ÉTUDE DE CAS · RIAD TIMIJA, MÉDINA DE MARRAKECH

Ce que nous avons apporté à un riad de six chambres, en onze semaines.

Nous avons réécrit les annonces, refait les photos, branché quatre canaux, relevé puis automatisé les prix, installé une IA qui répond aux voyageurs et lancé un site de réservation directe. Voici ce que nous avons construit, et ce que les chiffres en disent.



+91 %

de revenu en septembre

par rapport à septembre 2025, avec 94 nuitées contre 50

×2

sur le prix moyen par nuit

entre les séjours de juillet et ceux d'octobre. Le marché : +23 %

9,7/10

sur 125 avis voyageurs

moyenne des établissements de la zone : 8,7

Source : extranet Booking.com du riad, données relevées les 3 et 4 octobre 2026. Les montants en euros ne sont pas communiqués.

LA MISSION

Notre mission : construire le système autour d'un lieu qui plaît déjà.

Le Riad Timija est une maison de 6 chambres avec piscine, au cœur de la médina de Marrakech. Les voyageurs l'adorent : la note parle d'elle-même. Notre mission, démarrée le 20 juillet 2026, n'était donc pas de changer le lieu, mais de bâtir tout ce qui l'entoure pour qu'il se vende mieux, sur plus de canaux, avec moins de travail manuel.

LES SEPT CHANTIERS QUE NOUS AVONS MENÉS EN ONZE SEMAINES

1 **Annonces réécrites**

Nous avons repris titres et descriptions chambre par chambre, sur Airbnb et Booking.com, pour dire en une ligne ce que le voyageur cherche.

2 **Nouvelles photos**

Nous avons refait les images du riad, de la piscine et des chambres, pour donner envie dès la première vignette.

3 **Quatre canaux, un seul calendrier**

Nous avons relié Airbnb, Booking.com, Vrbo (créé pour l'occasion) et Google Vacation Rentals à un seul gestionnaire de canaux.

4 **Prix relevés, puis automatiques**

Nous avons relevé le prix plancher début août, puis confié les prix à un outil de tarification dynamique : ils suivent la demande, dans une fourchette par chambre.

5 **IA de messagerie**

Nous avons installé une messagerie unique avec IA : des réponses automatiques et une équipe sur place prévenue à temps.

6 **Site de réservation directe**

Nous avons créé riadtimija.com, avec disponibilités en temps réel, paiement en ligne et contact WhatsApp.

7 **Kit d'arrivée et outil de gestion**

Nous avons développé un guide d'arrivée en 5 langues pour les voyageurs, et une plateforme interne pour suivre réservations et dépenses.

→ **Le principe**

Chaque brique est branchée sur les autres. Une réservation prise sur n'importe quel canal met à jour le calendrier, déclenche le message de bienvenue et prépare le ménage.

LES OUTILS BRANCHÉS ENSEMBLE

Gestionnaire de canaux · Tarification dynamique · Messagerie avec IA · Airbnb · Booking.com · Vrbo · Google Vacation Rentals · Site riadtimija.com · Guide d'arrivée en ligne · Plateforme d'exploitation

LES RÉSULTATS

Plus de nuits vendues, sans brader les prix.

Du 20 juillet au 3 octobre 2026, le riad a enregistré 303 nuitées sur Booking.com, contre 185 sur les mêmes dates un an plus tôt. Le prix moyen par nuit n'a pas bougé : la hausse vient du volume, pas de remises.

