

Les Boosters Booking.com : Guide Pratique Complet

Ce document est une synthèse de l'atelier pratique animé par Élise avec **Clémentine**, responsable pricing et revenue management chez **J'affiche Complet**. Ensemble, elles explorent l'interface (extranet) de Booking.com pour mettre en lumière les écueils à éviter et partager les meilleures astuces de paramétrage. L'objectif est de maîtriser cette interface très complète pour optimiser vos performances sans tomber dans les pièges courants.

Section 1 : Piège n°1 – Les plans tarifaires oubliés

Le problème

Les plans tarifaires sont souvent paramétrés par défaut lors de la création de l'annonce, puis oubliés. Ils créent une forme de promotion permanente qui s'applique à l'année entière sans que vous en ayez conscience.

Où les trouver ?

Navigation : **Tarif & Disponibilité > Plans tarifaires**

Les différents plans tarifaires disponibles :

- **Standard rate** (obligatoire - c'est votre tarif de base)
- **Flexible** (annulation flexible)
- **Non remboursable** (recommandation Booking : -10%)
- **Plan tarifaire à la semaine** (recommandation : -15%)
- **Plan tarifaire au mois** (recommandation : -30%)
- **Réservations anticipées** (recommandation : -15%)

⚠ Ces réductions s'ajoutent **PAR-DESSUS** votre standard rate. Si vous baissez vos prix sur votre channel manager et oubliez qu'un plan tarifaire de -15% ou -30% s'applique, vous vous retrouvez avec des prix bien plus bas que prévu !"

Action recommandée : Vérifier régulièrement quels plans tarifaires sont actifs et les désactiver si vous ne souhaitez pas appliquer ces réductions permanentes.

Section 2 : Piège n°2 – Le cumul de promotions

Le problème

Booking vous pousse constamment à activer des promotions. Vous cliquez sans faire attention et vous vous retrouvez avec jusqu'à **-40% de réduction cumulée** sur vos réservations.

Exemple : "Je voulais 100€, je me retrouve avec 60€. Que s'est-il passé ?"

Solution 1 : Vérifier vos promotions actives

Navigation : **Promotions > Voir vos promos actives**

Vous voyez en un coup d'œil :

- Quelles promotions sont en place
- Les dates de séjour concernées
- Les dates de réservation concernées
- Le chiffre d'affaires généré
- Le prix moyen obtenu

Avant de créer une nouvelle promotion, consultez cette page pour éviter les doublons.

Section 3 : Outil essentiel – Le simulateur de réduction maximum

Comment y accéder ?

Navigation : **Promotions > Simulateur de réduction maximum**

Comment l'utiliser :

1. Cliquez sur "Commencer"
2. Entrez votre prix de base (ex : 100€)
3. Cochez les promotions actives ou envisagées :
 1. • Genius (10%)
 2. • Mobile (10%)
 3. • Réservation anticipée (10%)
 4. • Etc.
4. Le simulateur calcule le cumul total
5. Il affiche le prix final après réduction

Exemple concret :

Prix de base : 100€

Genius 10% + Mobile 10% + Anticipée 10% = **21,1% de réduction cumulée**

Prix final : **72,90€**

 **Important :** N'oubliez pas de déduire ensuite la commission Booking (15% ou 17%) sur ce montant déjà réduit !

"Cet outil est pédagogique et permet de voir en temps réel l'impact du cumul de promotions. C'est beaucoup plus clair que le tableau de cumulativité des promos."

Section 4 : Restreindre les promotions – Les dates exclues (Blackout dates)

Pourquoi restreindre ?

Certaines promotions (tarifs mobiles, tarifs géociblés) s'appliquent automatiquement à l'année entière. Vous ne voulez peut-être pas qu'elles s'appliquent pendant vos périodes fortes (MIPIM, été, Noël, etc.).

