



**Livradois-
Forez** PARC NATUREL
RÉGIONAL
EN AUVERGNE

Édition 2026

Développez la vente en ligne

de votre activité touristique



Les Bois de Ravel © Ch. Penn

WWW.AUVERGNE-LIVRADOIS-FOREZ.COM

 **uvergne**



Pourquoi ce guide ?

Commercialisation en ligne : un enjeu majeur au cœur de la stratégie de la Maison du tourisme du Livradois-Forez.

L'objectif est clair : accompagner les prestataires touristiques du territoire dans la vente en ligne et la visibilité de leur offre sur l'ensemble des plateformes numériques.

Trois leviers identifiés :

- Fournir un **outil de réservation en ligne gratuit (Open)** et transmettre des conseils concernant les solutions de réservation en ligne existantes,
- **Communiquer sur les partenariats possibles** avec les plateformes de vente en ligne en priorité vers celles éco-responsables,
- **Accompagner les prestataires touristiques**, afin de favoriser la vente directe à travers leurs propres outils numériques. Cette dynamique de « désintermédiation » vise une relation plus fluide entre prestataires et visiteurs, tout en garantissant une meilleure valeur ajoutée locale : la totalité du paiement reste dans le territoire et soutient son économie,

À travers ce guide, notre volonté est de diffuser largement des connaissances et des bonnes pratiques numériques, désormais essentielles au pilotage de toute activité touristique.

La commercialisation en ligne n'est plus seulement un moyen d'augmenter les ventes : elle constitue un avantage concurrentiel décisif, en simplifiant les réservations, en renforçant la visibilité et en inspirant la confiance des voyageurs.

Aujourd'hui, près de **72 %** des voyageurs effectuent leurs réservations en ligne et une majorité (**≈ 90 %**) réalise l'ensemble de leurs recherches sur internet avant de réserver. Les réservations via mobile représentent plus de **60 %**, reflétant la domination du smartphone dans le parcours client (*Source : Trappe Travel, 2025*).

Mais à côté de ces « géants », de multiples solutions complémentaires existent pour développer vos ventes en direct : sites d'avis, marketplaces locales ou thématiques, réseaux sociaux grand public ou professionnels, outils de réservation intégrés...

Libre à vous de les découvrir, de les apprivoiser et d'en tirer le meilleur pour renforcer votre présence en ligne et optimiser votre stratégie commerciale.

Directrice de la publication :
Corinne Mondin, présidente de la
Maison du tourisme du Livradois-
Forez

Coordination éditoriale :

Sylviane Échalier-Tronchon

Rédaction : Christophe Chavarot

PAO : Sandrine Marconnet

Relecture :

Sylviane Échalier-Tronchon,

Sandrine Marconnet, Benoît Barrès,

Christophe Chavarot

Guide téléchargeable sur

www.auvergne-livradois-forez.com

Publication : février 2026

SOMMAIRE



LES SOLUTIONS DE VENTE EN LIGNE

1. Qu'est-ce que l'Open Expérience ?

- 1.1 # Open Pro
- 1.2 # Addock
- 1.3 # Open Billet

2. Fonctionnalités de synchronisation

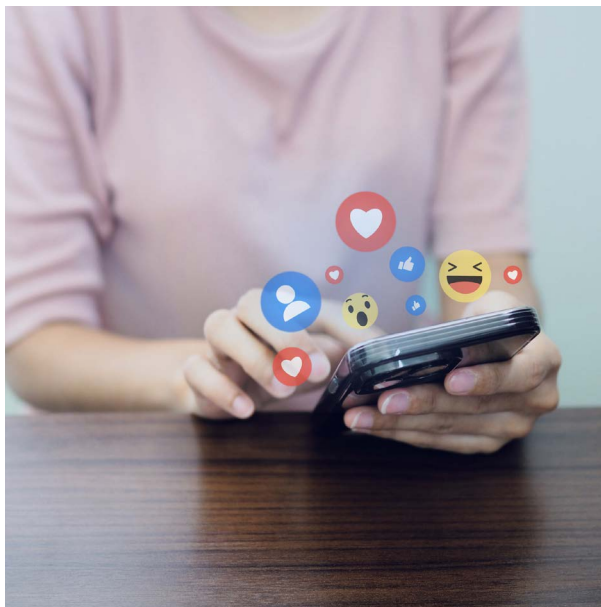
- 2.1 # Channel manager eviivo
- 2.2 # Synchronisation i-cal

3. Moyens de paiement

- 3.1 # One Shot Pay
- 3.2 # Chèques vacances ANCV

4. D'autres outils pour gérer vos hébergements

- 4.1 # Amenitz
- 4.2 # Elloah
- 4.3 # Reservit
- 4.4 # Eviivo
- 4.5 # ResaBooking
- 4.6 # Lodgify



LA DISTRIBUTION DE L'OFFRE TOURISTIQUE EN LIGNE

5. La place de marché

- 5.1 # Les avantages

6. Plateformes de diffusion de l'offre touristique

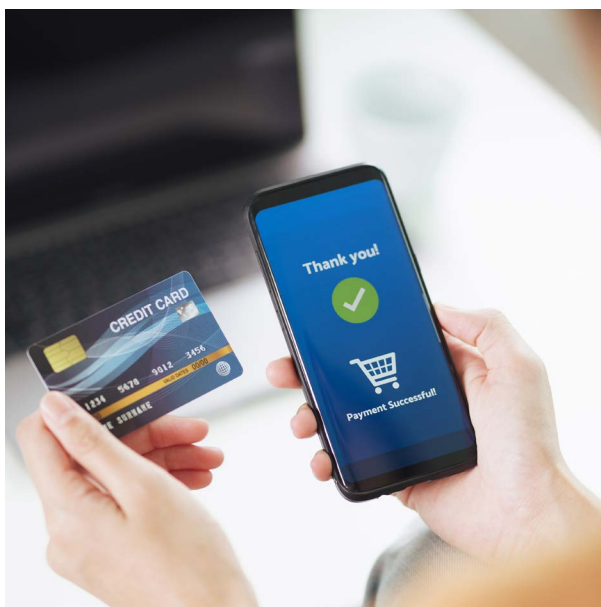
- 6.1 # Booking.com
- 6.2 # Airbnb
- 6.3 # Expedia
- 6.4 # Le bon coin
- 6.5 # Gîtes de France Puy-de-Dôme
- 6.5 a # JemJemGO
- 6.5 b # BOSéjour
- 6.6 # Abritel
- 6.7 # GreenGo
- 6.8 # Cybevasion – Holidu
- 6.9 # CamSpace
- 6.10 # Clevacances
- 6.11 # Driing

7 Plateformes d'avis clients

- 7.1 # Tripadvisor
- 7.2 # Google Business Profile

8. Les réseaux sociaux

- 8.1 # Facebook
- 8.2 # Instagram
- 8.3 # Youtube
- 8.4 # Linkedin
- 8.5 # TikTok



FORMATIONS/INFORMATIONS

- 9.1 # Le club des utilisateurs de la vente en ligne
- 9.2 # Les formations aux outils Open Expérience
- 9.3 # Assistance aux utilisateurs

LES MOTS DU COMMERCE

LES SOLUTIONS

de vente en ligne



1



Qu'est ce que l'Open Expérience ?

Open Expérience est le dispositif d'accompagnement proposé aux **hébergeurs et opérateurs de loisirs pour la commercialisation de leurs offres en ligne**. Il est porté par le Conseil Départemental du Puy-de-Dôme et mis à disposition gratuitement pour les territoires.

Le dispositif ADDOCK figurant dans cette offre permet à chacun des prestataires d'activités d'accompagner son client dans l'organisation de son séjour.

Les objectifs

Faciliter les échanges entre le client et le prestataire en répondant à la demande de disponibilité et de réservation en ligne de prestations touristiques (meublés, chambres d'hôtes, hôtels, activités, campings...)

C'est aussi un outil de vente adapté à chaque métier (fiches 1.1 à 1.3). Les outils Open Expérience, sont mis à votre disposition gratuitement par la Maison du tourisme du Livradois-Forez, après souscription au pack partenaire <https://www.auvergne-livradois-forez.com/pros/services-aux-partenaires/pack-partenaire/>*

**se renseigner auprès des bureaux d'information touristique.*

1.1

Open Pro

Open Pro est un outil développé par Alliance Réseaux, conçu pour les destinations touristiques afin de faciliter la **distribution**, la **gestion des disponibilités** et la **commercialisation** des hébergements. Il est décliné sous diverses formes : Open Pro Meublé (locations de vacances), Open Pro Chambre d'Hôtes, Open Pro Camping et Open Pro Refuge. Il permet de gérer facilement la vente en ligne sur votre site internet, sur celui de la Maison du tourisme www.auvergne-livradois-forez.com et sur celui du département www.puydedome-tourisme.com/

Quelques chiffres

123 partenaires MDT
utilisent la solution

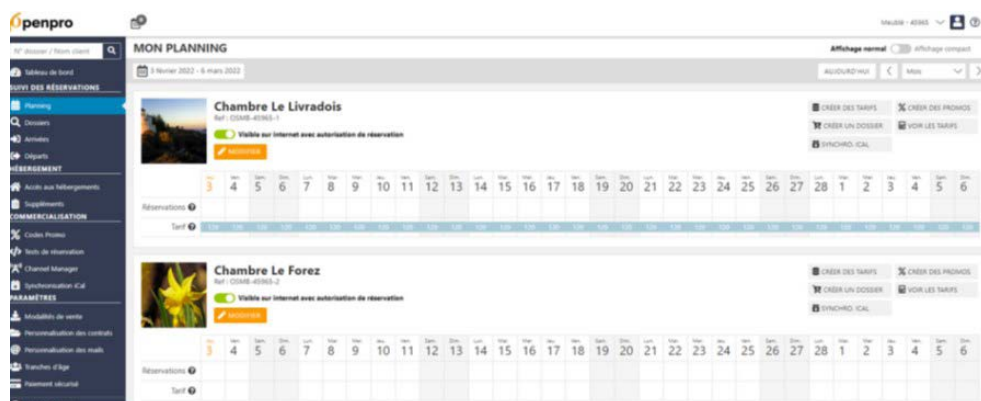
181 401 € de chiffres
d'affaires en Livradois-Forez
en 2025

Gérer votre offre touristique comme un pro !

- Gestion du planning,
- Mise à jour des tarifs et disponibilités,
- Gestion des offres et descriptifs,
- Gestion manuelle des tarifs,
- Suivi des réservations,
- Moteur intégré pour prendre des réservations en direct,
- Intégration possible des réservations sur site web et site de destination,
- Confirmation automatique par email,
- Facturation,
- Paiement possible via One Shot Pay, Stripe ou module bancaire,
- Accompagnement fréquent via les offices de tourisme partenaires,
- Formations possibles et documentation utilisateur,
- Open Pro est une solution gratuite.