+64 %
Nuitées réservées
303 contre 185

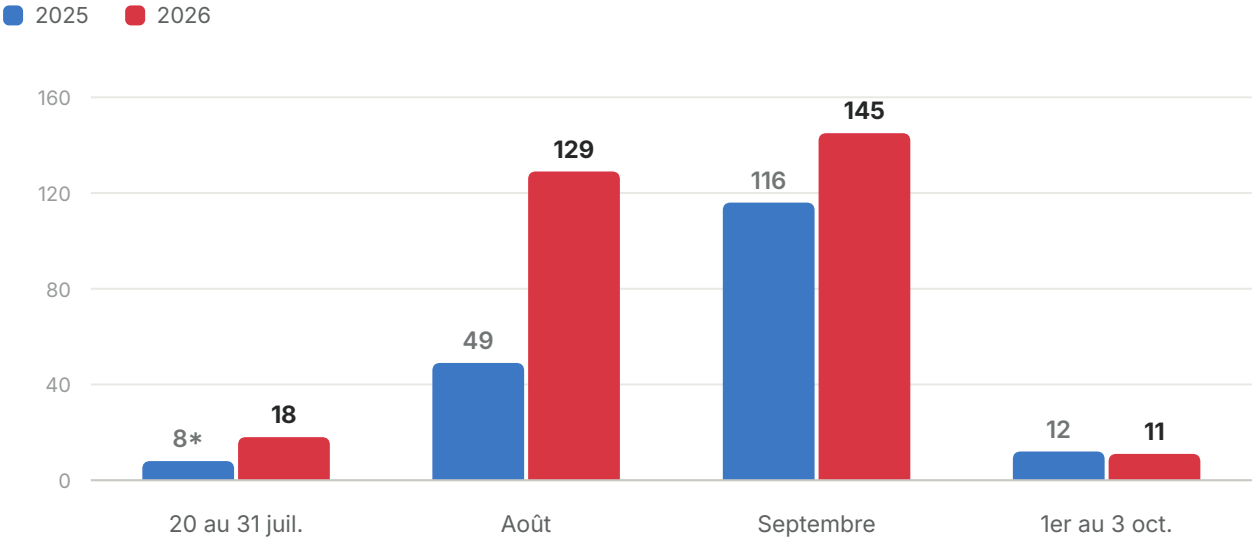
+65 %
Revenu réservé
même période 2025

+0,6 %
Prix moyen par nuit
stable sur un an

+95 %
Carnet de réservations
150 nuitées à venir, contre 77 à la même date en 2025

Nuitées réservées, par mois de réservation

Booking.com, toutes chambres confondues



Septembre 2026 contre septembre 2025

94 nuitées séjournées contre 50, soit **+88 %**. Le revenu du mois progresse de **+91 %**, avec un prix moyen légèrement supérieur (+2 %).

Octobre, déjà devant

Au 4 octobre, 77 nuitées sont déjà réservées pour le mois, contre 68 sur tout octobre 2025 : **+13 %** de nuitées et **+7 %** de revenu, alors qu'il reste 27 jours à vendre.

Le riad a démarré sur Booking.com à l'été 2025, ce qui amplifie l'écart de juillet et d'août. Septembre est le premier mois pleinement comparable. * Juillet 2025 : valeur déduite du total affiché par Booking.com (185 nuitées). Séjours effectués du 20 juillet au 3 octobre : 160 nuitées contre 68 (+135 %).

LA STRATÉGIE DE PRIX

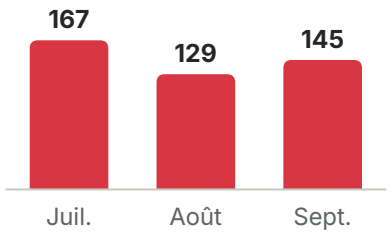
Moins de nuits bradées, autant de revenu.

En juillet, le riad se remplissait vite, mais à des prix bas. Début août, nous avons environ doublé le prix plancher, puis laissé la tarification dynamique prendre le relais. En août, le riad a vendu moins de nuits pour le même revenu. En septembre, il a vendu plus cher et encaissé davantage.

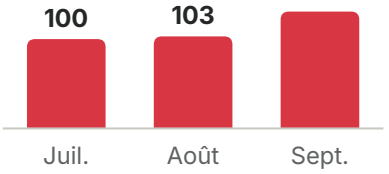
Réservations prises chaque mois sur Booking.com