Programmes concernés : Tarif mobile, Tarif géociblé

Comment exclure des dates :

1. Navigation : **Promotions > Choisir une nouvelle promotion**
2. Sélectionnez le programme (ex : Tarif mobile)
3. Cliquez sur "**Dates exclues**" (ou "Blackout dates")
4. Activez "Oui"
5. Sélectionnez les dates à exclure (Cmd/Ctrl + clic pour sélections multiples)
 1. • Exemple : tout le mois de juillet-août
 2. • Exemple : weekends de l'été
 3. • Exemple : périodes d'événements locaux
6. Enregistrez

 **Pas de limite de dates exclues**

Section 5 : Cas particulier – Restreindre le programme Genius

Différence importante

Le programme Genius se trouve dans un autre menu et a des règles spécifiques.

Où le trouver ?

Navigation : **Booster votre performance > Programme Genius**

Restriction : 30 jours maximum en glissant

Vous pouvez suspendre le Genius sur **30 nuits maximum**, et ces 30 jours sont **glissants**.

- **Exemple d'utilisation** : Aujourd'hui, vous suspendez du 25 juillet au 25 août (30 jours). Demain, vous pouvez ajouter le 26 août (car le 25 juillet est passé).
- **Stratégie courante** : suspendre les périodes fortes (25 juil - 25 août) puis ajouter Noël/Nouvel An dès que possible.

Les dates peuvent être dissociées : Vous pouvez suspendre tous les weekends de l'été, les 10 jours du MIPIM, les vacances de Noël, etc. (Total : 30 nuits au choix).

Section 6 : Programme Partenaire Préféré – Gratuit pour beaucoup de villes

Où le trouver ?

Navigation : **Booster votre performance > Programme partenaire préféré**

Principe général

- Commission standard : **15%**
- Commission préféré : **17%** (+2 points)
- Avantage : **+30% de réservations potentielles** + badge "pouce"

⚠ Mais attention : pour les villes déjà à 17%, c'est GRATUIT !

Beaucoup de villes (surtout les grandes) sont déjà commissionnées à 17% par défaut. Dans ce cas, activer le programme préféré ne coûte rien et vous bénéficiez quand même de la visibilité et des +30% de réservations.

Conditions d'éligibilité : Note de performance min. 70%, Note de commentaires min. 8,8/10, comparaison locale.

Comment savoir si vous êtes à 15% ou 17% ?

Navigation : **Booster votre performance > Accélérateur de visibilité**. Vous verrez inscrit : "Votre commission actuelle est à XX%".

"Si vous êtes éligible et déjà à 17%, activez le programme sans hésiter. C'est de la visibilité gratuite. Si vous êtes à 15%, calculez si les +2 points de commission sont rentabilisés par les +30% de réservations."

Section 7 : Modifications en masse (Bulk editing)

Quand l'utiliser ? Vous avez **plusieurs biens dans la même zone** qui se ressemblent et vous voulez appliquer les **mêmes promotions** à tous.

Où le trouver ? Navigation : **Page d'accueil Booking > Modifications multiples** (ou "Bulk" en anglais)

Ce que vous pouvez faire : Sélectionner une liste d'établissements, appliquer les mêmes promotions à tous en un clic, appliquer les mêmes restrictions (dates exclues).

Limites : Si vous voulez faire de la "dentelle" (paramétrages différents par bien), vous devrez le faire bien par bien.

Avantage : Gain de temps énorme pour les conciergeries avec portefeuilles homogènes.

Section 8 : Piège n°3 – Le contenu et le référencement

Le problème

Quand on gère une annonce au quotidien, on ne voit plus les erreurs. On n'est plus lucide ni réaliste par rapport à sa propre annonce. Un intervenant extérieur (ou vous en mode "client") voit immédiatement les manques.

Impact : Annonce qui semble belle → les gens cliquent. Mais informations floues → ils ne réservent pas. **Taux de conversion dégradé = référencement pénalisé.**

Section 9 : Le score de page de l'établissement – OBJECTIF 100%

Où le trouver ? Navigation : **Dès la connexion (avant d'entrer dans le bien)** ou **Établissement > Score de page**

Objectif : 100%. Booking annonce **+18% de réservations** avec un score à 100%.

