

Tarification dynamique par IA intégrée :
Architecture et principes de fonctionnement



1. Termes clés utilisés dans ce document

- **Harnais Agentique (Agentic harness)** : Une IA qui orchestre un processus complet de manière autonome, en faisant appel à des outils spécialisés selon les besoins.
- **Groupe de comparaison (Comp set)** : Groupe personnalisé d'établissements voisins ou comparables, suivi pour analyser le contexte tarifaire concurrentiel.
- **Modèle de pointe (Frontier model)** : Le modèle d'IA le plus performant disponible à un moment donné, qui est régulièrement évalué et remplacé.
- **GBM (Gradient Boosted Model)** : Algorithme d'apprentissage automatique adapté aux données structurées telles que les réservations et les prix.
- **Garde-fous (Guardrails)** : Limites tarifaires strictes définies par l'établissement que l'IA ne peut pas outrepasser
- **Inférence** : Moment où l'IA génère une décision tarifaire en temps réel, par opposition à la phase d'entraînement.
- **LLM / SLM (Large/Small Language Models)**: Grands/Petits modèles de langage - modèles d'IA capables de comprendre et de générer du langage naturel.
- **Machine Learning (ML)** : Les algorithmes (règles mathématiques et méthodes statistiques) grâce auxquels l'IA apprend à identifier des modèles afin de formuler des prévisions précises sur de nouvelles données.
- **Valeurs SHAP (SHapely Additive exPlanations)** : une méthode graphique permettant de montrer dans quelle mesure chaque facteur individuel d'un modèle d'apprentissage automatique est susceptible de faire augmenter ou diminuer un prix prévu.

2. En Résumé

La solution **de tarification dynamique par IA intégrée** d'eviivo repose sur un système d'IA de type « agent ». Elle associe l'apprentissage automatique traditionnel (pour la prévision de la demande et l'optimisation des prix) à des modèles de langage de pointe (LLM) et à d'autres techniques d'IA générative pour le raisonnement contextuel, l'interprétation de la stratégie et l'explicabilité.

Le système fonctionne comme un véritable « harnais agentique » plutôt que comme un pipeline linéaire. L'IA orchestre l'ensemble du processus, depuis le choix des données à récupérer (y compris des recherches en temps réel au cours du processus) jusqu'à la génération du tarif final et de l'explication en langage naturel justifiant ce prix. Au sein de cette structure, des composantes spécialisées gèrent la prévision de la demande, l'interprétation des objectifs, la validation des contraintes, etc. ; toutefois, **l'IA reste active et raisonne à chaque étape**, sans se contenter d'attendre une transmission de tâche.

Cette architecture est conçue pour évoluer. Les différents composants peuvent être mis à jour ou remplacés indépendamment à mesure que le paysage de l'IA change, et le **système apprend en continu** à partir des interventions manuelles, des retours des utilisateurs et des nouveaux signaux du marché.

3. Architecture

La solution de tarification dynamique par IA intégrée d'eviivo peut être décrite comme une structure opérationnelle pilotée par des agents, au sein de laquelle l'IA est omniprésente : elle orchestre, raisonne et intervient à chaque étape. Ses composants correspondent aux phases clés du processus :

Collecte de données

Le système ingère un ensemble de données riche et varié, incluant :

- **Les performances historiques** de l'établissement, basées sur des données internes exhaustives issues du PMS eviivo.
- **Données générales externes sur le marché** et des indicateurs de la **demande en ligne**.
- **Des informations concurrentielles**, portant à la fois sur des établissements similaires situés dans la même zone géographique et sur un groupe de concurrents défini sur mesure.
- **Des informations détaillées** sur le type d'hébergement et les équipements et services offerts, ainsi que des avis et commentaires clients recueillis via eviivo Suite (qu'il s'agisse d'avis directs ou provenant des OTAs).
- **Les prévisions météorologiques**.
- **Un calendrier événementiel** qui inclut le calendrier tarifaire configuré dans eviivo Suite, ainsi que des événements locaux supplémentaires renseignés par les utilisateurs.

Point crucial : l'agent est également capable d'effectuer des recherches en temps réel sur Internet au moment de l'inférence ; les sources **de données exploitées pour une décision tarifaire donnée ne se limitent donc pas à un jeu prédéfini de données**. Le système détermine instantanément le contexte nécessaire et va le chercher lui-même.

Prévision de la demande (apprentissage automatique - ML)

Des modèles d'apprentissage automatique entraînés et des techniques de modélisation de la demande permettent de prévoir la demande et de calculer des propositions tarifaires. Chaque nuit, sur une période glissante de 90 jours, fait l'objet d'une tarification individuelle pour chaque plan tarifaire et chaque scénario de séjour, en tenant compte du contexte des périodes de 7 et 60 jours environnantes. L'analyse repose sur des modèles personnalisés de type « gradient boosting » (GBM).