Par date de réservation, toutes chambres confondues

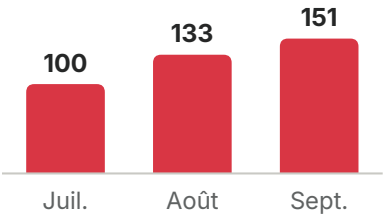
Nuitées réservées
en nombre de nuits



Revenu réservé
juillet = base 100



Prix moyen par nuit
juillet = base 100



+3 %

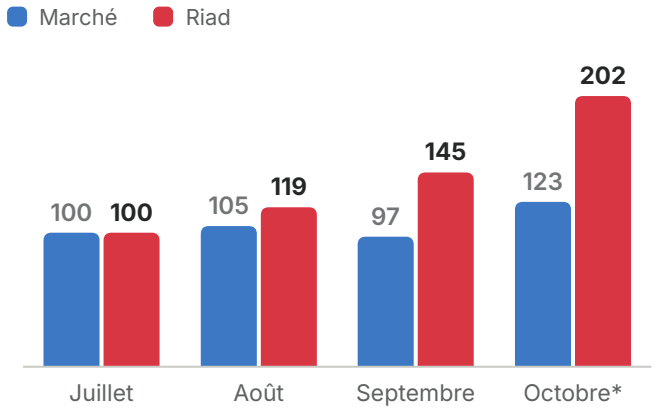
Août contre juillet : même revenu

avec 23 % de nuitées en moins et un prix moyen en hausse de 33 %. Moins d'arrivées, moins de ménages, autant d'argent.

+31 %

Septembre contre juillet : plus de revenu

avec un prix moyen en hausse de 51 % et seulement 13 % de nuitées en moins.



Le prix moyen par nuit a doublé entre juillet et octobre

Prix moyen des nuits séjournées, base 100 en juillet. Sur la même période, la moyenne du marché de Marrakech n'a progressé que de 23 %. Le riad est passé de 37 % sous le prix du marché à 4 % au-dessus.

Pourquoi ça tient : un prix plus haut ne tient que si la demande suit. C'est le rôle du reste du système : de meilleures annonces, plus de canaux et un calendrier unique.

Source : Sales statistics de l'extranet Booking.com, relevé le 4 octobre 2026. Les indices sont calculés à partir des montants réels, non publiés. * Octobre : séjours déjà réservés au 4 octobre. Marché : moyenne des hébergements de Marrakech sur Booking.com.

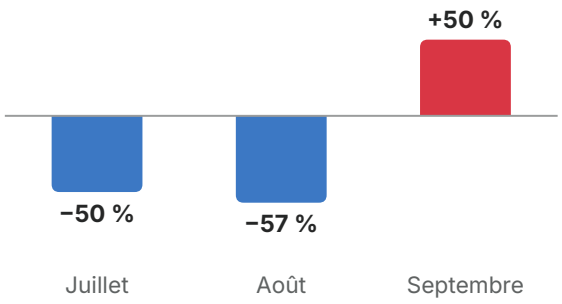
FACE AU MARCHÉ

En septembre, le marché ralentit. Le riad accélère.

Booking.com compare chaque établissement à la moyenne des 9 960 hébergements de Marrakech. En juillet et en août, le riad encaissait deux fois moins que cette moyenne. En septembre, il encaisse moitié plus.

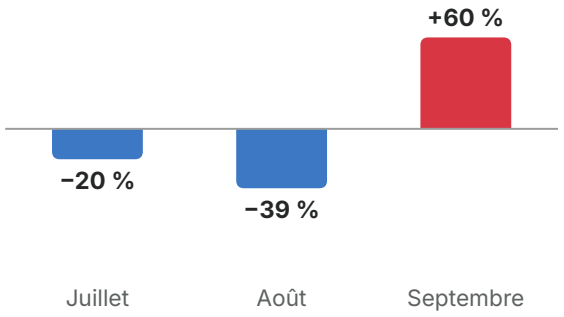
Revenu des séjours

Écart avec la moyenne du marché



Nuitées séjournées

Écart avec la moyenne du marché



en dessous de la moyenne du marché au-dessus

Top 7 %

du marché en revenu

632e sur 9 960 hébergements en septembre

×3

Revenu d'août à septembre

pendant que la moyenne du marché recule de 11 %

+85 %

Réservations de septembre

revenu réservé par rapport au marché, avec 68 % de nuitées en plus et un prix 10 % plus élevé

Ce que ça veut dire

Septembre n'a pas été un bon mois pour Marrakech : le revenu moyen par hébergement a baissé par rapport à août. Le riad a fait l'inverse, en vendant plus de nuits et plus cher qu'en été. La saison seule n'explique donc pas cette hausse : elle coïncide avec la mise en place du système.

Source : Sales statistics de l'extranet Booking.com, comparaison « Market », relevé le 4 octobre 2026. La moyenne du marché regroupe tous les types d'hébergements de Marrakech présents sur Booking.com.

LA QUALITÉ TIENT PENDANT QUE LE VOLUME MONTE

9,7 sur 10, et ça ne bouge pas.