Les 10 éléments à remplir :

1. **Photos :** Minimum 10 photos, résolution spécifique Booking, 2 fichiers demandés au photographe, toutes les photos marquées (tags).
2. **Ordre des photos :** Accroche (vue d'ensemble), parcours voyageur (Lit > Salon > **Salle de bain** > Cuisine). **✗** À éviter : toutes les photos du lit, puis toutes les SDB.
3. **Langues parlées**
4. **Marquer la photo de la salle de bain**
5. **Remise des clés** (souvent oublié !)
6. **Préciser le type de lit**
7. **Superficie**
8. **Ajouter des équipements**
9. **Informations sur les lits disponibles**
10. **Photo du salon**

Action immédiate : Vérifier votre score et remplir tous les éléments manquants. C'est à faire une fois, puis c'est terminé.

Section 10 : Équipements et services – TOUT cocher, même les "non"

Où le trouver ? Navigation : **Établissement > Équipements et services + Détails des hébergements**

"Il faut cliquer sur TOUS les équipements, même pour dire 'NON'. Ne laissez RIEN non-coché."

Pourquoi ?

Booking considère qu'un item non-coché = information manquante = pénalité de référencement.

Exemple : Studio sans piscine → Cocher "NON" pour piscine. Logique : "Je n'ai pas de piscine, pourquoi cocher ?" Réalité Booking : item non-coché = incomplet.

Équipements cruciaux souvent oubliés : WiFi, Jacuzzi, Jardin, Terrasse, Machine à laver, Produits d'accueil, Serviettes fournies, Dressing/penderie.

Impact sur les filtres : Les voyageurs filtrent énormément leurs recherches. Si vous n'avez pas coché "Jardin" alors que vous en avez un, **vous sortez des résultats de recherche** de tous ceux qui filtrent sur "Jardin".

Section 11 : Personnaliser la description automatique de Booking

Le problème

Booking génère une description **automatisée** basée sur vos équipements renseignés. Vous ne pouvez pas la modifier librement.

Où la voir ? Navigation : **Établissement > Description > Œil (aperçu voyageur)**

Comment la corriger ou personnaliser ?

Navigation : **Établissement > Description > "Vous avez constaté une faute de frappe ? Demandez une modification"**

Exemples de modifications acceptées par le support : Faute de frappe, Informations erronées (ex : "3 chambres" alors qu'il y en a 2), Ajout de mention "Établissement rénové" (avec justificatifs).

Espace de personnalisation libre :

Navigation : **Établissement > Profil de l'hôte**. Vous pouvez écrire librement : **À propos de l'établissement, À propos de l'hôte, À propos du quartier**. C'est ici que vous pouvez ajouter des informations personnalisées qui n'apparaissent pas dans la description automatique.

Section 12 : Certificat de durabilité – Un boost de référencement

Où le trouver ? Navigation : **Établissement > Durabilité** (dernier item)

Pourquoi le faire ?

- **67% des voyageurs** souhaitent que les hébergements proposent des choix plus durables.
- **75% des voyageurs** veulent voyager de manière plus durable.
- Badge "feuille verte" visible sur votre annonce (comme le badge Genius ou Préféré).
- **Impact sur le référencement.**

Le questionnaire (environ 20 questions) : Poubelles de tri, Produits d'accueil (usage unique ou pompes), Économiseurs d'eau, Ampoules basse consommation, etc.

"Remplissez ce questionnaire une bonne fois pour toutes au moment de la création de l'annonce. Si vous remplissez les critères, vous obtenez le certificat, la feuille verte et un meilleur référencement. C'est gratuit et rapide."

Section 13 : Guide relatif aux longs séjours – Ne pas bloquer par défaut

Où le trouver ? Navigation : **Booster votre performance > Guide relatif aux longs séjours**

Attention au titre trompeur

Le titre "Guide" laisse penser que c'est informatif. En réalité, **c'est un paramétrage obligatoire**.

Action à faire : Paramétrer si vous **acceptez ou refusez** les réservations de **plus de 30 nuits**.

Recommandation : Accepter jusqu'à **90 nuits** (c'est souvent intéressant, surtout si vous ajustez les prix en conséquence).

⚠ Ne PAS configurer le "tarif au mois" via cette interface. Pourquoi ? Cela activerait un **plan tarifaire mensuel** (cf. Section 1) qui s'appliquerait à l'année entière, même en haute saison. Ce n'est généralement pas souhaitable.

