LENS TOURISME
LE SENS DE L'ESSENTIEL



ATELIER HÉBERGEURS

MERCREDI 28 OCTOBRE 2026



PROGRAMME
DE VOTRE MATINÉE

L'IMPORTANCE DES PLATEFORMES DE COMMERCIALISATION

COMMENT CHOISIR UNE OU DES PLATEFORMES

LA COMMERCIALISATION EN DIRECT

COMMENT CONSIDÉREZ VOUS LA COMMERCIALISATION DE VOTRE OFFRE ?

DONNEZ-MOI VOTRE VISION
DES PRINCIPAUX POINTS FORTS
DANS VOTRE DÉMARCHE
DE COMMERCIALISATION DE VOS BIENS

VOS RETOURS SUR LA SAISON 2026

PAS GRAND' CHOSE

BEAUCOUP DE DERNIÈRE MINUTE

LES CALENDRIERS NE SE REMPLISSENT PAS

SÉJOURS MOINS LONGS

DEMANDES DE RÉDUCTIONS

XXXXX

XXXXX

XXXXX

XXXXX

POURQUOI EST-IL IMPORTANT DE VARIER LES BIAIS DE COMMERCIALISATION EN TANT QU'HÉBERGEURS TOURISTIQUES ?

- AUGMENTATION IMPRESSIONNANTE DE LA CONCURRENCE
- ÊTRE LÀ OU SE TROUVE LA CONCURRENCE
- VARIER LES SOURCES DE REVENUS
- VARIER LES TYPES DE CLIENTÈLES

LES DONNÉES QUALITÉ RÉCENTES

720 000

Meublés de tourisme actifs (+125% depuis 2016)

179 400

Meublés de tourisme classés
De1* à 5* soit 878 600 lits

51 000

Meublés de tourisme
labélisés Gîtes de France

COMPARER LES MODÈLES

COMMERCIALISER SON HÉBERGEMENT TOURISTIQUE EN DIRECT OU VIA UNE PLATEFORME : LES DEUX MODÈLES EN UN COUP D'ŒIL

Critère	Vente directe	Plateformes
Visibilité	Faible au démarrage	Très forte immédiatement
Coût d'acquisition client	Faible	Élevé (commissions)
Maîtrise des tarifs	Totale	Soumise à la concurrence
Relation client	Directe	Intermédiée
Fidélisation	Très facile	Plus difficile
Temps de gestion	Important	Simplifié
Dépendance	Faible	Forte
Rentabilité à long terme	Élevée	Moyenne
Facilité de lancement	Moyenne	Très élevée

COMMERCIALISATION EN DIRECT

DES AVANTAGES ET DES INCONVÉNIENTS À BIEN PESER

Avantages	Inconvénients
Marge Maximale	Nécessité d'être visible
Relation client personnalisée et maîtrisée	Gestion des réservations
Fidélisation facilitée	Parfois investissements nécessaires
Maîtrise de son image	

COMMERCIALISER VIA LES PLATEFORMES

DES AVANTAGES ET DES INCONVÉNIENTS À BIEN PESER

AVANTAGES DES PLATEFORMES	INCONVÉNIENTS DES PLATEFORMES
Visibilité immédiate	Commissions et frais
Mise en marché rapide	Dépendance à l'algorythme
Confiance des voyageurs	Concurrence accrue
Outils de gestion intégrés	Relations client limitées

LES INCONVÉNIENTS DES PLATEFORMES

RIEN N'EST GRATUIT !

Plateforme	Coût moyen
Airbnb	3 à 16 %
Booking.com	15 à 18 %
Abritel	abonnement ou commission
Gîtes de France	adhésion + commissions
Holidu	**Commission Holidu Host :** 6 % (HT) du montant total de la réservation. **Frais de gestion / administration :** 3 % additionnels. **Frais d'activation (onboarding) :** Un paiement unique de **120 €** en France (prélevé uniquement après la première réservation).
Greengo	environ 15 %



TOUTE VISIBILITÉ EST BONNE À PRENDRE

IL FAUT ÊTRE PRÉSENT

DANS UNE OFFRE CONCURRENTIELLE PARI LAQUELLE LES CLIENTÈLES RETROUVENT UNE QUANTITÉ D'OFFRES VARIÉE ET ECLECTIQUE

POURQUOI PAS COMBINER LES DEUX MODÈLES ?



