

## Approfondissement : proposition de réponses

---

Après avoir pris connaissance des articles en annexe, réalisez une étude sur la problématique de la distribution en répondant aux questions suivantes :

### 1. Expliquez l'origine et les enjeux du conflit qui opposait les hôteliers et Booking depuis les années 2015.

- Niveau de commissions trop élevées. « Booking.com est trop gourmand sur les commissions prélevées, autour de 17% du prix de la réservation ».
- Les hôteliers souhaitent une baisse des commissions demandées par le site lors d'une réservation : *“Il y a 20 ans, c'était 5%. Aujourd'hui, c'est 17% hors taxe, soit 19% en réel. Ce qui représente parfois plus que la marge réalisée par l'hôtel.”*
- Conditions commerciales trop favorables au détriment des hôteliers.

### 2. Quelles recommandations feriez-vous aux hôtelleries françaises afin de résoudre leurs problèmes de distribution avec les OTA comme Booking.

- Entreprendre une démarche collective pour demander une baisse des commissions prélevées sur les réservations.
- Engager des actions fortes comme ce qu' a fait un groupe d'une quarantaine d'établissements d'Ajaccio qui **ont décidé de retirer leurs chambres** de la plateforme pour le mois d'août. Se retirer de la plateforme pour un mois d'été, le geste est fort, mais selon Jean-Baptiste Pieri, il n'y a pas d'autre choix pour interpeller Booking :
- Exiger des discussions et des relations plus équilibrées.
- Rester déterminés à nouer des partenariats solides avec les fournisseurs d'hébergement, à leur assurer et à leur fournir la demande dont ils ont tant besoin",
- Essayer de contourner booking, le "Goliath" en développant des systèmes de réservations interne au hôtels ou aux groupes d'hôtels dans le cadre de leur syndicat professionnel.
- Aller vers des OTA plus abordables ou sur des sites de petites annonces **Leboncoin**.

