



C&L associés  
*Hôtellerie, Restauration & Bien être*

# AUDIT DE TERRITOIRE

Périgord Noir – Sarlat la Canéda - Pays de Fénelon





# Une expertise du Revenue Management



**80 hôtels**

**Montagne, littoral, villes,...**  
**Du 2\* au palace**  
**Du 7 chambres au 1000 chambres**

**500 M€ de CA optimisé**

**Projets d'hôtels**  
**Pilotage au quotidien / Logiciel**  
**Formation**



# Références & Partenaires





## Le Revenue Management, c'est quoi ?

« c'est la capacité de l'hôtelier à proposer le bon prix, au bon moment à la bonne personne pour maximiser sa rentabilité »



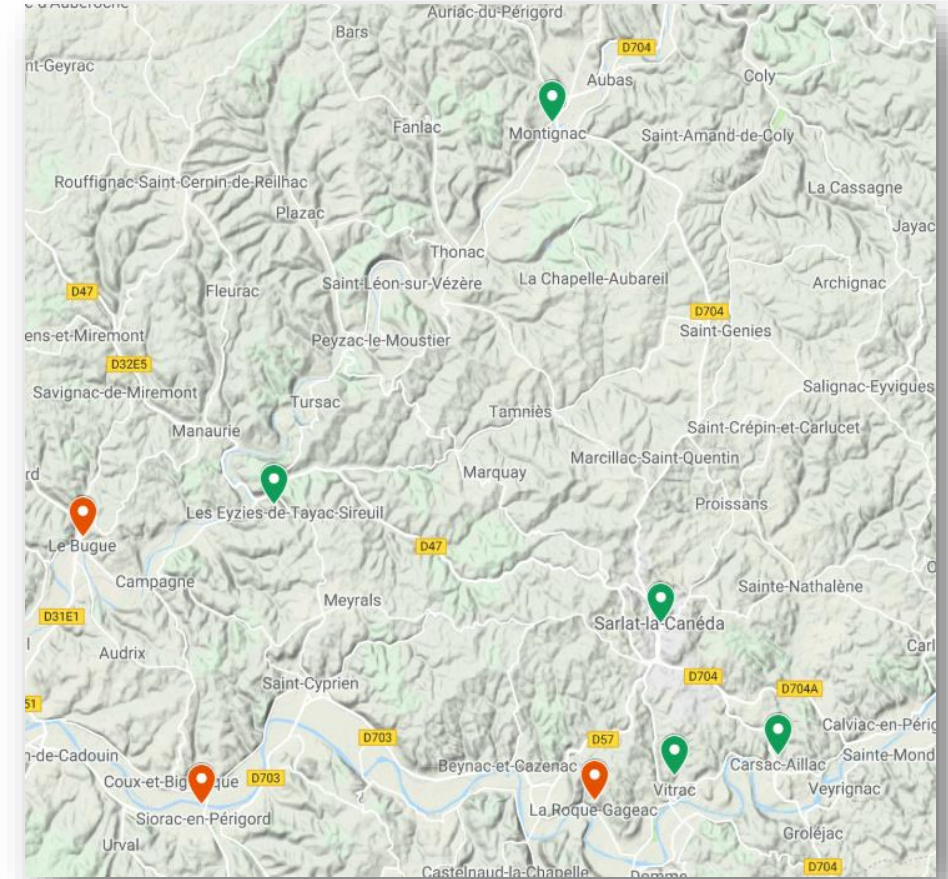
### Périmètre de l'étude

7 villes clés ont été choisies : Sarlat-la-Canéda, les Eyzies-de-Tayac-Sireuil, Vitrac, Montignac, Le Bugue\*, La Roque-Gageac\*, Siorac-en-Périgord\*, Carsac-Aillac

- Pour l'étude tarifaire de destination nous avons choisi:
  - ✓ 7 hôtels à Sarlat-la-Canéda de gamme non classé, 2\*, 3\*, et 4\*
  - ✓ 5 hôtels à Eyzies-de-Tayac-Sireuil de gamme, 2\*, 3\* et 4\*
  - ✓ 3 hôtels à Vitrac de gamme 2\* et 3\*
  - ✓ 3 hôtels à Montignac de gamme 2\* et 3\*
  - ✓ 3 hôtels à Carsac-Aillac de gamme, 2\*, 3\* et 4\*

### Objectif du projet

**Identifier le potentiel de croissance de l'activité touristique par le développement de la force commerciale des structures hôtelières.**

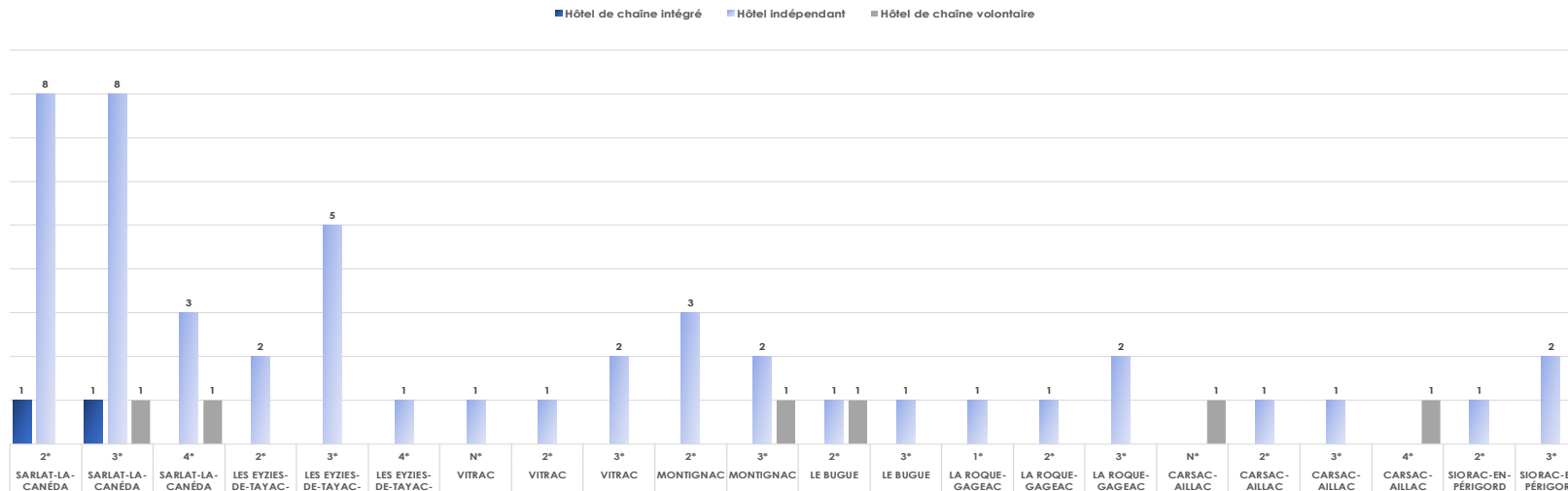


*\*Les villes de Le Bugue, Siorac-en-Périgord et la Roque-Gageac n'ont pu être soumises à une étude tarifaire. Car les établissements présents n'étaient pas ouverts sur une période suffisamment importante*

# Présentation de l'offre hôtelière

## Une forte présence d'indépendants

Répartition des types hôtels par gamme par territoires



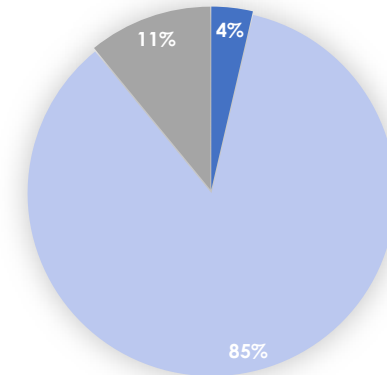
Nous pouvons observer sur l'ensemble des villes analysées une **forte proportion d'hôtels indépendants** sur l'ensemble de l'échantillon (85%).

**Cependant, plusieurs hôtels indépendants ne sont pas réservables via leur site internet (22%).** Leur commercialisation se fait donc uniquement sur les OTA et donc à leur détriment et à celui du territoire. De plus, ce facteur vient favoriser la visibilité des chaînes. La ville de Sarlat-La-Canéda voit par ailleurs, arriver sur son territoire **l'implantation d'un nouveau gros porteur.**

Le manque de maturité en veille tarifaire des indépendants peut faire vaciller les stratégies des chaînes normalement structurées et yieldées vers le bas. **Notre programme RMD accompagne institutionnels et hôteliers dans une démarche commune de valorisation des profits.**

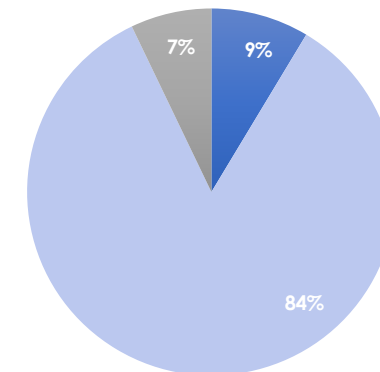
## Comment entreprendre cette démarche ?

Répartition par typologie d'établissements sur l'ensemble des villes sélectionnées



■ Hôtel de chaîne intégré ■ Hôtel indépendant ■ Hôtel de chaîne volontaire

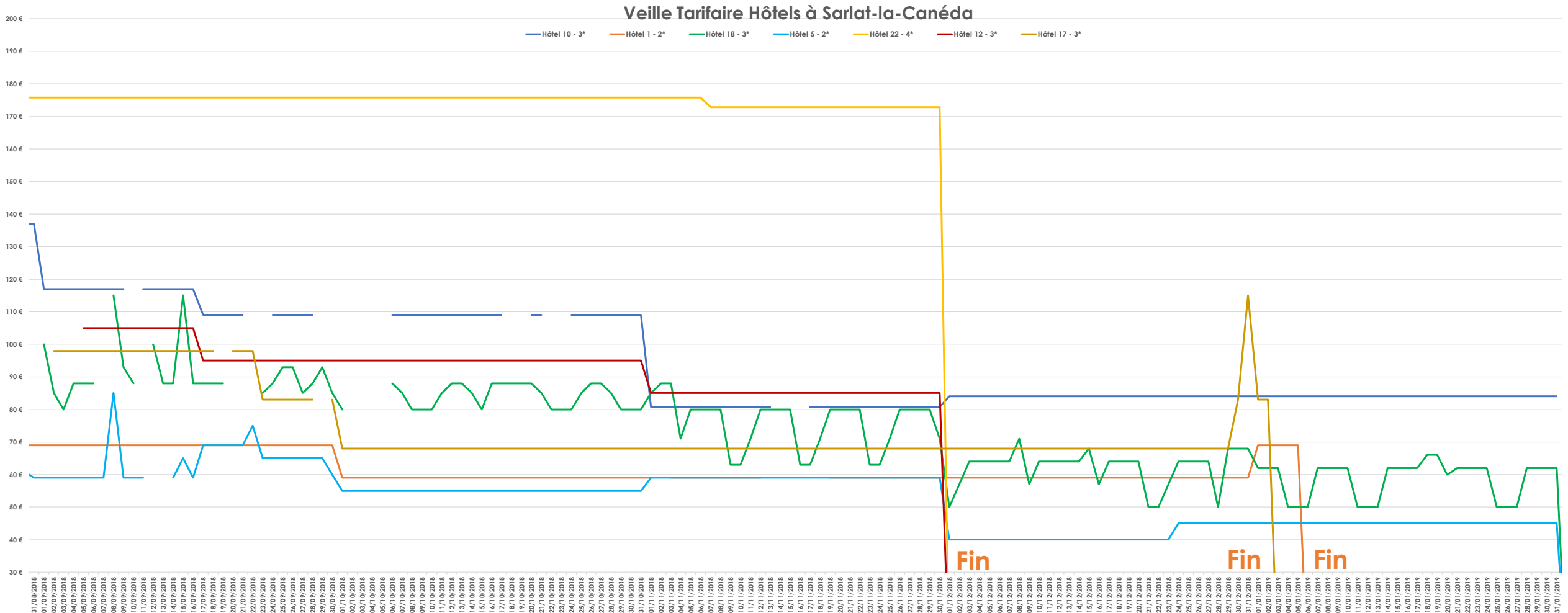
Répartition des chambres par typologie d'établissements sur l'ensemble des villes sélectionnées



