



## Le big data au service des professionnels du tourisme en Charentes

mardi 17 avril 2018, par [lpe](#)

C'est une première nationale qui a été présentée le 13 avril dernier sur l'île de Ré : mettre un programme revenue management de destination au service des professionnels du tourisme en Charentes.

Tout est parti d'une synergie entre deux jeunes entrepreneurs (entreprise C&L Associés), formés notamment à Sup de Co La Rochelle et à l'IAE, et des opérateurs locaux tels que Charentes Tourisme, le Syndicat des Hôteliers Synhorcat, des offices de tourisme, notamment "Destination Ile de Ré" et les écoles IAE et Sup de Co La Rochelle.

Ensemble, ils ont investi dans un outil d'analyse de données statistiques qui va permettre aux hôteliers adhérents d'anticiper sur les réservations et de mieux gérer leurs tarifs.

*"Au départ, nous étions partis pour nous installer à Paris, mais le potentiel pour notre activité s'est révélé plus prometteur à La Rochelle où nous avons d'ailleurs bénéficié du dispositif Pulpe. Surtout avec ce projet fédérateur qui est voué à un développement conséquent ! Pour mener à bien cette initiative, nous avons donc analysé 2 ans de données des hôteliers partenaires"* explique Jean Laherrere, l'un des deux associés de la startup. *"Le remplissage au jour J, le taux d'occupation des jours précédents, le tout ponctué par un algorithme prenant en compte des événements à proximité, la météo... Autant de données qui vont être restituées aux abonnés (40€ par an) et leur permettront de gagner en indépendance, surtout vis à vis des OTA (agences en ligne) et de ne plus casser les prix inutilement."*

Une dizaine d'hôteliers de l'île de Ré ont déjà souscrit à cette offre. Côté Thalasso à Ars en Ré, qui accueillait ce lancement officiel en fait bien entendu partie et son dirigeant, Jean Perez-Siscar a souligné tout l'intérêt pour son activité de gagner en autonomie dans sa stratégie, tout en maintenant sa présence sur les plateformes nationales en ligne. Des OTA (Online Travel Agency) dont le montant des commissions a d'ailleurs été pointé du doigt par Stéphane Villain, président de Charentes Tourisme et de Tourisme & Territoires, le réseau des Agences Départementales du Tourisme.

*"Vendre le bon produit au bon moment et au bon prix"* telle semble être la ligne directrice de ce collectif qui a financé le projet à hauteur de 30000€.

Chaque hôtelier adhérent au tarif de 40€ par mois s'engage sur 1 an. Un bilan d'étape sera réalisé à l'automne, une fois la saison estivale passée.

L'île de Ré est la première à s'engager dans la démarche, suivront La Rochelle, Oléron, Royan...



Destination île de Ré (marque de l'office de tourisme de l'île de Ré), qui est ainsi le premier organisme de tourisme à cette échelle à rejoindre le collectif, joue déjà un rôle de plateforme. Guillaume Barny, le directeur de l'office explique : *"nous générons chaque année environ 800000€ de réservations sans commissions pour les établissements de l'île. A l'aide de cet outil, les professionnels vont pouvoir anticiper leur stratégie tarifaire et gagner en rentabilité."*

Pour Patrick Rosset, le président du Syndicat Hôtelier SYNHORCAT, *"cela va permettre aux hôteliers d'avoir les mêmes outils de gestion que les grands groupes, c'est une très bonne chose quand on sait que le secteur est assez chahuté par de nouvelles offres en ligne."*

### **Un domaine encore méconnu : le revenue management de destination**

Le revenue management est le métier de C&L Associés. Il consiste à analyser la demande passée et actuelle afin de prédire la demande à venir. Dans le domaine du tourisme, cette analyse de données devrait permettre d'optimiser le revenu des professionnels du secteur et de contribuer à un développement durable du territoire.

Une initiative qui devrait donc séduire bien au-delà des Charentes !

Plus d'informations [www.CL-RMS.com](http://www.CL-RMS.com)

CR