On aime

- Pas de frais d'ouverture
- Pas de frais de gestion
- Pas de commission sur les ventes
- Accompagnement personnalisé gratuit



Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



1.2

Addock

Activités/Loisirs

Addock est votre outil de gestion et de vente multicanale, conçu pour les opérateurs d'activités et de loisirs. Grâce à cette solution, vous pouvez vendre vos prestations en ligne, encaisser ou annuler des paiements instantanément. Son interface intuitive vous permet d'offrir à vos clients une expérience fluide et professionnelle. Addock s'adresse à vous, prestataires d'activités, organisateurs d'événements, loueurs de matériel, musées et sites touristiques. Une solution complète pour simplifier votre gestion et booster vos ventes !

Quelques chiffres

57 098 €

de chiffre d'affaires en 2025

8 à 10 %

taux de commission sur ventes

On aime

- Vente de bons cadeaux
- Outil de distribution puissant
- Accompagnement gratuit et personnalisé

Gérer votre offre touristique comme un pro !

Fonctionnalités complètes pour la gestion de l'activité :

- Vente et réservation en ligne,
- Moteur de réservation connecté au planning,
- Réservations 24 h/24, paiement en ligne, e-billet,
- Gestion centralisée,
- Interface unique,
- Réservations, planning, équipes et stock,
- Distribution multicanale,
- Diffusion des offres,
- Visibilité renforcée,
- Personnalisation et accessibilité,
- Bons cadeaux, codes promo, tarifs dégressifs,
- Multilingue et compatible mobile, tablette et ordinateur,
- Addock est une solution gratuite.

Encore plus d'avantages

Paiement sécurisé en ligne :

- **Stripe** pour les particuliers et les professionnels : 2,4 % + 0,25 € H.T. par transaction pour les cartes Zone UE.
- **PayFiP** (solution agréée du Trésor Public pour les collectivités) : frais bancaires applicables + frais de configuration initiale (75 € H.T. à l'ouverture du compte). Notez qu'à l'activation de PayFiP, certaines fonctionnalités d'Addock peuvent être désactivées pour s'adapter aux contraintes du Trésor Public.

Tarifs au 01/12/2025

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

1.3

Open Billet

Billetterie

Open Billet est conçu pour les **organiseurs d'événements et les prestataires d'activités**. Il permet de gérer facilement la billetterie et la vente en ligne sur le site internet du prestataire, de la Maison du tourisme du Livradois-Forez : www.auvergne-livradois-forez.com et sur les sites institutionnels. Il s'agit d'un logiciel mis gratuitement à votre disposition, destiné à être remplacé à terme par le logiciel Addock (voir fiche 1.2).

Quelques chiffres

Plus de **45**
partenaires en Livradois-Forez

180 306 €
de chiffre d'affaires en 2025

On aime

- Pas de frais d'ouverture de compte
- Pas de frais de gestion
- Taux de commission faible : 6 à 10 % sur les ventes
- Accompagnement personnalisé gratuit

Gérer votre offre touristique comme un pro !

- Création et gestion de produits billetterie : visites, ateliers, animations, concerts, événements, activités sportives, etc,
- Gestion des quotas et capacités (par date, créneau, séance),
- Gestion des horaires, périodes d'ouverture, exceptions et jours de fermeture,
- Tarification multiple : plein tarif, réduit, enfant, adhérent, gratuité,
- Moteur de réservation intégrable sur un site web,
- Pages de réservation personnalisables,
- Vente en ligne possible 24/7,
- Billets électroniques générés automatiquement,
- Codes-barres/QR codes intégrés,
- Droits et permissions personnalisables (accueil, administrateur, billetterie, scanning...),
- Édition des documents comptables,
- Open Billet est une solution gratuite.

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :

catherine.vitry@vacances-livradois-forez.fr

2



Fonctionnalité de synchronisation

L'outil Open Pro est une solution de vente en ligne qui vous permet de synchroniser votre planning avec des réservations effectuées sur d'autres canaux de distribution :

Booking.com, Airbnb... via un **Channel Manager** ou un **lien de Synchronisation Ical**.

C'est un atout considérable pour augmenter votre chiffre d'affaires et limiter le surbooking.



2.1

Channel manager Eviivo

La particularité d'**Eviivo** est d'être soit un Channel manager pour distribuer votre offre sur des plateformes comme Airbnb, Booking.com. et/ou un logiciel de gestion de réservation pour chambres d'hôtes, locations saisonnières, gîtes, hôtels indépendants.

Quelques chiffres

Diffusion sur environ **150** agences

Plus de **20 000**
professionnels inscrits

Un Channel manager pour augmenter les ventes

Un Channel manager permet la synchronisation instantanée des réservations, prix et contenus avec les principales agences de voyage en ligne (OTAs).

Les avantages de l'outil

- Synchroniser en temps réel les réservations afin d'éviter le « surbooking »,
- Insérer instantanément des contenus : tarifs, disponibilités, conditions, photos,
- Se connecter avec plus 100 sites de réservation : Booking.com, Airbnb, TripAdvisor...
- Augmenter la visibilité des hébergements sur la toile.

On aime

- La synchronisation en temps réel
- La mise à jour instantanée des tarifs et des contenus
- La compatibilité avec Open Pro

Combien cela va me coûter ?

Se renseigner directement auprès d'Eviivo.

Comment s'équiper ?

- Disposer d'un compte Open Pro sur la rubrique « Channel Manager » et d'une adresse e-mail reliée à ce compte.
- Pour plus d'infos : contacter directement Eviivo à partir de votre compte Open ou votre référent territoire.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://eviivo.com/fr/>

contactez le référent de votre territoire :
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

Synchronisation I-Cal

La synchronisation **I-Cal** permet aux prestataires touristiques qui ne souhaitent pas prendre le Channel manager de mettre à jour et de partager leurs calendriers de réservation de façon automatique. Cette solution est moins onéreuse que le Channel manager, notamment pour les prestataires ayant beaucoup d'hébergements touristiques.

Quelques chiffres

Synchronisation toutes les
2 heures
partenaires en Livradois-Forez

Gérez vos plannings
pour moins de **5 €**

Les avantages de l'outil

- Compatible avec la grande majorité des plateformes de réservation et outils de gestion d'agenda,
- Mise à jour des réservations effectuées sur les plateformes dans le logiciel Open Pro toutes les 2 h en moyenne,
Attention, les plateformes de réservations ne récupèrent pas en temps réel les réservations réalisées dans l'Open Pro. La fréquence de mise à jour est variable de l'une à l'autre.

On aime

- La synchronisation gratuite pour 1 hébergement
- L'alternative au Channel Manager
- La compatibilité avec Open Pro

Combien cela va me coûter ?

- La synchronisation vers **une seule plateforme** (exemple Booking.com) est gratuite pour l'ensemble de vos hébergements.
- Pour accéder à un **nombre illimité de synchronisation**, le coût est de 4 €/mois H.T.* et vous devez en faire la demande à Alliance réseau (support@alliance-réseau.com).
*Tarif valable au 18/10/2022
- Si vous avez besoin de plus de synchronisation vous pouvez en acquérir d'autres pour 4 € H.T./mois, synchronisation illimitée.
*Tarif valable au 01/12/2025

Comment s'équiper

- Disposer d'un compte Open System (Open Pro, etc.) et d'une adresse e-mail reliée à ce compte ou contacter votre référent territoire.

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

3

Moyens de paiement

Nos habitudes de consommation évoluent et sont de plus en plus influencées par les nouvelles technologies. La période de confinement, avec son lot de restrictions, a amplifié la pratique du e-commerce et a familiarisé les consommateurs au paiement numérique. Ce dernier peut donc à n'importe quel moment concrétiser son achat. C'est rapide, facile, sans inquiétude grâce aux transactions bancaires informatiques de plus en plus sécurisées.

Côté prestataire, c'est la garantie d'être payé plus rapidement et d'offrir un service supplémentaire à son client et c'est aussi l'assurance de rester compétitif face aux autres et de finaliser la vente rapidement.

Il existe plusieurs solutions de paiement en ligne proposées par les banques ou par des plateformes. Nous avons fait le choix de vous présenter 3 solutions de paiement.

3.1

One Shot Pay



One Shot Pay est la première solution de paiement en ligne spécifiquement conçue pour la commercialisation touristique.

Quelques chiffres

Compatible à **100 %**
avec Open Pro

Seulement **2,88 %**
de frais de transaction

On aime

- Les frais de transactions très bas
- Le reversement à jour fixe
- Le paiement sécurisé
- Autorise tous les types de cartes de crédit

Les avantages de la solution

- Sans frais d'ouverture ou d'abonnement,
- Pas de souscription préalable d'un contrat de vente à distance avec une banque,
- Pas d'engagement de durée,
- Solution compatible avec la quasi-totalité des banques (quelques exceptions pour certaines banques domiciliées à l'étranger),
- Paiements effectués par les clients et versés au prestataire sous la forme d'un virement hebdomadaire,
- Historique des transactions disponible grâce à un tableau de bord détaillant les différents versements en cours,
- Paiement unique possible si vous proposez plusieurs activités,
- Paiement sécurisé : protocole 3D-Secure, utilisation d'une plateforme PCI-DSS.

Combien cela va me coûter ?

- Pas d'abonnement ou de frais à l'inscription,
- Des frais de services sont applicables pour chaque transaction : 2,88 % + 0,30 €* par transaction.

*Tarif valable au 5/12/2025

Comment s'équiper ?

- Pour plus d'infos : contacter directement One Shot Pay à partir de votre compte Open ou contactez votre référent territoire.

Pour en savoir plus

Site internet

<https://www.oneshotpay.com/>

Contactez le référent de votre territoire :

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

3.2



Chèques vacances ANCV



Le Chèque-Vacances ou Chèque-Vacances Connect (version 100 % digitale). En version digitale, il fonctionne via une application mobile et un compte en ligne, permettant à l'utilisateur de payer ses vacances et loisirs (hébergement, transport, restauration, culture, sport, etc.) en France ou dans l'Union européenne, à tout moment.

Quelques chiffres

120 000

professionnels du tourisme
et des loisirs

4,8 millions

de bénéficiaires potentiels

Les avantages de la solution

- Accroître votre clientèle : attirer les détenteurs de Chèque-Vacances – un vivier de millions de potentiels clients,
- Visibilité : une page dédiée sur le site du réseau ce qui améliore votre référencement et visibilité auprès des utilisateurs,
- Facilité et sécurité de paiement : encaissement simple via papier ou digital, remboursement garanti, paiement sans contact possible avec le format digital (Connect),
- Être un acteur engagé à travers les programmes d'action sociale.

On aime

- Le paiement au centime près avec la version Connect
- Le remboursement en 5 jours ouvrés sur votre compte bancaire

Combien cela va me coûter ?

- Pas de frais d'adhésion : la convention avec l'ANCV est gratuite,
- Une commission unique et fixe de 2,5 % prélevée sur vos remboursements,
- Avoir une bonne connexion internet est indispensable.

Comment s'équiper ?

- Contactez directement ANCV Chèques-Vacances afin d'établir une convention.

Pour en savoir plus

Site internet

<https://cheque-vacances.com/professionnels-tourisme-loisirs/>

Contactez le référent de votre territoire :

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

4



D'autres outils, pour gérer vos hébergements

Le PMS (Property Management System) désigne un logiciel hôtelier qui gère la logistique : plannings, réservations, facturation, éditions comptables, statistiques et suivi clients.