Vendre plus de nuits ne sert à rien si l'expérience se dégrade. Sur la période, 19 nouveaux avis ont été publiés sur Booking.com : 14 sont des 10 sur 10, et la moyenne de ces 19 avis est de 9,6.

9,7
Note globale
125 avis, zone : 8,7

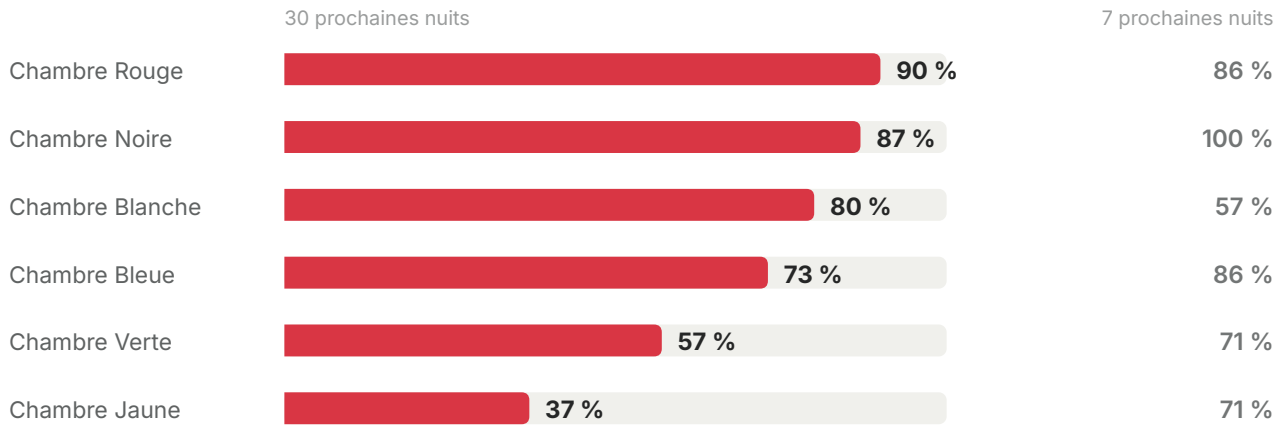
9,9
Personnel
la meilleure sous-note

9,7
Propreté
qualité-prix : 9,6

96 %
Score de la page
photos, textes, équipements. Zone : 94 %

Occupation à venir, chambre par chambre

Taux d'occupation relevé le 3 octobre 2026 dans l'outil de tarification, tous canaux confondus



Ce que ça montre

Quatre chambres sur six sont déjà remplies à plus de 70 % pour le mois à venir. En moyenne, le riad est occupé à 71 % sur les 30 prochaines nuits et à 79 % sur les 7 prochaines.

Ce qui reste à faire

La Chambre Jaune est la dernière annonce mise en ligne : elle n'a pas encore d'historique ni d'avis, et son mois à venir est à 37 %. C'est la prochaine priorité.

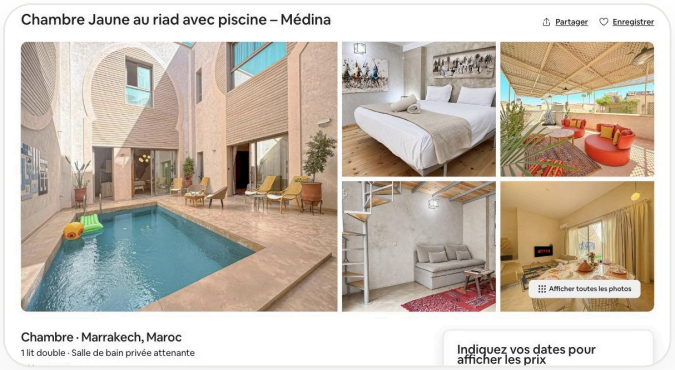
Sources : Guest reviews et Ranking dashboard de l'extranet Booking.com, outil de tarification du riad. Moyennes d'occupation : moyenne simple des six chambres.

