

EXPEDIA

Expedia détient plus de 50 marques, dont Hotels.com, Trivago, et HomeAway/Abritel racheté en 2015 pour concurrencer Airbnb. Expedia comprend également la marque VRBO, très utilisée aux US. Cette marque deviendrait prochainement, selon le patron d'Expedia, l'unique marque exploitée sur le marché des locations saisonnières.

Gîtes de France est partenaire d'Expedia depuis 2019 pour présenter ses 42.000 hébergements sur leurs sites et faciliter l'apport de clientèles étrangères.

Votre établissement est commercialisé sur plus de 200 sites de réservation de voyages, dans plus de 70 pays et en 40 langues, attirant chaque mois 75 millions de clients potentiels à la recherche d'un vol.

Quelle typologie de client sur Expedia ?

Les utilisateurs de solutions intégrées : transports + vols + hébergements.

Vous aurez une véritable valeur ajoutée avec Expédia si vous vous trouvez prêt d'une grande gare ou d'un aéroport.



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)

Quels sont les avantages d'Expedia ?

- Une fois que vous serez inscrit auprès d'Expedia Group, votre annonce apparaîtra également dans les recherches des sites Web Expedia.com, Hotels.com, Orbitz, Travelocity, Wotif, ebookers.com, CheapTickets et éventuellement Last-minute.com.
- Une excellente interface client et un algorithme puissant.
- Le plus grand OTA au monde, très intéressant si on se trouve proche de grandes infrastructures de transport. En effet, Expédia fait de nombreuses propositions de tout en 1.

Quels sont les inconvénients d'Expedia ?

- Le fonctionnement pousse à baisser les prix pour avoir une meilleure visibilité, mais quid de la rentabilité.



Important : vous souhaitez inscrire votre hébergement de type gîte ou chambre d'hôtes ? Vous serez automatiquement redirigé vers Abritel ! A partir de 10 hébergements, vous devenez « gérant immobilier». [➔ cf. fiche Abritel](#)

La commission Expedia

La commission est de 22% pour un hôtel. Comme Booking, Expedia prélève également une commission sur les taxes, il faut donc recalculer plutôt 24,2% de commission en France avec un taux de 20% de tva, et 24,62% en Belgique pour une tva à 21%.

Pour un gîte ou une chambre d'hôtes, elle sera identique à celle appliquée par Abritel HomeAway.
Des frais de service sont appliqués au client également.

Faut-il mettre une API d'un OTA sur votre site ?

La plupart des OTA vous proposent des outils à mettre sur votre site : calendrier, modules de réservation...
Ce n'est pas nécessairement la meilleure chose à faire, il vaut mieux posséder son propre module de réservation, si vous mettez celui d'un OTA, c'est cet OTA que vous allez devoir mettre en avant et vous serez encore moins indépendant.

Expedia Connectivity

L'interface de gestion permet de gérer vos tarifs et disponibilités, mettre à jour vos réservations et traiter vos factures et paiements en ligne.

Grâce à « Expedia Connectivity », vous pouvez automatiser la manière dont vous gérez la promotion et suivez la concurrence sur votre marché identifié.

Vous pourrez bien sûr choisir si les voyageurs paient en ligne au moment de la réservation ou à l'arrivée dans votre établissement.

Attention ! Vous pouvez facturer une caution (ou dépôt de garantie). Elle est prélevée au moment du paiement, ce qui rend parfois le montant total plus élevé que chez votre concurrent.

Lorsque vous voudrez rédiger votre annonce, vous devrez fournir les informations suivantes :

- Paiements et facturation,
- Informations sur l'établissement avec votre modèle tarifaire favori,
- Modes de paiement disponibles et des spécificités de votre offre, comme « Animaux de compagnie autorisés »,
- Politiques et pénalités d'annulation,
- Acomptes,
- Autres frais et taxes applicables,
- Types de chambres et niveaux tarifaires.

Les photos auront une grande résolution de 1000 pixels minimum.

Vous devez mettre plusieurs vues de la chambre. Pensez à systématiquement exposer une photo de la salle de bains ainsi qu'une photo représentative des services que vous proposez.

