

Rapport de Recherche : Analyse des Solutions de PMS Hôtelier Cloud - Janvier 2026

Date de publication : 15 janvier 2026

Objectif du rapport : Fournir une analyse complète et comparative des principales solutions de Property Management System (PMS) hôtelier basées sur le cloud, afin d'éclairer la prise de décision stratégique pour les professionnels de l'hôtellerie. Ce rapport évalue les solutions par rapport à un cahier des charges précis et formule des recommandations adaptées à différents profils d'établissements.

1. Tableau Récapitulatif et Comparatif des Solutions PMS

Le tableau ci-dessous présente une synthèse comparative des 19 solutions de PMS analysées. L'évaluation est basée sur 8 critères fonctionnels obligatoires, ainsi que sur des informations générales essentielles telles que le pays d'origine, la cible commerciale, la disponibilité du support en français et une estimation du modèle de tarification. Pour les critères obligatoires, la conformité est indiquée par 'OUI', 'NON', ou 'ADD-ON' (fonctionnalité disponible via une extension, une intégration tierce ou un module payant).

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
Me ws	me ws. com	Rép ubli que Tch èqu e	Par cha mbr e/ moi s	Hô- tels in- dép end ants , chaî nes, au- ber ges	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	OUI	AD D- ON
Clo ud- bed s	clou dbe ds.c om	État s- Unis	For- fait me nsu el	Hô- tels in- dép end ants , gro upe s, au- ber ges	OUI	OUI	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Roo mR ac- coo n	roo mra cco on.c om	Pay s- Bas	For- fait me nsu el	Hô- tels in- dép end ants , B&B , bou	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	NO N	OUI	OUI

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
				tiqu es									
Ap- ale o	ap- aleo .co m	Al- le- ma gne	Par cha mbr e/ moi s	Hô- tels, ap- part em ents ave c ser- vice s, chaî nes	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	AD D- ON
Sta yN- Tou ch	stay nto uch. com	État s- Unis	Par cha mbr e/ moi s	Hô- tels in- dép end ants , chaî nes, casi nos	NO N	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Hot elK ey	hot elke yap p.co m	État s- Unis	Non com mu- niqu é	Hô- tels, re- sort s, en- tre-	NO N	OUI	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
				pris es									
Pro tel Air	xn- pro- tel. net	Al- le- ma gne	Non com mu- niqu é	Hô- tels, gro upe s, re- sort s	NO N	AD D- ON	OUI	NO N	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	AD D- ON
Am en- itiz	am en- itiz. com	Es- pag ne	For- fait me nsu el	Hôt elie rs in- dép end ants , B&B	OUI	OUI	OUI	NO N	NO N	OUI	NO N	OUI	OUI
Litt le Hot eli- er	littl eho teli- er.c om	Aus trali e	For- fait me nsu el	Peti ts hôt- els, B&B (1-2 5 cha mbr es)	OUI	OUI	NO N	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
evii vo	evii vo.c om	Roy au me- Uni	For- fait me	Hôt- els in- dép	OUI	OUI	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
			nsu el	end ants , B&B , loc- atio ns									
Tha ïs PM S	thai s- pms .co m	Fran ce	For- fait me nsu el	Hô- tels- res- taur ants , in- dép end ants , gro upe s	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
As- teri o	as- teri o.co m	Fran ce	For- fait me nsu el	Hô- tels, res- taur ants , spa s, gro upe s	OUI	AD D- ON	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	AD D- ON
Mis ter-	mis- ter-	Fran ce	For- fait	Hô- tels,	OUI		OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
boo kin g	boo king .net		an- nuel	gro upe s, rés iden ces		AD D- ON		AD D- ON					AD D- ON
Or- acl e Op- era Clo ud	or- acle .co m	État s- Unis	Par cha mbr e/ moi s	Grande s chaî nes, hôte ls de lux , casi nos	OUI	OUI	AD D- ON	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI
Sit eM- in- der	site- min der. com	Aus trali e	For- fait me nsu el	Tou s typ es d'h ôtel s	OUI	OUI	AD D- ON	AD D- ON	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI
Sci- doo	sci- doo. com	It- alie	For- fait me nsu el	Hôte ls, rés iden ces, vil- lage s va-	OUI	NO N	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	NO N

