



INNOVATION TOURISME

DEALWAVE.FR : la nouvelle plateforme web qui va booster le secteur des activités de loisirs en Occitanie

Rassembler sur un même site web toutes les possibilités d'activités de loisirs, d'aventures, de bien-être ou d'ateliers créatifs et culturels à des tarifs adaptés à tous les budgets en fonction de l'horaire et du niveau de fréquentation, c'est le concept [DEALWAVE](#), la toute nouvelle plateforme qui sera lancée fin mars par les jeunes montpelliérains Marie CHAIX et Thibault BOUFFARD.

LES ORIGINES DU PROJET DEALWAVE

C'est en Nouvelle-Calédonie, alors qu'il travaille dans un parc naturel, que l'idée de DEALWAVE germe dans l'esprit de Thibault : *"L'entreprise qui m'employait avait le monopole de la location de VTT et kayaks et affichait systématiquement complet les week-ends. La semaine, en revanche, les réservations étaient peu nombreuses au point que certains jours les salariés se trouvaient sans travail"* explique-t-il. De retour en métropole en 2020 au côté de Marie, sa compagne, il découvre la richesse touristique et culturelle de l'Hérault avant d'élargir son terrain de jeu au Languedoc, puis à l'Occitanie. *"J'ai constaté que la situation des prestataires d'activités était similaire à ce que j'avais pu observer en Nouvelle-Calédonie avec une alternance de périodes surfréquentées et d'autres complètement atones. Sans compter la contrainte supplémentaire de limiter les groupes à 10 personnes en raison des consignes sanitaires qui complexifient l'organisation"*. Marie et Thibault décident alors de se lancer dans la création de la plateforme DEALWAVE. Leur ambition ? **« Offrir une solution permettant aux professionnels du secteur des activités de loisirs de dynamiser leurs réservations en attirant des clients à des périodes et horaires creux ou en complétant des groupes de réservation existants »**

UN CONCEPT GAGNANT POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS

Avec le concept DEALWAVE, les habitants d'Occitanie auront bientôt à leur disposition **un catalogue dynamique pour trouver des activités de loisirs variées par localisation aux meilleurs tarifs**, selon leurs créneaux de disponibilités. Grâce à un système de filtre, l'utilisateur peut en effet trouver une offre qui colle parfaitement à sa demande et ses attentes autour de quatre thématiques « intérieur », « extérieur », « culture » et « bien-être ». Une fois l'activité sélectionnée, la plateforme leur permet de réserver et de payer en ligne à l'avance. *"Au-delà du prix, avoir la possibilité de réserver des jours ou à des heures creuses, c'est aussi l'opportunité de profiter d'une meilleure expérience et de nouer un lien privilégié avec le professionnel qui vous encadre"* précise Marie.

Le concept DEALWAVE s'avère également très utile aux professionnels qui, en plus de la possibilité de proposer un paiement en ligne via la plateforme, peuvent **adapter leur offre de manière fine pour trouver des clients qualifiés**. *"Il est par exemple possible de créer des offres spécifiques aux seniors ou aux étudiants qui disposent d'un emploi du temps plus souple"* ajoute-t-elle. A la clé : **une maximisation du taux de remplissage et du chiffre d'affaires** de leur structure, tout en respectant la philosophie et la liberté de gestion du professionnel

! En plus de faciliter la promotion de l'offre en activités de loisirs, DEALWAVE constitue **une solution globale de gestion de planning particulièrement efficace** avec un espace professionnel personnalisé. *“Fini la difficulté à jongler entre les réservations et la réalisation de la prestation ! Les professionnels inscrits sur notre plateforme web peuvent gagner du temps pour se consacrer à 100% à leur cœur de métier”* conclut Thibault.



UN MARCHÉ EN PLEINE EVOLUTION

Le marché des loisirs, ne cesse de progresser depuis les années 1960 avec une moyenne de +7% par an. Les façons de consommer ont également évolué, et ce, particulièrement avec l'avènement d'internet et du e-commerce.

Avec un marché européen estimé à 39 Milliards de dollars, les activités représentent le 3ème pan du voyage en ligne après les compagnies aériennes et les hébergements qui ont vu une véritable transformation de leurs secteurs ces dernières années avec l'entrée de nouveaux intermédiaires de vente, de nouvelles techniques de marketing et de commercialisation.

Pourtant le **secteur des activités touristiques et de loisir est encore très éloigné d'une telle gestion**, en raison de la diversité des prestataires, du faible développement de la numérisation et de la faible taille des entreprises. Une plateforme de réservation proposant ce service permet de donner accès à cette technique marketing en développant ainsi l'activités des entreprises du secteur.