Raisonnement contextuel (IA générative)

Des modèles de langage de pointe et d'autres techniques d'IA générative interprètent :

1. Les objectifs commerciaux qu'un établissement ou groupe a défini dans eviivo Suite
2. Les conditions qui y sont associées
3. Les éventuels retours d'utilisateurs

Cette couche analyse les résultats issus du ML au regard de la stratégie de l'établissement et des conditions actuelles, et traduit des objectifs de haut niveau — tels que « maximiser le RevPAR dès que le taux d'occupation dépasse 70 % » — en une stratégie tarifaire concrète.

Contraintes de post-traitement

Une couche de contraintes **vérifie que les tarifs proposés ne dépassent pas les garde-fous configurés**, sauf lorsque des règles conditionnelles l'autorisent explicitement. Aucun tarif enfreignant les limites strictes de l'établissement n'est publié.

Résultats et explicabilité

Le tarif final est transmis à eviivo Suite, et publié immédiate sur tous les canaux connectés, accompagné de **deux niveaux d'explication** montrés à l'écran:

1. Les valeurs SHAP (issues du modèle d'apprentissage automatique ML), fournissent une **mesure quantitative de la contribution de chaque facteur**, indiquant précisément l'influence de chacun sur le prix.
2. Le pipeline agentique génère une explication **en langage naturel** résumant ces valeurs SHAP.

Ces explications sont générées au cours même du processus — et non pas a posteriori — garantissant ainsi une cohérence totale entre la décision de l'IA et l'explication fournie.

Si l'interprétation de l'objectif rencontre un cas limite, le système privilégie par défaut la croissance du chiffre d'affaires, assurant ainsi un comportement commercialement pertinent en toutes circonstances.

4. Sources de données

Le système s'appuie sur un large éventail de données, combinant les données PMS propres à eviivo avec des informations sur la concurrence, des signaux du marché, le contexte environnemental et des recherches en temps réel sur le Web. L'ensemble de ces sources offre à l'IA une vision globale et actualisée des facteurs pouvant influencer toute décision tarifaire.

Au total, le moteur de tarification par IA a accès à plus de 100 milliards de points de données qu'il est capable d'exploiter.



Source	Ce qui est couvert
eviivo Suite – Historique complet	Détails de l'hébergement : type, emplacement, équipements, commodités, accessibilité, conditions de vente. Catégorie d'hébergement : capacité, superficie, salles de bains, équipements, tarif de base, suppléments adultes/enfants, fourchettes de prix (min./max.). Stratégie tarifaire : modèle de tarification (tarif fixe, tarif par niveau d'occupation, tarifs adulte/enfant), selon le jour de la semaine ou la saison, taxes, type de pension, restrictions de durée de séjour (min./max.), promotions, règles tarifaires. Conditions générales : conditions d'annulation et de prépaiement, heures d'arrivée et de départ, canaux de distribution (OTA) actifs. Réservations en temps réel : mises à jour du prix de la nuitée, taxes, devise, frais supplémentaires, restrictions, sont pris en compte en direct. Blocages d'inventaire: réservations propriétaires, ménage, allocations. Google Analytics : nombre de recherche, de sessions et de pages visitées par hébergement et par jour. Avis clients directs ou provenant de diverses plateformes OTA, note globale et les notes par sous-catégorie: propreté, rapport qualité-prix, emplacement, interactions avec l'hôte, attentes, équipements etc, ainsi que le texte intégral des commentaires. Identifiants des annonces sur les OTA et taux de commission.
Données de marché externes	Données publiques, annonces des grandes plateformes du secteur de l'hébergement (telles qu'Airbnb, Booking.com, etc.) qui couvrent : 1. des propriétés de même type situées dans la zone concernée ; 2. une liste de concurrents définie par vous-même. Pour ces deux catégories, nous recueillons des informations sur le type d'hébergement, son emplacement, les installations, sa capacité et la configuration des chambres, les équipements, les avis clients (note moyenne et détaillées), le statut des hôtes, la durée d'activité de l'hôte et sa localisation. Nous relevons également les tarifs et les prix en fonction de la date d'arrivée, les tarifs avant et après remise, le montant des taxes, les frais de ménage et autres extras, les conditions et frais d'annulation, la tarification par nuitée et par personne, ainsi que la disponibilité. Les données de réservation à l'échelle du marché — incluent le tarif journalier moyen (ADR), le nombre de nuitées et le chiffre d'affaires — sont agrégés par jour, par mois et par fenêtre de réservation, puis segmentés selon le canal de distribution, le type de propriété et la géolocalisation.
Météo	Prévisions quotidiennes par ville et par géolocalisation, y compris les températures minimales et maximales, les vitesses de vent minimales et maximales, les chutes de pluie et de neige, les précipitations totales, la couverture nuageuse et l'humidité relative.
Evènements	Événements locaux et plages saisonnières sont identifiés de manière indépendante, et s'ajoutent aux événements figurant dans le calendrier tarifaire d'eviivo Suite (avec dates de début et de fin, noms des périodes et types d'événements), ainsi qu'une liste personnalisée d'événements locaux précisant l'impact attendu sur les réservations.
Données internet (en temps réel au point d'inférence)	Das LLM innerhalb des Agentic Harness kann während der Verarbeitung im Internet suchen. Die Datenquellen sind daher nicht auf die oben genannten Quellen begrenzt. Die KI entscheidet in Echtzeit, ob zusätzlicher Kontext eine Preisentscheidung verbessern würde, und ruft die entsprechenden Informationen ab.