LES PREUVES, 1 SUR 3

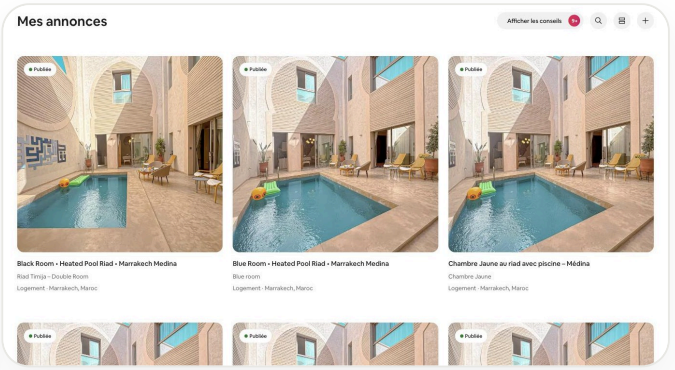
Des annonces qui donnent envie, partout où l'on cherche.

1 Annonces réécrites et nouvelles photos

Nous avons publié six annonces sur Airbnb, une par chambre. Chaque titre annonce la chambre, la piscine et la médina. Nous avons refait les descriptions et les photos.



Annonce publique Airbnb de la Chambre Jaune

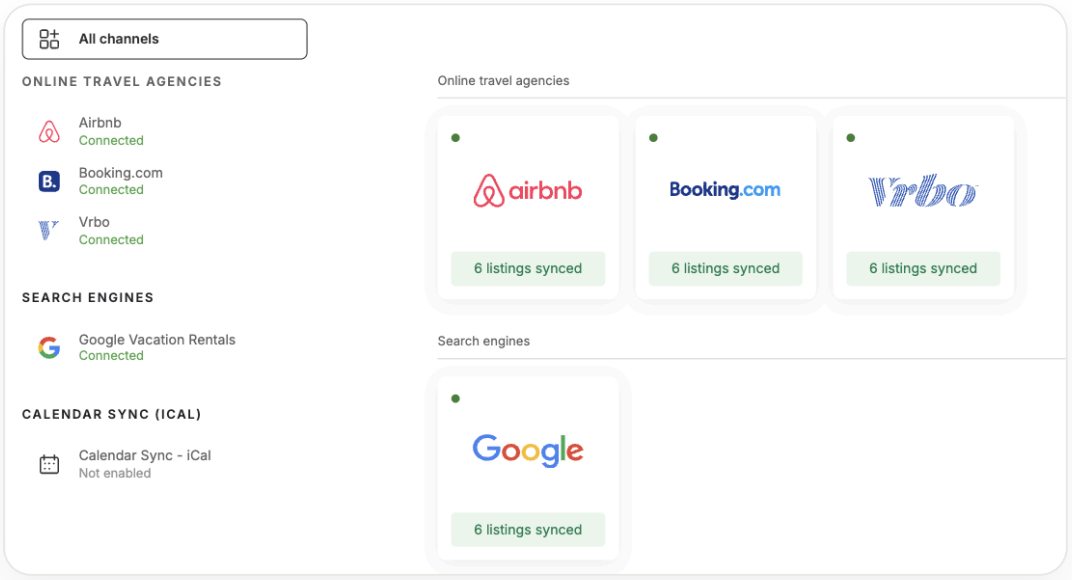


Compte hôte Airbnb : annonces publiées

2 Quatre canaux synchronisés

Nous diffusons les six chambres sur Airbnb, Booking.com, Vrbo et Google Vacation Rentals depuis un seul outil. Un calendrier unique : une réservation prise sur un canal ferme les dates sur tous les autres.

4 canaux connectés **6 annonces synchronisées par canal** **Vrbo ouvert pour l'occasion**



Gestionnaire de canaux du riad

LES PREUVES, 2 SUR 3

Des réponses et des réservations qui tournent toutes seules.

3 Des réponses qui partent toutes seules

Toutes les plateformes arrivent dans une seule messagerie. L'assistant répond aux questions courantes dans la langue du voyageur, et les messages de bienvenue, de rappel et de confirmation partent automatiquement. Pendant ce temps, personne n'a besoin de surveiller son téléphone.