Les plateformes servent à :

- ✅ se faire connaître
- ✅ remplir son calendrier
- ✅ trouver de nouveaux clients

VISIBILITÉ IMMÉDIATE

La vente directe sert à :

- ✅ fidéliser
- ✅ augmenter la rentabilité
- ✅ réduire la dépendance
- ✅ construire son image ou sa marque

RENTABILITÉ DURABLE

LA MÉTHODE DE L'ENTONNOIR



Les plateformes permettent :
✅ se faire connaître

Les plateformes permettent :
✅ Enclencher le premier séjour

Les plateformes permettent :
✅ Faire vivre une expérience mémorable

La transformation a posteriori :
✅ Les voyageurs peuvent réserver en direct

La transformation a posteriori :
✅ Les clients fidèles augmentent chaque année

LES PRINCIPALES PLATEFORMES

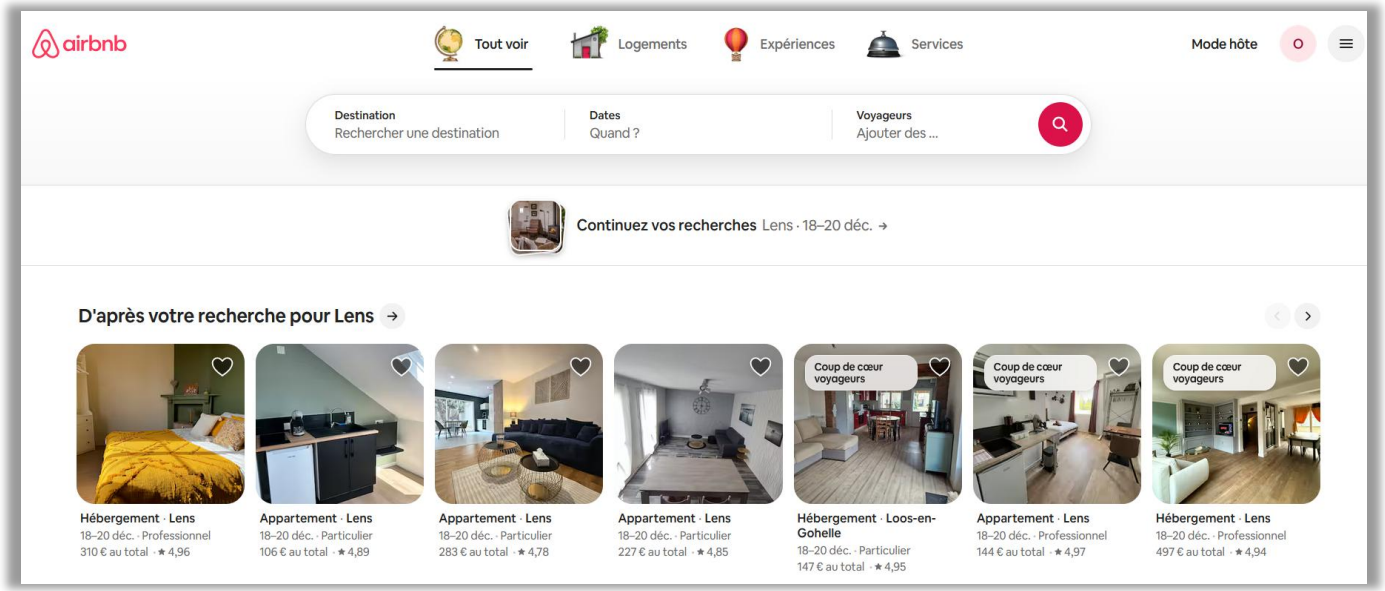
airbnb

HOLIDU

Booking.com

GreenGo

AIRBNB « VIVRE COMME UN LOCAL »



Airbnb est née de l'économie collaborative et évolué vers une plateforme deréservation d'hébergements touristiques.