5. Fonctionnement

Fenêtre d'optimisation

Le calcul s'effectue sur une base glissante de 90 jours à venir, et non par mois civil. Le tarif de chaque nuit est déterminé individuellement selon la grille tarifaire choisie, tout en tenant compte du contexte des périodes de 7 et 60 jours qui l'entourent.

Interprétation des objectifs

Les paramètres d'IA d'eviivo prennent en charge des stratégies tarifaires personnalisées, avec des contraintes et des objectifs définis à différents niveaux. Ces objectifs incluent la maximisation du RevPAR, du taux d'occupation ou du prix ; ils se déclinent du niveau du groupe (portefeuille), à celui de l'établissement, puis à celui de la catégorie d'hébergement, selon une cascade de valeurs par défaut, sauf indication contraire explicite.

Cette hiérarchie offre une granularité totale. Un groupe d'hôtels de charme peut ainsi choisir de « maximiser le taux d'occupation » au niveau du portefeuille, tout en optant pour la « maximisation du RevPAR » pour un établissement phare, tout en ajustant aussi la stratégie au niveau des catégories : les suites premium visant alors un tarif élevé tandis que les chambres standard visent au remplissage, simultanément. L'IA interprète ces objectifs superposés en intégrant des règles conditionnelles (telles que des seuils d'occupation) pour les traduire en décisions tarifaires concrètes.

Prise en compte des interventions manuelles

Les interventions manuelles sont considérées comme des éléments d'information clé le cycle de tarification suivant. Un tarif modifié et sa valeur renseigne instantanément l'IA, qui intègre ces données dans ses recommandations ultérieures.

Feedback utilisateur

Des suggestions et commentaires provenant de l'utilisateur sont également intégrés au raisonnement de l'IA. Les retours sont intégrés quotidiennement, assortis d'une date d'expiration de 3 jours. Pendant les tests initiaux, les retours étaient intégrés après un incident technique inattendu rendant quelques chambres indisponibles. Le Tarification IA a automatiquement ajusté les tarifs en une stratégie plus offensive, visant à compenser un manque à gagner avant la fin du mois.

Algorithmes et modèles

- **Apprentissage automatique (ML - Machine Learning)** : modèles entraînés et techniques de modélisation de la demande. L'approche principale repose sur les modèles de boosting de gradient (GBM)
- **IA générative (LLM)** : utilisation de grands modèles de langage (LLM) de pointe pour le raisonnement contextuel, l'interprétation des objectifs et l'explicabilité. Les modèles sont régulièrement évalués et remplacés ; l'utilisation d'un modèle unique ne permettrait pas d'atteindre le même niveau de précision.
- **IA générative (hors LLM)** : autres techniques d'IA générative utilisées parallèlement aux LLM.
- **Explicabilité** : un graphique des valeurs SHAP est utilisé pour l'analyse quantitative de la contribution des variables de chaque groupe de facteurs de prix.
- **Approche expérimentale** : utilisation de petits modèles de langage (SLM) lorsque cela est pertinent et spécifique, afin d'améliorer les performances.

6. Explicabilité

Chaque décision tarifaire s'accompagne d'une explication complète, générée dans le cadre même du processus décisionnel. Ce mécanisme opère à deux niveaux.

1. **Sur le plan quantitatif**, les valeurs SHAP issues des modèles d'apprentissage automatique indiquent précisément la contribution de chaque facteur au prix recommandé. Ces données alimentent la visualisation graphique des facteurs et les regroupent par catégories incluant :
 - Type et capacité d'hébergement
 - Historique des réservations et taux d'occupation
 - Délai de réservation et rythme de remplissage
 - Calendrier et disponibilités
 - Données concurrentielles
 - Événements
 - Avis des clients
 - Marché et localisation
 - Conditions de vente et restrictions
 - Historique des tarifs, saisonnalité et week-ends
 - Les conditions météorologiques.
2. **Sur le plan du raisonnement**, le pipeline autonome génère une explication de la décision en langage naturel, en s'appuyant sur le contexte utilisé pour déterminer le prix. Le modèle de langage (LLM) est susceptible d'évoluer au fil du temps — au gré de l'évolution des modèles — mais l'explication émane toujours du processus de tarification IA lui-même, et non d'un système distinct analysant le résultat a posteriori. C'est cette fonctionnalité qui permettra au modèle d'évoluer beaucoup plus rapidement en ligne avec les progrès et la puissance croissante des modèles de langage IA.