2 min

pour répondre à un voyageur avec l'IA

délai médian, jamais plus de 4 minutes. À la main : 30 minutes en médiane, et près d'une fois sur deux plus d'une heure

10 à 21 h

de travail évité en onze semaines

estimation : 5 à 10 minutes par message traité à la main (voir, ouvrir, lire, rédiger, traduire, envoyer)

224

messages envoyés aux voyageurs

du 20 juillet au 3 octobre, en réponse à 173 messages reçus

126

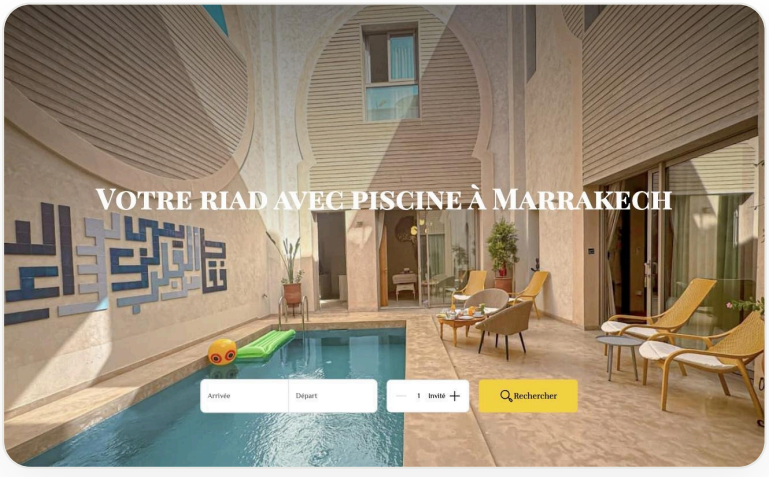
partis sans intervention

45 réponses écrites par l'IA et 81 messages automatiques, soit plus d'un message sur deux

4 Un site de réservation directe

Le site que nous avons créé, riadtimija.com, affiche les disponibilités en temps réel et encaisse en ligne, sans commission de plateforme. Le nom de domaine du riad a été rebranché sur le nouveau site le 24 septembre 2026.

Réservation instantanée · Paiement en ligne · Contact WhatsApp



Page d'accueil de riadtimija.com

LES PREUVES, 3 SUR 3

L'expérience sur place et la gestion, sur mesure.

5 Le kit d'arrivée

Nous avons conçu un guide en ligne que le voyageur ouvre sur son téléphone : Wi-Fi en un geste, itinéraire jusqu'à la porte, horaires, carte du restaurant et adresses autour du riad. Moins de questions répétées, une arrivée plus fluide.

5 langues : français, anglais, arabe, espagnol, allemand

Itinéraires Google Maps



Guide d'arrivée du Riad Timija

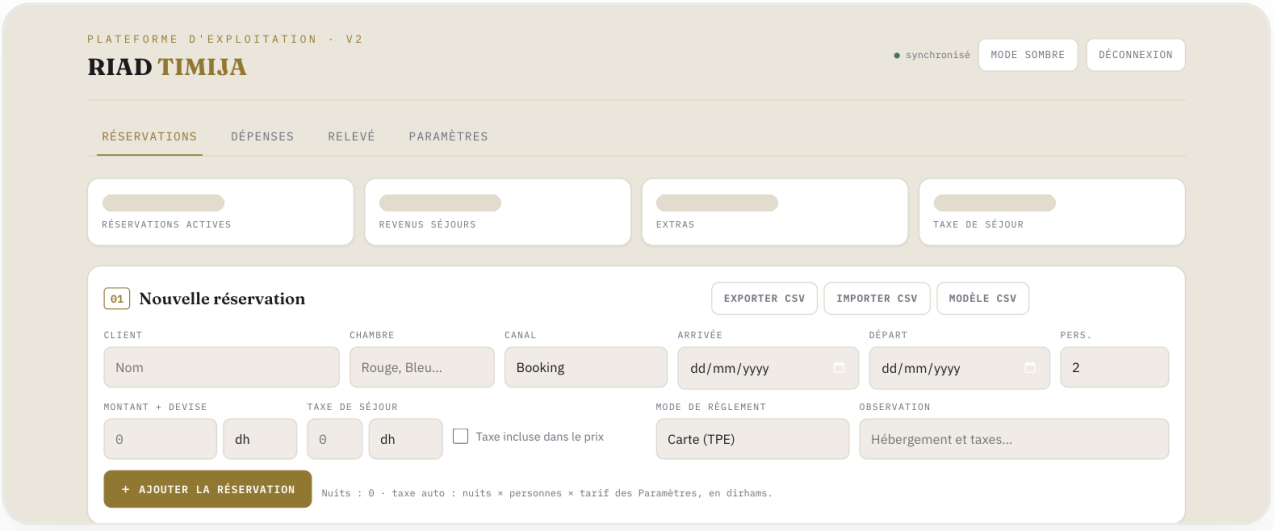
6 Une plateforme d'exploitation sur mesure

Un outil interne que nous avons développé pour le riad : réservations, dépenses et relevé au même endroit, import direct des réservations, calcul automatique de la taxe de séjour, export CSV.