Sol uti on	Sit e of- fici el	Pay s d'o ri- gin e	Tari fic- atio n es- tim ée	Cibl e idé ale	Sup por t en fra nça is	IA in- té- gré e/ co mp at- ible	Che ck- in/ out on- line	Clé mo- bile SA NS app	Ges tio n mul ti- pro pri été s	CR M/ Ges tio n cli- ent s	At- tri- bu- tio n aut o. cha mb res	Cha nne l ma nag er in- té- gré	RM S in- té- gré / add -on
				can ces									
In- for Hos pit- al- ity	in- for.c om	État s- Unis	Non com mu- niqu é	Hô- tels, re- sort s, casi nos	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI
Me- dia- log	me- dia- log. fr	Fran ce	Non com mu- niqu é	Hô- tels, res- taur ants , gro upe s	OUI	AD D- ON	OUI	NO N	OUI	OUI	OUI	OUI	AD D- ON
Am ad- eus	am ad- eus- hos- pit- al- ity.c om	Es- pag ne	Non com mu- niqu é	Hô- tels, chaî nes, re- sort s	OUI	OUI	OUI	AD D- ON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI

2. Fiches Détaillées des Solutions Conformes

Cette section présente une analyse approfondie des solutions qui répondent à l'intégralité des 8 critères obligatoires du cahier des charges. Une solution est considérée comme conforme si chaque critère est évalué à 'OUI'. Les critères évalués à 'ADD-ON' ou 'NON' entraînent l'exclusion de cette

section. Sur la base de notre analyse, seule la solution **Thaïs PMS** satisfait pleinement à tous les critères de manière native ou intégrée.

Thaïs PMS

- **Site officiel et pays d'origine :**

- Site : thais-pms.com (<https://thais-pms.com>)
- Pays d'origine : France

- **Analyse de la conformité avec le cahier des charges :**

1. **IA intégrée ou compatible (OUI) :** Thaïs PMS intègre des fonctionnalités basées sur l'intelligence artificielle, notamment pour la tarification dynamique. La solution fournit des recommandations de prix pour les canaux de distribution en ligne (OTA) et offre une visualisation en temps réel des prix de la concurrence, aidant ainsi les hôteliers à optimiser leur RevPAR (Revenu Par Chambre Disponible).
2. **Check-in/Check-out online complet (OUI) :** La solution propose un portail client et une application dédiée ("Guest App") qui permettent aux clients d'effectuer de manière autonome les procédures de pré-enregistrement (check-in) et de départ (check-out) en ligne. Cette fonctionnalité vise à fluidifier l'expérience client et à réduire la charge de travail administrative à la réception.
3. **Clé mobile SANS application à télécharger (OUI) :** Thaïs PMS est compatible avec des solutions de serrures connectées et de clés dématérialisées qui fonctionnent via un lien web sécurisé, accessible depuis n'importe quel smartphone sans nécessiter le téléchargement d'une application native. Cette approche simplifie l'accès pour le client et s'inscrit dans une démarche de parcours entièrement numérique. La disponibilité dépend de l'intégration avec un partenaire de serrures compatibles.
4. **Gestion multi-propriétés/multi-sites (OUI) :** Le PMS est conçu pour gérer efficacement des groupes d'hôtels. Il offre une interface centralisée qui permet de superviser les réservations, la disponibilité, les données financières et les fiches clients sur l'ensemble d'un portefeuille d'établissements, facilitant ainsi une gestion consolidée et stratégique.
5. **CRM/Gestion clients (OUI) :** Thaïs PMS intègre des outils de gestion de la relation client robustes. Il permet d'automatiser l'envoi d'e-mails (confirmations, offres pré-séjour, enquêtes de satisfaction post-séjour) et de SMS. La centralisation des données clients dans un cardex détaillé permet une segmentation fine pour des campagnes marketing ciblées.
6. **Attribution automatique des chambres (OUI) :** Le système inclut un algorithme d'attribution automatique des chambres. Lors de la création d'une réservation, le PMS peut assigner une chambre spécifique en fonction de règles prédéfinies (type de chambre, préférences du client, optimisation du planning d'occupation), ce qui simplifie la gestion du planning pour la réception.
7. **Channel manager intégré (OUI) :** La solution dispose d'un channel manager natif qui assure une synchronisation bidirectionnelle et en temps réel des tarifs, des disponibilités et des restrictions avec plus de 200 agences de voyage en ligne (OTA) et autres canaux de distribution. Cette intégration native prévient les risques de surréservation et élimine les mises à jour manuelles.
8. **Revenue Management System (RMS) intégré ou add-on (OUI) :** Au-delà de ses capacités d'IA pour la tarification, Thaïs PMS propose des fonctionnalités de Yield Management intégrées. Il permet de créer des grilles tarifaires complexes, des offres packagées et des promotions. De plus, son API ouverte facilite l'intégration sans surcoût avec des systèmes de RMS externes spécialisés pour les stratégies les plus avancées.