7. Indicateurs de performance et KPIs

Les chiffres clés suivants sont agrégés par catégorie d'hébergement et utilisés par le système de tarification par IA intégrée:

- **Inventaire disponible** : inventaire total moins inventaire bloqué
- **Taux d'occupation net (%)** : inventaire vendu / inventaire disponible $\times 100$
- **Prix moyen par nuitée (ADR)** : revenus nets des chambres vendues / inventaire vendu
- **RevPAR** : revenus nets des nuitées vendues / inventaire disponible (ou, de manière équivalente : le taux d'occupation $\times$ ADR)
- **Rythme de remplissage (inventaire) «pace»** : Inventaire vendu à un instant T / inventaire disponible sur la période $\times 100$
- **Rythme de réservation (revenus) «pace»** : Revenus des chambres à un instant T / revenus des chambres sur la période $\times 100$
- **Pickup** : nouvel inventaire ou nouveaux revenus vendus à un instant T, moins les annulations enregistrées au même instant T
- **Vitesse de pickup** : pickup / nombre de jours sur la période

Les prévisions s'appuient à la fois sur une méthode simple (séjours enregistrés à ce jour, ajustés en fonction du ratio de l'année précédente) et sur une méthode plus avancée utilisant toutes les réservations reçues à un instant T pour une période donnée (y compris les réservations futures), ajustées en fonction du ratio atteint à ce même instant T pour la même période l'année précédente, en prenant compte de l'impact des annulations potentielles et du décalage d'un jour d'année en année pour les week-ends.

8. Etude de cas

Un hôtel londonien 3 étoiles, a adopté la **tarification dynamique par IA intégrée d'eviivo** pour la première fois fin juin 2026. L'année précédente, l'hôtel avait déjà atteint un taux d'occupation de 83 %, avec un RevPAR de 128 £ et un chiffre d'affaires d'environ 91 000 £.

Objectif principal fixé par l'hôtelier, sans équivoque : maximiser le RevPAR.

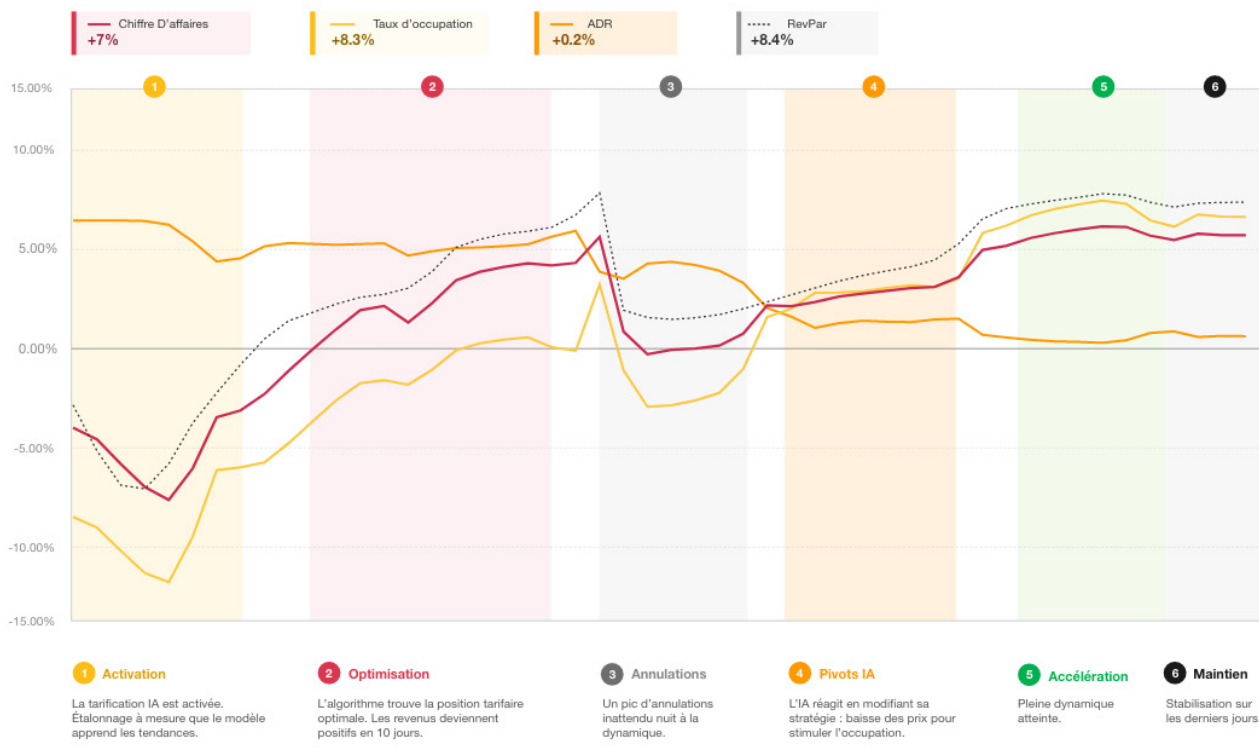
Dépasser un taux d'occupation déjà élevé (83 %) représentait un véritable défi, d'autant plus que :

- tous les principaux indicateurs de performance étaient en retrait début juillet,
- le 8 juillet, l'établissement a perdu deux réservations de groupe importantes, quelques jours à peine avant l'application des frais d'annulation.

