

Les hôteliers s'attaquent aux sites de réservation en ligne

<http://www.lefigaro.fr/conso/2013/07/01/05007-20130701ARTFIG00613-les-hoteliers-s-attaquent-aux-sites-de-reservation-en-ligne.php>

○ Par [Jean-Bernard Litzler](#)

Les hôtels qui louent une part grandissante de leurs chambres via des centrales de réservations se plaignent des conditions qui leur sont imposées. Photo H. Bamberger / Le Figaro Magazine

Le syndicat hôtelier Umih saisit l'Autorité de la concurrence en espérant faire condamner pour pratiques anticoncurrentielles les sites de réservation Booking, Expedia et HRS.

C'est ce mardi matin que le syndicat Umih (Union des métiers et industries de l'hôtellerie) saisit l'Autorité de la concurrence, pour qu'elle se penche sur les pratiques des trois géants de la réservation sur Internet: [Booking](#)¹, [Expedia](#)² et [HRS](#)³. Selon l'organisation professionnelle, ces sites Internet ont pris une telle importance que les clauses qu'ils imposent dans leurs contrats faussent la concurrence.

Les hôteliers ont particulièrement dans le collimateur les clauses de parité tarifaire et de parité des disponibilités. Ces éléments obligent en effet les hôteliers ne n'accorder à personne un prix inférieur à celui proposé sur Internet, même lorsqu'ils louent leur chambre directement au client. Certains hôteliers en profitent pour surclasser les clients qui s'adressent à eux directement ou leur offrir des clauses d'annulation plus souples mais ce n'est pas autorisé par tous les sites Internet. Quant à la parité des disponibilités, elle oblige l'hôtelier à proposer à la plateforme de réservation au moins autant de chambres et prestations que celles proposées sur les autres canaux de distribution.

Dans bien des cas, ces plateformes de réservation en ligne représentent plus de 30 % des réservations d'un établissements et prélèvent sur les prix réduits une commission de 17 à 25 %. «Les hôteliers risquent de perdre leur maîtrise commerciale, souligne Laurent Duc, président de l'Umih Hôtellerie, et parfois c'est leur équilibre économique qui est menacé par ces pratiques.» Dans ces conditions l'Umih espère faire condamner ces clauses qui sont actuellement attaquées chez d'autres régulateurs européens de la concurrence (en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Suisse notamment).

A terme, l'idée serait de mobiliser consommateurs et professionnels sur le sujet. Les professionnels pourraient notamment se regrouper comme ils le font à Nantes autour de l'initiative [Fairbooking](#)⁴. Cette association rassemble plusieurs professionnels de la ville offre avantages et réductions en contournant les fameux géants du Net par un système de carte de fidélité. L'Umih suggère également aux hôteliers de se fédérer par ville pour peser plus lourd

dans les négociations face à Booking ou Expedia. Aux Etats-Unis, où la profession est bien plus concentrée qu'en France, les commissions versées aux sites Internet sont bien plus faibles: de 8 à 12 % en moyenne. Quant aux consommateurs, les hôteliers aimeraient les inciter à réserver plus souvent leur chambre en direct. Encore faudra-t-il pour cela qu'ils proposent tous des conditions réellement avantageuses en direct.