Elle met en avant :

- l'expérience
- l'authenticité
- le design et l'attractivité des annonces
- les séjours de courte durée
- les logements atypiques

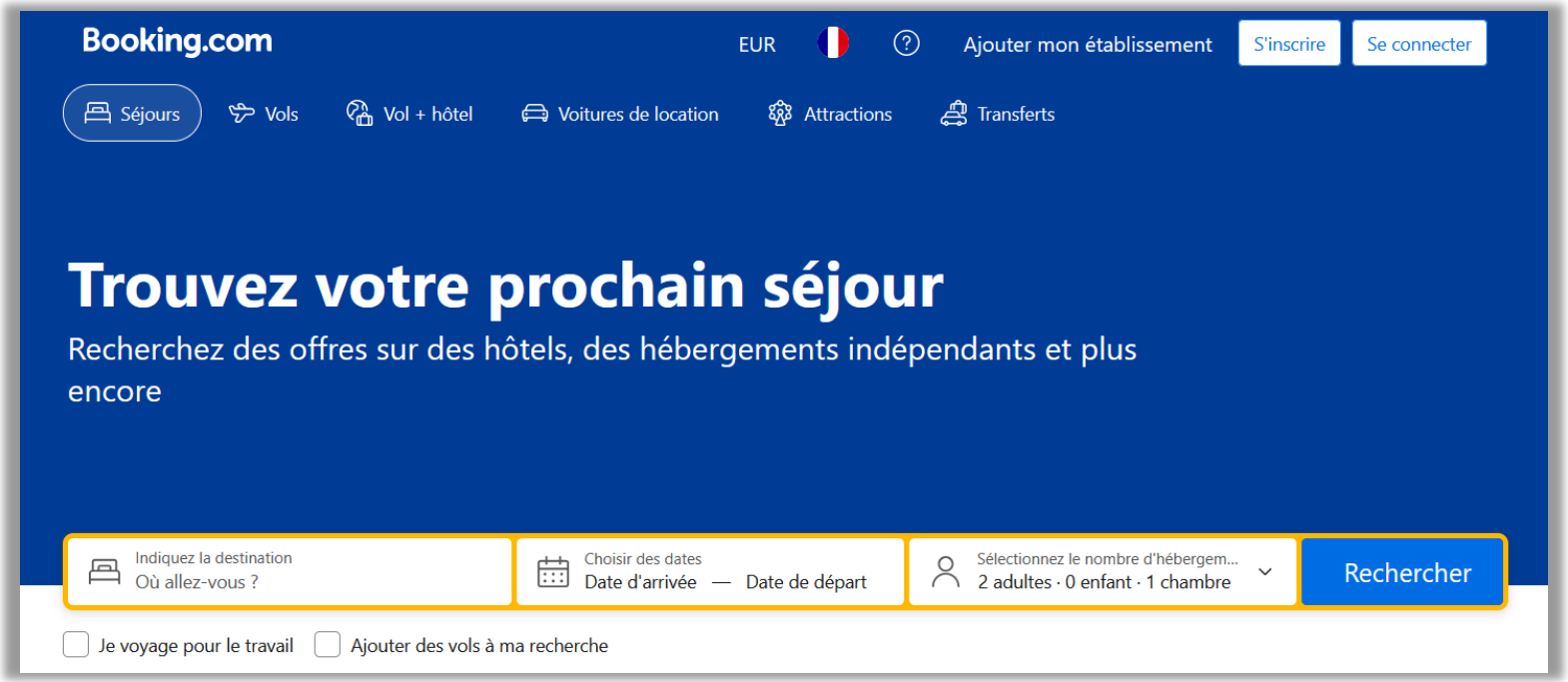
Chiffres clés

- Plus de **9 millions d'annonces actives** dans le monde
- Plus de **5,5 millions d'hôtes**
- Présence dans plus de **220 pays et régions**
- Plus de **2,5 milliards d'arrivées voyageurs cumulées**

Clientèles

✅ Couples
✅ Familles
✅ City-break
✅ Télétravailleurs
✅ Clientèle internationale

BOOKING « RÉSERVATION INSTANTANÉE ET VOLUME »



Booking est historiquement issu du monde hôtelier.