Au départ, ce type de logiciel était exclusivement utilisé par les hôteliers, mais il est devenu un outil adapté et précieux pour tous les prestataires de locations saisonnières.

Il peut être proposé avec un Channel Manager, qui permet de synchroniser les calendriers de réservation avec les plateformes en ligne et d'augmenter la visibilité sur le web.

Le choix d'un bon PMS passe par une analyse précise des besoins des prestataires touristiques pour garantir une utilisation optimale. Pour toutes ces solutions, nous vous recommandons de deman-

der un devis personnalisé, adapté à votre type d'hébergement et à vos besoins.



4.1 Amenitiz



Amenitiz est une solution d'origine espagnole « tout-en-un » pour les établissements hôteliers (de 6 à 50 chambres), gîtes et chambres d'hôtes. Elle combine : création de site web, moteur de réservation, channel manager, logiciel de gestion hôtelière, paiement intégré et outil de tarification dynamique. Elle vise à aider les hébergeurs à centraliser les réservations, améliorer la visibilité directe et gagner en efficacité opérationnelle.

Quelques chiffres

4,4/5

2,4 k
avis Google
au 18/11/2025

Fonctionnalités principales

- Site web responsive, optimisé SEO, multilingue,
- Moteur de réservation intégré (réservation directe, extras, offres spéciales),
- Channel manager : connexion à de nombreuses OTAs (ex. Booking.com, Airbnb, Expedia...) pour synchroniser disponibilités/tarifs,
- PMS (gestion des réservations, planning du personnel, factures, rapports),
- Paiement intégré, QR codes, multiples comptes bancaires,
- Outil de tarification dynamique (« PriceAdvisor ») : suggestions de prix basées sur la concurrence, la saisonnalité, les événements.



- Plateforme de gestion unique
- Réactivité du support client
- Simplicité d'utilisation, fluide, intuitive
- Réservation en bons cadeaux possible

Combien cela va me coûter ?

Voici un tableau résumé basé sur les données disponibles :

Offre	Description/usage typique	Prix indicatif
Présence	Site web +fonctions de base	Début ≈ 42 €/mois
Sales pro	Inclut site + channel manager + PMS + paiement	Exemple ≈ 60 €/mois
Ultimate	Package complet avec toutes les fonctionnalités avancées	Exemple ≈ 69 €/mois

*Tarifs 2025, source Amenitiz

Il est conseillé de demander un devis personnalisé.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.amenitiz.com/fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



4.2

Eloha

Hébergeurs



Eloha est une solution française de réservation en ligne dédiée aux hébergements touristiques et aux activités de loisirs. Plateforme « tout-en-un », elle combine moteur de réservation, channel manager, billetterie, PMS simplifié et outils marketing. Eloha convient particulièrement aux gîtes, chambres d'hôtes, hôtels, activités nature, musées et sites culturels.

Quelques chiffres

4,8/5

1,9k

avis Google
au 18/11/2025

On aime

- Interface claire et simple pour les petits et moyens hébergeurs
- Excellent rapport qualité/prix
- Idéal pour combiner hébergements + activités
- Aucune commission sur les réservations directes

Fonctionnalités principales

Pour les hébergeurs

- Moteur de réservation sans commission sur les ventes directes,
- Planning centralisé (hébergement + activité),
- Channel Manager connecté à : Booking.com, Airbnb, Expedia, TripAdvisor, Google Hotel Ads, etc,
- Gestion des tarifs, des disponibilités et des restrictions,
- Paiement intégré (CB, acompte, prépaiement, liens de paiement),
- Automatisation des emails clients (confirmations, pré-séjour, post-séjour),
- Outil de facturation simple.

Pour les activités/loisirs

- Vente de billets ou créneaux horaires (atelier, visite, location, etc.),
- Gestion des stocks, jauges, horaires et quotas,
- Système de billetterie électronique (QR Code) + check-in sur mobile.

Combien cela va me coûter ?

Offre STARTER

Pour les petites structures/activités (réservations directes uniquement) ≈ 32 €/mois (hors options)*. Inclut : moteur de réservation, mini-site, paiement, planning.

Offre SMART/PREMIUM

Pour les hébergeurs souhaitant connecter les OTA ≈ 52 à 69 €/mois*
Inclut : channel manager complet, connexions OTA illimitées, gestion automatisée des prix, facturation.

Offre PRO (hôtels, gîtes multiples, réseaux d'acteurs). Sur devis

Inclut : multi-propriétés, multi-vendeurs, rapports avancés, intégrations professionnelles (compta, PMS externe, API).

*Tarifs 2025. Source Eloha

Il est conseillé de demander un devis personnalisé.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.elloha.com/>

Contactez le référent de votre territoire :
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

4.3

Reservit

Hébergeurs

reservit 

Reservit est une solution française de réservation en ligne destinée principalement aux hôtels, campings, résidences de tourisme, gîtes et chambres d'hôtes. Elle propose des outils complémentaires : moteur de réservation, channel manager, gestion tarifaire, PMS connecté et distribution sur les principales OTAs.

Quelques chiffres

4,7/5

233
avis Google
au 18/11/2025

On aime

- Outil professionnel
- Outil complet et simplicité d'utilisation
- Possibilité d'acheter les modules séparément
- Réactivité du service client

Fonctionnalités principales

Réservations et ventes

- Moteur de réservation directe (sans commission sur les ventes directes),
- Planning centralisé + gestion des tarifs, promotions et restrictions,
- Outil de tarification dynamique & yield management,
- Upselling : extras, options, offres spéciales.

Distribution

- Channel manager connecté à : Booking.com, Expedia, Airbnb, HRS, Google Hotel Ads, etc.

Gestion & outils

- PMS connecté (selon partenaires),
- Facturation, suivi des clients, statistiques avancées,
- Paiement sécurisé : prépaiement, garanties, liens de paiement,
- Outils de communication : emails automatiques, confirmation, pré-séjour, post-séjour.

Combien cela va me coûter ?

Les tarifs sont modulés selon le type d'établissement, le nombre de chambres et les modules activés :

- Moteur de réservation seul : ≈ 30-40 €/mois*,
- Channel Manager + moteur : ≈ 70-120 €/mois*,
- Suite complète (gestion + distribution) : sur devis,
- Options : connecteurs PMS, statistiques avancées, paiement sécurisé.

*Tarifs 2025. Source Reservit.

Il est conseillé de demander un devis personnalisé.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.reservit.com/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



4.4

Eviivo

eviivo

Eviivo est une solution internationale de réservation en ligne destinée aux hôtels indépendants, gîtes, chambres d’hôtes et locations saisonnières. Plateforme reconnue, elle offre un PMS complet, un channel manager puissant et un moteur de réservation personnalisable, le tout intégré dans une interface moderne.

Quelques chiffres

4,2/5

316
avis Google
au 18/11/2025

Fonctionnalités principales

Réservation & PMS

- Moteur de réservation directe sans commission,
- Planning centralisé multicanal,
- PMS complet : check-in/out, gestion des chambres, factures, taxes, notes de séjour,
- Automatisation : emails, rappels, pré-autorisations, instructions d'arrivée.

Distribution (Channel Manager)

- Connexions OTA : Booking.com, Airbnb, Expedia, VRBO, TripAdvisor, Hotels.com, Google Hotel Ads...
- Synchronisation en temps réel : tarifs, disponibilités, restrictions,
- Gestion des ventes sur plusieurs calendriers et plateformes.

Paiement & sécurité

- Paiements sécurisés : Stripe, prélèvements automatiques, caution, préautorisation,
- Protection anti-fraude intégrée.

Marketing & administration

- Création d'un site web personnalisable (option) avec moteur intégré,
- Gestion des promotions, coupons, tarifs flexibles,
- Statistiques et rapports avancés (performances, revenus, segmentation).

Combien cela va me coûter ?

Eviivo ne publie pas de grille tarifaire fixe. Les prix varient selon le nombre d’hébergements, les options et le pays :

- Pack Starter (moteur + PMS) : ≈ 49-69 €/mois,
- Pack Premium (avec Channel Manager) : ≈ 79-129 €/mois*,
- Pack Suite/Multi-propriétés : sur devis,
- Site web Eviivo (option) : ≈ 20-25 €/mois*,
- Paiement Eviivo Suite : frais bancaires selon transactions.

*Estimations 2025

Pour en savoir plus

Site internet
<https://eviivo.com/fr/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

On aime

- Interface moderne et intuitive
- Channel manager très robuste et rapide
- Support client performant (francophone disponible)
- Idéal pour les structures de toutes tailles



4.5

Hébergeurs

ResaBooking



ResaBooking est une solution 100 % cloud « low cost » destinée aux campings, gîtes, maisons d'hôtes, hôtels et hébergements de tourisme.

Elle combine un moteur de réservation en ligne, un PMS complet et un channel manager pour gérer tarifs, disponibilités et distribution vers les OTA.

Quelques chiffres

4,4/5

10

avis Google
au 18/11/2025

On aime

- Accessibilité : solution cloud sans installation locale, accessible partout
- Tarification « low cost », adaptée aux structures de taille modeste
- Combinaison des trois axes : réservation directe, gestion (PMS) et distribution (CM)

Fonctionnalités principales

- Moteur de réservation intégré, widget responsive, multi-langues, tunnel sécurisé CB/ANCV,
- PMS 100 % cloud : gestion des hébergements, plannings, facturation, mails automatiques, statistiques,
- Channel manager/synchronisation : disponibilités, tarifs et réservations en temps réel avec OTA.

Combien cela va me coûter ?

- La grille tarifaire exacte n'est pas publiée. Un indicateur tarifaire mentionne « à partir de 700 € » pour certains modules*,
- On peut estimer pour des établissements petits à moyens : moteur + PMS baseline → tarif « low cost », channel manager + distribution → tarif plus élevé.

*Tarifs 2025. Source ResaBooking.

Il est conseillé de demander un devis personnalisé.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.resa-booking.com/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

4.6

Lodgify

Hébergeurs



Lodgify est une solution internationale (et en français) de gestion et de réservation en ligne, destinée aux propriétaires de gîtes, maisons de vacances, petites structures hôtelières ou locations saisonnières. Elle offre un outil complet pour centraliser la gestion des réservations, la création d'un site web de réservation, la synchronisation avec les OTAs (channel manager), le paiement en ligne et l'administration des propriétés – le tout 100 % cloud.

Quelques chiffres

4,7/5

1058
avis Google
au 27/11/2025

On aime

- Solution clé-en-main très complète – site + réservation + gestion + distribution
- Interface moderne, cloud, accessible sans installation locale – pratique pour gîtes, petites structures, multi-logements
- Simplicité de la prise en mains

Fonctionnalités principales

- Création d'un site web de réservation personnalisé ou d'un widget de réservation intégrable à un site existant,
- Moteur de réservation + paiement sécurisé : gestion des paiements en ligne, tarification flexible, extras...,
- Channel manager : synchronisation des disponibilités, tarifs et réservations avec les principales plateformes (Booking.com, Airbnb, Vrbo/Expedia, Google Vacation Rentals, ...),
- PMS (Property Management System) intégré : gestion des calendriers, des réservations, des clients, des tâches (ménage, check-in/out), des factures...,
- Automatisation : messages aux clients, workflow de réservation, gestion des tarifs saisonniers, promotions, remises, extras,
- Outils supplémentaires selon formule : gestion des tâches de nettoyage, formulaires de pré-check-in, factures invités, rapports détaillés, accès propriétaire, gestion multi-propriétés.

