

RevMate réunit des experts de l'hôtellerie pour dévoiler les 9 leviers qui distinguent les hôtels les plus performants

RevMate croise son expertise du revenue management avec celles de professionnels de l'exploitation hôtelière accompagnant plus de 300 hôtels français

PARIS, FRANCE, September 1, 2026
/EINPresswire.com/ -- RevMate publie [Pourquoi certains hôtels affichent complet... et gagnent pourtant moins que leurs voisins](#), un nouveau guide

consacré aux pratiques qui différencient durablement les établissements hôteliers les plus performants. À l'initiative du projet, RevMate a réuni plusieurs professionnels de l'hôtellerie afin de confronter les expertises du revenue management, de l'exploitation déléguée, de la gestion RH et opérationnelle et de l'opération hôtelière. Fruit de ce travail collectif et de l'expérience terrain de professionnels accompagnant plus de 300 hôtels

“

Nous voulions aller au-delà du seul revenue management. C'est pour cette raison que nous avons initié ce guide et réuni des professionnels confrontés quotidiennement aux mêmes enjeux.”

Gaëtan Gil, cofondateur de RevMate

français, le guide identifie neuf « vérités » qui influencent directement la performance et la rentabilité d'un établissement.

Le guide part d'un constat simple : un hôtel complet n'est pas nécessairement un hôtel qui maximise sa rentabilité. Deux établissements comparables en termes de localisation, de catégorie ou de qualité de produit peuvent afficher des performances économiques très différentes selon leur capacité à prendre rapidement les bonnes décisions, à structurer leurs équipes, à maîtriser leurs canaux de distribution et à exploiter efficacement leurs données. Les neuf chapitres abordent notamment



l'élimination des frictions opérationnelles, la professionnalisation du management, la gestion des imprévus, la qualité de service, l'optimisation du taux d'occupation, la dépendance aux OTA, la

maintenance préventive, l'attention aux détails et le pilotage global de l'exploitation.

« Nous voulions aller au-delà du seul revenue management. C'est pour cette raison que nous avons initié ce guide et réuni des professionnels confrontés quotidiennement aux mêmes enjeux sous des angles différents. Notre conviction commune est que la performance vient de la capacité à transformer rapidement l'information en décision et la décision en action », déclare Gaëtan Gil, CEO de RevMate.

RevMate apporte notamment au guide son expertise du pilotage hôtelier par la donnée. D'après les observations réalisées auprès des équipes accompagnées par l'entreprise, un revenue manager de groupe consacre en moyenne près de quatre heures par jour à collecter et harmoniser des données entre plusieurs plateformes. Cette fragmentation peut ralentir la décision tarifaire et limiter la capacité à réagir aux évolutions de la demande, aux annulations, aux no-shows ou aux opportunités de dernière minute. Le potentiel de RevPAR non exploité associé à ces frictions peut atteindre 15 à 30 %.

Face à ce constat, RevMate défend une approche centralisée permettant de faire remonter plus rapidement les informations pertinentes et d'automatiser une partie du pilotage. Le guide aborde notamment le suivi de la montée en charge, les alertes intelligentes, le pilotage multi-hôtel et l'optimisation du jour J. Il élargit parallèlement cette réflexion grâce aux contributions de Doyield, En Suite Gestion et GHP, qui apportent leurs expertises respectives sur la distribution, l'exploitation, les ressources humaines, la maintenance et la performance opérationnelle.

« La performance ne dépend pas seulement du taux d'occupation. Elle dépend avant tout de la capacité à prendre la bonne décision au bon moment, avec une vision complète de la valeur générée par chaque réservation. Sur le jour J notamment, quelques heures peuvent faire une différence significative sur la marge d'un établissement », ajoute Gaëtan Gil.

Au-delà des constats, le guide a été conçu pour permettre aux hôteliers de confronter ces neuf vérités à leur propre établissement. Chaque chapitre comprend des points de contrôle concrets pour identifier les frictions, habitudes et décisions qui peuvent peser silencieusement sur la marge. Pourquoi certains hôtels affichent complet... et gagnent pourtant moins que leurs voisins est disponible auprès de RevMate.

[Téléchargez le guide](#)

À propos de RevMate

RevMate est une solution de Revenue Management System (RMS) conçue pour les groupes hôteliers, les établissements multi-sites et les hôtels de plus de 40 chambres. Développée par une équipe de RM senior cumulant plus de 20 ans d'expérience, RevMate permet de piloter un portefeuille entier d'établissements via une interface unique, claire et stratégique. Adoptée par plus de 190 hôtels en France et en Europe, RevMate simplifie la gestion quotidienne du revenu et aide les professionnels à gagner en efficacité, en clarté, et en rentabilité. Pour plus

d'informations, visitez <https://www.revmate.tech/>.

Raphaël Batko

Doyield

+ +33 6 70 95 08 88

raphael.batko@doyield.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/938744543>

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.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.