Sa force

- immense visibilité internationale
- réservation immédiate
- forte capacité à générer du volume
- moteur de comparaison ultra performant

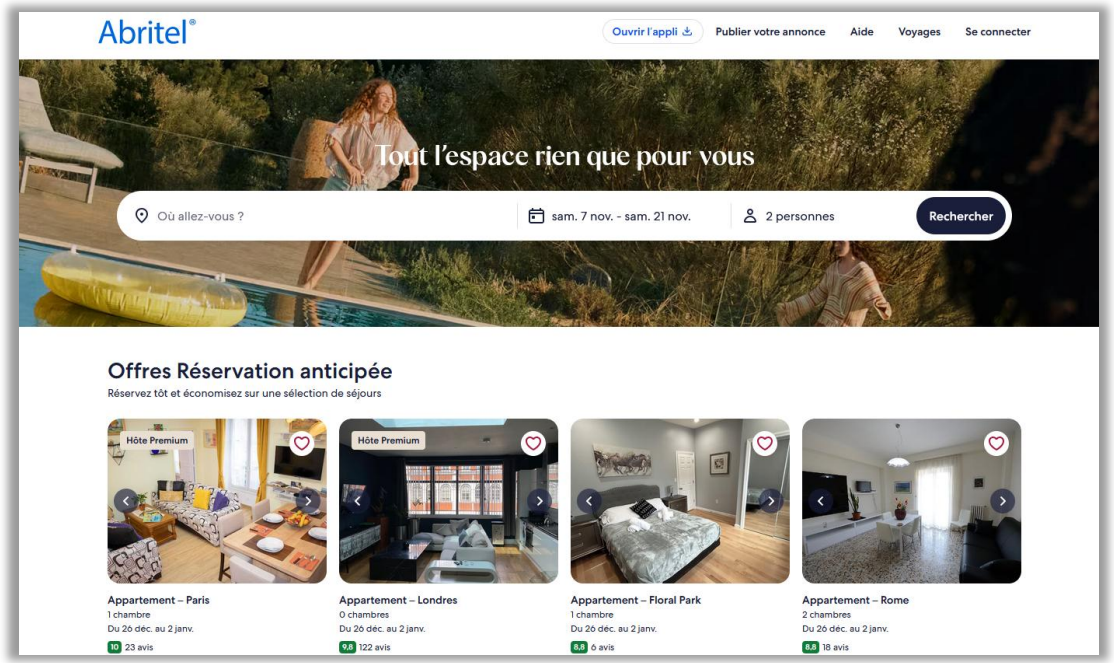
Chiffres clés

- Plus de **31 millions d'annonces**
- Plus de **1,2 milliard de nuitées réservées**
- Plus de **560 millions de visites mensuelles**
- Disponible dans plus de **220 pays et territoires**

Clientèle

- ✅ Internationale
- ✅ Professionnelle
- ✅ Dernière minute
- ✅ Séjours courts
- ✅ Voyageurs très comparateurs

ABRITEL «LE ROYAUME DES VACANCES EN FAMILLE »



Contrairement à Airbnb, la location d'un logement entier constitue le cœur du modèle qui se concentre sur :

- les maisons entières
- les résidences secondaires
- les séjours familiaux
- les longues durées