Si vous ne paramétrez pas cette section : Booking **bloque automatiquement** les réservations de plus de 30 nuits. Vous sortez des résultats de recherche pour cette clientèle.

Section 14 : Programme SmartFlex – Détourner les restrictions

Où le trouver ? Navigation : **Booster votre performance > Programme réservation SmartFlex**

Principe

Vous êtes paramétré avec des conditions d'annulation strictes (ex : J-5). En activant SmartFlex, **Booking peut afficher votre bien avec des conditions plus flexibles** (J-1, voire J0) **sans risque pour vous**.

Comment ça marche ?

1. Un voyageur réserve en J-1 (grâce à SmartFlex)
2. Il annule en J-1 (normalement hors de vos conditions J-5)
3. **Booking prend en charge :** Soit il trouve un autre voyageur, soit il vous rembourse comme si vous aviez eu la réservation.

Avantages : Meilleure visibilité, aucun risque financier, intéressant pour les restrictions strictes (J-30).

Opacité : Booking décide quand activer SmartFlex (probablement selon la demande).

"Activez SmartFlex par défaut sur tous vos biens. Aucun inconvénient, que des avantages."

Section 15 : Restrictions avancées dans le calendrier

Où les trouver ? Navigation : **Tarif & Disponibilité > Calendrier > Restrictions**

Ce que vous pouvez gérer (si votre channel manager le permet) : Durées de séjour minimum/maximum, No check-in, No check-out.

Si votre channel manager ne le permet PAS : Vous pouvez **demandeur au support Booking** d'activer ces options manuellement.

Cas d'usage : Maximum Stay (Max T)

Pourquoi ? Réduire les réservations visas en limitant les séjours longs. **Exemple :** Maximum 10 nuits.

Comment faire : Calendrier > Restrictions > Si la ligne "Max T" n'apparaît pas, contacter le support Booking et demander l'ajout > Choisir dates et paramétrer le maximum.

No Check-in / No Check-out : Même principe, demandez au support d'ajouter ces lignes si besoin.

Section 16 : Astuces support Booking – Demandez !

Le support peut vous débloquent des fonctionnalités. Beaucoup de fonctions ne sont pas accessibles par défaut, mais le support peut les activer sur demande.

Exemples : Ajout des lignes Max Stay/No check-in/No check-out, ouverture de promotions non disponibles (Mobile, Campagne), correction de description, ajout de mentions spéciales.

"N'hésitez jamais à contacter le support Booking si vous ne trouvez pas une fonction ou si quelque chose ne fonctionne pas comme prévu. Souvent, ils peuvent le faire manuellement."

Principe général

- Le Genius se cumule avec TOUT
- Les promotions "standard" (offre saisonnière, anticipée, dernière minute) **ne se cumulent PAS entre elles**
- Les programmes (Mobile, Géociblé, Préféré) **se cumulent entre eux et avec le Genius**

CHECKLIST – Paramétrage Booking.com : les points essentiels

PLANS TARIFAIRES & PROMOTIONS

- ☐ J'ai vérifié mes plans tarifaires actifs (Tarif & Disponibilité > Plans tarifaires)
- ☐ J'ai désactivé les plans tarifaires non souhaités (Non remboursable, Semaine, Mois, Anticipée)
- ☐ Je consulte régulièrement "Voir vos promos actives" avant de créer une nouvelle promo
- ☐ J'utilise le simulateur de réduction maximum pour éviter les cumuls excessifs
- ☐ Je connais les règles de cumulativité (Genius se cumule avec tout)

RESTRICTIONS & DATES EXCLUES

- ☐ J'ai paramétré des dates exclues pour le Tarif mobile (si applicable)
- ☐ J'ai paramétré des dates exclues pour le Tarif géociblé (si applicable)
- ☐ J'ai suspendu le Genius sur mes 30 nuits les plus fortes (si applicable)
- ☐ Je sais que les dates Genius sont glissantes (je peux ajouter chaque jour une nouvelle date)

