



## LE DOMAINE DE VALSOYO PRÈS DE VALENCE YOANN VALLA PARTAGE SON EXPÉRIENCE

### Comment un établissement atypique multiactivité a choisi sa nouvelle solution PMS ?

Situé dans la Drôme à Upie, ce domaine familial depuis 7 générations était à l'origine une exploitation agricole que Yoann Valla et son père Erick, devenus hôteliers, ont peu à peu transformée.

8 appartements à thème destinés à faire voyager les visiteurs dans l'univers d'un pays différent, une ancienne grange désormais salle de réception de 160m<sup>2</sup> pour accueillir séminaires professionnels ou événements privés et mariages, un grand parc de 6 ha avec des chambres au calme, un point d'eau et de multiples activités, salle de spectacles... Le Domaine Valsoyo ne cesse de s'agrandir et de se diversifier en partant d'un constat fort : les clients aujourd'hui souhaitent disposer du maximum de services sur place, au sein de lieux qui ont une âme. Être le meilleur des généralistes, évoluer sans cesse pour faire en sorte que les clients viennent spécifiquement à Valsoyo, voilà l'enjeu. Et il a été structurant dans le choix d'Asterio comme nouveau PMS du Domaine.

#### LE CHALLENGE DE DÉPART

- Remplacer un PMS vieillissant acheté par l'établissement, à l'ergonomie inadaptée et qui ne proposait plus d'évolution de version.
- Trouver une solution qui puisse gérer également la partie événementielle en fort développement à Valsoyo.
- Choisir un partenaire de confiance avec lequel la communication serait plus fluide (qu'avec le précédent basé hors de France, selon Yoann Valla).
- Anticiper et faciliter les futurs développements de l'activité en choisissant une solution évolutive.

#### LES ÉTAPES DU CHOIX DU PMS

##### 1/ SE RENSEIGNER

C'est un véritable processus décisionnel que Yoann Valla a mis en place pour comparer les solutions et assurer son choix :

- Recherches sur internet pour établir une liste de 15 solutions PMS possibles, françaises ou non.
- Définition d'une trentaine de critères : les incontournables + ceux qu'il serait bien de satisfaire (Must have/Nice to have) notamment :
  - Connectivité du Channel manager natif avec Expedia, Booking, Airbnb.
  - Coût et disponibilité du support.
  - Ergonomie.
  - Possibilité de gérer la partie événementielle avec des créneaux précis : granularité différente pour la gestion des chambres et la gestion des salles.
  - Gestion des listes de tâches pour gouvernantes.
  - Export des données.
  - Gestion des prix.
  - Bons cadeaux.
  - Gestion des accès.
  - Coûts.
- Etablissement d'un tableau comparatif sur Excel.
- Test d'une dizaine de solutions car certains prestataires ne proposaient pas d'essai gratuit.
- Short list de 2 solutions.
- Nouveaux tests et choix final d'Asterio.

##### 2/ DÉCIDER - LES CRITÈRES QUI ONT FAIT LA DIFFÉRENCE :

- L'approche multiactivité essentielle pour un établissement comme le Domaine Valsoyo.
- L'évolutivité de la solution : pour intégrer facilement plus d'activités, plus de chambres, plus d'équipes, plus de métiers.
- Possibilité d'utiliser Asterio de manière très simple pour les besoins quotidiens, de manière plus évoluée si souhaité.
- Aspect multiétablissement.
- Prestataire français avec les reins solides qui connaît le métier de par le nombre de solutions qu'il a élaborées depuis de très nombreuses années.
- Contact humain agréable et grande réactivité.



**asterio**  
sequoiasoft

### 3/ PARAMÉTRER

Le paramétrage a représenté une partie complexe du process notamment étant donné les spécificités de l'établissement : multiactivité, chambre à thème que le client peut spécifiquement choisir, tarif en fonction du nombre de personnes etc. Il a fallu adapter l'architecture d'Asterio avec un accompagnement des équipes Asterio.

#### LES BONNS CONSEILS AUX HÔTELIERS SELON YOANN VALLA

- Chaque établissement a ses spécificités, la solution doit permettre de toutes les prendre en compte.
- Bien calibrer ses besoins afin de limiter les mauvaises surprises une fois le choix fait.
- Accorder le temps nécessaire aux recherches d'informations et aux tests des différentes solutions PMS.
- Penser « stratégie de l'établissement » et non pas uniquement fonctionnalités.
- Intégrer dans sa réflexion des critères essentiels comme l'ergonomie, la souplesse, l'évolutivité, la réactivité du prestataire et son image.

#### SON AVIS OBJECTIF SUR ASTERIO MAINTENANT QU'IL EST INSTALLÉ

- ⊕ Permet de franchir une étape pour tout ce qui concerne l'activité événementielle pour laquelle la solution est très adaptée.
- ⊕ Ergonomie simple : 20 min suffisent pour expliquer les opérations quotidiennes, prendre en main les plannings, créer les réservations, ajouter des prestations.
- ⊕ Channel manager et booking engine intégrés : un « tout en un » qui limite le nombre d'outils et donc les problèmes de synchronisation, d'interlocuteurs ou de communication.
- ⊕ Booking engine permettant de vendre les prestations de demain comme un spectacle, un massage, une activité etc.
- ⊕ Gain de temps pour la comptable, une fois la résistance au changement vaincue.
- ⊖ Des attentes encore non satisfaites mais les fonctionnalités sont en cours de développement.
- ⊖ Manque l'export de données brutes pour le moment.
- ⊖ Si les éditions de base satisfont 80% des utilisateurs, manque la possibilité de tableaux de bord spécifiques en fonction des souhaits de pilotage (à venir avec un module spécifique de Business Intelligence).

#### UN POINT FORT DIFFÉRENCIANT D'ASTERIO DE SEQUIIASOFT

L'évolutivité de la solution Asterio de Sequoiasoft, qui est au cœur même de sa construction, en fait la solution PMS idéale pour toutes les entreprises en développement avec des projets de nouvelles activités et de nouveaux établissements.



Auriez-vous envie de recommander Asterio ?  
« Je recommande Asterio à d'autres établissements qui ont plusieurs activités ou plusieurs établissements. Evolutif, il est idéal pour les structures qui vont se développer, diversifier leur activité : un véritable choix stratégique et le mot est important ! »



« On ne change pas de logiciel hôtelier tous les jours. Il est au cœur de l'activité d'où l'enjeu qu'il représente et l'importance d'anticiper. Nous avons du mal à appréhender la partie événementielle et au final cela a été une excellente surprise. La solution Asterio peut intéresser tout hôtel avec une salle de réception. Depuis l'installation, nous avons commencé à remarquer des effets facilitateurs, un gain de temps, sans oublier les avantages liés à la mobilité puisque j'ai l'application sur mon téléphone ce qui est extrêmement pratique. Aujourd'hui je peux dire qu'Asterio est la bonne solution pour Valsoyo et ses équipes. Notre challenge à tous est désormais d'être aussi agiles que ne l'est l'outil ! »

Yoann Valla, Directeur du Domaine de Valsoyo

[WWW.VALSOYO.COM](http://WWW.VALSOYO.COM)

**Demandez dès maintenant votre démo**

[commercial@sequoiasoft.com](mailto:commercial@sequoiasoft.com) - 04 72 68 73 80

**Plus d'infos sur asterio.com**



**asterio**  
sequoiasoft