

DoYield x Auctores

Vendre au-delà du complet sans subir les annulations

Pour un hôtel 4 étoiles d'une trentaine de chambres dans le 17^e arrondissement de Paris, l'équipe revenue management de DoYield utilise Auctores pour anticiper les annulations et ouvrir des chambres supplémentaires à la vente.

ÉTÉ 2026 · SÉJOURS AVEC DÉPART DU 1^{ER} JUIN AU 31 AOÛT

177

séjours vendus alors que leur catégorie de chambre affichait déjà complet

116 869 €

de chiffre d'affaires TTC réalisés sur ces séjours

0

relogement lié au surbooking sur la période

Le contexte

DoYield, référence française du revenue management et du marketing hôtelier, accompagne plus de 200 hôtels. Parmi eux, un hôtel 4 étoiles d'une trentaine de chambres dans le 17^e arrondissement de Paris, dont l'équipe pilote le revenue management au quotidien. Auctores est connecté au PMS de l'hôtel, Apaleo, depuis début 2026.

Le défi

Une réservation confirmée n'est pas encore une chambre occupée. Si l'hôtel ferme la vente sur la base de toutes ses réservations, celles qui s'annulent ensuite laissent des chambres à revendre au dernier moment, souvent moins cher, ou qui restent vides. Dans un hôtel de cette taille, chaque annulation tardive compte, et compléter l'hôtel au jour J mobilise l'équipe.

“ Auctores nous aide à ajuster nos overbookings au quotidien en analysant nos historiques et les comportements d'annulation. On peut ainsi prendre plus de réservations en amont, à des tarifs plus élevés, plutôt que de subir les annulations de dernière minute. Depuis que nous utilisons l'outil, nous avons pu générer du chiffre d'affaires supplémentaire sans avoir à gérer de véritables situations d'overbooking. Cela nous permet d'avoir moins de travail au jour J pour compléter grâce à un remplissage mieux maîtrisé en amont.

Jade Brixy Responsable Revenue Manager, DoYield

COMMENT ÇA MARCHE

Prévoir les annulations pour vendre au bon niveau

01

Prédire

Auctores analyse l'historique de réservations et d'annulations de l'hôtel pour estimer le risque d'annulation de chaque réservation.

02

Calculer

Il en déduit l'occupation réellement attendue, par date et par catégorie de chambre, puis le niveau de surbooking adapté à la stratégie de l'hôtel.

03

Ajuster

Chaque jour, Auctores met à jour les disponibilités supplémentaires directement dans Apaleo, dans les limites fixées par DoYield, qui garde la main sur la stratégie.

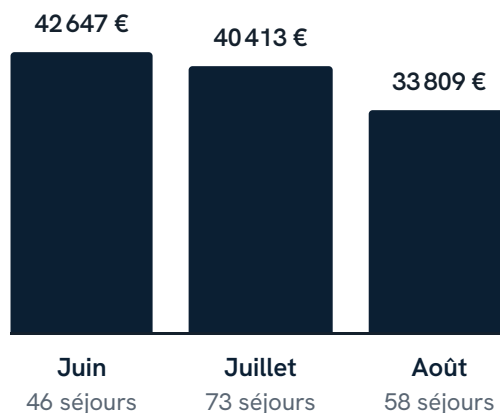
LES RÉSULTATS

Été 2026 : 177 séjours vendus au-delà du complet

Sur les séjours terminés entre le 1^{er} juin et le 31 août 2026, 177 réservations ont été prises alors que leur catégorie de chambre était déjà complète sur au moins une nuit. Sans surbooking, elles n'auraient pas pu être acceptées dans leur catégorie. Ces séjours représentent 566 nuits et 116 869 € de chiffre d'affaires TTC.

Ces chambres ont été vendues en amont, et non revendues au dernier moment après une annulation : c'est ce qui permet, comme le souligne l'équipe de DoYield, de vendre à de meilleurs tarifs et d'alléger le travail au jour J.

Chiffre d'affaires TTC par mois de départ
Séjours vendus au-delà du complet



Méthode

Séjours avec départ entre le 1^{er} juin et le 31 août 2026, au statut « départ effectué » dans le PMS (vérification du 19 septembre 2026). Une réservation est comptée lorsqu'elle a été prise alors que sa catégorie de chambre était déjà complète sur au moins une nuit du séjour ; le montant retenu est le total TTC du séjour. Les réservations annulées sont exclues. Résultats propres à cet hôtel : chaque établissement est différent.

Et pour votre hôtel ?

Auctores estime le potentiel de votre établissement à partir de son historique d'annulations.

[auctores.ai](#)

Hôtel accompagné par DoYield ?
Parlez-en à votre revenue manager.