

ALBERTVILLE (SAVOIE)

Villa Marco Polo : la sélection est connue

La commission 2014 de la Villa Marco Polo, créée par décret par le conseil général de Savoie, a annoncé la sélection de 10 candidats pour la Villa Marco Polo. Les candidats sont : Christophe Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson, Stéphane Besson.

LIMONE (ITALIE)

Coup du chapeau inédit pour Kilian Jornet : kilomètre vertical, courte et longue distance

Le coureur d'exception a pu décrocher l'étoile de 17 km 27' au kilomètre vertical, une performance inédite. Le coureur a parcouru 17 km en 27 minutes, ce qui est une performance remarquable. Le coureur a parcouru 17 km en 27 minutes, ce qui est une performance remarquable.

ACHAT D'OR
Achat - Vente - expertise

- > Or de bourse : lingots, pièces
- > Monnaies or et argent
- > Bijoux, déchets or
- > Diamants
- > Montres de marque

OUVERT du lundi au samedi 9h-12h / 14h-19h

COMPTOIR SAVOYARD DE CHANGE
Une seule adresse : 6, RUE DE L'ANNEXION ANNECY

VOTRE RÉGION

HAUTE-SAVOIE | Alors que la Fédération autonome générale de l'industrie hôtelière touristique est réunie aujourd'hui à Évian pour son colloque annuel

Poids des mises aux normes, concurrence en ligne : les petits hôteliers font de la résistance

Les petits hôteliers de la Haute-Savoie se sentent menacés par la concurrence en ligne. Ils craignent que les normes imposées par les plateformes en ligne ne les rendent obsolètes. Ils demandent plus de soutien de la part des autorités locales.

► De quel tourisme parle-t-on ?

Le tourisme en Haute-Savoie est en pleine mutation. Les petits hôteliers doivent s'adapter à une concurrence de plus en plus agressive. Ils cherchent à maintenir leur avantage concurrentiel en offrant des services personnalisés.

Accessibilité : délais accordés aux acteurs privés et publics

Les acteurs du tourisme doivent respecter des délais stricts pour garantir l'accessibilité des services. Les autorités publiques accordent des délais supplémentaires aux acteurs privés pour assurer la conformité des infrastructures.



TROIS QUESTIONS À...
Thomas Yung
Ancien hôtelier devenu consultant en web-marketing

« Le schéma de la grande distribution se reproduit dans le secteur hôtelier »

→ Comment ont évolué les relations entre les hôteliers et les agences de voyage en ligne, plus communément appelées «OTA» ?

« Pas dans le bon sens. Le schéma de la grande distribution, qui a pris le contrôle des producteurs, est en train de se reproduire dans le secteur de l'hôtellerie. Si on était dans un partenariat gagnant-gagnant au moment de la montée en puissance des OTA en 2005, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Les agences de voyage en ligne, dont le marché est quasiment devenu duopole (avec deux géants, Booking et Expedia), ont petit à petit modifié les contrats. En toute transparence d'ailleurs. Jusqu'au jour où les hôteliers se sont réveillés avec un sentiment d'oppression. En se demandant "Comment a-t-on pu en arriver là ?" »

→ Que leur reprochent-ils ?

« Les OTA sont une machine de guerre qui permet d'atteindre une nouvelle clientèle, que les hôtels ne sont pas "armés" pour aller chercher. Jusque-là, pas de problème. Mais elles se sont réservées le droit d'acheter le nom commercial des hôtels, sur Google. C'est ainsi qu'elles arrivent systématiquement en tête des résultats, sur internet. Y compris lorsque vous rentrez directement le nom d'un hôtel dans votre moteur de recherche ! Autres griefs : la parité tarifaire, qui empêche les hôteliers de vendre des chambres moins cher que celles confiées aux OTA, et la "notion d'appartenance". Les agences de voyage en ligne ont interdit aux hôteliers d'utiliser leurs coordonnées, leur adresse mail, leur numéro de téléphone. "Pas touche, c'est mon client !" »

→ Les hôteliers dénoncent également des commissions élevées (15 à 17 %)...

« Je suis plus réservé sur ce point. Il ne faut pas oublier que celles des tours-opérateurs avec lesquels travaillaient les hôtels avant l'arrivée des OTA étaient de 20-30 %. Même si c'est vrai que la valeur ajoutée était tout autre. »

Propos recueillis par M.-A.C.

LE CHIFFRE

5,3 Comme le chiffre d'affaires en milliards d'euros, en 2013 du groupe Priceline (Booking, Kayak, Rentalcars...), qui construit « un énorme écosystème touristique », selon Thomas Yung.

De nouveaux défis avec la révolution numérique

Agences de voyage en ligne (OTA), site de location de logements entre particuliers... La révolution numérique a complètement bouleversé le secteur du tourisme. Plaçant les hôteliers devant de nouveaux défis. On ne peut pas se passer des OTA. Simon, nous n'existerions tout simplement plus sur internet », souligne Sébastien Buet, le propriétaire de l'hôtel Les Cymes. L'idée est donc de conserver cette « vitrine, cette ouverture sur le monde », tout en réduisant la dépendance des hôteliers vis-à-vis de ces sites.

« Vantant les avantages à réserver en direct » Comment ? « En éduquant le client, en vantant par exemple les avantages à réserver en direct : un petit-déjeuner offert, un surclassement lorsque cela est possible... », précise le consultant

salon de la MARIÉE
et de ses invités
18 & 19 octobre 2014
ARCADIUM-ANNECY

140 exposants

HORAIRES DU SALON
Samedi : 10h00 / 20h00
Dimanche : 10h00 / 19h30

A GAGNER
«Un séjour à Venise» avec

LES DÉFIES - SPECTACLES
Samedi : 11h30 / 14h30 / 17h30
Dimanche : 11h30 / 14h30 / 17h00

ESPRIT PIONNIER
AGENCE DE VOYAGES

GARDERIE D'ENFANTS

le dauphiné | ledauphine.com | Restaurant Traiteur Italien | G.D.D. | I.P.E.

www.salondelamariee.com