

Ecrit par Echo du Mardi le 25 juin 2020

Umih : opération 'coup de poing' des hôteliers vauclusiens contre Booking.com



A l'instar des hôteliers d'Ajaccio, d'Agde et de Cannes, les hôteliers de l'Umih (Union des métiers et des industries de l'hôtellerie) 84 viennent d'annoncer qu'ils allaient augmenter de 500 % le prix de leur chambre vendue sur la plateforme de réservation en ligne Booking.com.

Cette décision, destinée à marquer leur mécontentement vis-à-vis du comportement de la plateforme créée au Pays-Bas en 1996, concerne pour l'instant la période du 10 au 17 juillet 2020.

Les professionnels locaux de l'hébergement reprochent notamment à Booking sa gestion des avoirs lors de la crise du Covid-19. En effet, durant cette période, l'Umih a dénoncé des pratiques concernant les réservations non échangeables, non remboursables et le taux de commission. Dans ce cadre, l'Union professionnels a demandé depuis le 7 mai dernier une baisse de la commission à 5 %, mais Booking n'a



Ecrit par Echo du Mardi le 25 juin 2020

toujours pas répondu à ce jour.

« 500 % d'augmentation. »

« L'urgence est la réussite de la saison estivale et l'objectif est d'attirer la clientèle française et européenne, explique Patrice Mounier le président de l'Umih 84. Pour cela, nous devons mener une politique commerciale efficace en faisant de la pédagogie auprès des clients pour les inciter à réserver en direct et une remise de 10% sur le séjour, à présenter un site performant des prix attractifs et bien visibles, à privilégier le site du 'Bon Coin' qui propose la gratuité des commissions jusqu'à la fin de l'année puis une commission de 10 % sur le tarif hors taxe à partir du 1er janvier 2021. » En parallèle l'Union demande également de supprimer Genius, le programme de fidélité de la plateforme détenue par le groupe américain Priceline.

« Cette opération doit faire réagir Booking lorsque la destination 'Vaucluse' sera délaissée sur le site mais l'objectif est aussi de faire comprendre aux Français qu'il faut réserver en direct, car la meilleure offre, c'est l'hôtelier qui la donne ! », insiste Patrice Mounier.