



BONUS PRATIQUE



[TABLEAU EXCEL DE SUIVI](#)



Construire un dashboard de revenue management simplement et gratuitement

Cliquez pour
télécharger le
tableau excel
et toutes les
infos

Un cadre de travail clair pour suivre les bons indicateurs, comparer votre performance dans le temps et prendre des décisions plus fiables sur votre activité d'hébergement saisonnier.

Objectif

Mettre en place **un tableau de bord** de démarrage, exploitable immédiatement dans Excel, avec des données simples, des calculs lisibles et une logique de pilotage réellement utile.

1. Poser les fondations du tableau de bord

Un tableau de bord utile ne commence pas par la complexité.

Il commence par une base de données propre, stable et suffisante pour produire des indicateurs fiables.

Pour démarrer, il n'est pas nécessaire de disposer d'un outil sophistiqué ni d'une base consolidée très riche. Un premier niveau de pilotage peut être construit à partir d'un export de réservations contenant seulement quelques colonnes bien choisies. L'enjeu n'est pas d'avoir "toutes" les données, mais d'avoir les bonnes données, dans un format cohérent.

Les données minimales à récupérer

Nom du bien

Date de réservation

Date d'arrivée

Date de départ

Prix du séjour

Nombre de voyageurs

Avec ce socle, il devient déjà possible de suivre le chiffre d'affaires, les nuitées vendues, le taux d'occupation, le prix moyen, le RevPAR, le délai de réservation moyen et la volumétrie voyageurs.

Le point de vigilance majeur

La colonne "prix" doit idéalement représenter le montant du séjour + ménage, hors commission des plateformes. Si votre export ne fournit pas directement cette valeur, il faut la reconstituer à partir des colonnes disponibles avant de lancer vos calculs.

La qualité du tableau de bord dépend moins du nombre de colonnes importées que de la fiabilité du montant utilisé pour chaque réservation et de la capacité à rattacher correctement les séjours au bon mois d'analyse.

Colonne	Rôle dans le pilotage	Pourquoi elle est indispensable
Nom du bien	Segmenter la lecture	Permet de suivre un bien, un groupe de biens ou un portefeuille.
Date de réservation	Mesurer l'anticipation	Indispensable pour les délais de réservation et les comparaisons "à date".
Date d'arrivée / départ	Positionner les nuitées	Permet de calculer les nuitées vendues et le rattachement mensuel.
Prix du séjour	Mesurer la valeur générée	Base du chiffre d'affaires, du prix moyen et du RevPAR.
Nombre de voyageurs	Suivre la volumétrie	Aide à piloter l'occupation réelle et les opportunités d'optimisation.

Conseil de mise en place

Pour un tableaubord de démarrage, une fréquence hebdomadaire est déjà très efficace. Une actualisation quotidienne est idéale si votre volume de réservations le justifie et si votre process d'export reste simple à maintenir.

2. Calculer les indicateurs essentiels

L'objectif n'est pas d'empiler les métriques. Il s'agit de sélectionner les indicateurs qui éclairent réellement la performance commerciale et la dynamique de réservation.

Dans une première version du dashboard, cinq indicateurs constituent un excellent socle : le chiffre d'affaires, les nuitées vendues, le taux d'occupation, le prix moyen et le RevPAR. À cela peuvent s'ajouter deux indicateurs très utiles pour la lecture opérationnelle : le délai moyen de réservation et le nombre moyen de voyageurs.

Créer deux colonnes techniques très utiles

- Mois du séjour : extraire le mois à partir de la date concernée par le séjour pour regrouper les réservations dans le bon mois d'analyse.
- Nuitées : calculer la durée de séjour en soustrayant la date d'arrivée à la date de départ.

Ces deux colonnes simplifient fortement les formules de type *SOMME.SI* et *MOYENNE.SI*.

Chiffre d'affaires mensuel

Faire la somme des montants de séjour pour toutes les réservations rattachées au mois étudié.

Taux d'occupation

Nombre de nuitées louées ÷ nombre de nuitées disponibles sur le mois. Cet indicateur doit être calculé avec un dénominateur cohérent avec votre inventaire réellement disponible.

