



# Comment libérer les hôtels des griffes de Booking, Trivago et consorts ?

publié le 08/07/2017

## Descriptif :

A la demande du secteur hôtelier, plusieurs pays ont voté des lois afin de libérer les hôtels des griffes des plateformes d'intermédiation.

A la demande du secteur hôtelier, plusieurs pays ont voté des lois afin de libérer les hôtels des griffes des plateformes d'intermédiation. D'autres envisagent de le faire. Derrière un débat technique sur la « clause de parité étroite », il y a toute l'organisation du secteur hôtelier et du tourisme qui est en jeu.

La clause de parité étroite

## **Vous ne connaissez probablement pas la clause de la parité étroite.** [↗](#)

Par contre, vous connaissez certainement Booking, Trivago et autres Expedia. Ces plateformes de comparaison et réservation d'hôtels sont devenues la porte d'entrée incontournable pour quiconque prépare sur Internet son futur déplacement.

La clause de la parité étroite est une composante essentielle de ces plateformes.

Il s'agit d'un engagement contractuel pris par l'hôtel, de ne pas vendre sur son site Web des chambres à un prix inférieur à celui qu'il propose sur la plateforme d'intermédiation. L'hôtel peut pratiquer un prix inférieur dans d'autres circonstances (par exemple un appel téléphonique ou un client qui se présente à l'improviste), mais il ne peut pas, en vertu de cette clause, descendre le prix affiché sur son propre site Web en deçà de ce qu'il annonce sur Booking ou Trivago.

Contrairement à ce que l'on croit parfois, ce n'est pas Booking qui fixe le prix : ce sont les hôtels qui fournissent aux plateformes d'intermédiation toutes les informations nécessaires à la réalisation des annonces et la fixation du prix. Exemple : si tel hôtel sait que le mardi et le jeudi sont des jours creux, il va autoriser Booking à faire une promotion de 55 % ces jours-là. A l'inverse, si l'hôtel est avisé d'un taux d'occupation élevé des établissements autour de lui, il va réduire la marge de manoeuvre qu'il laisse à Booking (pas de raison de descendre le prix puisque la demande est/sera forte).