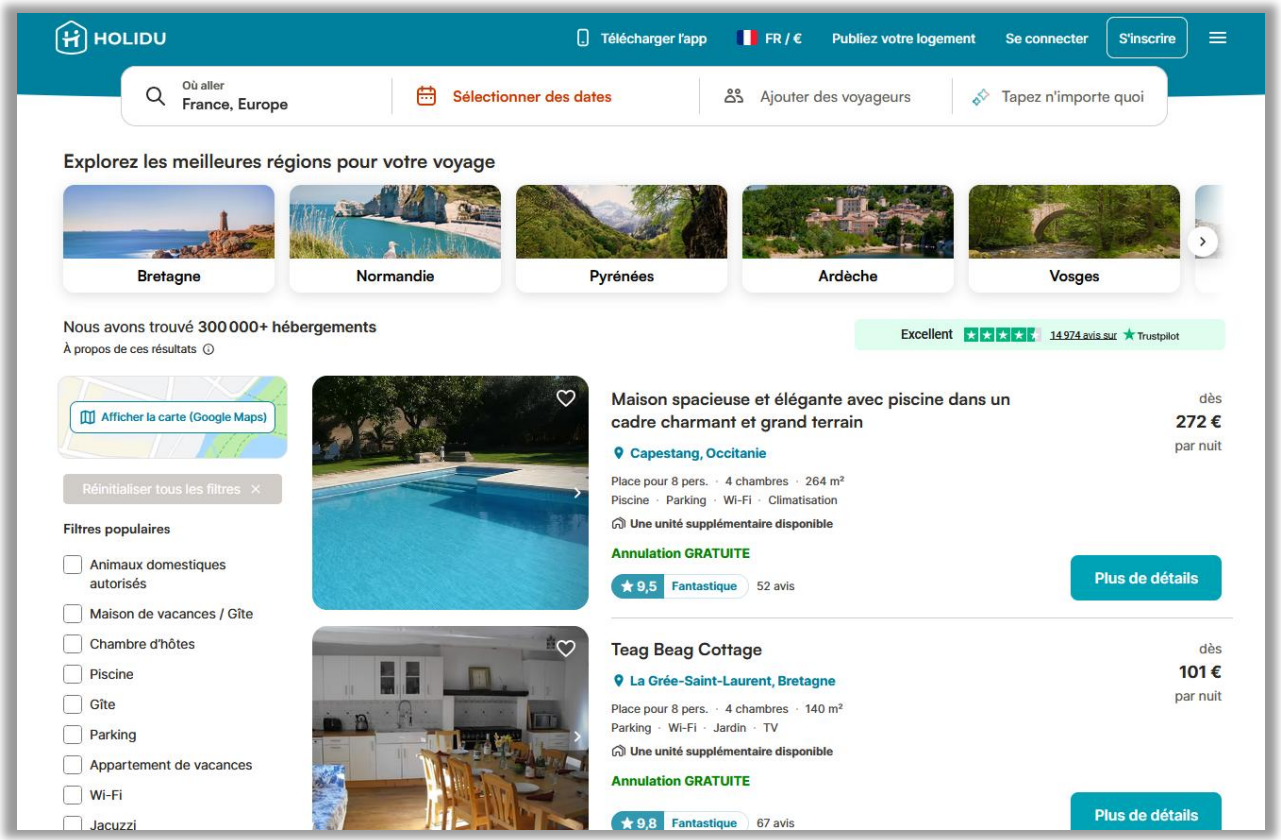
Chiffres clés

- Diffusion via tout l'écosystème Expedia (Expedia, Trivago, partenaires aériens...)
- Fort ancrage sur les marchés : France - États-Unis – Australie - Brésil
- Durée moyenne de séjour supérieure à celle des plateformes hôtelières

Clientèle

✅ Familles
✅ Groupes
✅ Vacances scolaires
✅ Séjours d'une semaine et plus

HOLIDU « LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES PROPRIÉTAIRES »



C'est un acteur très développé en Europe qui aide les propriétaires à être visibles sur plusieurs canaux simultanément

Holidu combine :

- plateforme de réservation
- logiciel de gestion
- diffusion multicanale.