Prix moyen

Chiffre d'affaires ÷ nombre de nuitées vendues. Cette formule donne un prix moyen par nuitée vendu, utile pour suivre l'évolution de votre niveau tarifaire réel.

RevPAR

Deux approches donnent le même résultat : chiffre d'affaires $\div$ nuitées disponibles ou prix moyen $\times$ taux d'occupation. Le RevPAR est l'indicateur synthétique le plus pratique pour croiser volume et valeur.

Délai moyen de réservation

Date d'arrivée – date de réservation, puis moyenne mensuelle. Cette information aide à comprendre votre rythme d'anticipation et à ajuster votre stratégie commerciale.

Nombre moyen de voyageurs

Moyenne du nombre de voyageurs par réservation pour le mois étudié. Cet indicateur peut révéler des opportunités d'optimisation de capacité, d'offre ou de configuration tarifaire.

À retenir

Un dashboard de démarrage n'a pas besoin d'être exhaustif. S'il vous permet déjà de suivre les variations de chiffre d'affaires, de remplissage, de prix moyen et de RevPAR, vous disposez d'une base solide pour commencer à piloter plus finement votre activité.

3. Lire les chiffres avec le bon niveau de comparaison

Des chiffres isolés renseignent peu. Des chiffres comparés renseignent vraiment.

Un tableau de bord purement descriptif peut donner une impression de suivi sans permettre de décider. Savoir qu'un mois affiche 36 % d'occupation ou un certain niveau de RevPAR ne suffit pas à dire si la situation est bonne, moyenne ou préoccupante. Pour interpréter correctement une performance, il faut un point de comparaison.

Les trois vues à mettre en parallèle

1. L'année en cours : la performance actuelle du mois observé.
2. L'année précédente à date : le niveau atteint au même moment l'an dernier, avec uniquement les réservations déjà engrangées à cette date.
3. L'année précédente au final : le résultat définitif du mois une fois toute la commercialisation terminée.

Cette lecture croisée permet de distinguer une vraie alerte d'un simple décalage de rythme. Si votre RevPAR actuel est inférieur au résultat final de l'an dernier, ce n'est pas nécessairement inquiétant. En revanche, s'il est inférieur à l'année précédente à date, cela peut signaler un retard de commercialisation à investiguer.

Vue	À quoi elle sert	Décision que cela permet
Année N	Mesurer l'état actuel	Voir ce qui est déjà engrangé.
Année N-1 à date	Comparer le rythme	Détecter une avance ou un retard de réservation.
Année N-1 final	Mesurer le potentiel historique	Évaluer la marge restante pour atteindre ou dépasser le niveau passé.

Sans comparatif historique, un indicateur reste descriptif. Avec un comparatif "à date" et un comparatif final, il devient un vrai outil d'aide à la décision.

La manière la plus simple de mettre cela en place dans Excel consiste à travailler avec trois onglets distincts : un onglet pour l'année en cours, un onglet pour l'année précédente complète, et un onglet pour l'année précédente "à date". Cette organisation demande un peu plus de manipulation, mais elle réduit fortement la complexité des formules et rend la lecture plus robuste.

Méthode pratique pour l'onglet "à date"

Partir de l'historique complet de l'année précédente, puis filtrer les réservations selon leur date de réservation afin de ne conserver que celles enregistrées avant la date de référence équivalente. Une fois ce sous-ensemble créé, les formules restent identiques à celles utilisées sur le reste du tableau.

4. Gérer correctement les séjours à cheval sur plusieurs mois

C'est souvent le point qui fait basculer un tableau de bord de "pratique" à "fiable".

Dans la réalité, les séjours ne commencent pas tous le premier jour d'un mois pour se terminer le dernier. Beaucoup de réservations couvrent des nuitées réparties sur deux périodes calendaires. Si l'on affecte l'intégralité du séjour à un seul mois, on déforme les nuitées, le chiffre d'affaires, le taux d'occupation et, par conséquent, le RevPAR.

