

Numérique

# Quand les tarifs appliqués aux grossistes deviennent publics.

Depuis plusieurs années, des tarifs de grossistes se retrouvent disponibles au grand public sur les plateformes de réservation hôtelières. Depuis le 8 juillet 2021 la pratique est reprise par Booking.com en France (cela est déjà le cas dans de nombreux autres pays) qui s'est associé à HotelBeds.

Le GNI vous dit ce que vous pouvez faire !

## Le contexte

De nombreux hôteliers travaillent avec des grossistes en leur attribuant des tarifs clairement plus bas (FIT) que les tarifs grand public, notamment pour lisser la commission prise par les intermédiaires. Le tarif est négocié pour un volume de vente correspondant à ce seul partenaire, pour cibler une clientèle précise.

Toutefois il est de plus en plus fréquent de voir ces tarifs publiés directement sur les plateformes de réservation grand public. En effet, les plateformes qui estiment manquer de disponibilités de la part d'hôtels ou qui estiment que la disparité tarifaire leur est trop néfaste, peuvent techniquement aller récupérer les tarifs et disponibilités des grossistes. Jusqu'à présent, il s'agissait avant tout de la plateforme Expedia. Depuis le 8 juillet 2021, Booking.com ouvre également cette revente avec un partenariat avec Hotel Beds.

## Les problèmes

Les problèmes sont multiples :

- 1) Les tarifs grossistes négociés se retrouvent disponibles pour le grand public, galvaudant le volume et surtout le type de clientèle visée.
- 2) Le tarif affiché au consommateur ne correspond à rien dans les logiciels hôteliers. En effet, il ne s'agit ni du tarif fourni à l'OTA, ni de celui négocié avec le grossiste puisqu'il a été par la suite rediscuté entre le grossiste et l'OTA.
- 3) La liberté de l'entrepreneur hôtelier de fixer ses prix à ses mandataires, prévue à l'Article 133 de la Loi N°2015-990 du 6 août 2015, est fortement remise en question.

## Que faire ?

Pour s'en prémunir, le GNI invite les hôteliers à envisager plusieurs types d'actions :

- Jouer sur la différenciation tarifaire entre les distributeurs ;
- Négocier avec chaque grossiste, dont HotelBeds, pour obtenir une clause d'interdiction de revente à une plateforme numérique grand public. En l'absence d'une telle clause, prévoir un tarif plus élevé ou une volumétrie plus faible.
- Supprimer le tarif FIT pour ne passer qu'en tarif dynamique distributeur (BAR Dis)



Le GNI va se rapprocher d'HotelBeds pour ouvrir des discussions sur les contrats.

Contact : [v.martens@gni-hcr.fr](mailto:v.martens@gni-hcr.fr)