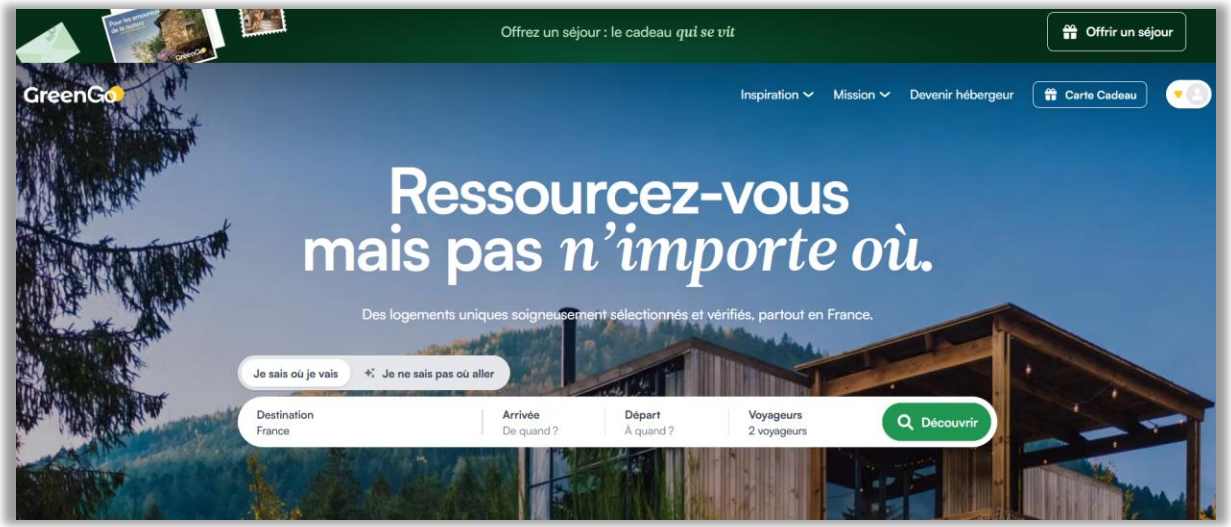
Chiffres clés

- Plus de **100 millions d'utilisateurs par an**
- Plus de **30 000 propriétaires accompagnés**
- Plus de **65 000 hébergements gérés directement**
- Plus de **700 collaborateurs** dans plus de 25 bureaux européens.

Clientèle

✅ Européenne
✅ Familles
✅ Clientèle digitale
✅ Recherche de locations de vacances traditionnelles

GREENGO « LE TOURISME LOCAL ET BAS CARBONE »



GreenGo est une alternative française à Airbnb orientée :

- Tourisme durable
- Consommation locale
- Mobilité douce
- Sélection qualitative d'hébergements (environnement, écoresponsables)

Chiffres clés

- Plus de **15 000 hébergements référencés**
- Plus de **10 000 hébergeurs partenaires**
- Plus de **300 000 utilisateurs**
- Plus de **200 000 nuitées réalisées en 2025**
- Note moyenne voyageurs : **4,8/5**

Clientèle

✅ Français
✅ Écotouristes
✅ CSP+ sensibles à l'environnement
✅ Couples
✅ Familles recherchant l'authenticité

