où la technologie joue un rôle décisif dans la capture de la demande via le site web de l'hôtel. « La recherche de voyages évolue et les hôtels doivent être prêts à en tirer le meilleur parti », a souligné l'intervenant invité **Pedro Fernández, Senior Account Manager chez Google**, lors de sa présentation.

Keytel highlighted the growing importance of artificial intelligence as a key driver in the evolution of direct sales, emphasising the need for hotels to continue investing in improving their 'own channel' to increase their competitiveness and commercial efficiency. In this regard, the partnership with Omnibeas will be a decisive factor in the development of Keytel's solutions and services in Brazil aimed at boosting direct sales for hotels.

### **Un modèle alliant vente directe et distribution internationale**

Le modèle de Keytel repose sur un équilibre entre la promotion du canal direct de l'hôtel, son propre site web, et un puissant réseau de distribution international. Sa centrale de réservation B2B, Restel, a enregistré une hausse de 45 % de ses ventes vers le Brésil, au point de faire de

cette destination le sixième marché émetteur en termes de volume de ventes internationales pour l'entreprise.

La société présente un mix de ventes diversifié, avec l'Argentine comme principal marché émetteur

(35 %), suivie du marché intérieur brésilien (24 %), tandis que le reste se répartit entre une large variété de marchés sur lesquels la société est présente commercialement. La société continue de miser sur le marché brésilien et entend consolider son positionnement en tant que partenaire global pour les hôtels

de manière agile et simple, afin que chaque établissement puisse travailler avec Keytel et bénéficier d'un coup de pouce à son rendement commercial sans avoir besoin d'investissement opérationnel direct.

### **World Travel Market Latam**

Keytel sera également présent au World Travel Market Latam qui se tiendra la semaine prochaine à São Paulo et invite tous les hôtels souhaitant en savoir plus sur l'entreprise.

### **À propos de Keytel**

Avec plus de 3 800 hôtels dans 90 pays, Keytel se positionne comme la plus grande alliance mondiale d'hôtels indépendants. Son approche innovante combine un conseil spécialisé, des outils technologiques et des services de pointe pour accélérer la transformation et la croissance de ses hôtels partenaires, en mettant toujours en avant le caractère unique de chacun d'entre eux.

### **À propos du Groupe Hotusa**

Le Groupe Hotusa est une organisation dynamique du secteur touristique qui compte déjà près de 50 ans d'histoire. Le Groupe exerce ses activités dans plus de 130 pays, emploie plus de 6 000 personnes et a réalisé, en 2025, un chiffre d'affaires supérieur à 1,65 milliard d'euros.

La société est structurée en trois divisions. La première correspond au secteur de l'exploitation hôtelière, qui, sous le nom d'Eurostars Hotel Company, dispose d'un portefeuille de plus de 300 hôtels dans 24 pays. La deuxième est constituée par le secteur des services aux hôtels, dont l'activité est

regroupée sous l'égide de Keytel, la plus grande alliance d'hôtels indépendants au monde qui compte

3 800 établissements associés. La dernière unité commerciale correspond au secteur de la distribution, qui opère sous le nom de Restel et commercialise plus de 130 000 hébergements à l'échelle mondiale.

**>> Pour plus d'informations :**

**Service de communication du Grupo Hotusa**

Ignasi Angrill González

Tel. 93 268 10 10 (Ext. 213)

# Keytel

The Hotel Acceleration Company

[ignasi.angrill@grupohotusa.com](mailto:ignasi.angrill@grupohotusa.com)