Le graphique ci-dessous illustre la réaction immédiate de l'IA face à la situation spécifique de cet hôtel : il retrace la position mensuelle de l'établissement sur juillet, jour par jour, et la compare à la même période l'année précédente. Données sont exprimées en pourcentage **d'amélioration d'une année sur l'autre**.

Courbe de tendance des KPI – Croissance d'une année sur l'autre

Suivi quotidien de la croissance du RevPAR, des revenus, du taux d'occupation et de l'ADR
Juillet 2026 par rapport à juillet 2025



À partir du 1er juillet, l'hôtel a fonctionné en mode entièrement automatisé grâce à l'IA. La demande et le rythme des réservations étant initialement très faibles, l'IA a abaissé les prix jusqu'à ce que le taux d'occupation et les revenus commencent à réagir favorablement. Le 8 juillet, l'hôtel a dû faire face à une annulation importante et imprévue et a perdu un Chiffre d'Affaires conséquent comme montré sur le graphique. L'IA a adopté une approche encore plus agressive pour compenser le manque à gagner.

À la fin du mois, une promotion exclusive My Web et une règle de fermeture des canaux à forte commission ont été activés par l'IA temporairement. Le but étant d'encourager la réservation directe et de réduire les coûts.

Résultats :

- **Le RevPAR a augmenté de 8,4 %** (de 128 £ à 139 £)
- **Le Chiffre d'Affaires a augmenté de presque 7%** portant le CA global à 97 300 £ sur juillet
- **Le taux d'occupation a progressé de 8,3 %** (passant de 83 % à 90 %)
- **Le prix moyen par chambre (ADR)** a été augmenté à 154,50 £.

L'occupation à Londres en Juillet 2026 oscillait entre 81% et 88% et Août entre 75% et 81%. Cet hôtel 3 étoiles – en pilote automatique IA – a surpassé le marché en atteignant 90% d'occupation chaque mois – augmentant l'occupation de 8,3% en Juillet et 20% en Août!

Fait notable, à un moment donné, l'IA a pris une décision qu'aucun humain n'aurait envisagée : elle a proposé un tarif petit-déjeuner moins cher que le tarif « chambre seule » non remboursable. L'IA avait tout simplement déduit que, pour les réservations de dernière minute, la flexibilité constituait un levier de valeur bien plus important que le petit-déjeuner.

9. Principes de fonctionnement

Approche « agentique » et non monolithique. La Tarification Dynamique par IA intégrée agit comme un système d'orchestration couvrant l'ensemble du processus, et non comme une simple étape dans une chaîne de transmission séquentielle. Le modèle d'IA traite la récupération des données, la prévision, l'interprétation des objectifs et la validation des contraintes comme une décision unifiée, plutôt que comme une succession de tâches isolées.

Flexibilité vis-à-vis des LLM. Des modèles de pointe sont utilisés mais régulièrement remplacés à mesure que le marché évolue. Des SLM (Small Language Models) sont également employés pour optimiser les coûts et les performances.

Orienté vers des objectifs de chiffre avec soupape de sécurité. Le système poursuit des objectifs définis par l'utilisateur, mais bascule par défaut vers l'optimisation de la croissance des revenus en cas d'imprévu.

Approche heuristique et continue. Les interventions manuelles, les retours des utilisateurs et les nouvelles données viennent enrichir le raisonnement du système pour les cycles de tarification ultérieurs. Chaque intervention humaine rend le modèle plus intelligent.

Explicabilité intégrée. Le même pipeline agentique qui prend les décisions tarifaires génère également les explications — qu'il s'agisse des contributions quantitatives des facteurs (basées sur SHAP) ou du raisonnement en langage naturel — garantissant ainsi une cohérence totale entre la décision de l'IA et les informations qu'elle communique.

Conscience contextuelle en temps réel. Le système ne se limite pas à un jeu de données figé. Lors de l'inférence, l'IA peut effectuer des recherches sur le Web, intégrer un nouveau contexte et prendre en compte des informations inédites pour définir un tarif. Les sources de données influençant un tarif donné ne sont limitées que par la pertinence jugée par le modèle d'IA.

