



# RÉSIDENCES VILLA VAL SÉNART ET LES VIVIALES EN RÉGION PARISIENNE

## EMMANUEL FATOUT PARTAGE SON EXPÉRIENCE

### Comment 2 résidences de tourisme ont choisi leur nouveau logiciel hôtelier à la suite des changements de norme de 2018 ?

Les résidences de tourisme ont des typologies de clientèle, d'offres et de tarifs différentes des hôtels, et sont donc confrontées à des problématiques spécifiques de PMS. Courts, moyens ou longs séjours, clientèle étrangère (asiatique et indienne dans le cas présent), lien avec les tours opérateurs... Exemple avec la résidence Villa Val Sénart à Quincy-sous-Sénart - 106 logements et 13 salariés, et la résidence Les Viviales à Rambouillet dans les Yvelines - 75 chambres et 8 salariés ouverte depuis 1 an, appartenant au même duo d'associés dont Emmanuel Fatout. De par son parcours professionnel dans l'immobilier et de reprises d'établissements en difficultés, son appétence pour ce qui touche au domaine technique et son intérêt pour la richesse du panel d'activités qu'il doit désormais gérer, il pose un regard averti sur les choix à faire en matière de PMS pour une résidence de tourisme.

#### LE CHALLENGE DE DÉPART

- Remplacer les solutions existantes jugées non satisfaisantes.
- S'adapter aux nouvelles normes de caisse de 2018.
- Prendre en compte le fait d'avoir deux établissements.
- Trouver une solution jugée solide et beaucoup plus simple d'utilisation et de formation que certains mastodontes du marché.
- Disposer d'une solution accessible en mobilité car ce n'est pas le métier d'un hôtelier que d'avoir les serveurs sur site ou de s'occuper soi-même des sauvegardes selon Emmanuel Fatout.

#### LES ÉTAPES DU CHOIX DU PMS

##### 1/ SE RENSEIGNER

Entre Emmanuel Fatout et Sequoiasoft c'est une longue histoire puisqu'il était client des solutions Cegid, dont Winhôtel, rachetées par Sequoiasoft : ce qui ne l'a pas empêché d'étudier les concurrents du marché avant de faire son choix.

- Sur EquipHotel 2016, 1<sup>ère</sup> présentation d'Asterio jugée prometteuse (modernité, ergonomie, utilisation).
- Analyse de tout ce qui existe sur le marché en les classant en 3 catégories :
  1. PMS historiques : jugés datés et en fin de vie.
  2. Nouveaux arrivés : des fonctionnalités intéressantes mais sentiment que les équipes manquaient de solidité, craintes exprimées sur la fiabilité (ce qui est rédhibitoire étant donné les volumes de réservation sur une résidence de tourisme).
  3. Grand acteur très connu avec une très forte antériorité qui s'adapte à tout, mais jugé très lourd, exigeant énormément de temps de formation et onéreuse.
- Prise de renseignements sur l'entreprise Sequoiasoft : expérience, solidité, sérieux.

##### 2/ DÉCIDER

Les critères qui ont fait la différence :

- Ergonomie travaillée.
- Simplicité d'approche.
- Facilité et rapidité à former le personnel.
- Difficultés des salariés à comprendre la facturation ou la prise de réservation lors de tests d'autres solutions concurrentes.



**asterio**  
sequoiasoft

### 3/ PARAMÉTRER

Paramétrage effectué en interne :

- Volonté d'Emmanuel Fatout de prendre la main dès le départ et intégrer en interne toute la connaissance du paramétrage.
- Logique Asterio jugée simple avec paramétrage.
  - Rapide pour les éléments basiques comme les catégories de chambre.
  - Plus complexe pour la tarification en fonction de la stratégie tarifaire (stratégie différente pour clientèle chinoise ou clientèle entreprise par exemple).