■ Hôtel de chaîne intégré ■ Hôtel indépendant ■ Hôtel de chaîne volontaire

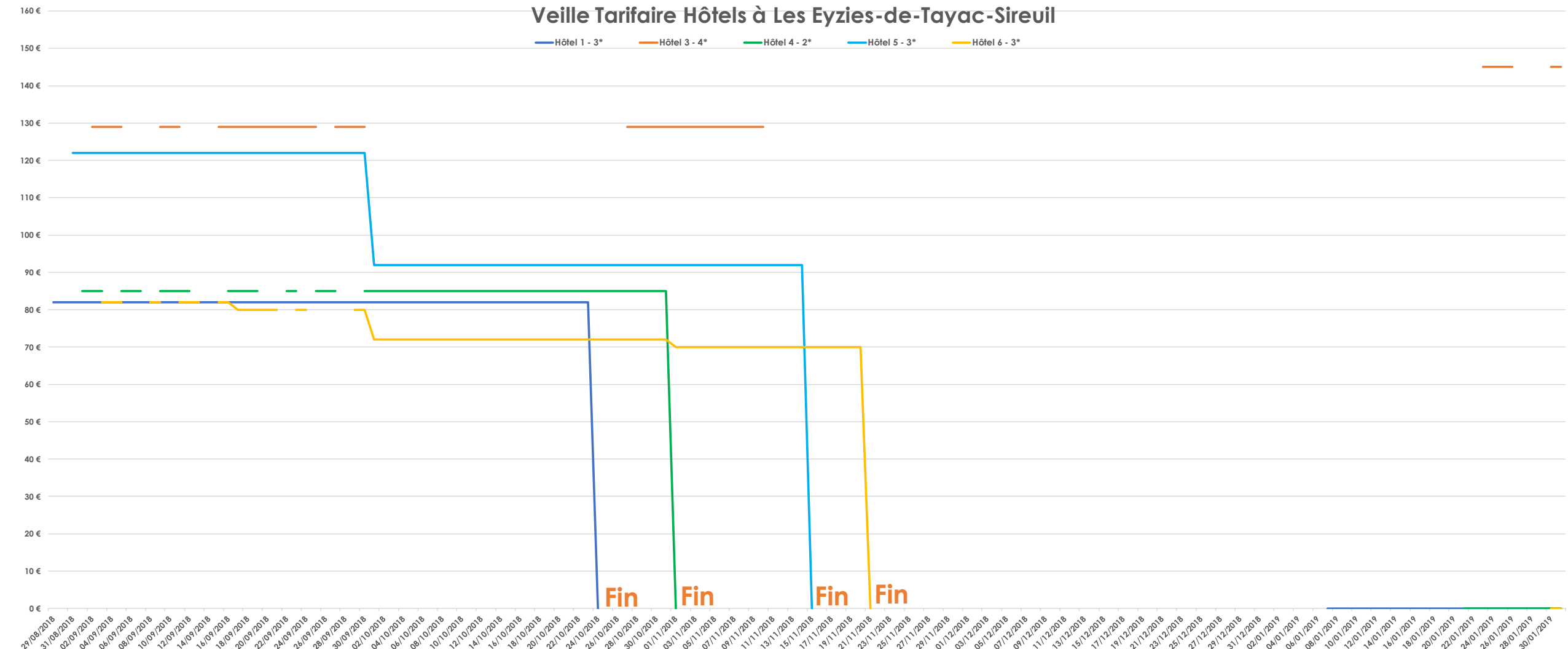
# Analyse de pricing

Sarlat-la-Canéda: Une belle marge de progression et demain 130 chambres supplémentaires ?



# Analyse de pricing

Eyzies-de-Tayac-Sireuil : Un marché très statique



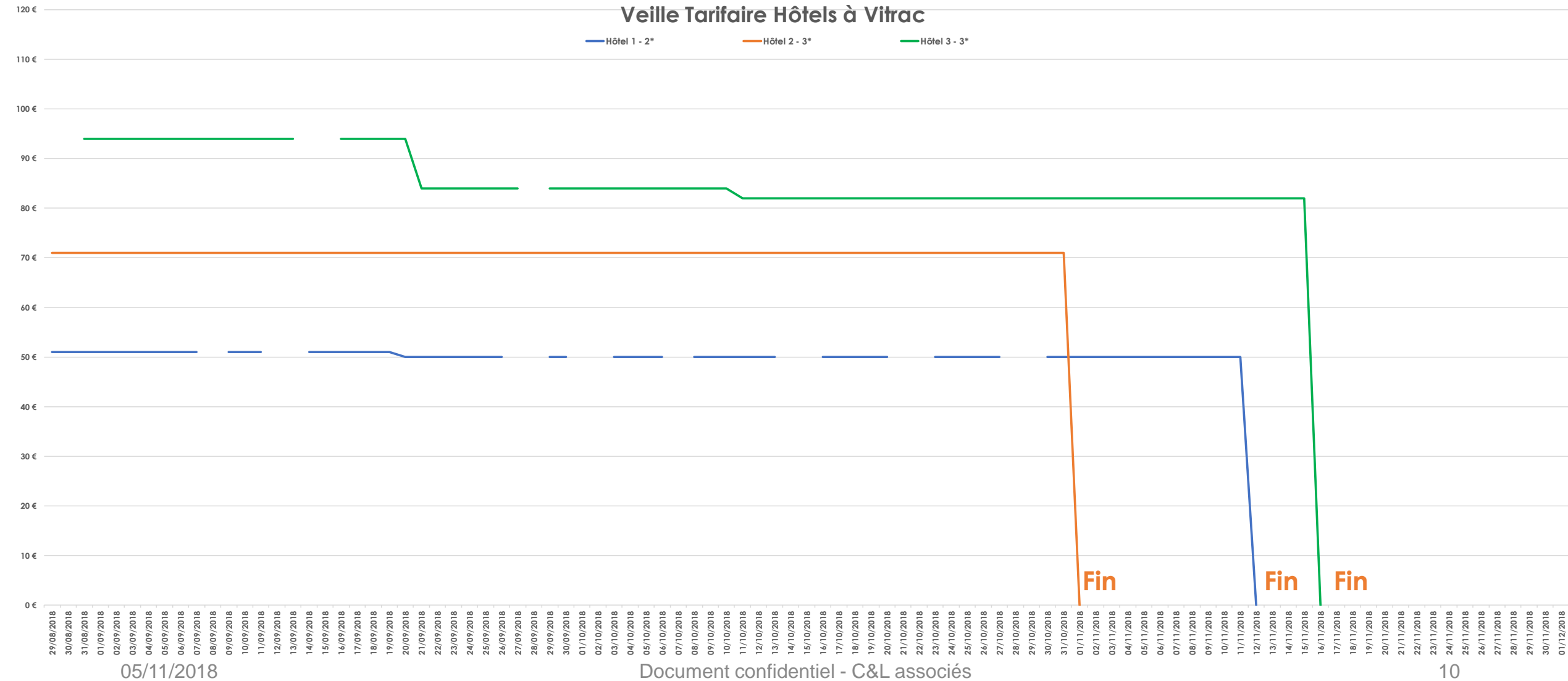


# Analyse de pricing

## Vitrac: Une belle marge de progression

### Veille Tarifaire Hôtels à Vitrac

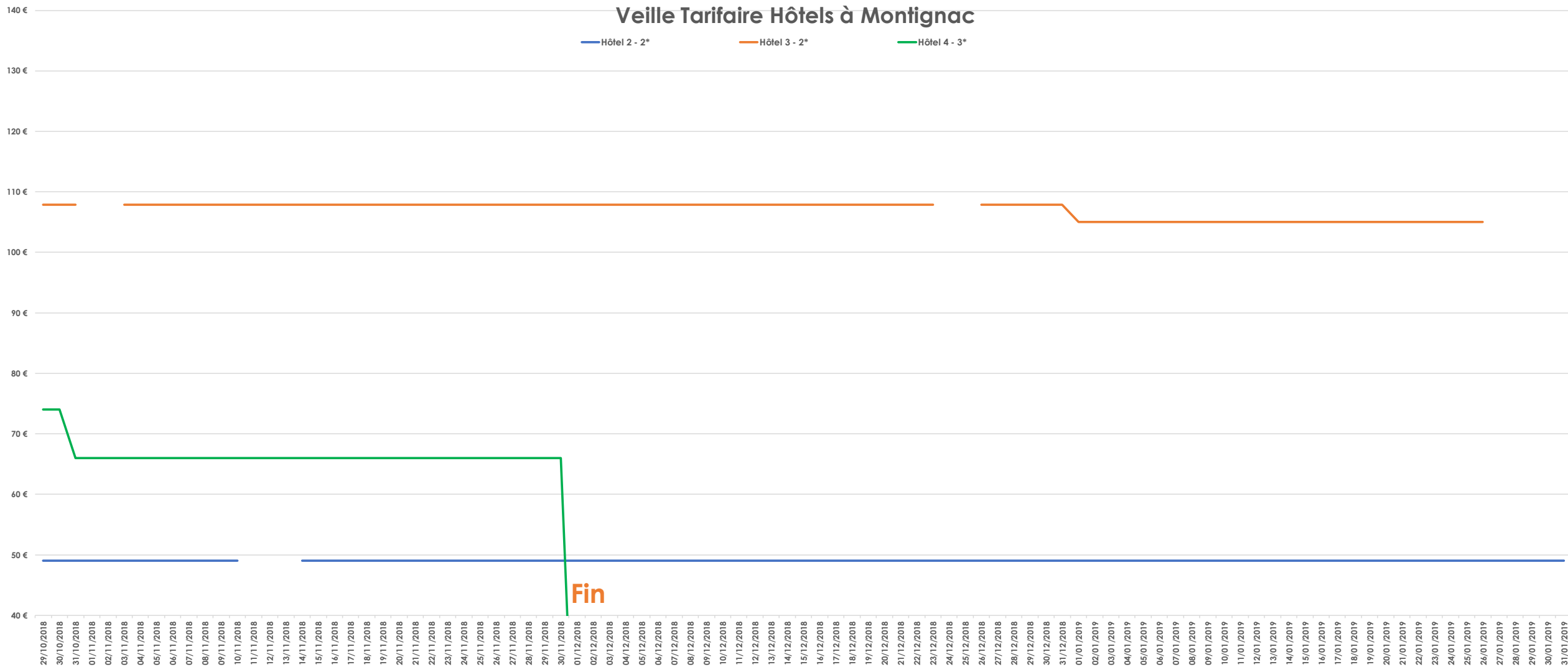
Hôtel 1 - 2\*      Hôtel 2 - 3\*      Hôtel 3 - 3\*



