

Rapport Exécutif – Analyse de la Demande Hôtelière

Cours : 8PRO408 – Outils de programmation pour la science des données

Nom : NIAMBA Niamba Irénée Cyrusse

Code permanent : NIAN05599800

Date : Décembre 2025

1. Synthèse Exécutive

Ce rapport présente les résultats d'une Analyse Exploratoire de Données (EDA) portant sur 119 390 réservations issues du **City Hotel** et du **Resort Hotel**. L'étude met en évidence des leviers de **Revenue Management** et d'optimisation du taux d'occupation. Les priorités immédiates sont :

- Réduire le risque d'annulation, particulièrement au City Hotel.
- Optimiser la tarification saisonnière du Resort Hotel.

💡 Conclusions Clés

Indicateur	City Hotel (Risque Élevé)	Resort Hotel (Stabilité)	Action Prioritaire
Volume de Réservation	~66 % du total	~34 % du total	Appliquer une stratégie de <i>Yield Management</i> agressive.
Taux d'Annulation	~45 % (estimation haute)	23.75 % (Vos données)	Mettre en place des politiques de dépôt non remboursable.
Périodes de Pic ADR	Moins volatile	Juillet & Août	Optimiser la tarification dynamique estivale.

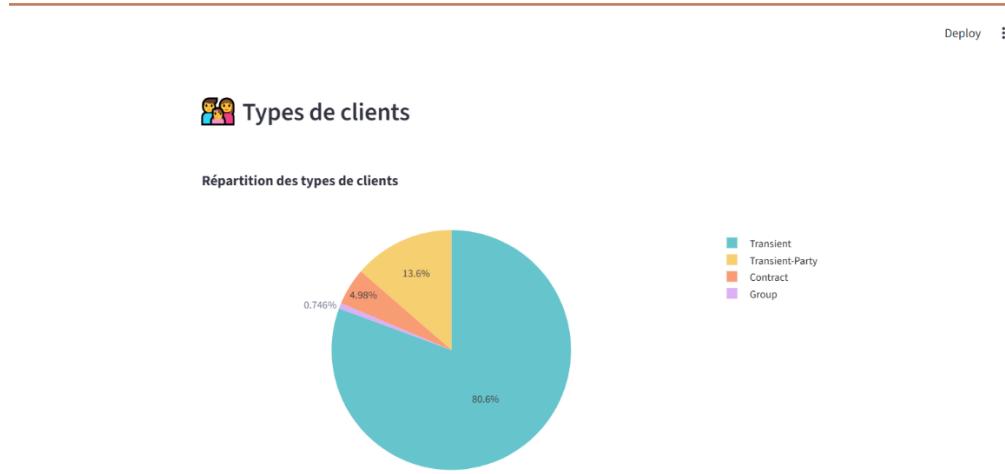
2. Gestion des Risques d'Annulation et du Prix (ADR)

A. Risque d'Annulation

- Le City Hotel présente un taux d'annulation environ deux fois supérieur à celui du Resort Hotel.
- Le Resort Hotel affiche un taux moyen de 23.75 % (2015-2017), relativement stable mais sensible aux réservations anticipées.
- Les annulations culminent pour les réservations effectuées plus de 180 jours avant l'arrivée.

→ **Recommandation n°1 : Politique de Dépôt** Mettre en place un dépôt minimum non remboursable ou des frais d'annulation anticipés, ciblant en priorité le City Hotel et les réservations à long Lead Time.

B. Profils de Clients



- Resort Hotel : 80.6 % Transient, 13.6 % Transient-Party.
- Groupes et contrats quasi inexistant (=<1 %), ce qui simplifie la gestion des revenus.

3. Optimisation des Revenus par la Saisonnalité



- **Haute saison (Juillet-Août)** : Forte demande et **ADR** en hausse (**175 €** en août, **150 €** en juillet).

- **Basse saison (Janvier-Mars, Novembre)** : Prix et volumes faibles.

→ **Recommandation n°2 : Tarification Dynamique**

- Maximiser les tarifs en haute saison.
- En basse saison, privilégier des offres à valeur ajoutée (packages spa, forfaits week-end) plutôt qu'une baisse agressive des prix.

4. Conclusion et Feuille de Route Prioritaire

L'analyse confirme :

- **Resort Hotel** : Modèle stable mais fortement saisonnier.
- **City Hotel** : Moteur du volume mais principal foyer de risque d'annulation.

Actions prioritaires pour la direction hôtelière :

1. **Sécurisation du long terme** : Dépôt non remboursable pour les réservations anticipées, surtout au City Hotel.
2. **Lissage de la demande** : Tarification dynamique en haute saison et offres de valeur en basse saison.
3. **Engagement client** : Encourager les demandes spéciales, indicateurs d'une intention de séjour plus solide