Combien cela va me coûter ?

Selon le nombre de logements gérés et les fonctionnalités choisies, Lodgify propose plusieurs offres,

- Starter Idéal pour débuter : site de réservation + moteur + channel manager + PMS basique + support email. Tarification forfaitaire + frais de commission sur réservation. À partir de 13 €/mois + 1,9 % de commission sur réservations*,
- Professional (pour développer l'activité) : mêmes fonctions qu'en Starter, sans commission, support plus complet, gestion avancée des paiements, automatisations. À partir de 17 €/mois, 0 % de frais de réservation*,
- Ultimate : reprend les fonctions Starter et Professional. Plus la facturation, rapports et formulaires, Hotline prioritaire... À partir de 24 €/mois, 0 % de frais de réservation.

*Tarifs 2025. Source Lodgify

Il est conseillé de demander un devis personnalisé.












Lodgify propose aussi une période d'essai (7 jours) pour tester la plateforme avant abonnement. Le coût final dépend du nombre de logements, du nombre de canaux connectés, des options choisies et des services de paiement externes (si utilisés).

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.lodgify.com/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

Tableau comparatif des principaux logiciels de gestion hôtelière (PMS)

Nom des logiciels	Amenitiz	Elloha	Eviivo	Lodgify	Open Pro	ResaBooking	Reservit
Fonctions (en 2025)	Payant	Payant	Payant	Payant	Gratuit en AURA	Payant	Payant
 PMS complet	●	●	●	●	●	●	●
 Channel manager intégré	●	●	●	●	●	●	●
 Moteur de réservation	●	●	●	●	●	●	●
 Paiement en ligne	●	●	●	●	●	●	●
 Site internet inclus	●	●	●	●	●	●	●
 Application mobile	●	●	●	●	●	●	●
 Statistiques / reporting	●	●	●	●	●	●	●
 Emailing / CRM	●	●	●	●	●	●	●
 Facturation	●	●	●	●	●	●	●
 Tarification dynamique	●	●	●	●	●	●	●
 Support / assistance	●	●	●	●	●	●	●
Notation Google sur 5 au 18/11/2025	4,5	4,8	4,2	4,6	4	4	4,7

Légende

- Fonctionnalité performante
- Fonctionnalité limitée
- Fonctionnalité absente



La distribution

de l'offre touristique en ligne

5



La place de marché

La place de marché est un écosystème indispensable à votre stratégie de commercialisation et de digitalisation de l'offre touristique. C'est un espace virtuel sur internet qui met en relation des acheteurs et des vendeurs afin d'optimiser la commercialisation de l'offre touristique en permettant aux internautes de pouvoir effectuer des achats 24h/24 et 7j/7.

La solution technologique développée par la société Alliance Réseaux permet de créer un espace web de disponibilités et de réservations regroupant l'offre touristique. Ce dispositif est porté par le Conseil Départemental du Puy-de-Dôme et mis à disposition gratuitement pour les territoires.

Pour adhérer à la place de marché consulter le lien <https://www.vacances-livradois-forez.com/espace-pro/services-de-vente-en-ligne/>

5.1

Les avantages de la place de marché

Quelques chiffres

16 millions d'€
de chiffres d'affaire global

Le Puy-de-Dôme **2^e**
au classement
des Places de Marché en AURA

*(chiffres 2022 fourni par
Auvergne-Rhône-Alpes Tourisme)*

Diffuser votre offre et faciliter l'acte d'achat

• Simplicité

Vous disposez d'un seul outil de commercialisation et de gestion pour l'ensemble de vos disponibilités : **un seul planning** mais une **multidistribution**.

• Visibilité

Votre offre est présente sur de **nombreux sites internet** institutionnels et commerciaux :

- > Le site de votre département,
- > Les sites partenaires du département (offices de tourisme, syndicat de loueurs, club hôteliers...),
- > Les sites des réseaux auxquels vous adhérez (Booking, Tripadvisor, HomeAway etc.)
- > Votre propre site,
- > Votre page Facebook.
- > Le site de votre département. Attention : les offres sur Puy de Dôme Tourisme (<https://www.puydedome-tourisme.com/>) remontent si elles sont saisies dans Apidae et qu'elles répondent à un mini qualité (descriptif, ouvertures, tarifs, visuels, etc.)

• Rentabilité

En étant plus visible sur internet, vous développez votre notoriété et optimisez votre taux d'occupation, donc vous **vendez plus**.

• Indépendance

Vous gérez vous-même votre politique commerciale, votre planning et vos réservations. Vous êtes également libre de signer une convention avec les revendeurs de votre choix.

• Économie

Ces outils sont mis à votre disposition gratuitement. Certaines utilisations peuvent donner lieu à un commissionnement. Se renseigner auprès de vos chargés vente en ligne..

• Accompagnement

Les offices de tourisme vous forment dans la prise en main de l'outil et vous aide à vous familiariser avec les pratiques de la vente en ligne.

Au niveau local

La Maison du tourisme du Livradois-Forez est l'exemple même d'une place de marché locale*.

Elle diffuse auprès des clients via son site internet les offres d'hébergements touristique et les offres d'activités de loisirs. Elle est accessible aux clients 24h/24 et 7j/7.

*sous réserve d'une souscription au pack partenaire



Les plateformes de diffusion et réservations de l'offre

Ce n'est plus un secret, à l'ère du numérique, les plateformes ont pris une place croissante laissant émerger de multiples points d'entrée pour effectuer des réservations. Elles sont indispensables pour le professionnel du tourisme qui souhaite faire connaître son offre au plus grand nombre.

Chaque plateforme ou annuaire spécialisé a son propre modèle économique avec des services qui ont un coût et qui devront être

analysés en fonction des besoins des hébergeurs et prestataires d'activités.

Les questions à se poser avant d'établir un partenariat avec une plateforme :

- Positionnement de l'offre touristique, cible de clientèle,
- Nature de l'offre touristique (activités/hébergement),
- Choisir une ou plusieurs plateformes,

- Commercialiser son offre uniquement sur les plateformes ou en complément d'une commercialisation directe via son site internet,
- Accepter les commissions facturées (12 à 20 %),
- Consentir que la plupart des plateformes ne communiquent pas les coordonnées des clients vous empêchant de communiquer avec eux.



Plateforme proposant une recherche par hébergements ou séjours éco-responsables.

6.1

Booking.com

Hébergeurs

Booking.com

Avec une offre d'environ 4 milliards d'hébergements dans le monde, ainsi que 1150 000 nuitées réservées, ce mastodonte est incontestablement leader mondial du marché de la réservation hôtelière en ligne.

Booking.com ne cesse d'innover et de se réinventer pour maintenir sa position dans la réservation de nuits d'hôtel, sa fonction première, et pour diversifier son panel de services à l'image d'Airbnb.

Quelques chiffres

Disponible en **43 langues**

Plus de 28 millions
d'hébergements dans
226 pays

Le succès incontesté pour
ce colosse du tourisme

Recommandé pour les
chambres d'hôtes et hôtels

Historique

- Lancement en 1996 à Amsterdam, Pays-Bas,
- Groupe: Booking Holdings (États-Unis),
- Sociétés du groupe : Priceline, Booking.com, Agoda, Rentalcars, Kayak, Open Table,
- Chiffres d'affaires 23,7 milliards de dollars en 2024,
- Plateforme intermédiaire entre consommateurs et professionnels.

(Source : SIA Partners 2024)

Détails de la plateforme

- Simplicité d'utilisation, moteur de recherche puissant,
- Importante visibilité, assistance 24h/24 et 7j/7,
- Par contre : se faire accompagner pour l'inscription et faire analyser les options proposées. Se renseigner sur les normes concernant la catégorie hébergement « développement durable »,
- Si le paiement en ligne est activé via Booking.com, le site pourra émettre des offres promotionnelles sans que vous puissiez intervenir.

Combien cela va me coûter ?

- Inscription gratuite,
- Commission hébergeur sur les ventes : environ 17 %,
- Commission pour les voyageurs : 0 %.

*Tarifs 2025

Liaison avec Open Pro

- Possible Via le Channel manager Eviivo ou Synchronisation Ical.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.booking.com>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

6.2

Airbnb

Hébergeurs



Chaque seconde, 6 voyageurs réservent un hébergement dans le monde. Avec plus de 491 millions de nuitées réservées en 2024, Airbnb est le leader de la location saisonnière sur Internet. C'est avant tout une plateforme en ligne de contact et de réservation entre les locataires et les vacanciers, l'entreprise a rapidement laissé tomber son statut de start-up pour devenir un des leaders incontournables du marché du tourisme.

Quelques chiffres

Chiffre d'affaires
11,1 milliards de dollars
dans le monde

5 millions d'hôtes
dans le monde

8,1 millions d'hébergements
dans le monde

Recommandé pour les gîtes

Historique

- Lancement en 2008 à San Francisco, États-Unis.
- Plateforme intermédiaire entre consommateurs et professionnels.

Détails de la plateforme

- Inscription non soumise à une sélection par Airbnb.
- Rédactionnel de l'offre géré par le prestataire,
- Tarification dynamique : fluctuation des tarifs en fonction de la demande,
- AirCover : protection complète pour les voyageurs,
- Assistance plateforme 24h/24 et 7j/7,
- Diversification de l'offre avec des séjours expérientiels.

Combien cela va me coûter ?

- Frais hébergeur : à 15,5 %,
- Frais de service client : les voyageurs ne paient plus de frais de service distincts – le prix qu'ils voient est ce qu'ils paient*.
- Frais pour les hôtes d'expériences : de 15 à 20 %.

*Depuis octobre 2025

Liaison avec Open Pro

- Possible Via le Channel manager Eviivo ou Synchronisation Ical.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.airbnb.com>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



- Site très inspirant
- Qualité des annonces et des photos
- Achat de bon cadeau pour offrir

6.3

Expedia

Hébergeurs



Expédia s'est fait une renommée grâce à l'excellent rapport qualité/prix des hébergements. Il est le leader dans son domaine avec une présence dans plus de 70 pays. C'est un canal à considérer sérieusement si vous souhaitez attirer une clientèle internationale.