05/11/2018

# Analyse de pricing

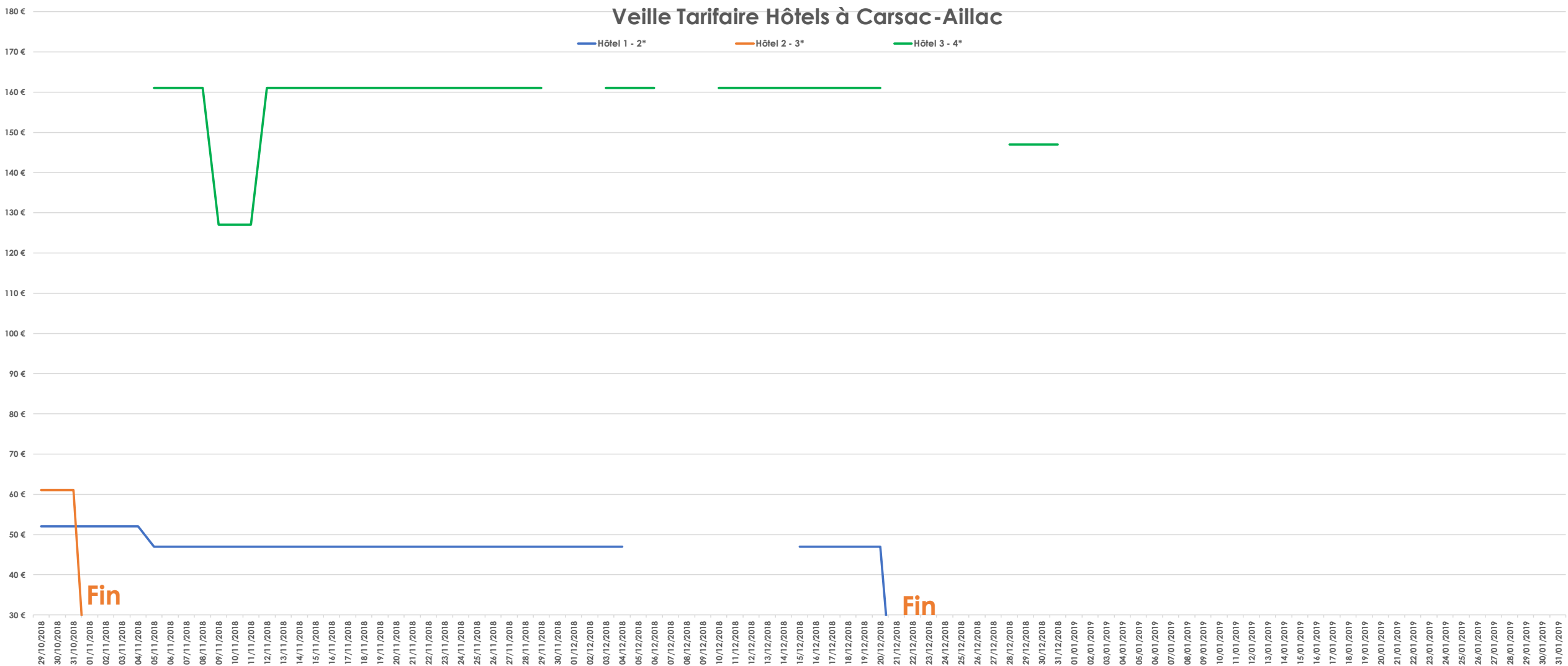
## Montignac: Des incohérences de positionnement prix



Fin

# Analyse de pricing

Carsac-Aillac: une marge de progression importante

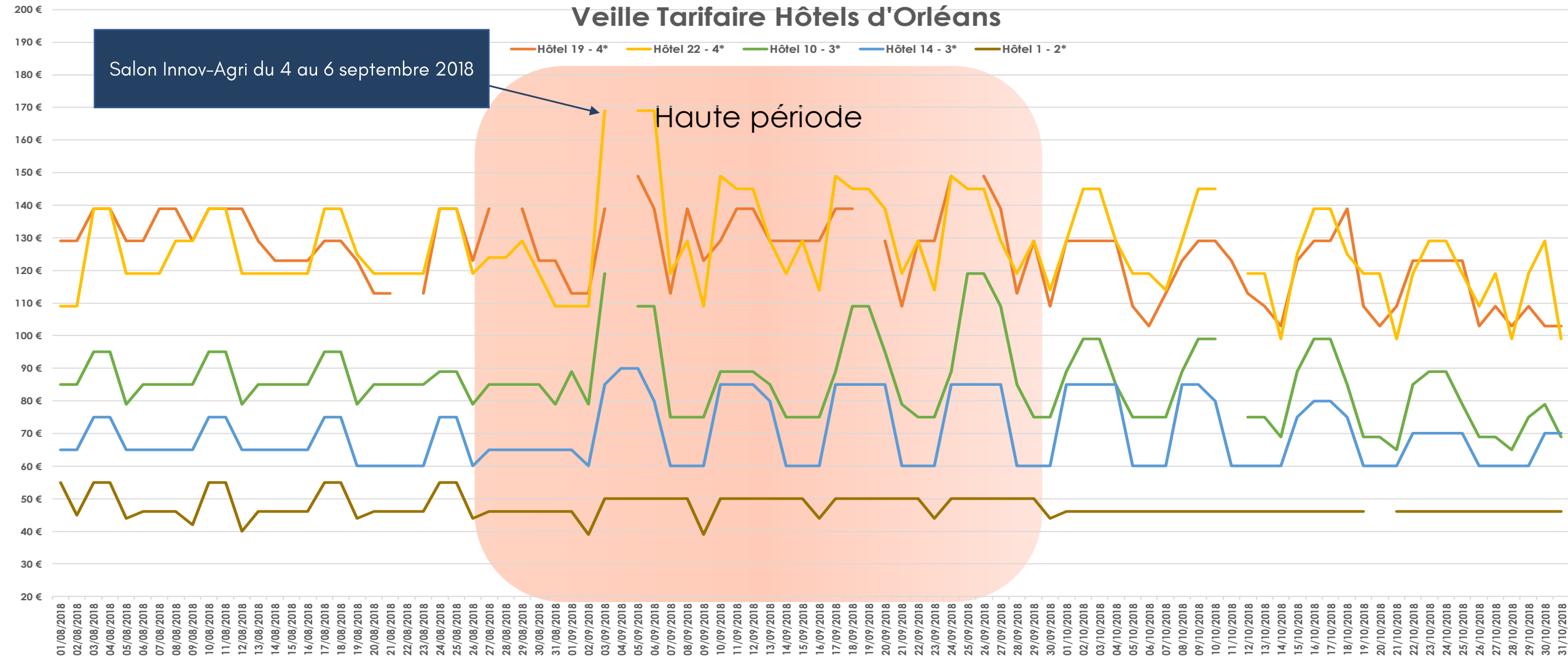


05/11/2018



# Analyse de pricing

Exemple d'une autre destination: des stratégies prix dynamiques et positionnées

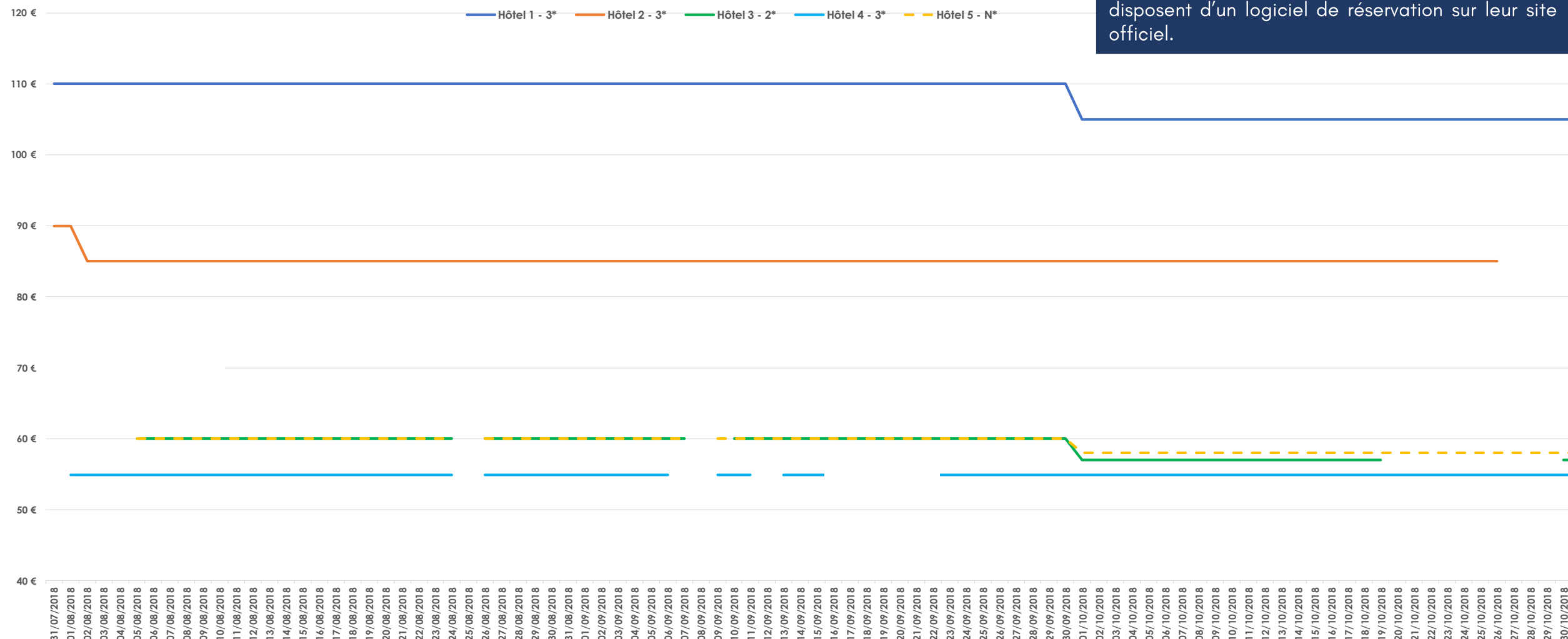


Le prix relevé ici se fait sur la base d'une chambre double, tarif Flexible en TTC