PROGRAMME PARTENAIRE PRÉFÉRÉ

- ☐ J'ai vérifié si ma ville est à 15% ou 17% de commission (Accélérateur de visibilité)
- ☐ J'ai vérifié mon éligibilité (note performance 70%, note commentaire 8,8/10)
- ☐ Si je suis éligible et à 17%, j'ai activé le programme Préféré
- ☐ Si je suis à 15%, j'ai calculé la rentabilité (+2% commission vs +30% réservations)

PROGRAMME SMARTFLEX

- ☐ J'ai activé le programme SmartFlex sur tous mes biens

SCORE DE PAGE – OBJECTIF 100%

- ☐ J'ai vérifié mon score de page (doit être à 100%)
- ☐ J'ai au moins 10 photos par bien
- ☐ Mes photos respectent la résolution Booking (différente d'Airbnb)
- ☐ Toutes mes photos sont taguées (salon, chambre, salle de bain, etc.)

- ☐ L'ordre de mes photos suit le parcours voyageur (accroche > lit > salon > SDB > cuisine)
- ☐ J'ai rempli "Langues parlées"
- ☐ J'ai marqué la photo de la salle de bain
- ☐ J'ai précisé les types de lits
- ☐ J'ai indiqué la superficie
- ☐ J'ai renseigné la remise des clés

ÉQUIPEMENTS & SERVICES

- ☐ J'ai coché TOUS les équipements (même "NON" pour ceux que je n'ai pas)
- ☐ J'ai vérifié les équipements cruciaux : WiFi, jardin, terrasse, jacuzzi, machine à laver
- ☐ J'ai rempli "Détails des hébergements" (lits gigognes, poubelle, étendoir, produits d'accueil, serviettes)

DESCRIPTION & CONTENU

- ☐ J'ai consulté l'aperçu voyageur de ma description automatique
- ☐ Si besoin, j'ai demandé des corrections au support (fautes, informations erronées)
- ☐ J'ai personnalisé "À propos de l'établissement", "À propos de l'hôte", "À propos du quartier"

DURABILITÉ

- ☐ J'ai rempli le questionnaire durabilité (Établissement > Durabilité)
- ☐ J'ai obtenu le certificat de durabilité (si éligible)

LONGS SÉJOURS

- ☐ J'ai paramétré l'acceptation des séjours de plus de 30 nuits (Guide relatif aux longs séjours)
- ☐ J'ai mis le maximum à 90 nuits (recommandé)
- ☐ Je n'ai PAS configuré le "tarif au mois" (pour éviter un plan tarifaire permanent)

RESTRICTIONS AVANCÉES (CALENDRIER)

- ☐ Si besoin, j'ai demandé au support d'activer la fonction "Max Stay" dans mon calendrier
- ☐ J'ai paramétré un Max Stay (ex : 10 nuits) pour limiter les réservations visas
- ☐ Si besoin, j'ai demandé l'activation des fonctions "No check-in" / "No check-out"

MODIFICATIONS EN MASSE

- ☐ Si j'ai plusieurs biens similaires, j'utilise les "Modifications multiples" (Bulk) pour gagner du temps

SUPPORT BOOKING.COM

- ☐ Je n'hésite pas à contacter le support pour activer des fonctions non disponibles par défaut
 - ☐ Je sais que le support peut débloquer des promotions sur les nouvelles annonces
-

How discounts on **rates** and **promotions** stack together

			Standard, flexible & others	Business Bookers	Genius	Country Rates	Mobile Rates	Campaign	Deal of the Day	Early Booker Deal	Last Minute Deal	Basic Deal	Secret Deal	Free Nights Deal
	Rate plan		Targeted Rates				Promotions							
Standard, flexible & others	Rate plan		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Business Bookers	Targeted Rates	✓												
Genius		✓			✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	
Country Rates		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mobile Rates		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campaign	Promotions	✓												
Deal of the Day		✓												
Early Booker Deal		✓		✓	✓	✓								
Last Minute Deal		✓		✓	✓	✓								
Basic Deal		✓		✓	✓	✓								
Secret Deal		✓		✓	✓	✓								
Free Nights Deal		✓		✓	✓	✓								

 Rates and promotions stack together and provide cumulative discounts
 Rates and promotions do not stack. Eligible guests will be offered the highest discount