Quelques chiffres

Chiffre d'affaires
13,7 milliards de dollars
en 2024

3,5 millions
de logements référencés

**Recommandé pour tous types
d'hébergement**

On aime

- Plateforme connue dans le monde entier
- Autonomie dans la gestion du contenu
- Pour les destinations des grandes villes ou capitales

Historique

- Création en 1996 par Rich Barton à Seattle, Washington (États-Unis).
 - Plateforme qui exploite plus de 90 marques : Trevelocity, Trivago, Orbitz, Home Away, Travelscape, Ebookers, Hotels.com...
- (Source : Wikipedia)

Détails de la plateforme

- Non soumis à sélection,
- Rédactionnel, tarifs et promotions gérés par le propriétaire,
- Permet des recherches combinées (hébergement + transport),
- Les recherches s'affichent en fonction de l'offre et de la demande : plus une offre est demandée, plus elle remonte en tête des recherches. Plus elle est compétitive, plus elle sera visible et plus elle aura d'avis voyageurs positifs.

Combien cela va me coûter ?

Expedia ne publie plus de grille « publique et fixe » de commissions uniques. Les taux dépendent du type d'hébergement, du pays, des négociations, etc.

Liaison avec Open Pro

- Possible Via le Channel manager Eviivo ou Synchronisation Ical.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.expedia.fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



Le Bon Coin

leboncoin

La solution pour mettre les vacanciers en confiance.

Acteur majeur de la distribution sur Internet, il est **idéal pour remplir son taux de réservation au dernier moment**.

Le site se veut simple d'utilisation sans inscription préalable. Il regroupe de petites annonces en tout genre et est le site le plus consulté en France.

Quelques chiffres

476 000 annonces « vacances »

2,7 millions d'internautes consultent la rubrique « vacances »

Recommandé pour les locations saisonnières

On aime

- Site de location de dernière minute
- Vérification des coordonnées du propriétaire
- Vous gardez le contrôle de vos réservations
- La garantie d'être payée

Historique

- Lancement en 2006, Norvège, France,
- Fondateur : Olivier Aizac. Actionnaire principal : Adevinta (Norvège), Direction : Adevinta (France) Antoine Jouteau,
- Chiffres d'affaires : 550 millions,
- 2^e site le plus visité en France derrière Amazon et devant Booking.com,
- 700 annonces déposées chaque jour,
- 29,4 millions de visiteurs uniques chaque mois.

Détails de la plateforme

- Plateforme collaborative de mise en relation de consommateurs,
- Plateforme non soumise à une sélection,
- Expériences uniques alliant respect de l'environnement, bien-vivre et bien-être,
- Rédactionnel de l'offre géré par le prestataire,
- Photos gérées par le prestataire,
- Les annonces apparaissent selon les dates de publication et non selon leur pertinence.

Combien cela va me coûter ?

- Inscription gratuite : pas de frais d'adhésion ou d'abonnement,
 - 6 %* de commission payés par le voyageur.
- *Tarifs 2025

Liaison avec Open Pro

- Possible synchronisation Ical.

Pour en savoir plus

Site internet

<https://www.leboncoin.fr/>

Contactez le référent de votre territoire

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

6.5

Hébergements

Gîtes de France Puy-de-Dôme



Gîtes de France Puy-de-Dôme est l'antenne départementale du réseau national Gîtes de France. Elle recense des hébergements labellisés – gîtes, meublés, chambres d'hôtes, gîtes de groupe, hébergements touristiques ruraux – dans tout le département du Puy-de-Dôme. Le label garantit un niveau de confort, un classement selon une grille nationale (épis), et une visibilité pour les propriétaires souhaitant louer.



Quelques chiffres

922 hébergements

663 Propriétaires

6005 lits touristiques

97 % avis 4 ou 5 étoiles

(Source Gîtes de France, 2026)

Historique

- Lancement en 1955, Paris.
- Triple casquette : réseau, marque et label d'hébergements en France et Europe,
- Une fédération nationale et des associations régionales.

Détails de la plateforme

- Plateforme collaborative de mise en relation de consommateurs,
- Quatre valeurs : partage, qualité, responsabilité et engagement,
- Un cahier des charges à respecter,
- Une communication et une promotion assurée par la plateforme,
- Un accompagnement permanent,
- Propose une commercialisation sur des plateformes adaptées à votre cible de clientèle,
- Propose des services de conciergerie.

Combien cela va me coûter ?

Différents coûts en fonction de l'abonnement choisi + commission entre 15 et 17 %*
*Tarifs 2025

Liaison avec Open Pro

- Via une Synchronisation par lien Ical ou une passerelle.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.gites-de-france-auvergne.fr>
www.gites-de-france.com

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



6.5 a/b

JemJemGO et BOSéjour

Hébergement
Activités

JemJemGO et BOSéjour sont deux plateformes de réservation en lignes gérées par Résa-Gîtes (Gîtes de France Puy de Dôme).

6.5a JemJemgo

**Jem
JemGO**

JemJemGo est une marque et plateforme lancée pour proposer des idées de séjours, de sorties et de découvertes variées : artisanat, ateliers culturels, activités nature ou familiales.

L'idée est de faire découvrir des « pépites » locales, toutes testées par l'équipe de JemJemGo.

- Cible de clientèle : habitants du Puy-de-dôme et visiteurs souhaitant explorer le Puy-de-Dôme autrement.
- Les conditions : se renseigner auprès de JemJemGO à l'aide du formulaire du site internet <https://www.jemjemgo.fr>

6.5b Boséjour

BOSÉJOUR
PUY-DE-DÔME

Boséjour est la plateforme unique qui centralise toute l'offre touristique du Puy-de-Dôme : hébergements, activités et séjours packagés dans un futur proche.

Elle rassemble l'ensemble des hébergements touristiques du territoire – gîtes, meublés, chambres d'hôtes, hôtels, campings... Elle a pour objectif de simplifier la recherche et la réservation pour les voyageurs et valoriser la richesse et la diversité de l'offre touristique du département. Elle a pour objectif de simplifier la recherche et la réservation pour les voyageurs et valoriser la richesse et la diversité de l'offre touristique du département.

- Cible de clientèle : nationale et internationale,
- Les conditions : dépôt d'annonce gratuit
3 formules :
 - Annuaire simple : gratuit,
 - Formule light (Résa Gîtes n'est pas intermédiaire) : 7 % de frais de service à la charge du client,
 - Formule complète (Résa Gîtes traite le dossier client intégralement) : 10 à 14 % de frais de service à la charge du client.
- Site internet : <https://www.bosejour.fr/>

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

6.6

Abritel

Hébergers



Abritel permet de trouver des hébergements pour des séjours touristiques, en France comme à l'étranger. Grâce à un large choix d'annonces et à un système de réservation en ligne sécurisé, Abritel facilite l'organisation de vacances ou de courts séjours. C'est un acteur historique reconnu, souvent utilisé pour des locations saisonnières ou des escapades.

Quelques chiffres

0 €

de frais pour inscrire
votre hébergement

180 000 annonces d'hébergements
en France en 2025

(Source Adéquation)

Historique

- En 2007, Abritel a été racheté par HomeAway puis acquis par Expedia Group en 2015, ce qui lui a donné une dimension internationale et l'accès à un réseau plus large.

Détails de la plateforme

- L'offre est très variée avec un large catalogue d'hébergements : maisons, appartements, villas, chalets, gîtes, vacances à la mer, à la montagne, à la campagne, en ville pour s'adapter à des séjours en famille, entre amis, en couple, groupes, etc.
- Large couverture géographique, propose des logements dans de nombreux pays, tout en conservant une forte présence en France.
- La plateforme permet aux propriétaires de gérer les annonces, paiements, calendrier en toute autonomie.

On aime

- Visibilité et simplicité des annonces
- Plus de 45 ans d'expérience (création en 1979)

Combien cela va me coûter ?

À la charge du propriétaire, un modèle « commission » avec :

- 3 % de frais de traitement des paiements,
- 5 % de frais de commission prélevé sur chaque réservation.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.abritel.fr/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

6.7

GreenGo

Hébergeurs



GreenGo

L'alternative française et responsable à Booking.com et Airbnb.

Présentée comme une alternative plus responsable face aux deux géants, la plateforme GreenGo a su garder sa taille humaine. Les hébergements sont sélectionnés avec soin selon leur authenticité et leur démarche environnementale.

Quelques chiffres

+ de **350 000** nuits réservées
uniques sur le site internet

100 % français

Recommandé pour gîtes,
chambres et maisons d'hôtes,
hôtels, hébergements
insolites

On aime

- Ergonomie du site
- Qualité et authenticité des hébergements
- Accompagnement du prestataire
- Puissance des annonces et des photos

Historique

- Lancement en 2021, Bordeaux.
- Chiffres d'affaires : non communiqué.
- 22 000 hébergements en France.

Détails de la plateforme

- Plateforme intermédiaire entre consommateurs et professionnels.
- Hébergement « GreenGo » compatible si :
 - › Vous proposez une expérience de qualité (photos, avis, notes...),
 - › Vous agissez pour l'environnement à votre échelle (gestion de l'énergie, de l'eau, des déchets, alimentation, transport...),
 - › Vous partagez les valeurs humaines de « GreenGo » (accueil, partage, respect).
- Critères mesurant l'implication écologique des hébergements,
- Rédactionnel de l'offre géré par le prestataire,
- Recevez vos demandes de réservations via email/sms,
- Assistance « GreenGo » pour paramétrages des tarifs, calendriers et conditions,
- Assistance plateforme 24h/24 et 7j/7.

Combien cela va me coûter ?

- Pas de frais d'inscription,
- Pas de durée d'engagement,
- Commission de 10 % payée par l'hôte*.

*Tarifs 2025

Liaison avec Open Pro

- Synchronisations Ical (OpenPro, Airbnb, Booking, Gîtes de France, Aritel)

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.greengo.voyage>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

6.8

Cybevasion - Holidu



Depuis 2025, Cybevasion perd son statut d'annuaire d'hébergements touristiques pour devenir une véritable plateforme de réservation en ligne.

Quelques chiffres

50 000 hébergements
revendiqués par Holidu

Présence dans **28** pays européens

**Recommandé pour gîtes,
chambres d'hôtes, campings,
hébergements insolites**

On aime

- Annonce diffusée simultanément sur 18 sites
- Site internet professionnel et personnel gratuit

Historique

Fondée en 1998 à Saint-Étienne, Cybevasion – ainsi que ses marques associées gites.fr, chambres-hotes.fr et cybevasion.fr – a été rachetée par la société allemande Holidu. Cette union entre Cybevasion et Holidu associe la vocation locale et l'ancrage français de Cybevasion à la portée internationale d'un acteur majeur du secteur.

Ce rachat, survenu en 2025, a suscité de nombreuses réactions, notamment en raison du changement de statut de Cybevasion : la plateforme n'est plus seulement un annuaire, mais devient un véritable site de réservation, à l'image des OTAs classiques. Cette évolution modifie profondément le modèle économique, ce qui déstabilise une partie des propriétaires habitués à l'ancien fonctionnement.

Détails de la plateforme

- Une seule annonce, diffusée sur 18 portails (Airbnb, Booking.com, Abritel, etc.),
- Un calendrier central synchronisé en temps réel,
- Paiements sécurisés et automatisés,
- Assistance locale avec des conseillers experts de votre région,
- Réservation instantanée – selon vos conditions, avec des règles flexibles,
- Un site internet professionnel personnel, simple à activer et gratuit.

Combien cela va me coûter ?

