

→ plus la connexion simultanée avec plusieurs moteurs de réservation en ligne".

A la réception de l'hôtel, tous ces programmes autorisent un gain de temps substantiel (plus de saisies manuelles donc plus de temps pour le contact direct par téléphone et l'accueil), mais aussi un planning plus précis, ainsi qu'un meilleur suivi commercial et comptable. "Les hôteliers ont pris conscience de l'importance du web et du retour sur investissement concret que cela génère", analyse de son côté Xavier Gaucher, co-fondateur d'Interface Technologies dont le moteur de réservation en ligne ReservIT s'est imposé comme un incontournable sur le marché français aux cotés des solutions proposées par Fastbooking ou Availpro. C'est désormais à ces moteurs que l'hôtelier s'interface via son PMS. Ils constituent un maillon crucial de la chaîne, mais chacun a ses avantages et ses limites propres. Il convient de bien identifier ses attentes, ses besoins avant de faire son choix, d'autant que les modes de paiement varient, de l'abonnement annuel sans frais supplémentaires à des systèmes de commissions sur les ventes...

La multiplication des canaux incite les hôteliers à limiter le stock pour chacun d'entre eux

Il existe à l'heure actuelle deux versions du logiciel ReservIT : ReservIT CRS ciblé sur les chaînes volontaires et ReservIT Hotel pensé pour les indépendants et intégrable à n'importe quel site d'hôtel. Dans les deux cas, aucune installation n'est requise puisque que l'application en elle-même est hébergée par Interface Technologies dans ses locaux. L'hôtelier s'y connecte à distance. Alors que l'Europe du Nord a déjà largement adapté ce type de procédé et que l'Europe du Sud commence à combler son retard, Interface Technologie réfléchit désormais au-delà des frontières. "La tendance est aujourd'hui à l'internationalisation et à l'externalisation. Nous connectons ReservIT à des logiciels qui couvrent des zones comme l'Italie, le Canada ou l'Espagne". Pour le vieux continent, 7

000 hôtels sont d'ores et déjà connectés au système.

Mais, la multiplication des centrales de résa en ligne a des effets secondaires pas toujours souhaités. Ces dernières se plaignent de plus en plus fréquemment du nombre insuffisant de chambres mises en stock par les hôteliers. Et pour cause : de leur côté, les hôteliers doivent réussir à placer du stock sur plusieurs canaux de distribution, ce qui les oblige à ne mettre que quelques chambres à chaque fois. Conséquence : une gestion rendue plus difficile. "L'hôtelier, alors qu'il détient la vraie richesse, à savoir le stock réel des chambres est finalement celui qui le système de distribution en ligne demande le plus de travail et d'attention", explique Laurent Guyon, directeur général de GD Informatique, société rachetée il y a peu par Cegid et à qui l'on doit le logiciel référence WinHotel+. De ce constat est née la volonté de mettre en place des logiciels automatisés qui permettent une analyse aussi globale que rapide par le biais d'interfaces claires. "Toujours dans le but de simplifier la vie de l'hôtelier, WinHotel+ se remet à jour tout seul à la manière d'un anti-virus", ajoute Laurent Guyon. "Ce n'est pas un détail car nous effectuons une mise à jour mineure tous les deux mois et une majeure tous les six mois. Dans ce domaine, la technologie évolue vite".

Combiner gestion et réservation via un même outil informatique ouvre aussi de belles opportunités en termes d'affinement du Revenue management. Ainsi depuis fin 2006, la société Topsy propose à ses clients hôteliers son logiciel Top-Pilote : outil commercial et de yield facile et visuel, qui intègre ensuite les scénarios de vente directement dans le module Top-Résa du PMS. Cet outil moderne (en accès web sécurisé) a été tellement bien accueilli par la clientèle que Topsy le doublera en fin d'année de l'option "distribution" qui va supprimer les web-plannings manuels. Désormais, un robot de montée (calculée et automatisée) actualise les dispos et les prix chez le distributeur, et permet la descente directe des résas dans le PMS. "Cette approche en deux temps du Top-Pilote - d'abord le cerveau décisionnel grâce au yield, puis les bras de connectivités aux distributeurs - permet de bien structurer le commercial en interne avant de l'automatiser à l'extérieur... avec aussi le plaisir de

Voire informatique hôtelière au quotidien

Rapide
Simple
Convivial

- Planning visuel de 1 jour à 1 an sur écran
- Saisie des notes
- Main courante Hôtel & Restaurant

Déjà plus de 450 installations...

Infhotik®
hotels-voyages.com

Siège social : Infhotik - 4, Passage Jacquard - 74960 Clans-Gexier - Annecy
Tél. 00 33 (0)4 50 57 46 88 - Fax - 00 33 (0)4 50 57 46 87
Site web : www.infhotik.com - Email : infhotik@infhotik.com

Concepteur de logiciels de gestion hôtelière et de restauration.

INFHOTIK® - HÔTEL V4
Version monoposte et réseau

INF'RESTAU®
Gestion restaurant tactile 17" Intégrée

INF'WEB®
Réservation en ligne Infhotik-ReservIT®

INF'CPL®
Distribution, WIFI, ADSL par courant porteur

En phase avec les réalités de vente du XXIe siècle, ces solutions PMS ne sont plus l'apanage des établissements disposant d'un gros budget

mesurer ses résultats en temps réel à l'écran : mode multi-canaux et y compris pour un groupe multi-hôtels", explique Morgane Fournier-Besson, directrice marketing chez Topsy.

Ces solutions PMS parfaitement en phase avec les réalités de vente du XXIe siècle ne sont plus l'apanage des établissements disposant d'un gros budget. Une société comme Infhotik préfère même travailler un créneau d'offres moins chères que la moyenne, forcément plus succinctes, mais néanmoins totalement opérationnelles et reconnues par une plate-forme référence comme ReservIT. Gérer au mieux la réservation via Internet n'est plus un luxe ou une méthode d'avant-garde mais d'ores et déjà une nécessité incontournable.

■ David Jamard