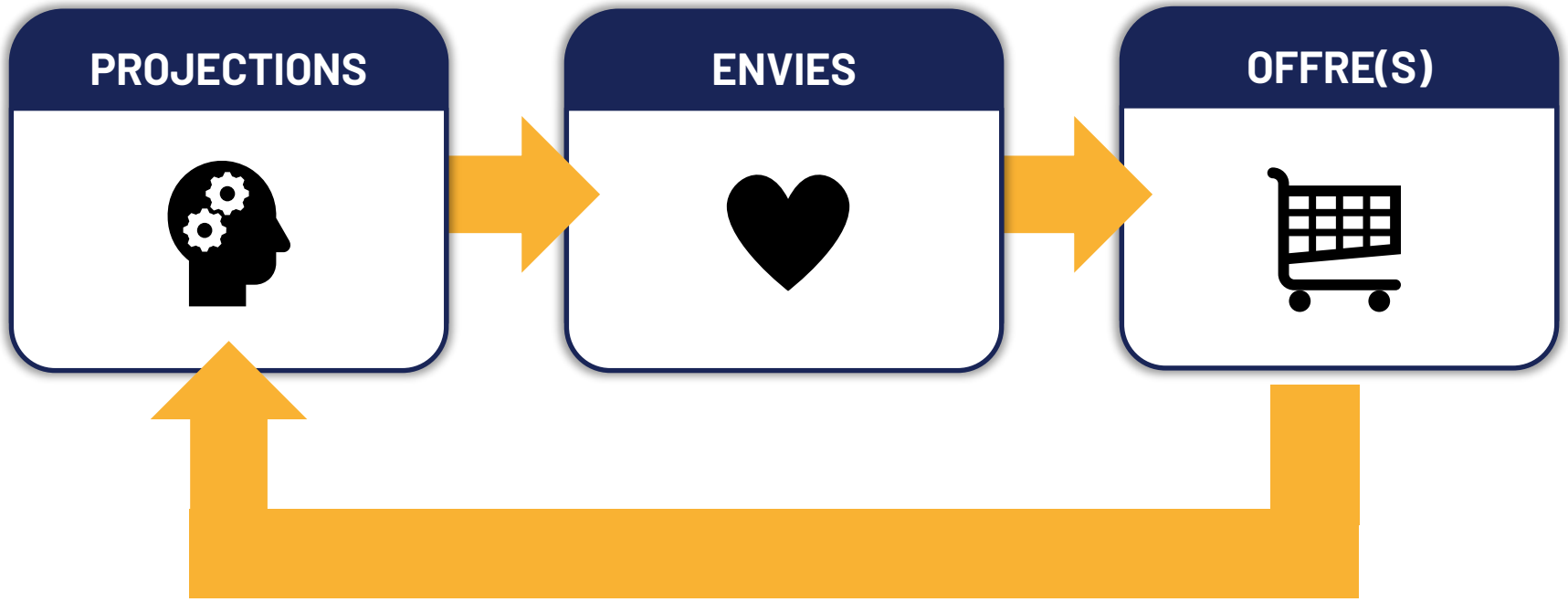


COMMENT CHOISIR LA OU LES PLATEFORMES POUR VOTRE OFFRE ?

REGARD SYNTHÉTIQUE – AIDE AU CHOIX

Critères	Airbnb	Booking	Abritel	Holidu	GreenGo
Positionnement	Expériences et locations de courte durée	Volume et réservation instantanée	Vacances familiales	Distribution multicanale	Tourisme durable
Audience	Mondiale	Mondiale	Internationale	Européenne	Majoritairement française
Taille de l'offre	9 M+ annonces	31 M+ annonces	Plusieurs millions via le réseau Expedia	Millions d'annonces diffusées	15 000+ hébergements
Type de séjour	Court à moyen	Très court à moyen	Moyen à long	Moyen	Moyen
Clientèle dominante	Couples, urbains, internationaux	Grand public, affaires, loisirs	Familles, groupes	Familles européennes	Voyageurs responsables
Sensibilité au prix	Moyenne	Très forte	Moyenne	Moyenne	Plus faible
Fidélisation directe	Moyenne	Faible	Moyenne	Moyenne	Élevée
Niveau de concurrence	Très élevé	Très élevé	Élevé	Moyen	Encore limité
Pertinence pour une chambre d'hôtes	★★★★☆	★★★★★	★★☆☆☆	★★★☆☆	★★★★★
Pertinence pour un gîte/meublé	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★☆	★★★★★

RÉSUMÉ DES BESOINS CLIENTS



LES FRUSTRATIONS, LA NON-CORRESPONDANCE DES PROJECTIONS FREINE LE CLIENT

REGARD SYNTHÉTIQUE – AIDE AU CHOIX

CE QUE LES CLIENTS SCANNENT EN PRIORITÉ

Rang	Airbnb	Booking	Abritel	Holidu	GreenGo
1	Photo principale	Note et avis	Nombre de couchages	Photos	Photos du lieu et de l'environnement
2	Ambiance générale	Prix final	Photos du salon et du jardin	Prix	Engagements écologiques
3	Avis voyageurs	Localisation	Nombre de chambres	Équipements	Atmosphère et authenticité
4	Originalité du logement	Équipements clés	Équipements famille	Avis	Histoire des hôtes
5	Localisation	Conditions d'annulation	Proximité des activités	Localisation	Produits locaux / nature

LES PLATEFORMES EN TRÈS RÉSUMÉ

- **Booking** : champion du volume.
- **Airbnb** : équilibre visibilité / expérience.
- **Abritel** : spécialiste famille et vacances.
- **Holidu** : spécialiste diffusion et performance.
- **GreenGo** : spécialiste tourisme durable et clientèle engagée.

"Sur Airbnb on vend une émotion, sur Booking une solution, sur Abritel un séjour en famille, sur Holidu un bon choix, sur GreenGo des valeurs."