- Inscription gratuite,
- Frais de commission d'environ 17 %.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.cybevasion.fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



6.9

Campspace

Hébergers



Campspace est une plateforme qui permet de trouver des emplacements de camping chez l'habitant ou des micro-hébergements en pleine nature. Le service met en relation des voyageurs (en tente, van, camping-car) avec des particuliers proposant un terrain ou un hébergement simple. C'est une alternative aux campings traditionnels, idéale pour des séjours nature, insolites ou en itinérance.

Quelques chiffres

Environ **75 000** emplacements proposés en Europe

Présence dans **+ de 30** pays

0 € pour inscrire un terrain ou un hébergement

Historique

Créée aux Pays-Bas, la plateforme s'est rapidement développée en Europe grâce à la montée des micro-aventures, du slow-tourisme et de la vanlife. La marque se positionne aujourd'hui comme un acteur majeur du camping chez l'habitant en Europe.

Détails de la plateforme

- Plateforme simple d'utilisation pour les hôtes : gestion du calendrier, description, photos, disponibilité, communication avec les voyageurs.
- Accueille différents types de voyageurs : tente, van, fourgon aménagé, camping-car, mais aussi certaines structures insolites (cabane, yourte, Tiny house... selon les hôtes).

On aime

- Offre très orientée nature, authenticité et micro-aventures
- Mise en avant d'un tourisme responsable et accessible

Combien cela va me coûter ?

- L'inscription d'un hébergement est gratuite,
- Aucun abonnement. Le modèle économique repose sur la commission prélevée lors des réservations,
- Applique 3 €* de frais fixes et une commission de 17 %, ajoutés au tarif fixé par l'hôte.
*Tarifs au 01/12/2025

Pour en savoir plus

Site internet
<https://campspace.com/fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



6.10

Clévacances

Hébergers

Clévacances
LOCATIONS & CHAMBRES D'HÔTES

Clévacances est un label français de location de vacances et de meublés de tourisme, proposant des hébergements labellisés (gîtes, maisons, appartements, chambres d'hôtes, locations saisonnières) partout en France et dans les DOM-TOM. Le label certifie la qualité et le sérieux des logements, pour rassurer voyageurs et propriétaires.

Quelques chiffres

13 000 référencés
en France et DOM-TOM

300 critères de contrôle

Label **100 %** français

Historique

- Le label Clévacances est né en 1995.
- Clévacances s'est imposé comme un réseau généraliste 100 % français de locations de vacances, soutenu par un réseau territorial (agences départementales) et un accompagnement des propriétaires.

Détails du label / fonctionnement

- Chaque hébergement est vérifié, visité et contrôlé par des experts du label, selon une charte de qualité rigoureuse (plus de 300 critères),
- La visite de labellisation initiale doit être renouvelée tous les 5 ans maximum,
- Pour les voyageurs, la réservation peut se faire en ligne ou en direct avec le propriétaire,
- Pour les propriétaires, adhérer au label implique un accompagnement personnalisé.

Combien cela va me coûter ?

- L'adhésion au label Clévacances inclut des frais d'entrée (environ 160 €) et parfois une cotisation annuelle (entre 140 € et 230 € par hébergement*) – le montant varie selon le département.
- En contrepartie, l'hébergement bénéficie d'une visibilité nationale, d'un encadrement qualité, d'un accompagnement administratif/juridique, et de la crédibilité liée au label.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.clevacances.com/fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



6.11

Driing

Hébergeurs



Driing

Driing est une jeune plateforme de locations touristiques sans commission proposant une mise en relation directe entre propriétaires et voyageurs.

Son positionnement est une alternative aux grandes plateformes traditionnelles (OTAs), avec un modèle d'abonnement pour l'hébergeur plutôt que des commissions variables. L'offre de Driing est de promouvoir un tourisme de proximité, équitable et transparent.

Quelques chiffres

0 % de commission
pour l'hébergeur et le voyageur

100 hébergements au catalogue
(2025)

Historique

En 2021, Jason Marinho et Alexis Le Goff lancent un premier projet : un livret d'accueil digital destiné aux hébergeurs. En 2025, ils développent un second outil et franchissent une nouvelle étape en créant leur propre plateforme de réservation.

Détails de la plateforme

- Réservation directe entre l'hébergeur et son hôte,
- Les annonces doivent répondre à un cahier des charges et sont vérifiées avant publication,
- Les formalités de locations sont faites directement par l'hébergeur : l'échange, le contrat, le paiement et la gestion,
- Transparence des prix : le prix affiché correspond au prix réel, pas de frais cachés, pas de commissions surprises.

Combien cela va me coûter ?

- Inscription payante à 49 €* par hébergement (1 hébergement = 1 chambre),
- Driing travaille actuellement (2025) sur des tarifs dégressifs pour plusieurs hébergements,
- Pas de commission pour l'hébergeur ni pour le voyageur.

*Tarifs au 01/12/2025

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.driing.co/>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



7



Plateformes d'avis clients

Les avis servent à construire votre e-réputation, soutiennent vos efforts marketing et, au final, concourent à la réussite de votre entreprise.

Le nombre de consommateurs qui donnent leurs avis en ligne concernant un produit ou un service ne cesse de croître, et ce sont généralement les 18-35 ans qui sont les plus actifs sur le web.

L'acte d'achat est fortement influencé par l'expérience du client décrite via des systèmes de notation, des indices de satisfaction ou des commentaires qui sont pris en considération par plus de 88 % des internautes (enquête Ifop).

Vous l'aurez donc bien compris, les plateformes sont donc à prendre très au sérieux et à surveiller régulièrement.

Si les avis sont positifs, un signe de remerciement sera très apprécié pour votre e-réputation. Un avis négatif doit être rattrapé par un message apaisant et offrir une solution ou une explication au client.

À vous de jouer !

7.1

TripAdvisor

Hébergement
Activités



Le plus grand site mondial d'avis de voyages qui recense plus de 200 millions de notes et commentaires sur les structures touristiques et demeure « THE » référence pour l'internaute en recherche d'un endroit pour dormir, se restaurer, s'amuser ou voyager.

Quelques chiffres

902 millions

(chiffre d'affaires en 2021)

Présent dans **45 pays**

Référence plus de **5 millions**
d'hébergements, de restaurants
et d'attractions dans le monde

315 millions de visiteurs
uniques chaque mois

500 millions d'avis

**Recommandé pour les
hébergements, restaurants,
commerces, activités**

Historique

- Fondé en 2000 aux États-Unis par Stephen Kaufer et Langley Steinert, racheté en 2004 par une filiale d'Expedia, puis s'est séparé depuis décembre 2011.
- La même année a été introduit en bourse au Nasdaq.

Détails de la plateforme

- Plateforme d'avis, de conseils et de réservation,
- Plateforme non soumise à une sélection,
- Création d'une fiche gratuite My Business afin d'apparaître dans la recherche Google et sur Maps,
- Attention, car une fois créée, il n'est pas possible de supprimer la fiche, sauf à marquer l'établissement comme n'existant plus,
- Création d'une fiche personnalisée : texte, horaires, n° de téléphone, photos, posts, réponses aux avis...
- Avertissement : Il est impératif de créer une fiche au nom de votre établissement, car n'importe qui peut le faire à votre place. Une fois créée par une tierce personne, cette fiche ne vous appartient plus et vous ne pouvez plus faire de modification !

Combien cela va me coûter ?

- Inscription gratuite : pas d'abonnement,
- Publicité via Google Ads payante.

Pour en savoir plus

Site internet
<https://www.tripadvisor.fr>

Contactez le référent de votre territoire
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



7.2

Google Business Profile



Démarquez-vous sur Google avec une fiche d'établissement, sans frais.

Les générations précédentes avaient le réflexe de l'annuaire papier, désormais, grâce au digital, l'habitude est prise d'utiliser Google Business Profile (ex. Google My Business), un service de référencement destiné aux propriétaires d'entreprises et exploité par le géant Google depuis 2014.

Quelques chiffres

97 % des internautes effectuent une recherche sur Google

61 % des entreprises ont entre 4 et 5 étoiles sur Google Business Profile

(source : Hubspot 2025)

Détails de la plateforme

- Plateforme non soumise à une sélection,
- Création d'une fiche gratuite My Business afin d'apparaître dans la recherche Google et sur Maps,
- Attention : quand la fiche est créée, il n'est pas possible de la supprimer sauf à noter l'établissement comme n'existant plus,
- Création d'une fiche personnalisée : texte, horaires, téléphone, photos, posts, réponses aux avis,
- Statistiques.

Combien cela va me coûter ?

- Inscription gratuite : pas d'abonnement,
- Publicité via Google Ads payante,
- Réservation en ligne d'hébergements payante,
- Pour gérer sa fiche depuis un téléphone mobile il faut passer par Google Maps.

Pour en savoir plus

Site internet

https://www.google.com/intl/fr_fr/business/

Contactez le référent de votre territoire

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



• Google ne vous demandera jamais d'argent pour gérer votre fiche !



8



Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux redéfinissent continuellement notre manière d'interagir, de partager des idées et d'accéder à l'information en temps réel. Devenus des plateformes incontournables, ils intègrent désormais des fonctionnalités de commerce en direct et

de création de contenu. Accessibles via des applications intuitives, ils encouragent l'engagement des utilisateurs, permettant non seulement de visionner des tendances (vidéos courtes, lives), mais aussi de bâtir des communautés autour de sujets précis.

On les classe en différentes catégories

- ✓ Les réseaux sociaux généralistes et d'information : **Facebook & Twitter**
- ✓ Les réseaux sociaux professionnels : **LinkedIn & Viadeo**
- ✓ Les réseaux sociaux visuels : **Instagram & Snapchat**
- ✓ Les réseaux sociaux vidéos musicaux : **YouTube & TikTok**

Les questions à se poser pour utiliser comme moyen de communication les réseaux sociaux

- Identifier et cerner ses besoins,
- Sélectionner ses médias sociaux,
- Définir sa ligne éditoriale,
- Soigner ses publications,
- Utiliser des photos professionnelles,
- Choisir un nom d'utilisateur ou pseudonyme approprié et le conserver sur tous les réseaux,
- Collecter les contacts pour se créer une base de données,
- Être à l'écoute de sa communauté et interagir avec elle,
- Toujours vérifier ses sources avant de publier et s'assurer de la qualité des contenus,
- Respecter les codes et coutumes des réseaux sociaux sur lesquels vous êtes inscrits.

8.1



Facebook

facebook

Réseau social généraliste d'information

Facebook est le premier réseau social mondial en terme d'audience. Il permet de publier des images, vidéos, fichiers, documents, ainsi que d'interagir avec les publications de son réseau. Il reste un outil majeur pour communiquer, informer et fédérer une communauté.

Quelques chiffres

3,06 milliards
d'utilisateurs mensuels
dans le monde

45 millions
d'utilisateurs français/mois

32 minutes
(temps moyen passé/utilisateur
sur Facebook)

Les pays comptant le plus
d'utilisateurs sont :

- l'**Inde** : 290 millions,
- les **USA** : 190 millions,
- l'**Indonésie** : 140 millions,
- le **Brésil** : 130 millions,
- le **Mexique** : 89 millions,
- les **Philippines** : 76 millions,
- le **Vietnam** : 64 millions.

