



PROGRAMME REVENUE MANAGEMENT DE DESTINATION

Charentes Tourisme et ses partenaires, l'office de tourisme Destination Ile de Ré, l'office de tourisme de l'île d'Oléron et du Bassin de Marennes, l'IAE La Rochelle, La Rochelle School of Tourism & Hospitality (Ecole du Groupe Sup de Co La Rochelle), le SYNHORCAT Poitou-Charentes appuyés par la start-up C&L Associés, proposent un programme d'accompagnement personnalisé aux hôteliers pour réduire leur dépendance aux agences de voyages en ligne et accroître ainsi leur performance économique.

Destination Ile de Ré a souhaité être leader de ce projet innovant pour favoriser les retombées économiques directes sur le territoire, sans intermédiaire, et répondre aux demandes de ses partenaires, nombreux à exprimer le besoin de faire évoluer leur stratégie de vente.

Suite à la refonte d'iledere.com, en passe d'atteindre le million de visiteurs uniques, le dispositif de Revenue Management répond à la volonté de l'Office de Tourisme de privilégier la vente en circuits courts et de développer l'emploi local.

Coordonné par Charentes Tourisme, l'accompagnement proposé s'appuie sur l'expertise en Revenue Management de la startup C&L associés. Elle propose un logiciel opérationnel d'étude des performances et de prévisions pour les hôteliers comme pour les institutionnels à l'échelle d'une destination. L'Office de Tourisme du bassin de Marennes et de l'île d'Oléron a également adhéré à ce dispositif avec les hôteliers.

Un projet unique en France

Cette démarche, à l'échelle d'un territoire, de même que la mise en œuvre d'un accompagnement personnalisé, **en font un projet unique en France.**

Pour les acteurs institutionnels du tourisme des Charentes, il est primordial de rester à l'écoute de projets innovants comme celui-ci, développé par une start up et présenté au territoire par les écoles et de pouvoir ainsi proposer, avec d'autres acteurs, un accompagnement spécifique pour l'ensemble de l'offre hôtelière des Charentes.



● Site d'Angoulême :
21, rue d'Iéna - CS 82407
16024 Angoulême Cedex

● Site de La Rochelle :
85, bd de la République
17076 La Rochelle Cedex 9

● + d'infos sur notre Newsroom :

charentestourisme.com/Newsroom



Contact presse : Stéphane MORAND
s.morand@charentestourisme.com
05 46 31 71 77—06 73 69 50 65



Contexte

Le marché évolue à une vitesse effrénée et devient de plus en plus complexe.

Les hébergeurs ont confié leur distribution à des intermédiaires dans les années 90-2000, les fameux OTA (Online Travel Agency) dont le plus célèbre est Booking.com.

Le temps passant, ils ont perdu un peu le contrôle et la vision de leur business et sont devenus dépendants de ce dispositif... Aujourd'hui pour gérer leur tarification, ils sont tributaires d'un système qui encourage la confrontation promotionnelle et donc la déflation, au lieu d'un système basé sur l'analyse de leurs performances tangibles et réelles.

De nombreux hôteliers et propriétaires d'ensembles de meublés de tourisme interpellent les acteurs institutionnels du tourisme sur la part croissante des commissions reversées aux agences de voyage en ligne (OTAs) que ce soit à Booking ou à Expédia entre autres.

C'est pour répondre à cette attente forte de la part des hôteliers de la destination que Charentes Tourisme déploie avec ses partenaires son programme « Revenue Management de Destination » pour mieux accompagner les acteurs dans leur quotidien.

Source : Coach Omnium 2017

Un outil inédit et innovant afin de prévoir et agir efficacement

C&L propose des solutions améliorées de la consolidation de DATA hôtelière en intégrant tous les types d'hébergements sur un modèle tarifaire disruptif.

Cette solution analyse les segmentations et origines de réservations pour limiter la dépendance, en temps réel pour ajuster en direct les stratégies de vente, **et en projetant les performances sur 120 jours à venir** pour la gestion des tarifs. Tous cela en intégrant la **DATA anonymisées des confrères hébergeurs du territoire** pour avoir une vision très fine de l'activité passée, mais surtout à venir.

Le partenariat créé avec les acteurs du territoire a vocation, sur le long terme, à faire émerger des innovations technologiques et organisationnelles afin d'améliorer la vision de marché, pour toujours plus de retombées économiques sur la destination.

L'objectif de cette collaboration est d'accompagner la modernisation du marché pour tous (indépendants & chaînes) avec des bases plus saines pour **une croissance pérenne et durable pour les hôteliers**, tout en reprenant une part du contrôle face aux intermédiaires.



● **Site d'Angoulême :**
21, rue d'Iéna - CS 82407
16024 Angoulême Cedex

● **Site de La Rochelle :**
85, bd de la République
17076 La Rochelle Cedex 9

● **+ d'infos sur notre Newsroom :**
charentestourisme.com/Newsroom



Contact presse : Stéphane MORAND
s.morand@charentestourisme.com
05 46 31 71 77—06 73 69 50 65

Les écoles, partenaires naturels du projet

L'IAE La Rochelle a naturellement adhéré sans réserve au projet, qui s'inscrit parfaitement dans la philosophie et les contenus de leur filière « hospitality » et tourisme. Le master Management des Activités Hôtelières et Touristiques, en particulier, accorde une part importante au Revenue Management dans les hôtels et hébergements sur les destinations. Le format en Apprentissage de ce master permettra une interaction constante entre les étudiants et les acteurs du projet sur le territoire, au bénéfice de toutes les parties prenantes.