10. Éthique et sécurité de l'IA

- **Informations personnelles :** Le modèle est conçu pour garantir qu'aucune information personnelle n'est utilisée ou divulguée au - ou par - le modèle d'IA de tarification, dans le strict respect des directives du RGPD.
- **Informations de carte de crédit et de paiement :** Aucune donnée de carte de crédit n'est conservée au sein d'eviivo Suite ; toutes les cartes sont encryptées et font l'objet d'une tokenisation conforme à la norme PCI.
- **Extraction de données (scraping) :** L'accès aux données externes s'effectue par le biais du «scraping» de données publiques disponibles sur Internet. Cette opération est réalisée de manière professionnelle et éthique, en utilisant uniquement des données de marché accessibles au public et en respectant scrupuleusement les autorisations ou contraintes de chaque site web. Elle a lieu en dehors des heures de pointe, selon une approche «suivi du cycle solaire», et ne dépasse jamais les seuils de requête à faible impact afin d'éviter toute surcharge du site ciblé.
- **Sécurité:**
 - eviivo fait l'objet **d'audits annuels indépendants rigoureux visant à vérifier sa conformité aux normes NF525 et PCI**. Ces audits comprennent des contrôles sur site, qui s'étendent sur plusieurs semaines, ainsi qu'une série de tests d'intrusion.
 - eviivo utilise une **infrastructure de sécurité multicouche**, comprenant son propre pare-feu, son propre système de détection d'intrusion et une protection contre les virus, les chevaux de Troie et les ransomwares, ainsi que des limitations de débit et un service de blocage pour lutter contre le phishing.
 - eviivo exploite un **service de reprise après sinistre** s'appuyant sur un centre de données de secours, lui-même protégé par un service « moat » complet destiné à prévenir les attaques DDoS.
 - Les systèmes internes et les environnements de développement d'eviivo sont entièrement séparés de la plateforme de production, et eviivo a mis en place une **authentification à multiples facteurs** à tous les niveaux.
- **Sécurité de l'IA.** Les modèles de langage (LLM) d'IA générative, et les techniques d'apprentissage automatique (ML) utilisés par le moteur de tarification par IA, transfèrent les données tarifaires depuis et vers eviivo Suite via une API sécurisée, soumise à une authentification complète et aux mesures de sécurité susmentionnées. Cela garantit que les modèles LLM et ML eux-mêmes n'ont aucun accès direct à la plateforme de production : tout traitement par IA s'effectue dans un environnement cloisonné, et les données traitées sont renvoyées via une API sécurisée une fois le traitement terminé. L'API ne permet pas d'accéder aux données personnelles, aux informations de carte bancaire, aux mots de passe ou aux informations de profil utilisateur.
- **Absence de collusion.** Bien que le modèle de tarification dynamique par IA accède à de multiples sources de données pour déterminer le prix optimal, il ne divulgue ni ne partage les prix spécifiques des concurrents ; ces derniers ne constituent d'ailleurs qu'un seul facteur parmi une multitude d'autres facteurs pris en compte. **eviivo ne facilite pas le partage centralisé de données tarifaires et n'est pas un pôle de tarification.** Chaque tarification est optimisée indépendamment et les tarifs des clients ne sont ni visibles ni utilisés pour établir les tarifs d'autres clients.

11. Différentiation des outils de tarification

Lors de l'évaluation du fonctionnement d'un outil de tarification et de son adéquation à vos besoins, deux dimensions principales sont à prendre en compte :

1. **Le modèle opérationnel**: la manière dont vous interagissez avec l'outil
2. **Le type d'IA**: la forme d'intelligence qui pilote l'outil

Trois modèles opérationnels

Configuration approfondie

Vous élaborez une stratégie tarifaire via des paramètres détaillés, incluant mais s'en s'y limiter: prix de base, tarifs minimum et maximum, réductions pour réservation anticipée, hausses de prix de dernière minute, gestion des écarts, profils saisonniers, ajustements selon le jour de la semaine, et bien d'autres encore.

Les outils de tarification utilisant le modèle d'apprentissage automatique (*Machine Learning* ou ML) prévoient généralement la demande et calculent les tarifs. Cependant, les résultats dépendent fortement de la qualité de la configuration, de la surveillance et maintenance continue de l'outil.

Les résultats sont en général proportionnels à votre investissement en temps ; ils offrent des résultats optimaux lorsqu'ils sont gérés activement.

Automatisation guidée

Ces outils offrent des capacités de prévision similaires, mais nécessitent moins d'intervention manuelle. Ils sont conçus pour fonctionner avec une configuration minimale : définissez un prix de base, fixez vos restrictions et vos objectifs, puis laissez le système gérer le reste.

Plusieurs outils de cette catégorie permettent d'ajuster le comportement de l'algorithme — par exemple via des curseurs d'agressivité ou des stratégies prédéfinies, voire une combinaison des deux — offrant ainsi une réelle finesse de pilotage.