Réservations, dépenses, relevé

Import des réservations

Dirhams et euros



Plateforme d'exploitation du riad. Montants masqués par confidentialité.

AUTRE MISSION

Une villa et un appartement, remplis en plein été.

Début juillet 2026, nous avons repris deux annonces Airbnb à Marrakech : une villa avec piscine privée et un appartement dans le quartier de l'Hivernage. En un mois, les deux calendriers d'août se sont remplis.

12

réservations confirmées

entre le 8 juillet et le 4 septembre, soit huit semaines

65

nuitées réservées

33 pour la villa, 32 pour l'appartement

77 %

d'occupation en août

pour la villa (24 nuits sur 31). Appartement : 61 %

Août 2026, nuit par nuit

Chaque case est une nuit du mois

réservée libre

Villa avec piscine privée · 24 nuits sur 31

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
libre	libre	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	libre	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	libre	libre	libre	libre	réservée	réservée	réservée	réservée

Appartement à l'Hivernage · 19 nuits sur 31

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
réservée	libre	libre	libre	libre	libre	libre	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	libre	libre	libre	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	réservée	libre	libre	libre

Ce que nous avons fait

Reprise des deux annonces, photos de l'appartement, réponses aux voyageurs et gestion des demandes de réservation, jusqu'à l'arrivée.

Comment lire ces chiffres

Toutes les nuits d'août ont été réservées entre le 8 juillet et le 8 août. Deux réservations annulées par les voyageurs ne sont pas comptées. La mission s'est arrêtée début septembre.

Source : confirmations de réservation Airbnb reçues par e-mail. Les montants et les noms des biens ne sont pas publiés.

CE QUE CETTE ÉTUDE DE CAS MONTRE

Un bon lieu ne suffit pas. Il lui faut un système.

Ce riad avait déjà la qualité. En onze semaines, nous lui avons apporté la visibilité, les prix justes et l'organisation qui vont avec. C'est exactement ce que nous mettons en place, chez Casteliyo, pour les propriétaires de riads, de villas et d'appartements.

Optimisation des annonces
Titres, descriptions et photos repensés pour Airbnb, Booking.com et Vrbo.

Tarification dynamique
Des prix qui montent et descendent automatiquement selon la demande.

Réponses automatiques par IA
Les voyageurs obtiennent une réponse, même quand vous dormez.

Une seule messagerie
Toutes les plateformes centralisées dans une boîte unique.

Site de réservation directe
Votre propre site, vos propres clients, sans commission.

Outils sur mesure
Guide d'arrivée, tableaux de suivi, tout ce qui fait gagner du temps.

Votre bien mérite le même traitement.

Hamza El Oumrani, fondateur de Casteliyo, Marrakech.

casteliyo.com →

MÉTHODE ET SOURCES

Tous les chiffres ont été relevés les 3 et 4 octobre 2026 dans les outils du riad : extranet Booking.com (Sales statistics, Analytics dashboard, Guest reviews, Ranking dashboard), outil de tarification, gestionnaire de canaux et messagerie. Période étudiée : du 20 juillet au 3 octobre 2026. Les évolutions de réservations, de revenu et de prix portent sur Booking.com, seul canal disposant d'un historique sur un an ; les annonces Airbnb et Vrbo sont en ligne depuis peu. La comparaison au marché est celle que Booking.com calcule sur l'ensemble des hébergements de Marrakech. Les messages ont été comptés conversation par conversation dans la messagerie du riad ; le temps gagné est une estimation, calculée sur 5 à 10 minutes par message automatisé ; les délais de réponse sont mesurés sur les 40 conversations les plus récentes. Les chiffres de la villa et de l'appartement viennent des confirmations de réservation Airbnb. Les montants en euros ne sont pas publiés, par confidentialité envers le propriétaire. Les résultats dépendent du bien, de la saison et du marché : ils ne constituent pas une promesse.