Source : Digibook, 2025

Pour les particuliers

Facebook est un espace privilégié d'échanges entre proches, amis et connaissances. On y partage son quotidien, ses opinions, ses centres d'intérêt, et l'on peut suivre des groupes, des pages ou des actualités. Il constitue également un lieu de débats et de mobilisation sociale.

Pour les professionnels

Facebook est devenu un outil essentiel pour les entreprises, associations et institutions. Il permet de diffuser des informations, promouvoir des événements, valoriser une activité ou un territoire, et interagir quotidiennement avec sa communauté. La publicité Facebook Ads et Instagram Ads permet d'augmenter la visibilité de façon ciblée.

À retenir

Facebook fonctionne selon un algorithme qui sélectionne les contenus affichés dans le fil d'actualité. Les publications ne sont pas automatiquement visibles par tous vos abonnés : la qualité, l'engagement et la régularité améliorent la portée.



8.2

Instagram

Hébergement
Activités



Instagram

Réseau social visuel

Instagram est un réseau social visuel centré sur le partage de photos, vidéos courtes, Stories, Reels et contenus créatifs. Lancé en 2010 et racheté par Meta en 2012, il reste l'un des réseaux les plus influents dans les domaines du tourisme, du lifestyle et des loisirs.

Quelques chiffres

2,4 milliards
d'utilisateurs actifs mensuels
dans le monde

26 millions
d'utilisateurs en France

49 minutes
temps moyen passé/utilisateurs/
jour

Les Reels représentent
plus de **30 %**
du temps passé sur Instagram

Source : Digimind, 2025

Pour les particuliers

Instagram permet de partager des moments de son quotidien sous forme de photos, de courtes vidéos ou de Stories. Les utilisateurs utilisent de nombreux filtres et effets pour personnaliser leurs contenus. Les Reels (format vidéo court), sont aujourd'hui au cœur de l'engagement.

Pour les professionnels

Grâce à son orientation très visuelle, Instagram est un outil puissant pour valoriser des paysages, des produits, des activités touristiques ou des événements. Les entreprises peuvent créer une ligne éditoriale forte, raconter une histoire, développer leur communauté et générer de la visibilité grâce à des contenus réguliers et de qualité. La publicité Instagram Ads peut être gérée en commun avec Facebook via Meta Business Suite.

À retenir

Le hashtag # permet d'indexer les contenus, d'augmenter la visibilité et de toucher de nouvelles audiences. L'algorithme valorise particulièrement :

- les Reels,
- les contenus authentiques,
- la régularité de publication,
- les interactions (commentaires, partages, enregistrements).



8.3

YouTube



Réseau social vidéo et musical

Les réseaux sociaux ont révolutionné notre manière de communiquer, d'échanger, de nous informer et de consommer. **YouTube** est accessible partout via des applications mobiles. Il permet aux utilisateurs de partager des contenus et de découvrir des vidéos.

YouTube est classé dans la catégorie des réseaux sociaux vidéos. Il constitue un complément indispensable aux outils de l'e-commerce.

Quelques chiffres

2,9 milliards
d'utilisateurs dans le monde

49 millions
d'utilisateurs en France

Le temps moyen passé
sur la plateforme est de

40 minutes

1 000 chaînes
en France

et plus d'1 million d'abonnés
(Youtubeurs - Influenceurs)

Chaque jour

1 milliard d'heures
de vidéos sont visionnées.

Source : Hubspot, 2025

Pour les particuliers

YouTube est avant tout la plateforme de référence pour l'éducation, le divertissement et la découverte :

- Divertissement et information : il permet de visionner des clips musicaux, des bandes-annonces de films, des vlogs (vidéos personnelles), ou de se tenir informé sur l'actualité à travers des chaînes dédiées.
- Apprentissage et tutoriels : c'est la plus grande bibliothèque mondiale de tutoriels pour apprendre, suivre des cours de cuisine, de bricolage, ou se former sur des sujets spécifiques.
- Découverte de la destination : les voyageurs l'utilisent pour visionner des vidéos immersives sur des destinations touristiques, des retours d'expérience sur des hébergements, ou des idées d'activités avant de planifier un séjour.
- Communauté : il permet de s'abonner et d'interagir avec les créateurs de contenu que l'on apprécie, créant ainsi un sentiment d'appartenance à une communauté autour de centres d'intérêt communs.

Pour les professionnels

Pour une utilisation professionnelle efficace, voici quelques conseils à retenir :

- Identifier et cerner vos besoins,
- Définir votre ligne éditoriale et soigner vos publications,
- Utiliser des photos professionnelles (pour les vignettes, bannières, etc.),
- Choisir et conserver un nom d'utilisateur approprié sur tous les réseaux,
- Être à l'écoute de votre communauté et interagir avec elle,
- Toujours vérifier vos sources et assurer la qualité des contenus avant de publier.
- Respecter les codes et coutumes spécifiques de YouTube.

À retenir

YouTube est une plateforme clé pour la diffusion de contenu vidéo, essentielle pour présenter des expériences touristiques, des témoignages clients, ou des visites virtuelles d'hébergements et d'activités. Le réseau compte de nombreux influenceurs souvent plus puissants que les grands médias.



8.4

LinkedIn

Hébergement
Activités

LinkedIn

Réseau social professionnel

LinkedIn est le plus grand réseau social professionnel au monde. Sa vocation principale est de connecter les professionnels, de favoriser le recrutement et la recherche d'emploi, et de permettre aux entreprises de développer leur marque et leurs relations B2B (Business to Business). C'est la plateforme de référence pour le marketing de contenu à forte valeur ajoutée et l'établissement de la crédibilité sectorielle.

Quelques chiffres

1 milliard

d'utilisateurs dans le monde

34 millions

d'utilisateurs en France

6 personnes

embauchées chaque minute
via la plateforme

94 %

des recruteurs utilisent LinkedIn

Source Metricool, 2025

Pour les particuliers

LinkedIn est l'outil indispensable pour la gestion de carrière et le développement des compétences :

- **Marque Personnelle (Personal Branding)** : construire et maintenir une image professionnelle en ligne, un véritable CV dynamique,
- **Networking** : établir et entretenir des relations avec des collègues, des pairs, des experts du secteur et des recruteurs,
- **Veille et Apprentissage** : suivre l'actualité de son secteur, se former grâce à des contenus experts et aux formations proposées via LinkedIn Learning,
- **Recherche d'emploi** : consulter les millions d'offres d'emploi et être sollicité directement par les recruteurs.

Pour les professionnels (tourisme/hôtellerie)

Pour les professionnels, LinkedIn offre des leviers puissants, en particulier pour le B2B et la réputation :

- **Recrutement de talents** : publier des offres d'emploi ciblées et sourcer des profils qualifiés (chefs, réceptionnistes, managers) dans le secteur du tourisme.
- **Marque Employeur** : valoriser l'entreprise, sa culture et ses valeurs pour attirer les meilleurs talents et se différencier.
- **Relations B2B** : établir des partenariats (avec des agences de voyage, des offices de tourisme, d'autres hébergeurs) et générer des leads qualifiés.
- **Marketing de contenu** : se positionner en tant que leader d'opinion en partageant des analyses, des études de cas sur l'évolution du marché touristique, ou des conseils pour les voyageurs.

À retenir

L'authenticité et la vidéo sont les formats les plus performants. Les publications qui apportent une valeur ajoutée concrète et qui racontent l'histoire de votre entreprise ou de votre secteur génèrent un meilleur engagement. Les publications avec liens sont de mieux en mieux tolérées par l'algorithme.



8.5

TikTok

Hébergement
Activités

Réseau social vidéo court



TikTok est un réseau social centré sur la vidéo courte, créative et immersive. Il est devenu l'un des moteurs d'influence les plus puissants, notamment auprès des jeunes générations, mais attire désormais un public beaucoup plus large.

Quelques chiffres

1,7 milliards
d'utilisateurs actifs
dans le monde (2023)

Plus de **23 millions**
d'utilisateurs en France

Environ **1 h 20**
temps moyen passé par jour

75 %
des utilisateurs découvrent de
nouvelles marques via TikTok

Source TikTok 2025

Pour les particuliers

TikTok permet de créer, monter et partager facilement des vidéos en utilisant de nombreux effets, musiques, filtres et outils d'édition intégrés. Il encourage la créativité, l'humour, les tendances et les challenges viraux.

Pour les professionnels (tourisme/hôtellerie)

TikTok représente un levier important pour développer sa visibilité, en particulier dans les secteurs du tourisme, de la culture, des loisirs et des activités territoriales. Grâce à un algorithme puissant, les contenus peuvent toucher un large public même sans avoir beaucoup d'abonnés. Il est possible de publier des vidéos informatives, inspirantes, immersives ou divertissantes mettant en valeur un lieu, un service ou une expérience.

À retenir

Le moteur de TikTok repose sur l'algorithme de la page « Pour Toi » (FYP). Un contenu pertinent, authentique et dynamique peut devenir viral très rapidement. La régularité et la créativité sont essentielles pour gagner en visibilité.



9

Formations et informations

91

le club des utilisateurs de la vente en ligne

Un collectif pour progresser, partager et booster sa commercialisation ! C'est un lieu d'échanges d'expériences et rencontre entre prestataires touristiques du Livradois-Forez.



Pour qui ?

Le Club des utilisateurs de la vente en ligne est ouvert à tous les prestataires touristiques du Livradois-Forez – hébergeurs, activités de loisirs, structures partenaires – déjà engagés ou souhaitant se lancer dans la commercialisation numérique. Que vous utilisiez la place de marché ou un autre système de réservation, ou que vous cherchiez simplement à vous professionnaliser, vous êtes les bienvenus.

Quand ?

Le Club se réunit tous les deux mois, le mardi de 14 h 30 à 16 h 30, chez un prestataire touristique du Livradois-Forez afin de favoriser la découverte du territoire ou en visio-conférence. Chaque rencontre fait l'objet d'une invitation par courriel comprenant : l'ordre du jour, le lieu, l'horaire. Un simple retour pour confirmer votre présence et le tour est joué !

Quelques chiffres

6 rendez-vous par an
sur le territoire

Un **temps privilégié**
pour les prestataires

Les principes du club des utilisateurs ?

Un espace d'échanges, d'entraide et d'innovation, pensé pour vous :

- Donner la parole aux utilisateurs : retours d'expérience, besoins, bonnes pratiques...
- Créer du lien et des synergies entre les acteurs de la place de marché,
- Accompagner le développement de la vente en ligne, en exploitant toutes les possibilités des outils disponibles,
- Présenter les nouveautés : évolutions, fonctionnalités avancées, astuces techniques...
- Partager les expériences de terrain : problèmes rencontrés, solutions testées, idées à mutualiser,
- Explorer les enjeux du numérique : site web, OTA, e-réputation, aspects juridiques, tarification dynamique...

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :

christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr

9.2

Les formations aux outils Open Expérience

Pour débiter sereinement ou pour remettre à niveau vos connaissances.