Le principe à respecter

Chaque séjour doit être ventilé par nuitée sur les mois concernés. Cette répartition est souvent appelée cutoff ou découpage par nuitée. Le montant du séjour doit être redistribué selon la même logique afin que chaque mois porte uniquement la part qui lui revient réellement.

Exemple simple : un séjour de trois nuits facturé 300 € qui couvre deux nuits en mars et une nuit en avril doit être ventilé en 200 € sur mars et 100 € sur avril. Cette logique garantit une lecture correcte des performances mensuelles.

Pourquoi ce point est décisif

Les exports standards des channel managers ne proposent pas toujours cette ventilation. Or, pour piloter finement une activité, il est risqué de conserver une affectation approximative. La qualité des décisions dépend directement de la qualité du rattachement des nuitées et des montants.

Deux façons d'avancer

- Approche manuelle : répartir soi-même les séjours à cheval entre les mois. C'est fiable mais rapidement chronophage.
- Approche assistée : demander à une IA ou à une automatisation de découper les séjours par nuitée et de répartir le montant total sur les mois concernés.

Il faut toutefois garder en tête qu'une ventilation par nuitée peut introduire un léger biais sur certains indicateurs moyens, notamment le nombre moyen de voyageurs ou certains calculs de délai de réservation si les lignes sont dupliquées. La méthode doit donc être pensée en fonction de l'indicateur suivi.

5. Mise en œuvre recommandée et prompt d'aide

L'enjeu n'est pas seulement de créer le tableau une fois, mais de disposer d'un process reproductible, compréhensible et rapide à maintenir.

Process recommandé

1. Exporter les réservations depuis le channel manager.
2. Vérifier ou reconstituer le montant "séjour + ménage hors commission".
3. Créer les colonnes techniques : mois, nuitées, délai de réservation.
4. Construire un tableau mensuel avec les indicateurs clés.
5. Créer les onglets N, N-1 final et N-1 à date.
6. Traiter les séjours à cheval entre deux mois pour fiabiliser les analyses.
7. Mettre à jour le dashboard chaque semaine selon la même méthode.

Exemple de prompt à adapter

Vous pouvez vous appuyer sur une IA pour nettoyer la donnée ou répartir les séjours multi-mois.

Un exemple de prompt est disponible dans [le fichier excel](#) joint.



Recommandation pratique

Si vous débutez, privilégiez d'abord un tableau mensuel simple et stable. Une méthode imparfaite mais tenue dans le temps produit plus de valeur qu'un système ambitieux abandonné au bout de deux semaines.

6. Checklist finale de vérification

Avant d'exploiter ou de partager votre tableau de bord, vérifiez systématiquement les points suivants.

Points essentiels à contrôler

- ☐ Le montant utilisé correspond bien au séjour + ménage hors commission des plateformes.
- ☐ Les dates de réservation, d'arrivée et de départ sont au bon format et sans incohérence.
- ☐ Les colonnes techniques "mois", "nuitées" et "délai de réservation" sont correctement calculées.
- ☐ Le chiffre d'affaires mensuel est cohérent avec la somme des réservations du mois.
- ☐ Le taux d'occupation est calculé à partir du bon volume de nuitées disponibles.
- ☐ Le prix moyen et le RevPAR sont cohérents entre eux et avec le chiffre d'affaires.
- ☐ Les comparatifs N, N-1 à date et N-1 final sont présents pour interpréter la performance.
- ☐ Les réservations à cheval sur plusieurs mois ont bien été ventilées par nuitée.
- ☐ Les éventuels biais introduits par la ventilation sont identifiés sur les indicateurs de moyenne.
- ☐ Le processus de mise à jour hebdomadaire est documenté pour pouvoir être reproduit facilement.

Un bon dashboard n'est pas seulement un tableau de chiffres : c'est un outil de décision, construit sur une donnée propre, une méthode stable et des comparaisons réellement exploitables.

Source :



"Construisez votre propre dashboard de revenue management, facilement et gratuitement", vidéo disponible sur notre chaîne YouTube.