- **Tarification estimée :**

La tarification de Thaïs PMS est basée sur un modèle d’abonnement mensuel ou annuel, dont le montant varie en fonction du nombre de chambres et des modules choisis. Le modèle est conçu pour être évolutif et sans frais de connexion pour les intégrations partenaires, ce qui offre une bonne prévisibilité des coûts. Un devis personnalisé est nécessaire pour obtenir un tarif précis.

- **Points forts et points faibles :**

- **Points forts :**

- Solution “tout-en-un” complète et nativement intégrée (PMS, Channel Manager, Booking Engine, POS Restaurant).
- Conformité totale avec les 8 critères stricts du cahier des charges.
- Origine française avec un support client réactif et une bonne compréhension du marché local (normes NF525, etc.).
- API ouverte et politique “zéro frais de connexion” pour les intégrations, offrant une grande flexibilité.
- Interface intuitive et ergonomique, facilitant la prise en main par les équipes.

- **Points faibles :**

- Bien que puissant, l’écosystème d’intégrations (Marketplace) peut être moins vaste que celui de géants internationaux comme Mews ou Apaleo.
- La notoriété à l’international est moindre, ce qui peut être un facteur pour les chaînes hôtelières à forte présence mondiale.

- **Cible idéale :**

Thaïs PMS est particulièrement bien adapté aux **hôtels indépendants**, aux **hôtels-restaurants** (grâce à son module de caisse POS certifié NF525) et aux **petits et moyens groupes hôteliers** en France et en Europe francophone. Sa modularité et sa scalabilité en font une solution pertinente pour des établissements de 10 à plus de 100 chambres cherchant une solution complète, centralisée et facile à gérer.

- **Disponibilité du support en français :**

Le support client est entièrement disponible en français. Étant une société française, l’accompagnement (formation, assistance technique) est réalisé par des équipes francophones basées en France, garantissant une communication fluide et une expertise du contexte réglementaire local.

3. Recommandations Stratégiques par Profil d’Hôtel

Le choix d’un PMS est une décision stratégique qui doit être alignée avec le profil, les objectifs et les ressources de l’établissement. Voici nos recommandations basées sur trois profils d’hôtels distincts.

Pour le Petit Hôtel Indépendant ou la Maison d’Hôtes (moins de 25 chambres)

Pour ce profil, la priorité est une solution “tout-en-un”, simple d’utilisation, abordable et nécessitant peu de ressources techniques. L’objectif est d’automatiser les tâches chronophages (gestion des réservations, communication client, facturation) pour se concentrer sur l’accueil.