# Analyse du pricing

Exemple d'une autre destination: un marché statique

## Veille Tarifaire Hôtels à Sully-sur-Loire

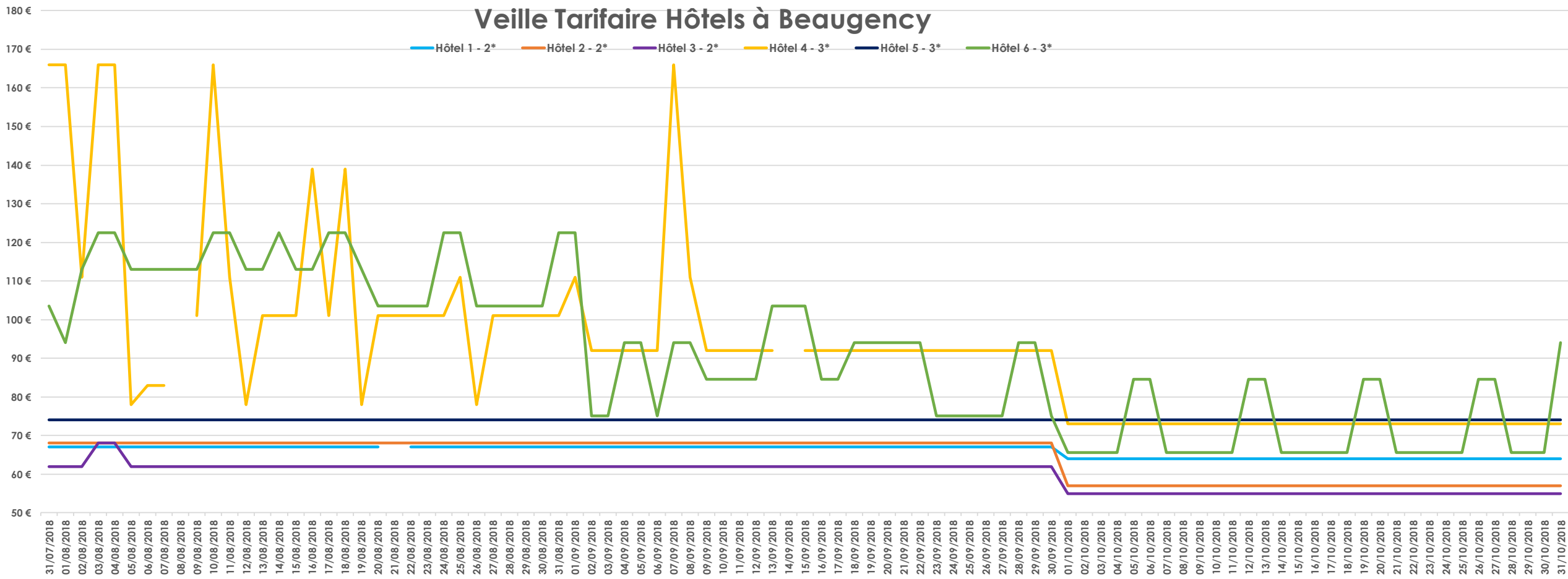


Parmi ces 4 hôtels seul l'hôtel 1 - 3\* et l'hôtel 4 - 3\* disposent d'un logiciel de réservation sur leur site officiel.

Le prix relevé ici se fait sur la base d'une chambre double, tarif Flexible en TTC

# Analyse du pricing

Exemple d'une autre destination : Un manque réel d'optimisation



Le prix relevé ici se fait sur la base d'une chambre double, tarif Flexible en TTC



# Analyse de la maturité commerciale

Une belle marge de progression

## Site internet sans possibilité de réservation directe

Accueil > Réservation

Civilité  ▾

Nom \*

Prénom

Adresse

Pays

Code postal

Ville

Téléphone

E-mail \*

Votre message \*

Date d'arrivée : \*  (jj/mm/aaaa)

Date de départ \*  (jj/mm/aaaa)

Nb personnes \*

## Hôtel réservable uniquement par formulaire de contact

### Votre demande de réservation

Pour terminer et faire la demande de réservation, vérifiez les informations saisies puis renseignez votre nom et adresse email avant de valider.

→ Date d'arrivée :	Vendredi 27 Juillet 2018
← Date de départ :	Samedi 28 Juillet 2018
👤 Nombre de personne(s) :	2 adulte(s) et 0 enfant(s).

Votre nom \*

Votre adresse email \*

Si vous souhaitez ajouter un commentaire, écrivez-le ici



Accueil

Hôtel

Tarifs

Chambres

A découvrir

Actualités

Offres Spéciales

Location de Salle

Contact

Civilité  ▾

Nom \*

Prénom

Adresse

Pays

Code postal

Ville

Téléphone

Email \*

Votre message \*

Arrivée \*  (jj/mm/aaaa)

Date de départ \*  (jj/mm/aaaa)

Nbr personnes \*

# Analyse de la maturité commerciale

Une belle marge de progression possible et parité avec OTA

## Pas de disparité entre OTA/DIRECT

### CHAMBRE CONFORT-CHAMBRE POUR DEUX PERSONNES

Chambre 15 m2 avec un grand lit 160 (queen size), climatisation, salle de bain, toilettes, télévision écran plat, connexion wifi gratuite, téléphone direct - Chambre avec un grand lit, climatisatin, salle de bain, toilettes, télévision et téléphone direct.

TARIF STANDARD

75,00 €

RÉSERVER

### Chambre Double

Réservé récemment !

1 grand lit double

- Climatisation
- Télévision à écran plat
- Wi-Fi Gratuit
- Douche • Téléphone • Séche-cheveux
- Articles de toilette gratuits • Toilettes
- Chauffage • Service de réveil
- Armoire / penderie

Tarif par chambre  
Compris : 10 % de TVA  
Non compris : 0.94 € de taxe de séjour par personne par nuit

€ 75

Plus que 2 disponibles sur notre site !

- Annulation GRATUITE avant 23:59 le 11 octobre 2018
- AUCUN PRÉPAIEMENT REQUIS - Payez sur place

**Jackpot !** Il s'agit du tarif le plus bas que vous pourrez voir pour Sarlat-la-Canéda pour vos dates !

1 nuit ( mer 17 oct. - jeu 18 oct. )

L'utilisation des OTAs sans stratégie de prix, impacte directement la marge de l'hôtelier

Dans ce cas présent, les internautes n'ont aucun intérêt à réserver en direct

### CHAMBRE DOUBLE-STANDARD

chambre équipée d'un grand lit 140\*190, d'une TV écran plat avec CANAL +, d'une connexion Wifi gratuite et d'une salle de bain privative avec douche. Elle ne peut pas accueillir de lit d'appoint.

TARIF STANDARD

58,00 €

RÉSERVER

### Chambre Lits Jumeaux

2 lits simples

- Télévision à écran plat
- Insonorisation
- Wi-Fi Gratuit
- Climatisation
- Salle de bains privative
- Vue • Télévision • Téléphone
- Chaînes satellite • Chaînes du câble
- Chauffage • Entrée privée • Parquet
- Armoire / penderie • Douche
- Sèche-cheveux • Articles de toilette gratuits
- Toilettes • Baignoire ou douche
- Papier toilette • Service de réveil
- Serviettes

Équipements pour personnes à mobilité réduite

Tarif par chambre  
Compris : 10 % de TVA  
Non compris : 0.94 € de taxe de séjour par personne par nuit

€ 58

Opportunité à saisir

À saisir ! Plus que 1 disponible sur notre site !

- Petit-déjeuner à € 7 - Très bien
- Annulation GRATUITE avant 23:59 le 21 septembre 2018
- AUCUN PRÉPAIEMENT REQUIS - Payez sur place

**Jackpot !** Il s'agit du tarif le plus bas que vous pourrez voir pour Sarlat-la-Canéda pour vos dates !

1 nuit ( dim 23 sept. - lun 24 sept. )

# Analyse de la maturité commerciale

Une belle marge de progression

## Lien du site internet renvoyant sur Booking

Chambres disponibles Équipements Conditions

Situé dans le centre l'établissement propose un bar et un salon spacieux. proximité des rives de la Loire.

Toutes les chambres disposent d'une salle de bains privative, d'un bureau, d'une télévision à écran plat et d'une connexion Wi-Fi gratuite. Certaines affichent une décoration de style baroque.

Chaque matin, moyennant des frais supplémentaires, vous dégusterez un petit-déjeuner continental composé de pain, de viennoiseries, de yaourts et de jus d'orange.

L'établissement comporte une réception ouverte 24h/24. La gare de implantée à 500 mètres. Vous bénéficierez d'un parking gratuit. La sortie 15 de l'autoroute A10/E60 est accessible à 10 km. L'établissement possède aussi une salle de réunion.

Chambres : 14.

Chambres disponibles du jeu 23 août 2018, au ven 24 août 2018 (Changer les dates)

Type de logement	Max.	Vos options	Tarif	Nbre de chambres	Réservation
Chambre Double Salle de bains privative Télévision à écran plat Wi-Fi Gratuit Parking public gratuit Autres	2	Annulation GRATUITE avant le 21 août 2018 Opportunité du jour à saisir	€ 68	1	Réserver
Chambre Triple Salle de bains privative Télévision à écran plat Wi-Fi Gratuit Parking public gratuit Autres	3	Annulation GRATUITE avant le 21 août 2018 Opportunité du jour à saisir	€ 78	1	Réserver
Chambre Familiale Salle de bains privative Télévision à écran plat Wi-Fi Gratuit Parking public gratuit Autres	4	Annulation GRATUITE avant le 21 août 2018 Opportunité du jour à saisir	€ 90	1	Réserver
Chambre Simple Salle de bains privative Télévision à écran plat Wi-Fi Gratuit Parking public gratuit Autres	1	Annulation GRATUITE avant le 21 août 2018 Opportunité du jour à saisir	€ 57	1	Réserver

## Prise de réservation sans Booking-engine

- Hôtel\*\*

Accueil Hôtel\*\* Réservez

Contact Infos pratiques

Tél : 02 38 45000 Orléans

Utilisez sur nous contacter par E-mail :

\*Champs obligatoires

Nom\* Prénom\* E-mail\* Téléphone\* Votre demande\* Votre message\*

Saisissez les caractères qui s'affichent dans l'image\*

Liens utiles Réservez sur Booking.com

## Promotion au même prix que le tarif standard

DOUBLE STANDARD-CHAMBRE 1 PERSONNE  
DOUBLE STANDARD - Chambre 1 personne

A partir de 54,90 €

TARIF STANDARD OFFRE SPECIALE FLEXIBLE -10% 64,00 € - 54,90 €

AVANT PREMIÈRE Offre non remboursable Réservez au moins 20 jour(s) à l'avance 64,00 € - 54,90 €

PROMOTION La demi pension remboursable (non) 71,00 €

## Catégorie Supérieure moins cher que la catégorie Standard

4 Tarifs

439,00 € - 118,85 € Pour 1 nuit(s)

SMALL ECONOMIQUE-CHAMBRE STANDARD  
La petite Chambre Double "eco" avec un lit de 140-190, Douche, W-C, T.V. écran plat

A partir de 122,55 €

SUP?RIEURE-CHAMBRE SUPERIEURE  
La Chambre Double "Supérieure" avec un lit Queen Size ou 2 lits, Bain, W-C, T.V. écran plat 16/9ème, sèche-cheveux et frigo bar

A partir de 118,85 €



# Le Revenue Management de Destination c'est quoi ?

Document confidentiel - C&L associés

05/11/2018



### Un développement durable de l'économie

#### Institutionnels du tourisme

Distribuer des nuitées et accélérer les retombées économiques sur le territoire.

Monter en puissance pour accompagner les hôteliers dans le pilotage.

Stimuler le tourisme par un plan d'action décidé avec les hôteliers à partir des besoins de la destination.