La Rochelle School Of Tourism & Hospitality a initié il y a un an la mise en relation entre Charentes Tourisme, et C&L associés, une startup fondée par des experts en revenue management, pour donner naissance à une initiative inédite : le Revenue Management de Destination. La Rochelle School Of Tourism & Hospitality souhaite rester au centre des réflexions des professionnels et académiques, et tout particulièrement sur la question de l'attractivité et de la promotion des destinations touristiques. Fortement ancré dans son territoire et d'envergure internationale, le Groupe Sup de Co s'appuie sur un large réseau d'universités, d'institutions et d'entreprises partenaires en France et dans le monde.

Un meilleur CA pour les hôteliers mais pas que...

Concrètement, l'hôtelier pourra reprendre confiance dans la bonne santé économique de son entreprise au regard de son territoire. Les gains de CA et de marges générées par le programme et le logiciel lui permettront d'embaucher de jeunes talents et d'experts en lien avec les écoles partenaires. Il pourra investir (travaux, rénovations...) afin de faire évoluer son offre de service. Il pourra travailler avec les institutionnels de son territoire pour animer la dynamique du réseau des partenaires pour toujours plus de retombées économiques.

Le potentiel de développement est conséquent et permet de proposer ce dispositif, aux hôteliers aujourd'hui, mais demain aux autres hébergeurs et activités de loisirs, pour les aider et faire ainsi monter en gamme l'offre touristique des Charentes.



● Site d'Angoulême :
21, rue d'Iéna - CS 82407
16024 Angoulême Cedex

● Site de La Rochelle :
85, bd de la République
17076 La Rochelle Cedex 9

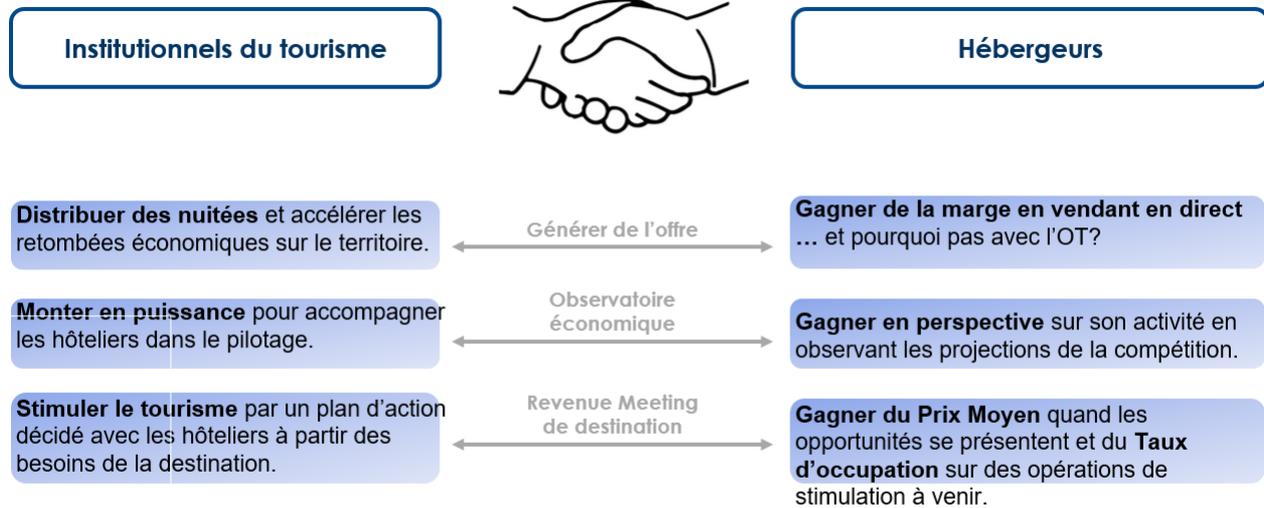
● + d'infos sur notre Newsroom :

charentestourisme.com/Newsroom



Contact presse : Stéphane MORAND
s.morand@charentestourisme.com
05 46 31 71 77—06 73 69 50 65

Un projet collectif, une réussite collective



Tous ceci s'articulant à travers un format unique de pilotage institutionnel/privé : LE REVENUE MEETING DE DESTINATION

C&L associés, Initiateur

La Rochelle School of Tourism & Hospitality (Ecole du Groupe Sup de Co La Rochelle) :
Partenaire initiateur

Charentes Tourisme : Partenaire leader et financeur

Destination Ile de Ré : Territoire leader, partenaire financeur

Partenaires proactifs et financeurs ; Office de tourisme de l'île d'Oléron et le Bassin de Marennes, l'IAE La Rochelle, GNI-SYNHORCAT Poitou-Charentes, autres territoires intéressés : La Rochelle, Royan et souhait de déploiement dans les Charentes.

LEXIQUE

Revenue Management de Destination : Coproduire une analyse et une stratégie entre professionnels et institutionnels, basées sur l'activité d'hébergement de la destination afin de prévoir les risques et opportunités, pour optimiser le revenu individuel des hébergeurs et le développement économique et durable du territoire. Chamot et Laherrere (2018).

Revenue management : C'est vendre le bon produit, au bon client, au bon prix, au bon moment et via le bon canal de distribution. Robert G. Cross (1997).

Le point de départ des actions de revenue management est l'analyse de la demande passée et actuelle afin de prédire la demande future effective. L'étude de cette demande se fait notamment en prenant en compte les différents segments de clientèle hôtelière.