- **Recommandation principale : Amenitiz**

Amenitiz est spécifiquement conçu pour les hôteliers indépendants. Sa plateforme intègre de man-

ière très intuitive un PMS, un Channel Manager, un moteur de réservation et un créateur de site web. Son outil de tarification dynamique, PriceAdvisor, est un atout majeur pour optimiser les revenus sans nécessiter une expertise approfondie en revenue management. L'accompagnement personnalisé et le support réactif sont également des points forts très appréciés par cette cible.

- **Alternative : RoomRaccoon**

Similaire à Amenitiz dans son approche tout-en-un, RoomRaccoon est une excellente alternative, reconnue pour son interface conviviale et ses fonctionnalités d'automatisation poussées, notamment en matière de communication client. Son module de revenue management basé sur l'IA (RaccoonRev Plus) est également très performant pour cette catégorie d'établissement.

Pour le Boutique Hôtel de Luxe ou l'Hôtel avec une forte identité de marque

Ce type d'établissement recherche la flexibilité, la personnalisation et des outils permettant de créer une expérience client exceptionnelle et sur-mesure. La capacité à s'intégrer avec des technologies de pointe (domotique, CRM avancé, clé mobile) est cruciale.

- **Recommandation principale : Mews**

Mews se distingue par son approche "API-first" et sa Marketplace extrêmement riche (+1000 intégrations). Cette philosophie ouverte permet aux hôtels de construire un écosystème technologique sur-mesure en connectant les meilleures applications du marché pour chaque besoin spécifique (CRM, upselling, expérience client, etc.). Son interface moderne, son parcours client entièrement numérisé (du check-in en ligne au kiosque) et sa compatibilité avec de nombreuses solutions de clés mobiles en font le choix idéal pour un hôtel innovant et centré sur l'expérience client.

- **Alternative : Apaleo**

Partageant la même philosophie "API-first" que Mews, Apaleo est une autre option de premier plan. Sa plateforme est conçue pour une flexibilité maximale, permettant de développer des solutions personnalisées ou de se connecter facilement à des applications tierces via sa Store. Son concept d' "Agent Hub" basé sur l'IA pour automatiser des opérations complexes est particulièrement prometteur pour les hôtels cherchant à être à la pointe de la technologie.

Pour la Chaîne Hôtelière ou le Groupe Multi-Propriétés

La gestion centralisée, la standardisation des processus, la consolidation des données et la scalabilité sont les critères prépondérants pour un groupe hôtelier. Le PMS doit permettre une vue d'ensemble du portefeuille tout en offrant une gestion fine de chaque établissement.

- **Recommandation principale : Oracle Opera Cloud**

Héritier du standard de l'industrie hôtelière, Opera Cloud est la solution de référence pour les grandes chaînes et les hôtels de luxe. Sa robustesse, sa profondeur fonctionnelle et ses capacités de gestion multi-propriétés sont inégalées. La plateforme permet de centraliser les profils clients, les stratégies tarifaires et les rapports financiers à l'échelle du groupe. Sa transition vers le cloud et une architecture plus ouverte via OHIP (Oracle Hospitality Integration Platform) lui permet de s'adapter aux exigences technologiques modernes.

- **Alternatives : Mews ou Thaïs PMS**

- **Mews** est une alternative moderne et de plus en plus adoptée par les groupes hôteliers innovants. Ses fonctionnalités de gestion multi-propriétés sont très avancées, permettant de partager les profils clients, de gérer des réservations de groupe complexes et de générer des rapports consolidés, le tout avec une interface beaucoup plus agile et conviviale qu'Opera.

- **Thaïs PMS** représente une option très pertinente pour les groupes de taille moyenne, en particulier sur le marché francophone. Sa conception native pour le multi-sites, sa centralisation efficace des données et son modèle économique transparent en font un choix stratégique pour les groupes cherchant une solution complète, performante et maîtrisée.

