

FORUM NÉOKO · LA ROCHELLE · 2 JUIN 2026

Comment piloter ses prix pour gagner plus

Meublés, gîtes & chambres d'hôtes : un retour d'expérience terrain.



Mathieu Bodin
RMD Technologies

RMD, c'est qui ?



Une équipe locale qui vit le terrain, et qui partage.



L'équipe RMD, La Rochelle

1

Locale, à La Rochelle

Une équipe d'une quinzaine de personnes, ancrée sur le territoire.

2

Notre métier

Rendre le revenue management accessible aux hébergeurs indépendants.

3

On partage ce qu'on sait

Du contenu concret pour les hébergeurs : vidéos, méthodes, cas réels.



Notre chaîne YouTube

Des grilles tarifaires ajustées à votre modèle



Locaprix, déjà déployé auprès des réseaux qui pilotent le meublé.

Des milliers

de meublés déjà accompagnés



GÎTES DE FRANCE
Partageons des moments uniques

CléVacances
LOCATIONS & CHAMBRES D'HÔTES



4+

Fédérations départementales équipées (Seine-Maritime, Orne, Manche, Lot), d'autres en cours d'équipement et une agence de distribution spécialisée dans la location de châteaux.

3 000+

Grilles tarifaires générées pour les meublés Gîtes de France et développement d'un outil de recommandation tarifaire sur mesure pour Châteaux Expériences.

50 000+

Meublés en base de connaissance pour développer le modèle de prédictions tarifaires.
Et la possibilité de l'utiliser à l'échelle d'un seul meublé.

Locaprix : l'outil de recommandation tarifaire



La donnée du marché, transformée en juste prix.

1

Analyse du marché

Données sources AirDNA :

- analyse par géolocalisation, par capacité, par niveau de finition.
- analyse de l'impact des équipements sur le prix.
- ➔ Définition de la valeur du meuble sur son marché.

2

Définition des cycles d'activité

Chaque jour est classé dans un niveau de demande afin d'ajuster automatiquement le prix (si disponible sur la base de l'activité du meublé ou des structures accompagnées, sinon sur la base des données de marché).

- ➔ Définition de la calibration tarifaire du meuble.

3

Génération automatique d'une grille

- un prix pour chaque jour de l'année.
- pour chaque durée de séjour (1 à 7 nuits).
- ➔ Définition d'un calendrier tarifaire optimisé pour toute l'année.



Le pilotage en action, dans nos bureaux

Le bon prix, au bon moment : chiffres à l'appui.

3 leviers concrets pour gagner plus



Ce que le terrain nous apprend, applicable dès demain.

1

Identifier le véritable prix du marché

Afin d'être compétitif sur toutes les périodes où votre hébergement reste vide, et capter la valeur chaque fois que cela est possible.

2

Valorisez vos atouts au bon moment

La piscine se paie l'été, la cheminéese paie l'hiver : le bon équipement, à la bonne saison.

3

Adapater vos tarifs selon la durée de séjour

Les durées de séjour évoluent considérablement.
Il est possible d'adapter vos strategies pour optimiser votre remplissage ET votre rentabilité !

ON EN PARLE ?

Venez nous voir **au stand 25**

On regarde ensemble, sur vos vraies dates, où se cachent vos prochains euros.



Mathieu Bodin & Quentin

RMD Technologies · rmd-technologies.com