Car il y a un marché à prendre ! **Aujourd'hui, la part des ventes en ligne d'activités est de 20%** et progresse de 13% par an. Pourtant, **près de 60% des prestations d'activités ne sont pas réservables en ligne.** (étude « Arrival traveler insights 2017 »)

Véritable solution de réservation, Dealwave permet aux professionnels de toucher une nouvelle clientèle adepte de la réservation en ligne et simplifie la gestion des professionnels : le client s'inscrit, complète ses informations, choisi son créneau selon le calendrier proposé par le professionnel, paie à la réservation et reçoit un récapitulatif pour vivre au mieux son expérience. Le jour J, il n'a plus qu'à profiter, et le professionnel aussi. *« Fini de jongler entre le téléphone et les clients présents, le professionnel peut se consacrer davantage à son cœur de métier et à ses clients »* explique Thibault.

UNE PLATEFORME INNOVANTE ET SOUTENUE PAR LA REGION OCCITANIE

Dealwave.fr est une plateforme de réservation d'activités innovante car elle a été **pensée pour répondre aux besoins des professionnels du secteur du loisir** notamment à celui d'attirer des clients à des horaires préférentiels en adaptant en temps réel le prix de son offre. Cette adaptation peut se faire par le professionnel depuis son accès Dealwave très facilement et surtout très finement car chaque place pour un même créneau horaire peut avoir un tarif différent, défini à un instant T selon la fréquentation habituellement observée, la fréquentation présentement constatée, les conditions de réalisation de la prestation (météo par exemple), les places déjà réservées, les coûts variables engagés (ex : le nombre de moniteurs nécessaires) et la saisonnalité. Dealwave veut permettre aux acteurs du loisir d'avoir accès facilement et librement à une stratégie marketing qui se développe de plus en plus dans les services : le Yield Management, ou Revenue Management, c'est-à-dire un **système de gestion tarifaire des capacités disponibles de places**, qui a pour **objectif l'optimisation du remplissage et du chiffre d'affaires**. « Cette technique porte ses fruits notamment dans des secteurs comme la restauration et l'hôtellerie et permet aux professionnels de développer leur chiffre d'affaires. Nous voulons permettre aux professionnels du loisir d'y accéder tout en leur laissant une totale liberté dans la gestion de leurs tarifs » explique Marie. En effet, les deux associés avaient pu constater que « certains professionnels du secteur ajustent déjà leurs tarifs pour attirer à des jours ou horaires boudés par les clients, mais ne bénéficiant pas d'une plateforme dédiée et de la faculté de proposer un tarif à la place, il était difficile pour eux de toucher une nouvelle clientèle ».

C'est ce caractère innovant qui a retenu l'attention de la **CCI Hérault** et de **l'Agence de développement économique de la Région Occitanie (AD OCC)**. A la suite d'une candidature, les deux montpellierains ont été sélectionnés par l'organisme de la Région qui les accompagnent au travers de la session de pré-incubation à l'automne 2020. Voyant le potentiel d'appliquer le Yield Management au secteur du loisir, l'Agence AD OCC a pérennisé son incubation pour trois ans, permettant aux jeunes entrepreneurs de bénéficier d'un accompagnement individuel renforcé depuis mars 2021 afin de consolider le développement et la croissance de leur entreprise. C'est un accompagnement spécifique qui comprends des conseils ciblés, de l'expertise et du montage de dossiers éligibles aux dispositifs financiers régionaux.

« Grace à AD OCC, nous avons pu suivre des formations, bénéficier de l'accompagnement d'experts en stratégie, finances, marketing et aussi échanger sur notre projet avec des personnes spécialistes du secteur. Tout cela a fait grandir Dealwave et nous permet de proposer aujourd'hui une solution à la fois pour les professionnels et pour les clients » explique Marie.



Mini-bio express de Marie et Thibault

Marie CHAIX et Thibault BOUFFARD sont un couple de jeunes trentenaires mordus de voyages qui ont passé les 5 dernières années entre l'Europe et l'Océanie. Dynamiques et aventuriers, ils ont testé un maximum d'activités de loisirs sportives et culturelles lors de chacun de leurs périple qu'ils partagent sur leurs pages [Facebook](#) et [Instagram](#). Durant cette période, Thibault a travaillé une année pour un prestataire de location de matériel d'activités de plein air au coeur du [parc naturel de La Rivière Bleue](#) (Province Sud de la Nouvelle-Calédonie). C'est là qu'il a imaginé le concept de plateforme web DEALWAVE qu'il développe aujourd'hui au côté de Marie, sa compagne, depuis la ville de Montpellier où ils ont établi leur société.

A propos de DEALWAVE.FR

Lancée à Montpellier (Occitanie) en 2021, DEALWAVE.FR est un site de réservations d'activités de loisirs dans les domaines des sports, du tourisme, de la culture et du bien-être. A la fois **outil de promotion** auprès du grand public et **solution globale de gestion de planning** pour les professionnels du secteur des activités de loisirs, elle vise à optimiser les taux de remplissage pour développer le chiffre d'affaires de ses clients. La société est accompagnée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Hérault et l'Agence de Développement Économique de la Région Occitanie (AD OCC).

<https://dealwave.fr> et sur [Instagram](#), [Facebook](#) et [Linkedin](#).



CONTACT PRESSE :

Nicolas MAZET - Mesilla Com

Tél. : 06 74 08 15 31 / nicolas@mesillacom.com

www.mesillacom.com