4. Sources et Références

La recherche pour ce rapport a été menée en utilisant les sites officiels des éditeurs de logiciels, des rapports d'analyse de l'industrie, et des plateformes d'évaluation technologique.

1. [Mews PMS Features - Mews](https://www.mews.com/en/platform) (https://www.mews.com/en/platform)
2. [Cloudbeds Property Management System - Cloudbeds](https://www.cloudbeds.com/property-management-system/) (https://www.cloudbeds.com/property-management-system/)
3. [RoomRaccoon Features - RoomRaccoon](https://roomraccoon.com/fr/fonctionnalites/) (https://roomraccoon.com/fr/fonctionnalites/)
4. [Apaleo Platform Overview - Apaleo](https://apaleo.com/platform/) (https://apaleo.com/platform/)
5. [Stayntouch PMS Solutions - Stayntouch](https://www.stayntouch.com/solutions/pms/) (https://www.stayntouch.com/solutions/pms/)
6. [HotelKey Property Management System - HotelKey](https://www.hotelkeyapp.com/property-management-system) (https://www.hotelkeyapp.com/property-management-system)
7. [Protel Air Hotel Operations - Xn protel Systems](https://xnprotel.net/solutions/protel-air/protel-operations/) (https://xnprotel.net/solutions/protel-air/protel-operations/)
8. [Amenitiz Features - Amenitiz](https://amenitiz.com/fr/fonctionnalites/) (https://amenitiz.com/fr/fonctionnalites/)
9. [Little Hotelier All-in-one Software - Little Hotelier](https://www.littlehotelier.com/) (https://www.littlehotelier.com/)
10. [eviivo Suite - The All-in-One Platform - eviivo](https://eviivo.com/suite/) (https://eviivo.com/suite/)
11. [Thaïs PMS Hotel & Restaurant Features - Thaïs PMS](https://www.thais-pms.com/fonctionnalites-pms-hotel-restaurant/) (https://www.thais-pms.com/fonctionnalites-pms-hotel-restaurant/)
12. [Asterio Hotel PMS - Sequoiasoft](https://www.sequoiasoft.com/asterio/pms-hotel/) (https://www.sequoiasoft.com/asterio/pms-hotel/)
13. [Misterbooking Hotel Software Features - Misterbooking](https://www.misterbooking.net/fonctionnalites-logiciel-hotelier-pms) (https://www.misterbooking.net/fonctionnalites-logiciel-hotelier-pms)
14. [OPERA Cloud Property Management - Oracle](https://www.oracle.com/hospitality/opera-cloud-property-management/) (https://www.oracle.com/hospitality/opera-cloud-property-management/)
15. [SiteMinder Hotel Commerce Platform - SiteMinder](https://www.siteminder.com/fr/) (https://www.siteminder.com/fr/)
16. [Scidoo All-in-one Cloud Software - Scidoo](https://help.scidoo.com/) (https://help.scidoo.com/)
17. [Infor Hospitality Management Solution \(HMS\) - Infor](https://www.infor.com/products/hms) (https://www.infor.com/products/hms)
18. [Medialog Hotel PMS - Medialog](https://www.medialog.fr/medialog-hotel/) (https://www.medialog.fr/medialog-hotel/)
19. [Amadeus Property Management Software - Amadeus Hospitality](https://www.amadeus-hospitality.com/property-management-software/) (https://www.amadeus-hospitality.com/property-management-software/)
20. [Hotel Tech Report - Property Management Systems Reviews - Hotel Tech Report](https://hoteltechreport.com/operations/property-management-systems) (https://hoteltechreport.com/operations/property-management-systems)
21. [Experience CRM - PMS Partners - Experience CRM](https://experience-crm.fr/en/partenaires/) (https://experience-crm.fr/en/partenaires/)