Générer de l'offre

Observatoire économique

Revenue Meeting de destination

### Un bénéfice optimisé pour les hébergeurs

#### Hébergeurs

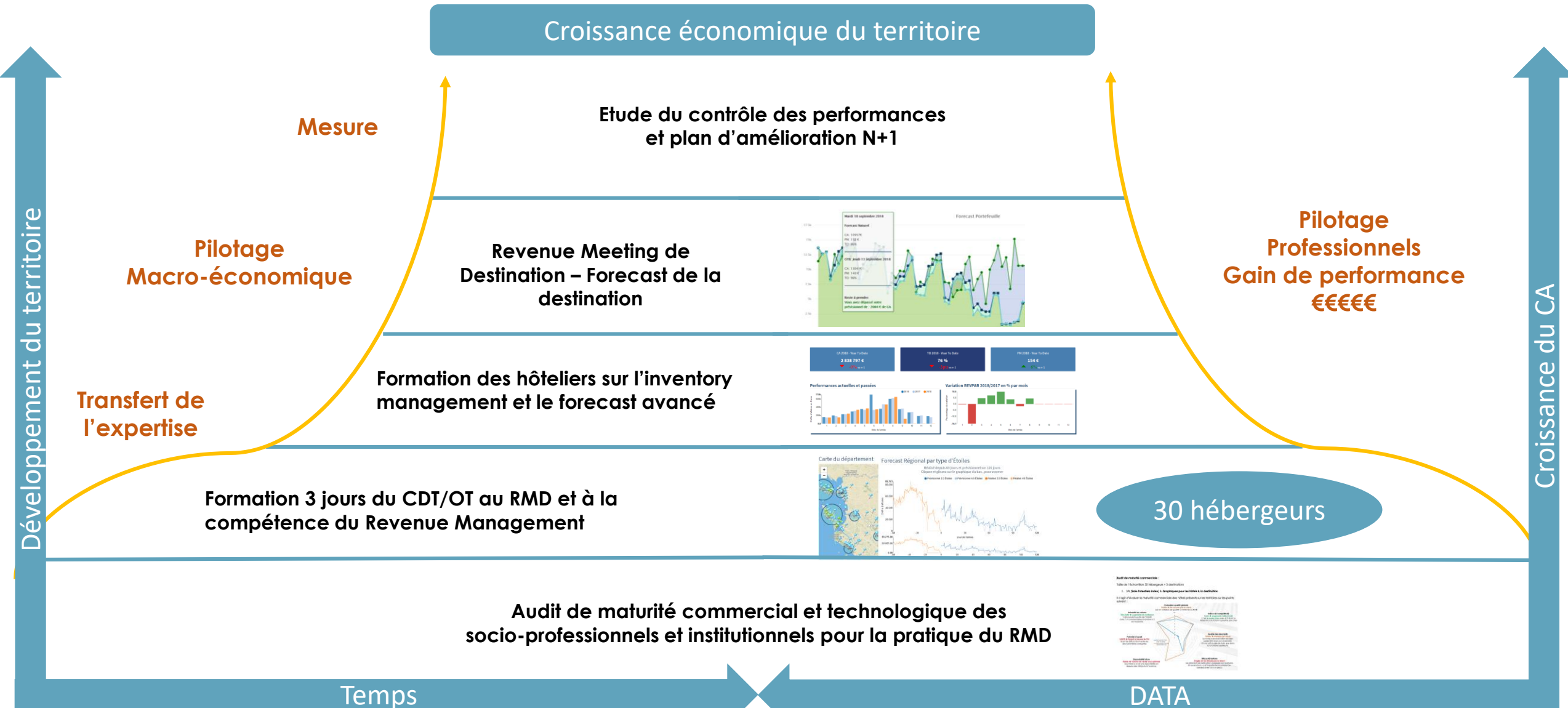
Gagner de la marge en vendant en direct et pourquoi pas avec l'OT?

Gagner en prospective sur son activité en observant les projections de la compétition et l'activité à venir

Gagner du Prix Moyen quand les opportunités se présentent et du TO sur des opérations à venir.

# Le programme RMD

Un programme efficace





# Illustration du programme RMD

---

Document confidentiel - C&L associés

2018



# Illustration du programme RMD

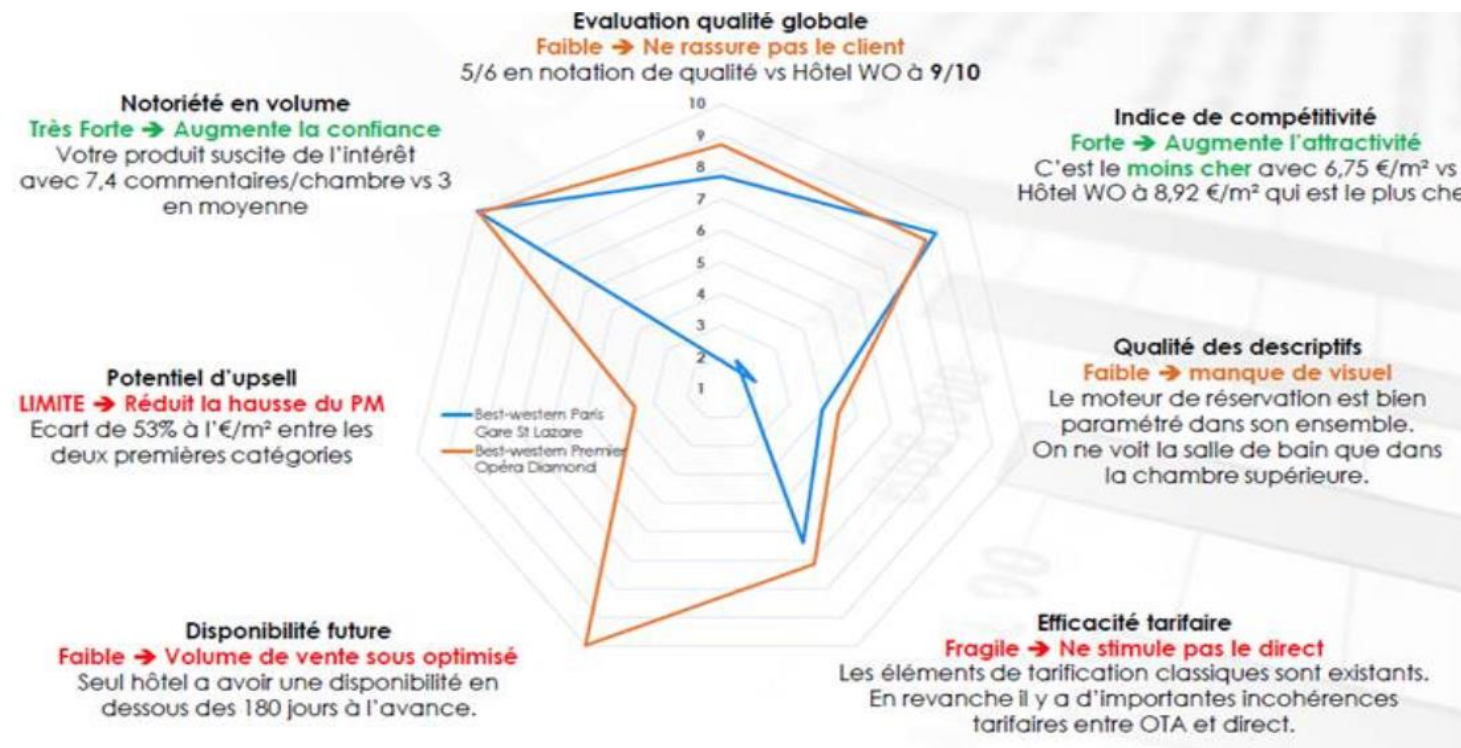
L'audit de maturité commerciale

## Audit de maturité commerciale:

Taille de l'échantillon 30 hébergeurs + 3 destinations

### 1. SPI (**Sale Potentiels Index**) & **Graphiques pour les hôtels de la destination**

Il s'agit d'évaluer la maturité commerciale des hôtels présents sur les territoires sur les points suivants:

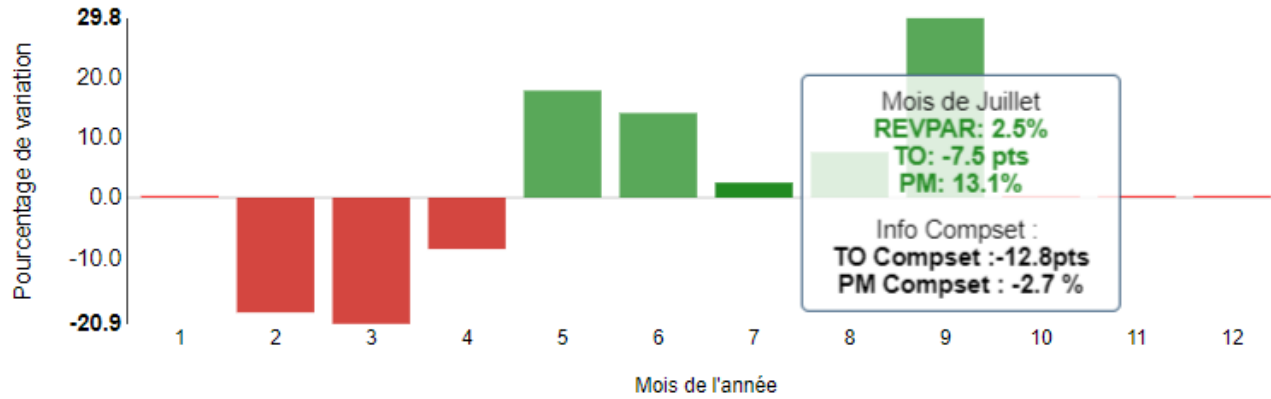


# Le programme RMD: Les audits de performance tarifaire

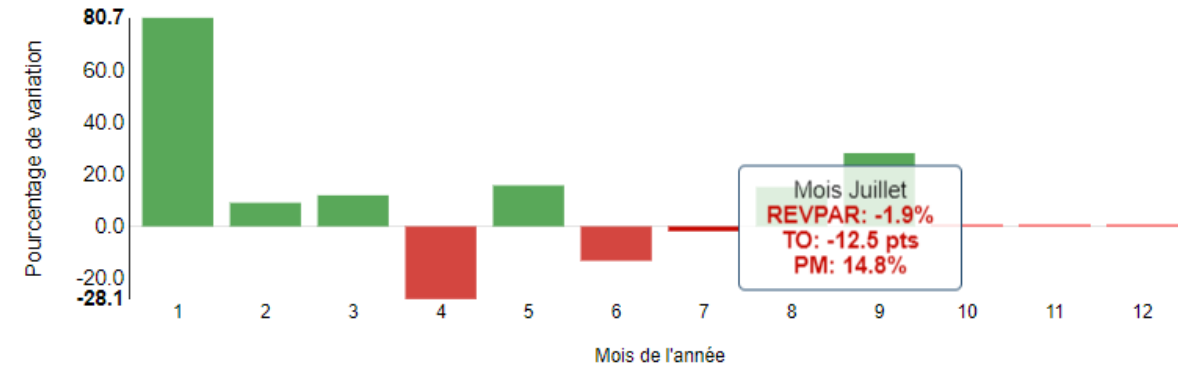
Retour sur les audits délivrés aux hôteliers d'une destination