Plateforme	Le voyageur scanne surtout	Ce qu'il achète réellement
Airbnb	Ambiance + photos	Une expérience
Booking	Prix + note + localisation	Une solution pratique
Abritel	Capacité + espace	Des vacances familiales
Holidu	Équipements + rapport qualité/prix	Le meilleur compromis
GreenGo	Valeurs + authenticité	Un séjour responsable

ADAPTEZ VOS ANNONCES AUX SUPPORTS

RASSURER ET METTRE EN SÉCURITÉ LE CLIENT

Plateforme	Ce que recherche le voyageur	Style d'écriture recommandé	Photos à privilégier	Erreur fréquente à éviter
Airbnb	Une expérience et une ambiance	Storytelling, émotion, authenticité	Pièce de vie chaleureuse, détails déco, extérieurs, moments de vie	Description trop technique ou impersonnelle
Booking	Une réservation rapide et rassurante	Factuel, précis, efficace	Chambre, salle de bain, équipements, parking, accès	Manquer d'informations pratiques
Abritel	Des vacances familiales réussies	Confort, espace, convivialité	Salon, cuisine, terrasse, jardin, chambres familiales	Oublier de mettre en avant les capacités d'accueil
Holidu	Une recherche comparative et rationnelle	Équilibre entre inspiration et informations pratiques	Photos professionnelles montrant l'ensemble du logement	Photos incomplètes de certaines pièces
GreenGo	Un séjour responsable et authentique	Valeurs, territoire, engagement environnemental	Nature, jardin, produits locaux, matériaux naturels	Greenwashing ou discours trop marketing

ADAPTEZ VOS ANNONCES AUX SUPPORTS

RASSURER ET METTRE EN SÉCURITÉ LE CLIENT

Plateforme	Ce que recherche le voyageur	Ce que pense le voyageur	Style d'écriture recommandé	Photos à privilégier	Erreur fréquente à éviter
Airbnb	Une expérience et une ambiance	Je me projette sur une émotion	Storytelling, émotion, authenticité	Pièce de vie chaleureuse, détails déco, extérieurs, moments de vie	Description trop technique ou impersonnelle
Booking	Une réservation rapide et rassurante	Je me projette sur une solution	Factuel, précis, efficace	Chambre, salle de bain, équipements, parking, accès	Manquer d'informations pratiques
Abritel	Des vacances familiales réussies	Je me projette sur des vacances ensemble	Confort, espace, convivialité	Salon, cuisine, terrasse, jardin, chambres familiales	Oublier de mettre en avant les capacités d'accueil
Holidu	Une recherche comparative et rationnelle	Je me projette sur le meilleur choix	Équilibre entre inspiration et informations pratiques	Photos professionnelles montrant l'ensemble du logement	Photos incomplètes de certaines pièces
GreenGo	Un séjour responsable et authentique	Je me projette sur des valeurs	Valeurs, territoire, engagement environnemental	Nature, jardin, produits locaux, matériaux naturels	Greenwashing ou discours trop marketing

ADAPTEZ VOS ANNONCES AUX SUPPORTS

RASSURER ET METTRE EN SÉCURITÉ LE CLIENT

AIRBNB - "Réveillez-vous face à la campagne, profitez d'un petit-déjeuner en terrasse puis partez à la découverte des sites mémoriels et des chemins de randonnée du territoire.«

BOOKING - "Appartement de 55 m² comprenant une chambre, une cuisine équipée, Wi-Fi gratuit, parking privé et terrasse. Situé à 10 minutes de la gare."

ABRITEL - "Idéal pour réunir trois générations, le gîte dispose de quatre chambres, d'un vaste séjour et d'un jardin entièrement clôturé.«

HOLIDU - « Maison de vacances avec jardin, Wi-Fi et parking » - Structure très efficace : Le bien - équipements - emplacement – services

GREENGO - "Notre hébergement est alimenté en électricité verte. Le jardin est cultivé sans produits phytosanitaires et nous privilégions les producteurs locaux pour l'accueil de nos visiteurs."

VISITES
PRIVÉES
PARTENAIRES

SOUTIEN
VISIBILITÉ
PRINT ET WEB

OUTILS
DÉVELOPPEMENT
À DISPOSITION

ACCOMPAGEMENT
TAXE DE SÉJOUR
POUR PLUS DE SÉRÉNITÉ

OLIVIER DUHAMEL
CHARGÉ DE MARKETING ET DES PARTENARIATS / RÉFÉRENT TAXE DE SÉJOUR
03 21 67 66 60 – 06 32 03 75 32
OLIVIER.DUHAMEL@TOURISME-LENS.FR

HTTPS://TOURISME-LENS.FR/ESPACE-PARTENAIRES/

À BIENTÔT