



# DÉVELOPPER SON CHIFFRE ET SA VISIBILITÉ AVEC LES OTA

L'OTA (Online Tourism Agency) est le moyen infaillible pour accroître votre visibilité, notamment internationale. Il est fondamental de connaître les différents acteurs pour bâtir sa stratégie commerciale, en intégrant les apports ainsi que les coûts de ces structures.

## Quelques repères

source Wikipédia



Plus de **1,5 milliard** de personnes réservent des voyages par an.



**70%** se font en ligne

## Définitions

**OTA ou Online Travel Agencies** : ce sont des agences de voyages en ligne qui proposent de faciliter la réservation à différents services sur leur site web. Côté prestataires, les OTA mettent à disposition un système de gestion de planning permettant d'organiser le planning des disponibilités, les ventes et offrant tout un panel d'outils pour la relation client.

**PMS ou Personal Management System** : c'est une suite logicielle permettant de gérer et piloter son établissement ou son activité touristique. Il facilite le suivi des transactions, l'ouverture/fermeture des plannings, la comptabilité et le suivi de services allant même jusqu'à l'organisation du ménage dans les chambres.

**Channel manager** : c'est le gestionnaire de canaux de distribution pour la vente de votre offre sur les plateformes de type OTA. Parfois intégrée aux PMS, cette solution logicielle permet de rendre visible son produit ou son service chez plusieurs revendeurs.

### Les avantages d'utiliser un OTA

- Une visibilité internationale et instantanée.
- Une puissance marketing inégalable.
- Une simplicité et sécurisation des paiements si vous ne possédez pas de moyen de paiement en ligne.

### Les inconvénients d'utiliser un OTA

- Ce sont les OTA qui récupèrent toute les données client.
- Il y a une forte pression prix exercée sur vous.
- Leurs algorithmes évoluent constamment pour vous obliger à répondre à des critères qui les favorisent (prix, offres spéciales, avis clients...).



L'utilisation des OTA est intéressante car celles-ci permettent une mise en avant puissante de votre produit touristique. En effet, votre hébergement est visible dans le monde entier sur une population qualifiée qui recherche un hébergement comme le vôtre.

**MAIS** Il faut cependant faire attention à garder de la distance par rapport à ce type de service et conserver votre indépendance en ayant votre propre site internet avec un système de réservation en ligne. C'est sur votre site que les clients doivent trouver les meilleures offres (meilleurs prix et/ou conditions).

## Que faut-il en attendre ?

Les résultats des ventes seront variables selon votre localisation (campagne, ville, montagne) mais ce qui influera le plus, ce sont vos tarifs, vos conditions de durée de location, et si vous êtes rentables pour l'OTA qui vous rend visible.

Autant dire qu'il vaut mieux jouer le jeu et leur offrir des périodes d'ouverture bien étendues, tout en tenant compte de leurs suggestions.

## Quelles OTA pour quel business ?

Voilà qui n'est pas simple ! D'abord, il faut identifier le type d'OTA, sa notoriété, puis ses coûts et conditions d'intégration. Ainsi, vous choisirez selon votre catégorie d'activité, mais également en fonction des coûts et commissions proposées.

Aujourd'hui les OTA sont souvent multi-produits dans la mesure où ils s'orientent sur la commercialisation d'hébergements, d'activités et de prestations sèches (cours de planche à voile, location de vélo...), et de billetterie (ticket concert, spectacle...).

## Utilisez leur puissance marketing

Veillez à utiliser le même nom sur les OTA que celui de votre site internet, ceci afin d' :

- Etre facilement trouvable pour passer en direct
- Utiliser la notoriété naturelle des OTA pour servir votre activité

## Vous choisissez une OTA pour votre hébergement et vous vous retrouvez sur un autre ?





C'est normal ...

De nombreux rachats ou fusions ont créé une galaxie de sites interdépendants :

- Le réseau Priceline : Booking, gites.com, Kayak, Agoda, Opentable...
- Le réseau Expedia (expediagroup.com), HomeAway, Abritel, Travelmob.com, BedandBreakfast.com, Homelidays, Toprural, Travelocity, Orbitz, Hotels.com, Egencia, Trivago, VRBO, hotwire, ebookers, wotif, cheapTickets, CarRentals.com, Traveldoo, Silverrail, Classic Vacations, fewo-direkt.de...
- Le réseau Adevinta : LeBonCoin, Locasun...
- Le réseau Tripadvisor : Viator, La Fourchette...

Mais il y a aussi les (presque) indépendants : HouseTrip, Couchsurfing, Tripping.com, MisterBnb...

## Les 5 OTA incontournables !

<b>C'est votre propre site !</b>	0% de commission _____ Frais de site internet / hébergement	Votre site internet, élégant et optimisé pour mobile avec un PMS efficace, qui propose à vos clients les meilleurs offres. Celui-ci vous offrira la meilleure rentabilité et la capacité de gérer complètement votre relation client.
 <b>HomeAway</b>	à partir de 15% de commission en Mai 2020 _____ 249€ TTC annuel	Abritel appartient à Expedia, ce qui renforce sa puissance marketing et sa visibilité internationale. L'interface de gestion est des plus abouties aujourd'hui. Idéal pour louer des maisons de vacances familiales, gîtes .
 <b>Booking.com</b>	à partir de 12% de commission _____ Pas de frais annuels	Le plus vaste choix d'hébergements depuis que booking a étendu son offre aux hébergements, chambres d'hôtes et locations d'appartements. Une pression tarifaire forte sur l'hébergeur.
 <b>Expedia</b>	à partir de 12% de commission _____ Pas de frais annuels	Le plus grand OTA au monde, très intéressant si on se trouve proche de grandes infrastructures de transport. En effet, Expedia fait de nombreuses propositions de tout en 1 et couvre toute l'offre touristique possible.
 <b>airbnb</b>	Frais partagés : Environ 3% hôtes et 14% clients ou Frais hôtes : à partir de 14 %	L'esprit Airbnb, les voyageurs se présentent lorsqu'ils réservent. C'est le plus connu pour le C2C. Une gestion très facile de vos prix et disponibilités mais une forte pression client qui peut désorienter au début. Appartement, maison de vacances, gîte, auberge de jeunesse.