## Selon nos recommandations :

Variation REVPAR 2018/2017 en % par mois

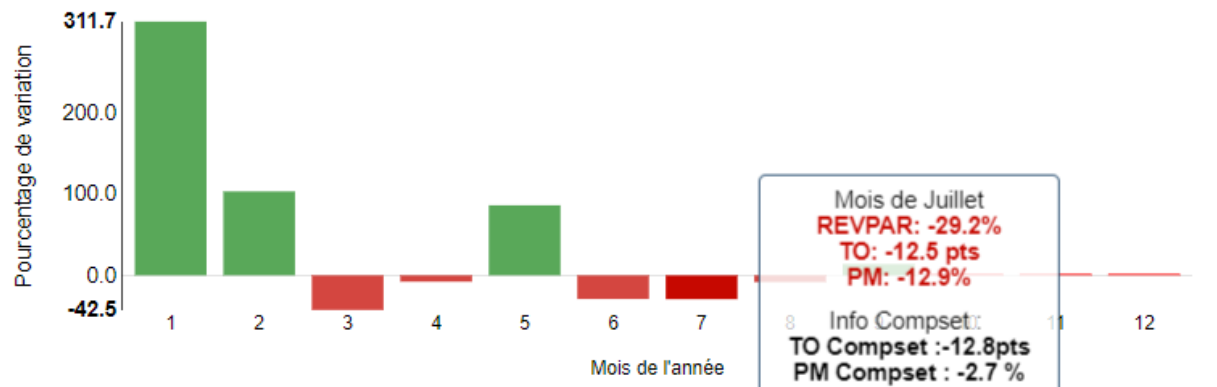


Variation REVPAR 2018/2017 en % par mois

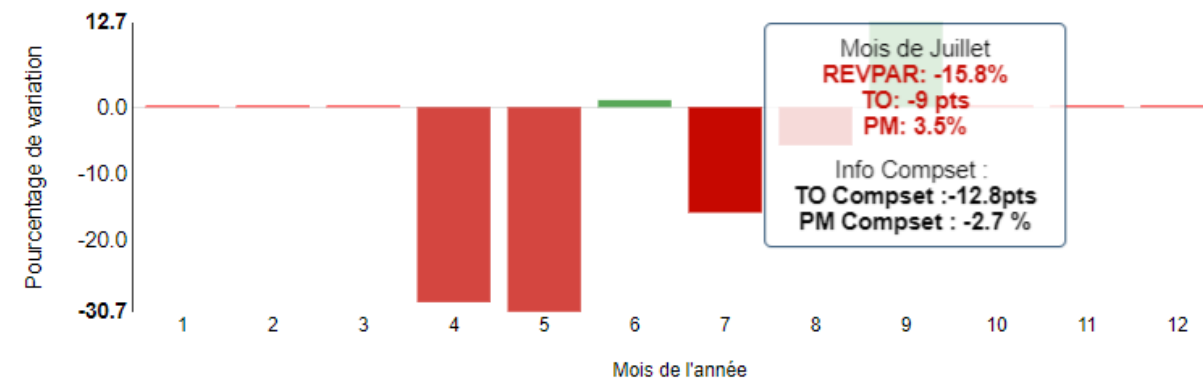


## Sans nos recommandations:

Variation REVPAR 2018/2017 en % par mois

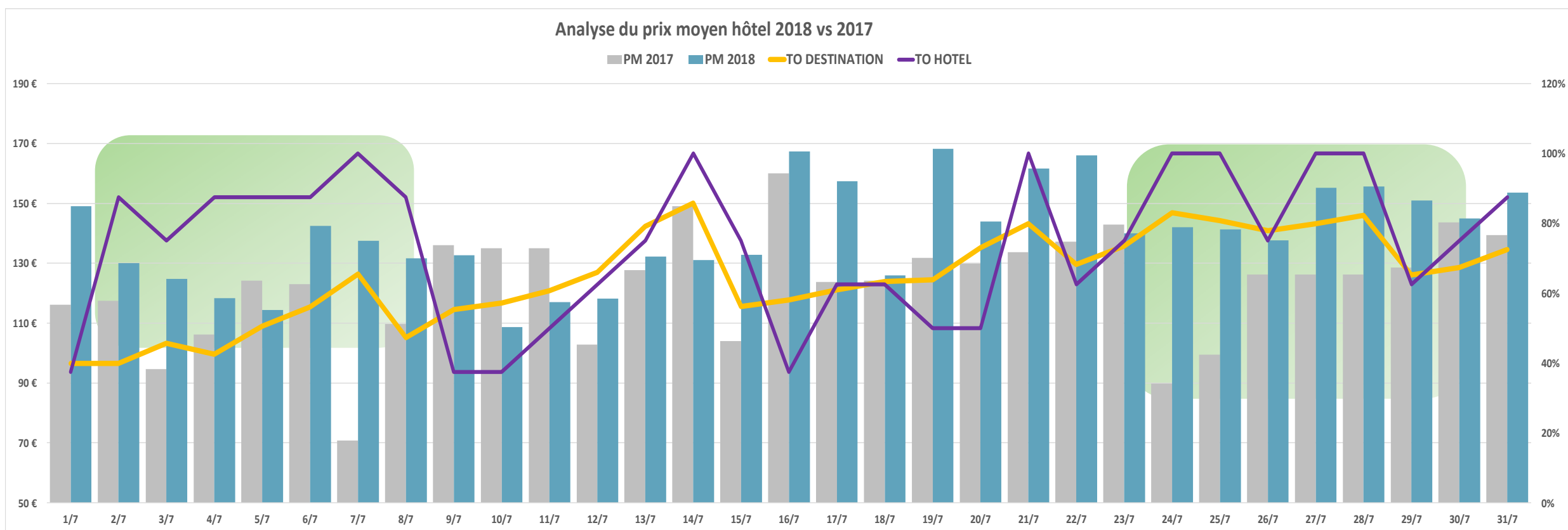


Variation REVPAR 2018/2017 en % par mois



# Illustration du Programme RMD

Juillet : Analyse d'un hôtel ayant suivi notre accompagnement

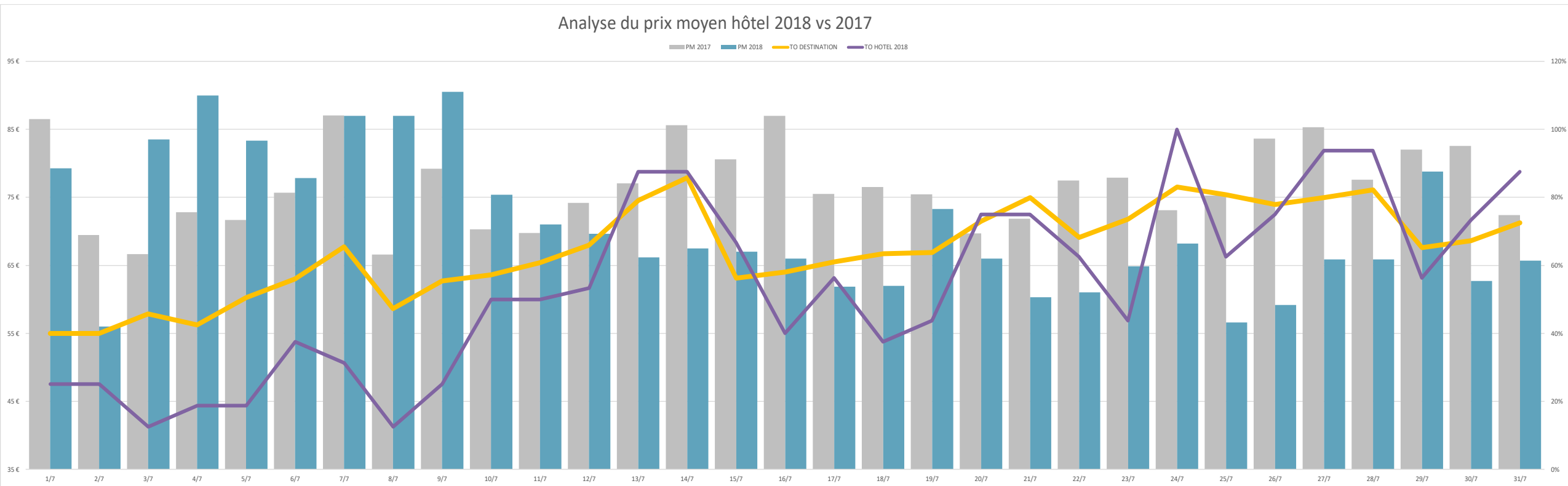


**+ 17€ d'augmentation du prix moyen pour le mois de juillet**

**L'augmentation du prix moyen a assuré une stabilité du chiffre d'affaires malgré la conjoncture**

# Illustration du programme RMD

Juillet : Analyse exemple Hôtel qui n'a pas suivi nos recommandations



**-10 € de baisse du prix moyen pour le mois de juillet**

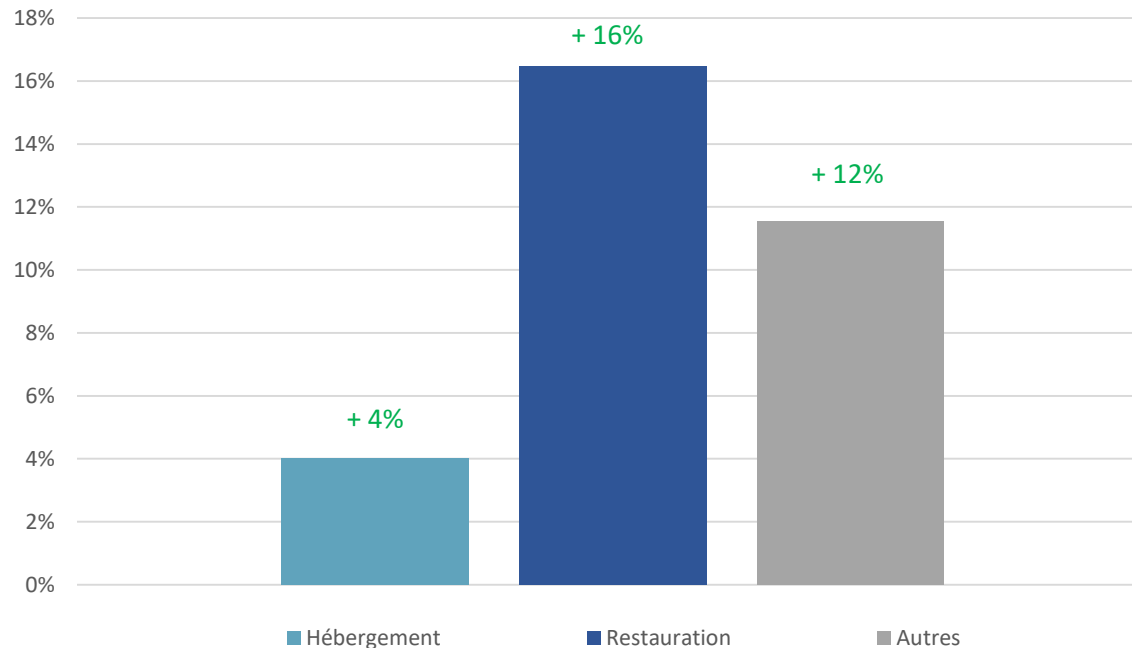
**-8 123 € de perte du chiffre d'affaires en 1 seul mois**



# Illustration du programme RMD

## Une plus-value pour l'hébergement mais pas que

L'évolution du chiffre d'affaire total exemple Hôtel



- L'identification des règles de la tarification permet de cibler des nouveaux segments de la clientèle.
- L'élasticité prix permet d'orienter et d'adapter son offre hôtelière. Un indicateur prédictif de la réaction de la demande face à une variation du prix.
- Cet exercice permet de définir une nouvelle cible avec un pouvoir d'achat plus important, afin de développer la consommation des différentes prestations proposées par l'hôtel.
- Grâce à l'augmentation du prix moyen et un positionnement plus fin, cet hôtel a développé non seulement son chiffre d'affaires hébergement mais également la consommation en restauration et les points de vente.