Tarification intégrée au PMS

Bien que les outils de tarification intégrés aux PMS (systèmes de gestion hôtelière) partagent des caractéristiques similaires aux deux catégories précédentes, ils méritent une catégorie à part entière, car ils proposent des fonctionnalités uniques et des avantages relatifs à leur intégration profonde avec le PMS.

Deux approches de l'IA

Les outils de tarification destinés au secteur de l'hôtellerie-restauration utilisent des techniques d'apprentissage automatique pour prévoir et estimer des éléments tels que la demande future et la sensibilité aux prix. Ce qui les différencie, c'est la manière dont chaque outil traduit ces informations en tarifs, deux options principales étant disponibles.

ML Prédictive

Un algorithme prédictif d'apprentissage automatique (ML) utilise les données historiques, les signaux du marché et les paramètres que vous avez définis, puis calcule le prix qui correspond le mieux à ces données d'entrée. C'est ainsi que fonctionne la grande majorité des outils de tarification, et les meilleures implémentations peuvent donner des résultats exceptionnels. Lorsque vous souhaitez modifier le comportement de l'outil, vous modifiez un paramètre, souvent en ajustant un curseur ou une règle. Cependant, ces outils peuvent s'avérer chronophages, tant pour les configurer de manière à obtenir les meilleurs résultats que pour les gérer au quotidien.

Tarification Dynamique par IA intégrée

Avec l'amélioration des performances de l'IA, une nouvelle approche consiste à construire un modèle d'apprentissage automatique complet directement au sein d'une structure d'IA générative. L'IA générative est un type de modèle d'apprentissage automatique qui génère du nouveau contenu (tel que du texte ou des images) à un niveau tel qu'elle se comporte de manière comparable à un être humain. Parmi les outils d'IA générative les plus populaires, on peut citer Claude, ChatGPT et Gemini.

Cette approche permet de créer des stratégies tarifaires sur mesure à partir d'objectifs simples et spécifiques. Elle permet à l'IA d'analyser plus de 100 milliards de points de données et d'agir de manière plus dynamique (c'est-à-dire avec davantage de « bon sens ») lorsqu'il s'agit d'adapter la stratégie en fonction des performances ou du contexte le plus récent, comme par exemple une vague importante et inattendue d'annulations en milieu de mois.

Cette approche s'associe efficacement à l'explicabilité de l'IA en langage naturel qui, bien qu'elle soit largement utilisée par divers fournisseurs, fonctionne nettement mieux lorsque les décisions sous-jacentes sont prises par la même IA. Pour de nombreux fournisseurs, l'outil sous-jacent repose généralement sur leurs propres algorithmes d'apprentissage automatique.

12. Cinq questions à se poser sur la tarification automatisée

1. Qui gère la tarification au quotidien ?

Si vous disposez d'un revenue manager qui aime constituer des panels de concurrents (comp sets), ajuster les tarifs, mettre à jour les extranets et tester des stratégies de prix, leur travail sera valorisé par un outil offrant des possibilités de configuration poussées.

Si votre priorité est d'améliorer votre marque et de développer les réservations en direct, envisagez l'automatisation plutôt qu'une gestion manuelle des revenus. Laissez l'IA effectuer le travail de fond et concentrez-vous sur l'analyse de performance, le suivi de l'IA, la définition d'une stratégie pour votre groupe, les conditions sous lesquelles proposer des tarifs entreprises prénégociés, et le positionnement de vos produits en ligne. Le prix n'est qu'un élément parmi d'autres !

Si la tarification représente un fardeau parmi une vingtaine d'autres tâches que vous gérez, privilégiez un outil capable d'exécuter plutôt que de seulement suggérer de simples recommandations. Les bons outils vous permettent de garder la main et d'intervenir avec aise à tout moment, tout en éliminant les tâches les plus fastidieuses.

2. L'outil permet-il d'appliquer des stratégies différentes selon les segments de votre activité ?

Un objectif tarifaire unique appliqué uniformément peut convenir à une maison d'hôtes de cinq chambres. Cependant, vous pourriez avoir besoin de plus de flexibilité si vous détenez ou avez la gestion de plusieurs établissements et avez des catégories d'hébergements différents, des localisations différents et des objectifs commerciaux différents.

Dans ce cas, vérifie si :

- La solution vous permet de varier vos objectifs et stratégies par segment (ex: par groupe, par établissement, par catégorie d'hébergement), via un login unique et un calendrier centralisé
- Ces variantes intègrent des valeurs par défaut judicieuses, vous évitant ainsi de tout configurer à partir de zéro.

3. Quelle est la rigidité des garde-fous ?

Des planchers ou plafonds tarifaires fixes protègent vos tarifs mais ne permettent pas de s'adapter à la situation ou aux imprévus. Certains outils permettent à l'IA d'ajuster ses propres limites lorsque les circonstances l'exigent ou lorsque certaines conditions spécifiques que vous avez définies sont réunies (faible taux d'occupation, délai de réservation important ou trous dans le calendrier). Cette **flexibilité conditionnelle permet de générer des ventes** qu'un plancher rigide aurait fait perdre.

