

10minutes.news publie une interview exclusive de Vincent Ramelli, CEO @LodgIQ : sa vision du revenue management en 2025

Vincent Ramelli, CEO de LodgIQ, partage dans un podcast inédit pourquoi l'IA transforme enfin les RMS en outils stratégiques.

PARIS, FRANCE, October 21, 2025 /EINPresswire.com/ -- Le média 10 minutes pour un hôtelier et son cofondateur, Tony Loeb, lancent [un nouvel épisode avec un invité de poids](#)

: Vincent Ramelli, CEO de [LodgIQ](#), entrepreneur à succès dans la tech hôtelière et ancien hôtelier. Ce nouveau podcast décrypte pourquoi l'année 2025 marque un tournant décisif pour le revenue management hôtelier. Vincent Ramelli revient sur l'évolution lente mais radicale du secteur, la fin des RMS à l'ancienne et l'impact des solutions basées sur l'IA.

“

Pendant trop longtemps, les hôteliers ont entendu parler du revenue management comme d'un Graal inaccessible. Aujourd'hui, avec des outils intelligents et visuels, ils reprennent enfin le contrôle.”

Vincent Ramelli, CEO de LodgIQ



Interview exclusive de Vincent Ramelli, CEO de LodgIQ

Pendant plus d'une décennie, le revenue management a été perçu comme un domaine réservé à une minorité d'experts, avec des outils peu intuitifs et souvent déconnectés du terrain. Basés sur des règles figées ou sur des modèles dépassés, les RMS généraient trop de complexité. Aujourd'hui, en croisant données internes et externes en temps réel, l'IA change radicalement la donne. Avec des solutions comme MarketIQ, pensées pour un usage quotidien, LodgIQ illustre l'émergence d'une nouvelle génération de RMS conçus pour des décisions plus rapides, plus claires et enfin exploitables.

« Pendant trop longtemps, les hôteliers ont entendu parler

du revenue management comme d'un Graal inaccessible ou trop technique », explique Vincent

Ramelli. « Aujourd'hui, avec des outils intelligents et visuels, ils reprennent enfin le contrôle. »

Ce podcast revient également sur une anecdote marquante : il y a encore 10 ans, un grand RMS du marché n'était pas en mesure de prouver son impact sur le chiffre d'affaires. Ce manque de transparence et de résultats mesurables a longtemps freiné l'adoption. Désormais, les solutions comme celles de LodgIQ intègrent des indicateurs de performance précis, des visualisations intelligentes et une logique centrée sur l'utilisateur. Résultat : une adoption qui s'accélère dans tous les segments, du resort indépendant au groupe international.

« Ce qui m'a marqué dans cet échange avec Vincent, c'est à quel point l'innovation peut redevenir simple. Le revenue management n'est plus un mot qui fait peur : avec les bons outils, il devient un réflexe opérationnel », déclare Tony Loeb, cofondateur de 10minutes.news. « Chez 10 minutes pour un hôtelier, notre objectif est justement de démocratiser ce type de savoir, avec des formats clairs et orientés terrain. »

Le podcast « Pourquoi en 2025 tous les hôtels se ruent sur le revenue management (après 10 ans d'attente) » est disponible dès maintenant. Il donne aux auditeurs une vision claire des changements en cours et de ce que les solutions basées sur l'IA peuvent vraiment leur apporter au quotidien.

□ Écouter l'épisode ici

À propos de 10 minutes pour un hôtelier

Avec près de 400 000 lecteurs mensuels, 10 minutes pour un hôtelier est aujourd'hui un média de référence de l'hôtellerie européenne. Fondé en 2023, 10 minutes pour un hôtelier décortique deux fois par semaine, en 10 minutes, l'essentiel de l'actualité du secteur. Notre mission : offrir à chaque hôtelier une vision claire, pratique et régionale, pour rester informé et agile dans un secteur en évolution constante. Pas de théorie, pas de jargon, uniquement l'information utile, analysée par les meilleurs experts et pensée pour être directement exploitable au quotidien. 10 minutes pour un hôtelier a été conçu pour vous aider à prendre les bonnes décisions, chaque semaine. <https://www.10minutes.news/>

À propos de LodgIQ™

LodgIQ™ est une plateforme leader de revenue management optimisée par l'IA destinée à l'industrie hôtelière. Elle révolutionne l'intégration des données et la prise de décision pour les équipes commerciales des hôtels. Notre plateforme consolide les données relatives aux revenus, aux ventes et au marketing, offrant un aperçu des tendances du marché et des comportements des consommateurs pour des décisions stratégiques basées sur les données. LodgIQ offre une vision complète et en temps réel des indicateurs clés, améliorant ainsi les ajustements des tarifs des chambres, les campagnes marketing et les stratégies de vente. Engagé dans l'optimisation des opérations et la maximisation des revenus, LodgIQ est l'outil essentiel pour des stratégies commerciales unifiées dans le secteur de l'hôtellerie. Travaillant actuellement avec plus de 550 hôtels, les produits de LodgIQ combinent un apprentissage automatique sophistiqué avec une

interface utilisateur intuitive et puissante, fournissant des recommandations avancées et des analyses exploitables. Le siège de LodgiQ se trouve dans la Silicon Valley, avec des bureaux à New York et à Bangalore.

Pour en savoir plus : <https://lodgiq.com/>

M TONY LOEB

SARL Pragmatik

+ +33 6 17 14 57 37

tony@wearepragmatik.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[YouTube](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/860044217>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.