# Plan de progression du RMD

Les différentes étapes dans la maîtrise des Revenues

## Niveau 1

### Marketing

- Création ou reconfiguration des catégories
- Création d'une grille tarifaire
- Renommer les catégories de chambres... etc



## Niveau 2

### Inventory

- Intégration des outils : PMS, BE, Channel Manager
- Créations des Process
- Augmentation de la visibilité, etc...



Niveau 1

Niveau 2

Niveau 3

Niveau 4

## Niveau 3

### Forecast

- Fin du Last Minute
- Tri des clients (Yield)
- Optimisation des risques et opportunités



## Niveau 4

### Suivi à la carte

- Compte premium
- Analyse forecast jour par jour et Pick-up de destination
- Audit de positionnement
- Audit de performance



# Nos actions en cours

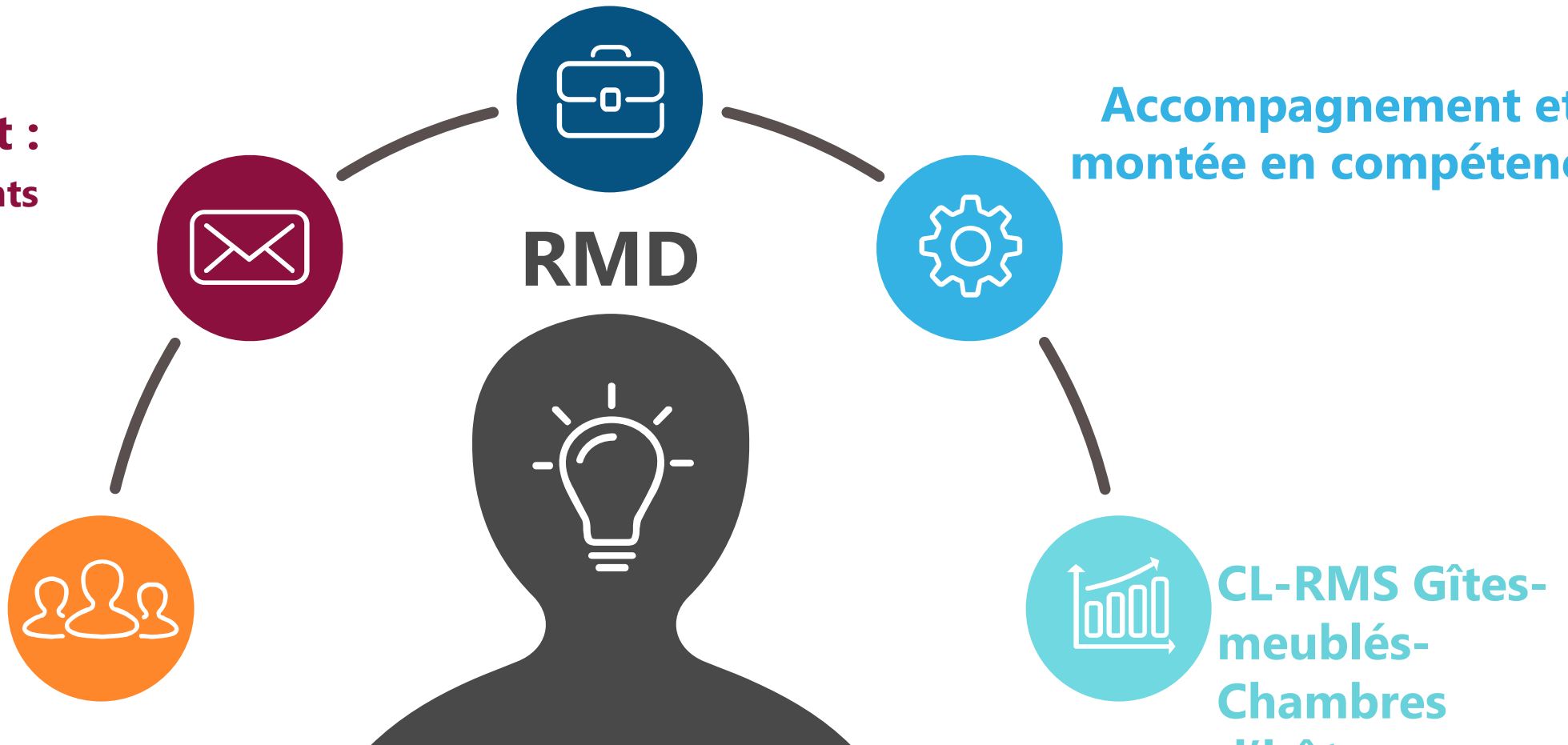
Les évolutions de la start-up sur le territoire d'innovation

**Compte Premium:**  
Analyse Forecast jour par jour  
Pick-up destination

**Forecast :**  
Événements

**Accompagnement et  
montée en compétence**

**Projet Météo**





# L'outil de pilotage pour le RMD

Document confidentiel - C&L associés

# L'outil de pilotage pour le RMD

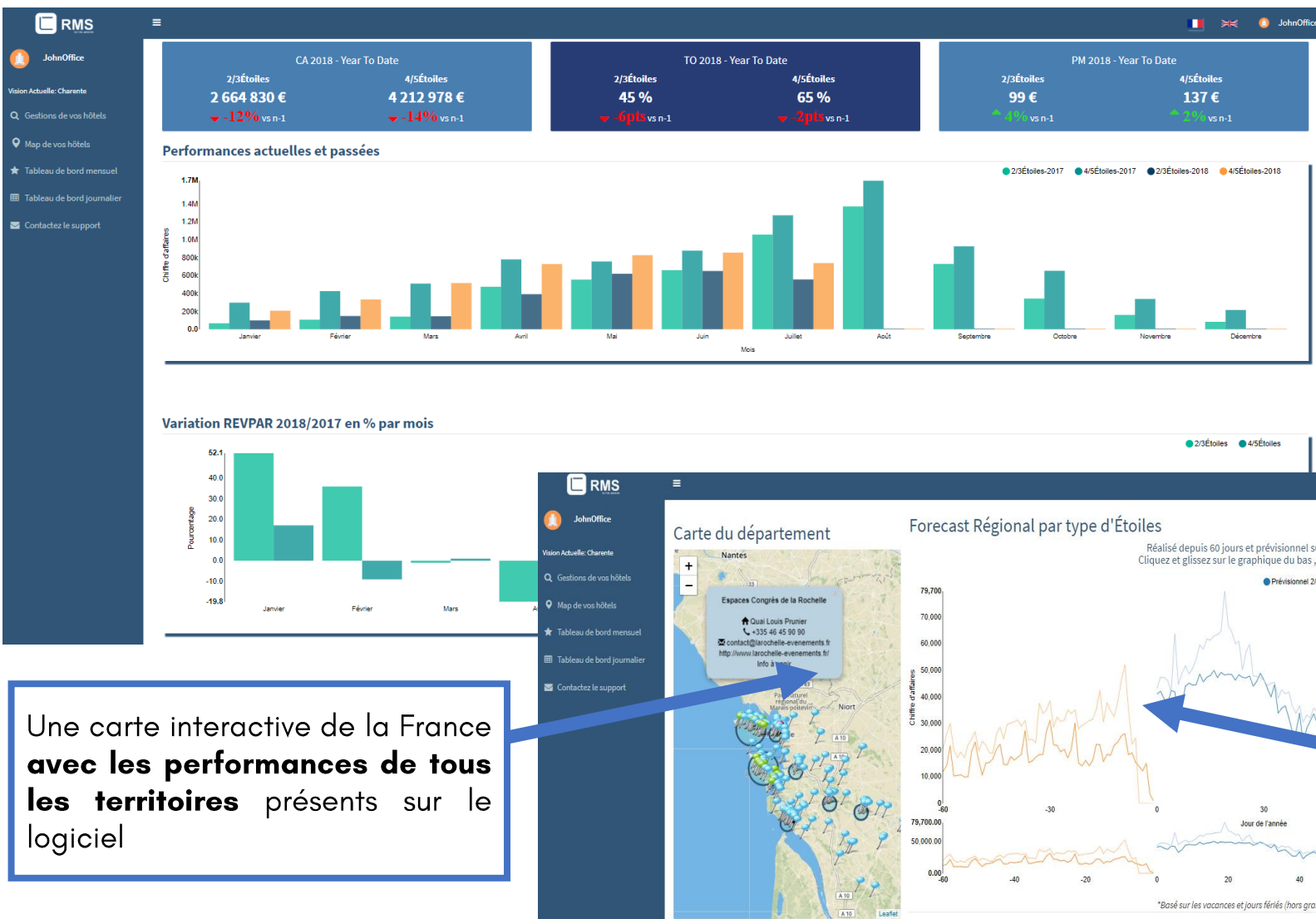
Un outil pour piloter votre territoire

- **Un accès en temps réel à la DATA** de votre territoire
- Par **niveau d'étoiles** sur le **TO, PM et CA** des hébergeurs
- Une **notion d'avance-retard** calculée automatiquement
- Les variations du REVPAR de votre territoire par gamme pour **savoir si votre destination est en croissance**

Du forecast sur 120 jours pour **pouvoir communiquer aux hébergeurs les tendances à venir.**

Les performances journalières passées sur 60 jours pour avoir **les réponses à donner à la presse sur ce qui s'est passé ce weekend.**