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

- ⊕ Moderne et ergonomique ce qui est une marque de considération pour les salariés.
- ⊕ Facilité de prise en mains : 2 heures pour savoir s'en servir.
- ⊕ Grâce à la gestion des droits d'un établissement à l'autre, possibilité d'avoir la main sur les 2 deux résidences : par exemple le réceptionniste de l'établissement 1 réserve une chambre dans l'établissement 2 sans soucis.
- ⊕ Pas de coûts cachés de formation puisque la formation en interne est faisable et rapide.
- ⊕ Des coûts d'abonnement dans la norme de ceux de la concurrence.
- ⊕ Côté full web d'Asterio : aucune question à se poser sur le matériel ou les sauvegardes.
- ⊕ Possibilité à tout moment de reprendre la main à distance pour rectifier une réservation ou un encaissement.
- ⊕ Possibilité d'avoir la main sur le paramétrage pour ajouter/désactiver des chambres, modifier la logique tarifaire etc.
- ⊕ Praticité du côté multifenêtre avec différents onglets.
- ⊕ Ergonomie intuitive : atout pour embaucher une personne sans expérience, en reconversion, sénior.
- ⊕ Montée en puissance du support Asterio très bien géré chez Sequoiasoft.
- ⊕ Intérêt des campagnes SMS pour avertir ses clients de nouveaux horaires par exemple.
- ⊖ Problématiques de lenteur parfois, à l'étude chez la R&D Sequoiasoft.
- ⊖ Bugs au démarrage étant donné que c'était le premier établissement de plus de 100 chambres équipé Asterio, résolu depuis.
- ⊖ Option channel manager trop coûteuse pour une résidence de tourisme aux marges faibles, mais comme le sont les autres channel managers du marché.

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

L'économie en coûts de formation est à prendre en compte dans le choix, étant donné la facilité avec laquelle une personne, expérimentée ou non, peut très rapidement être opérationnelle et maîtriser les opérations essentielles.

#### Demandez dès maintenant votre démo

commercial@sequoiasoft.com - 04 72 68 73 80

Plus d'infos sur [asterio.com](http://asterio.com)



Auriez-vous envie de recommander Asterio ?

« Asterio est un bon choix et plus nous serons nombreux à l'utiliser, plus Sequoiasoft aura les moyens de le rendre encore meilleur ! »

#### LES BONS CONSEILS AUX DIRECTEURS DE RÉSIDENCE DE TOURISME SELON EMMANUEL FATOUT



- Bien penser aux spécificités des résidences de tourisme.
- Regarder les éventuels coûts cachés, ce que l'on oublie trop souvent.
- Prendre des risques calculés.
- Penser à ses salariés et à la facilité d'utilisation du logiciel PMS : notamment en cas d'important turn-over d'effectif qui nécessite que les équipes se forment très rapidement, voire de manière autonome.



« Sur le marché, il y a très peu de bons choix en termes de PMS, et Asterio en fait clairement partie. Un exemple concret sur des réservations en masse : l'été dernier nous avons reçu une demande pour 50 chambres par jour sur 3 mois,

avec des durées différentes de séjour et diverses modalités de facturation. Asterio sait répondre à ce type de challenge. En termes d'appropriation, une personne avec 3 ou 4 ans d'expériences en hôtellerie n'a besoin que de 2 heures pour faire les encaissements, prendre des réservations, faire les arrivées et ça c'est assez unique ! Étant donné qu'une journée de formation est facturée 600 à 800 euros sur le marché, les économies générées en choisissant Asterio sont substantielles. Même si nous n'utilisons pas 100% de ses capacités, il facilite la gestion multi établissement grâce aux droits d'accès notamment. »

Emmanuel Fatout, Directeur Associé des résidences Villa Val Sénart et les Viviales

[WWW.VSHOTEL.FR](http://WWW.VSHOTEL.FR)

[WWW.VRHOTEL.FR](http://WWW.VRHOTEL.FR)



**asterio**  
sequoiasoft