4. D'où proviennent les tarifs ?

Les tarifs sont soit issus par un outil externe puis transmis à votre PMS, soit générés directement au sein du PMS. Un moteur de tarification intégré au PMS supprime une étape de synchronisation, une connexion supplémentaire et la gestion d'un prestataire de plus. Un outil indépendant peut toutefois offrir des possibilités de configuration plus poussées.

Les deux approches sont valables ; il s'agit de choisir le compromis qui vous convient le mieux.

5. Quelles sont les considérations budgétaires ?

La tarification basée sur un pourcentage du chiffre d'affaires offre le meilleur équilibre risque/rendement : les frais augmentent lorsque la performance s'améliore et diminuent lorsque l'activité ralentit. Par exemple, si la tarification vous coûte 1 % de votre chiffre d'affaires mais génère une hausse de 5 % de celui-ci, vous êtes gagnant.

Les abonnements par inventaire ou par chambre restent fixes et permettent de bénéficier de remises sur volume ; cela facilite votre montée en puissance et améliore vos indicateurs de performance unitaires à mesure que vous vous développez.

Pour un portefeuille en pleine croissance, l'écart se creuse de manière significative au fil des années.

Choisir la solution adaptée

Le meilleur outil de tarification par l'IA est celui qui correspond le mieux à votre façon de travailler au quotidien.

Si vous recherchez une configuration approfondie, que vous appréciez le travail sur la tarification et que vous disposez du temps et de l'expertise nécessaire pour l'utiliser, un outil offrant une grande liberté de paramétrage vous conviendra parfaitement.

Si vous souhaitez une tarification autonome et semi-automatisée tout en définissant des orientations stratégiques pertinentes, il existe d'excellentes options d'automatisation guidée.

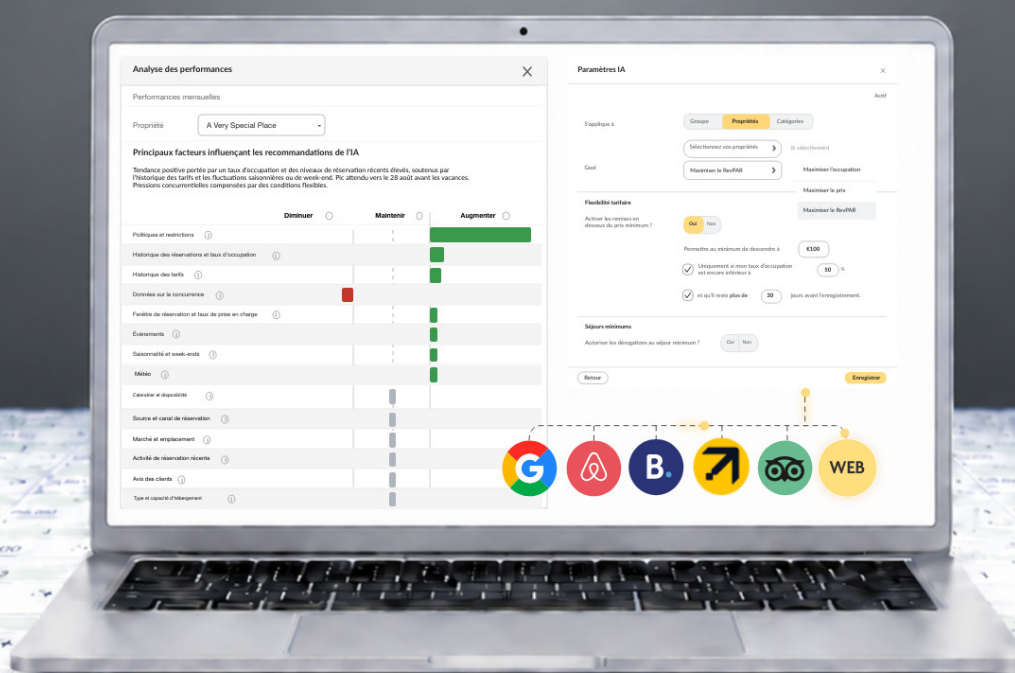
La Tarification Dynamique par IA intégrée d'eviivo est faite pour vous si vous voulez :

- Définir des stratégies différentes au sein de votre portfolio
- Établir des règles conditionnelles autorisant l'IA à s'écarter ponctuellement de ses propres limites
- centraliser le tout sur une plateforme que vous utilisez déjà pour le reste de vos opérations — tout en gardant la possibilité de surveiller les résultats et d'intervenir à tout moment.

Vous souhaitez essayer la tarification dynamique intégrée optimisée par l'IA d'eviivo ?

Réservez ci-dessous une démonstration gratuite avec l'un de nos experts.

RÉSERVER UNE DÉMONSTRATION GRATUITE



eviivo

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS

SALES@EVIIVO.COM | +49 (0) 211 5401 4690