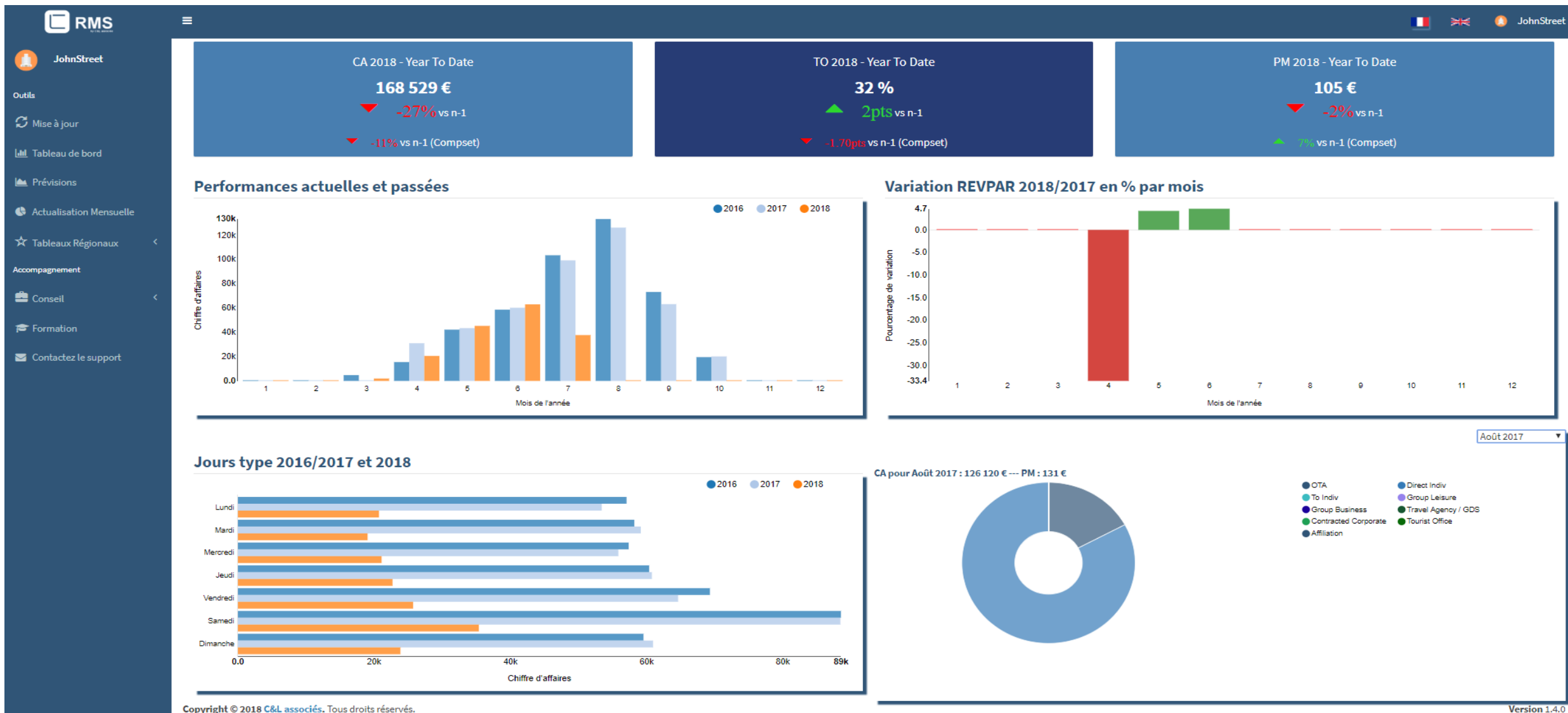
Une carte interactive de la France avec **les performances de tous les territoires** présents sur le logiciel





# L'outil de pilotage pour le RMD

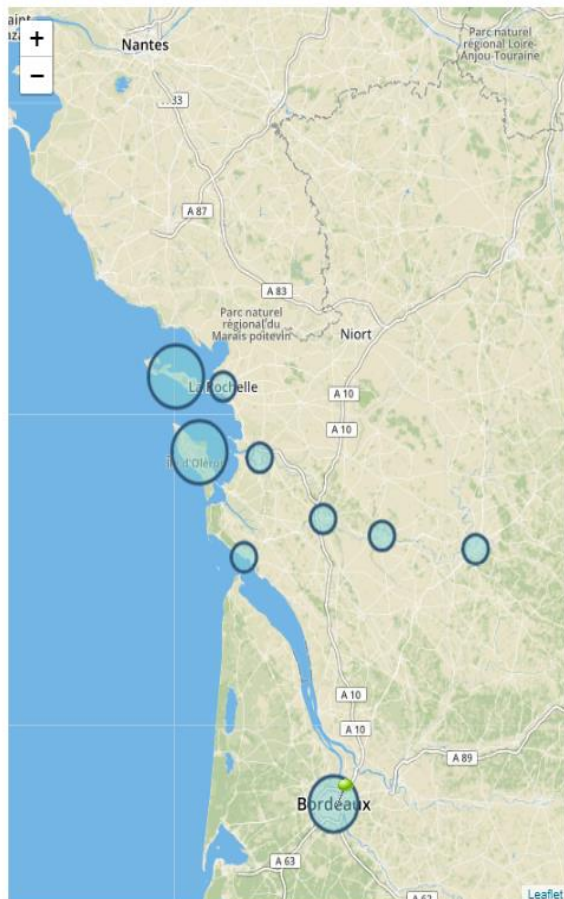
## Tableau de bord pour les hôteliers



# L'outil de pilotage pour le RMD

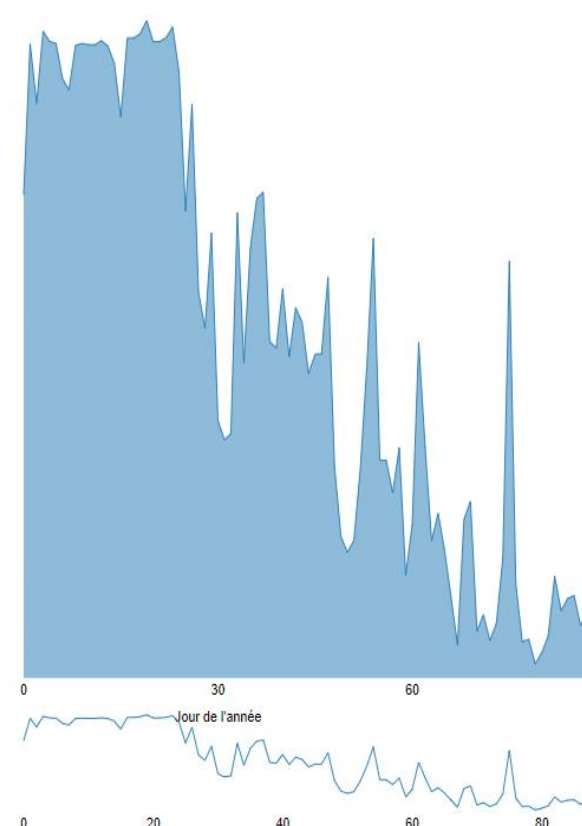
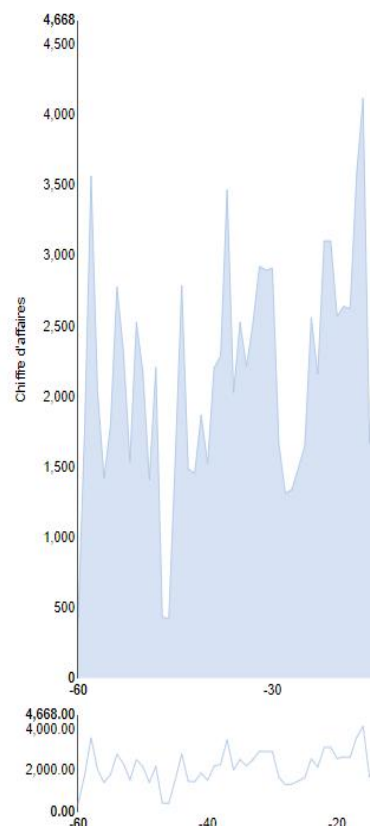
Maîtrise de la prévision par l'hôtelier

## Carte du département



## Forecast naturel \*

Réalisé depuis 60 jours et prévisionnel sur 120 jours  
Cliquez et glissez sur le graphique du bas, pour zoomer



## Un forecast naturel

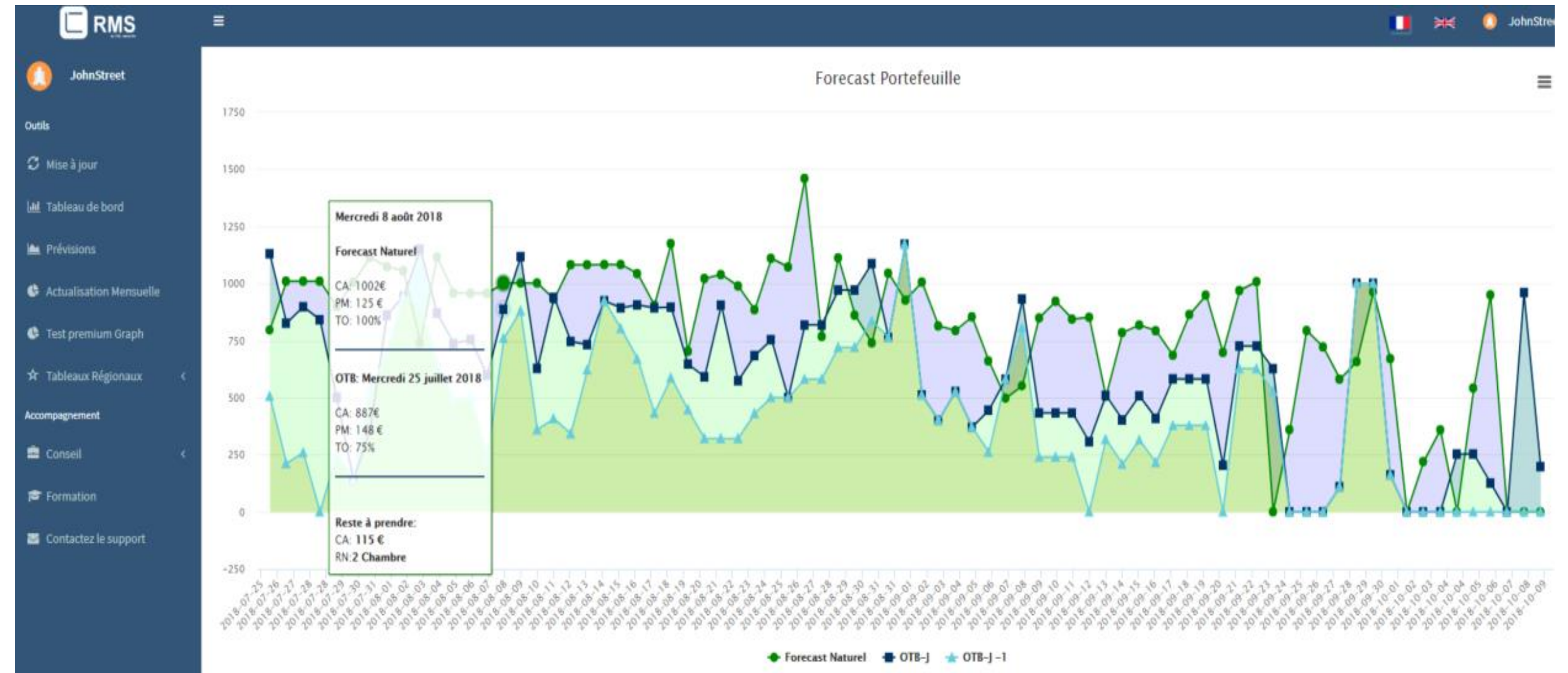
**Un report de vos performances passées dans le futur**, suivant le calendrier équivalent à venir et les performances de votre concurrence projetées avec les vôtres.

Prévisions sur 120 jours dans le futur.

*En cours de développement :*  
**Intégration des évènements et leurs impacts dans la prévision sur votre territoire.**

# Le potentiel du programme sur les hôtels

Illustration hôtel: forecast et pick-up journalier





A man in a dark blue suit and red tie is sitting at a desk. He is looking down at some papers on the desk. There is a laptop in front of him. The background is a plain wall.

# Témoignage d'un hôtelier adhérent au programme RMD

---

05/11/2018





A person wearing a white shirt is shown from the chest down, holding a black pen and writing on a clipboard. The clipboard is on a dark wooden desk. In the background, a laptop is open, and another person's hands are visible, suggesting a meeting or collaborative work environment. A large, semi-transparent white circle is overlaid on the left side of the image, containing the main text.

# Témoignage d'un institutionnel adhérent au programme RMD

---

05/11/2018

## Jean Laherrere

jean.laherrere@cl-associes.com  
+33 650 560 109

## Philippe Visette

philippe.visette@cl-associes.com  
+33 785 663 764

## Alexis Ferrand

alexis.ferrand@cl-associes.com  
+33 637 507 609

Plus d'informations sur nos prestations

[www.rmd-technologies.com](http://www.rmd-technologies.com)