

Parité tarifaire : pourquoi et comment la gérer entre plateformes

Ce document, proposé par **Floriant**, responsable de l'équipe Revenue Management chez **J'affiche Complet**, aborde un sujet central pour tous les professionnels de la location courte durée : la **parité tarifaire**.

Nous allons explorer ensemble comment la parité tarifaire, la distribution sur plusieurs canaux (multi-distribution) et la maximisation de vos revenus sont étroitement liés et essentiels à la performance de votre activité.

Section 1 : Le poids des plateformes – Quelques chiffres clés

Pour bien comprendre l'enjeu, il faut commencer par regarder la réalité du marché aujourd'hui.

- **Dominance** : Booking et Airbnb représentent à eux deux environ **70 à 80 %** des ventes en location courte durée sur la plupart des marchés.
- **Spécificités** :
 - **Booking** domine sur les courts séjours et les réservations de dernière minute.
 - **Airbnb** est puissant sur les séjours davantage "loisir" et un peu plus longs.
- **Challengers** : Des acteurs comme Abrisel complètent la distribution mais restent en arrière-plan par rapport à ces deux géants.

Conclusion : Ces deux plateformes sont incontournables. Cependant, c'est précisément pour cette raison qu'il est risqué de dépendre uniquement de l'une d'elles.

Section 2 : Pourquoi être présent sur plusieurs plateformes ?

Le principe : ne jamais mettre tous ses œufs dans le même panier

Voici les 3 raisons principales pour lesquelles nous recommandons la multi-distribution :

1. Maximiser la visibilité

C'est la raison la plus évidente : être distribué sur plusieurs plateformes augmente mécaniquement vos chances de vente.

2. Réduire les risques

Une fermeture ou une suspension de compte, une chute soudaine de visibilité ou un problème de notation peuvent arriver du jour au lendemain. Si vous ne dépendez que d'un seul canal, votre activité s'arrête.

3. Contourner les algorithmes spécifiques

Chaque plateforme a son propre algorithme, ses propres règles et sa manière de classer vos annonces. Si demain Airbnb ou Booking change ses critères ou pénalise un annonceur pour "faible performance", vos autres canaux deviennent votre filet de sécurité.

"Les autres canaux deviennent votre filet de sécurité et assurent que vos revenus continuent de circuler même en cas de problème sur une plateforme."

Section 3 : Parité tarifaire – La base pour protéger votre distribution

Attention toutefois : la distribution multiple ne fonctionne que si vos prix restent **cohérents** entre les différentes plateformes. C'est le principe fondamental de la parité tarifaire.

Le mécanisme des algorithmes

Quand un logement est plus cher sur une plateforme que sur une autre, la plateforme la plus chère perd mécaniquement en **conversion** et en **visibilité**.

L'équation est simple : **Moins de réservations = Moins de visibilité**.

Ce n'est pas une "sanction" arbitraire, c'est simplement le fonctionnement logique des algorithmes qui favorisent les offres les plus compétitives.

Le rôle clé de la parité tarifaire

- Elle **protège votre référencement** sur tous les canaux.
- Elle **sécurise** vos différents canaux de distribution.

- Elle **évite les effets négatifs** non maîtrisés (spirale de baisse de visibilité).
- Elle vous donne la **flexibilité** d'ajuster vos prix de façon stratégique quand c'est nécessaire.

Section 4 : Casser la parité tarifaire de manière stratégique et temporaire

Si la parité est la règle, il existe une exception. Casser la parité de manière **volontaire**, uniquement **stratégique** et **temporaire**, peut avoir un effet positif sur la performance.

Cas pratique concret

Situation : Vous avez un logement avec de mauvaises notes sur Booking, mais les notes sont meilleures sur Airbnb.

✗ Mauvaise stratégie (à éviter) :

Continuer à vouloir vendre à tout prix sur Booking en cassant les prix, en multipliant les promotions et en mettant des boosters de visibilité pour compenser la mauvaise note.

✓ Bonne stratégie (recommandée) :

1. Lancez des offres promotionnelles sur **Airbnb** avec un tarif légèrement inférieur à celui de Booking.
2. Airbnb va valoriser votre annonce (car elle est compétitive et bien notée).
3. Vous allez générer plus de réservations et améliorer la performance globale de votre bien.
4. *En parallèle* : Travaillez à refaire l'annonce sur Booking pour ensuite redistribuer de nouveau le bien proprement sur cette plateforme.

⚠ **Important** : Cette stratégie est **TEMPORAIRE**. L'objectif n'est pas de brader votre prix, mais de favoriser un canal de manière calculée pour maximiser vos revenus tout en restant cohérent sur l'ensemble de vos plateformes.

Section 5 : Les 3 points essentiels à retenir

1. **Soyez présent sur plusieurs plateformes** pour réduire le risque et sécuriser vos revenus.
2. **Maintenez une cohérence tarifaire** pour protéger la visibilité de vos annonces sur tous les canaux.
3. **Ajustez la parité temporairement et stratégiquement** pour favoriser un canal spécifique si nécessaire (mais toujours de manière calculée et contrôlée).

Conclusion

C'est cette approche équilibrée qui permet de maximiser vos ventes, de garder le contrôle sur votre activité et de tirer le meilleur de Booking, Airbnb et des autres acteurs du marché.

CHECKLIST – Parité tarifaire : les points essentiels

- Présence multiple** : Je suis présent(e) sur au moins 2 plateformes majeures (Booking + Airbnb minimum).
- Analyse** : Je connais le poids de chaque plateforme dans mon activité (% de réservations).
- Conscience des risques** : Je comprends les risques de dépendre d'une seule plateforme (suspension, chute de visibilité).
- Algorithmes** : Je sais que chaque plateforme a son propre algorithme de classement.
- Vérification prix** : Je vérifie régulièrement que mes prix sont cohérents entre les plateformes.
- Impact incohérence** : Je comprends que prix incohérents = perte de visibilité sur la plateforme la plus chère.
- Référencement** : Je sais que la parité tarifaire protège mon référencement sur toutes les plateformes.
- Notations** : Je connais l'état de mes notations sur chaque plateforme (Booking vs Airbnb).
- Stratégie note faible** : Si mes notes sont faibles sur une plateforme, je privilégie temporairement un autre canal.
- Pas de braderie** : Je n'utilise PAS la casse de prix comme stratégie permanente (uniquement temporaire).
- Casse calculée** : Quand je casse la parité, c'est de manière calculée et avec un objectif précis.
- Retour à la normale** : Je prévois toujours un plan pour retrouver la parité après une action temporaire.
- Surveillance** : Je surveille mes conversions sur chaque plateforme (taux de transformation).
- Sécurité** : J'ai un "filet de sécurité" opérationnel en cas de problème sur ma plateforme principale.