Quelques chiffres

60 prestataires formés et accompagnés chaque année

0 € de frais de formation

Formations de base

La Maison du tourisme propose des formations gratuites pour vous aider à prendre en main les outils essentiels de gestion des plannings et de la vente en ligne :

- Addock/Open Billet/Open Pro.

Ces sessions, animées par nos spécialistes, permettent de :

- Comprendre les fonctionnalités clés,
- Gérer efficacement vos disponibilités,
- Publier et mettre à jour vos offres,
- Sécuriser vos premières ventes en ligne.

Formations complémentaires

Pour aller plus loin, nous proposons également des formations avancées, destinées aux prestataires ayant déjà une bonne maîtrise des bases.

Les outils Open Expérience ne se limitent pas à la réservation : ils permettent d'optimiser votre stratégie commerciale grâce à plusieurs modules puissants :

- Channel Manager : synchronisation automatique avec d'autres plateformes de vente,
- Solutions de paiement en ligne : fiabilité, simplicité et gain de temps,
- Variation tarifaire : ajustement dynamique des prix en fonction des périodes et des objectifs.

Ces formations s'adressent à ceux qui souhaitent :

- Professionnaliser leur commercialisation,
- Accroître leur visibilité et améliorer leurs performances de vente,
- Gagner du temps dans la gestion quotidienne.

Pour en savoir plus

Contactez le référent de votre territoire :
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr



93

Assistance

aux utilisateurs

La Maison du tourisme du Livradois-Forez met à votre disposition un service d'assistance dédié aux utilisateurs de la suite Open Expérience : Open Pro, Open Billet, Addock.

Que ce soit pour une question technique, un paramétrage, un blocage ou un simple doute, plusieurs solutions s'offrent à vous pour obtenir rapidement de l'aide.

Astuce

• Sollicitez le réseau du « Club des utilisateurs »

• Les membres sont souvent confrontés aux mêmes situations que vous

• ils peuvent partager leur bonnes pratiques et vous dépanner

• Un véritable esprit d'entraide qui fait la force du réseau

Contactez un référent de la vente en ligne

Nos référents sont votre premier point d'appui. Ils vous accompagnent pour :

- L'installation et la configuration des outils,
- Les questions techniques et fonctionnelles,
- Le dépannage et la résolution des problèmes rencontrés,
- L'optimisation de vos usages.

Vous pouvez les contacter par mail ou téléphone pendant les horaires de bureau. Pensez à garder sous la main vos identifiants et mot de passe, qui pourront être nécessaires pour vous aider efficacement.

• Pour les prestataires d'hébergements et d'activités (Open Pro et Addock)



Christophe Chavarot,
christophe.chavarot@vacances-livradois-forez.fr
Tél. 04 44 44 96 47

• Pour les prestataires de billetteries (Open Billet)



Catherine Vitry,
Catherine.vitry@vacances-livradois-forez.fr
Tél. 04 73 80 66 52

Consultez l'aide en ligne

Retrouvez de nombreux tutoriels et guides pratiques dans la rubrique :

Espace pro → Les services aux partenaires → Les services de la vente en ligne sur le site de la Maison du tourisme du Livradois-Forez.

<https://www.auvergne-livradois-forez.com/pros/les-services-de-vente-en-ligne/>

Ces ressources vous permettent souvent de ...

- Trouver une solution immédiate ou comprendre une fonctionnalité,
- Vous former en autonomie.



10

Les mots
de e-commerce
et du marketing digital

3D Secure : protocole de sécurisation des paiements sur internet via la réception d'un code de confirmation unique par SMS.

A

Abandon de panier : client ayant placé des articles dans son panier mais n'ayant pas finalisé l'achat.

Acompte : une somme d'argent versée en avance lors de la réservation d'un hébergement. Un acompte est un engagement ferme de la part du client qui n'aura pas la possibilité d'annuler sa réservation. Il verse ainsi une première somme d'argent lors de la réservation d'une chambre, ce qui constitue un engagement contractuel.

All inclusive (formule) : ce mot est utilisé pour désigner une prestation en pension complète dans un hébergement. Habituellement une prestation en pension complète indique que les repas et les boissons sont inclus dans le tarif de la chambre. Selon les hébergements, la formule "all inclusive" peut aussi comprendre des activités annexes comme un accès au spa, des activités sportives ou des excursions. Ce type de formule n'est pas disponible dans tous les établissements, plus souvent ils vous proposeront des « packages » qui proposeront différentes prestations incluses dans votre réservation de chambre.

Allotement : quantité de chambres attribués sur contrat.

Amenities : produits d'accueil. Il s'agit de consommables dont le client dispose gratuitement comme la savonnette, le shampoing, le thé, le café...

Android : système d'exploitation mobile crée par Google. Il équipe la majorité des téléphones portables

API (Application Programming Interface = Interface de programmation d'application) : désigne un mode de connexion qui permet de synchroniser les stocks d'une solution de commercialisation avec laquelle il n'y a pas de passerelle compatible.

Arrhe : somme versée en avance, mais le client ou l'établissement aura la possibilité d'annuler la réservation sous certaines conditions juridiques. Cependant, les arrhes déjà versées ne pourront pas être remboursées.

Avis client (Customer review) : note et commentaire laissés par les clients notamment sur Internet).

B

B to B (B2B) : issu de l'expression anglaise Business to Business, qui définit une relation de vente entre professionnels.

B to C (B2C) : issu de l'expression anglaise Business to Customer, qui définit une relation de vente entre un professionnel et un particulier.

Back office : partie de la boutique en ligne non visible par les visiteurs, page d'administration de votre boutique.

Backlink : lien sur un site externe et pointant vers votre site ou une de ses pages, lien entrant en français.

Balise HTML : points de repère d'indexation d'une page par les moteurs de recherche (titres, description, mots clés).

Benchmarking : techniques de comparaisons avec les entreprises concurrentes pour améliorer ses propres produits et services.

Big Data : désigne l'ensemble des nombreuses données personnelles collectées.

Brand : marque

C

Call to Action : dispositif d'incitation à l'achat, généralement sous forme de bouton, bannière ou lien texte (par exemple les boutons « acheter » ou « promotion »).

Canal de distribution : un canal de distribution est le chemin par lequel une entreprise distribue un produit ou un service aux clients finaux.

Carrousel : ensemble graphique présentant successivement plusieurs visuels par défilement automatisé.

CGU : conditions générales d'utilisation.

CGV : conditions générales de vente : partie d'un contrat décrivant le barème de prix et les divers engagements de l'acheteur et du vendeur.

Channel Manager : outil qui permet de gérer les canaux de distributions et de gérer sa commercialisation en mettant à jour les informations (prix, disponibilités, descriptif...).

Chatbot : également appelé bot, chat robot ou chat simulator, est un programme informatique capable de simuler une conversation avec un humain. Pratique très utilisée par les services clients pour les commerces en ligne.

Check in : regroupe l'ensemble des formalités à remplir lors de l'arrivée dans votre établissement.

Check out : regroupe l'ensemble des opérations de départ liées au client.

Circuit court voir **Distribution directe**

Clic (taux de) : le taux de clics est le pourcentage d'internautes exposés à une bannière de votre site internet et qui l'activent en cliquant dessus.

Click and collect (retrait en magasin) : mode d'achat par lequel un consommateur commande un produit en ligne et effectue son retrait en point de vente.

Click to Call : sur un smartphone, lien ou bouton qui déclenche un appel téléphonique.

CMS (Système de gestion de contenu ou Content management system) : solution logicielle qui permet de concevoir, gérer et de mettre à jour des sites Internet ou des applications mobiles.

CNIL (Commission nationale de l'informatique et des libertés) : elle veille au respect de la loi informatique et liberté qui régleme l'utilisation des noms et qualité des personnes dans l'établissement et le commerce de fichiers.

Co Branding : association de deux marques non concurrentes et appartenant à deux entreprises signant une campagne de communication.

Coefficient multiplicateur : méthode de fixation du prix de vente utilisée par les distributeurs, consistant à multiplier le prix d'achat par un coefficient déterminé.

Cœur de cible : ensemble d'une cible réunissant les clients.

Comparateur de prix (= Price comparison service) : sites internet qui affichent les produits par ordre de prix. Les comparateurs de prix génèrent du trafic vers les sites marchands et sont rémunérés au clic ou à la vente.

Conversion (taux de) : indicateur mesurant le nombre de personnes touchées par une action marketing.

Cookie : fichier texte enregistré dans le navigateur d'un internaute pendant la visite d'un site.

Coupon (ou bon de réduction) : méthode de promotion des ventes consistant à offrir un bon de réduction donnant droit à une diminution de prix.

Coût de revient : correspond à la somme de l'ensemble des charges directes ou indirectes supportées par l'entreprise pour produire un bien ou service. Sa formule de calcul est : somme des charges directes et indirectes divisé par la quantité.

CPA (coût par achat) : désigne le prix à payer à un annonceur qui a généré via ses liens externes une vente sur votre boutique.

CPC (coût par click) : mode d'achat d'espace publicitaire sur internet selon lequel l'annonceur est facturé aux nombres d'actions réalisées par les internautes.

Cross selling (vente additionnelle) : technique commerciale qui consiste à proposer à un client intéressé par un produit, un ensemble d'autres produits complémentaires, pour susciter le besoin.

D

Dashboard : tableau de bord, très utile pour gérer une entreprise. Il s'agit d'un outil de contrôle qui permet de piloter une société et de prendre des décisions.

Distributeur : intermédiaire qui achète des produits (ou services) à un fabricant dans le but de les revendre à un client final.

Distribution directe : circuit de distribution sans intermédiaire, directement du producteur au client.

DIY : do it yourself. À faire soi-même.

Dumping : pratique illégale consistant à vendre un produit à perte.

E

Early bird : promotion commerciale disponible uniquement pour les clients réservant dans les x jours avant le séjour. Généralement, ce type de promotion est valable à condition de réserver au moins 30 jours avant le séjour.

Étude de marché : travail méthodique de collecte et d'analyse d'informations permettant de mieux connaître et comprendre un marché, un public ou une offre en ayant pour finalité de prendre de meilleures décisions marketing.

F

Févad (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) : association à but non lucratif dans l'objet est d'accompagner le développement éthique et durable du commerce électronique et de la vente à distance en France.

FTP (File Transfert Protocol) : connexion au serveur qui héberge un site web.

G

GAFAM ou GAFAM : acronyme de Google, Apple, Facebook et Amazon, auquel est parfois adjoint Microsoft, les GAFAM(M), entreprises stars de la Silicon Valley californienne, ont envahi notre quotidien. Elles ont même fait des petits avec les NATU pour Netflix, Airbnb, Tesla et Uber.

H

Header : haut d'une page sur un site web, c'est un élément essentiel. Cette page permet de capter et d'accrocher l'attention des visiteurs et de leur donner envie de rester.

Home staging : mot à mot, signifie « Mise en scène de la maison ». Technique employée pour épurer et décorer un bien immobilier à moindre coût. Elle consiste à « relooker » l'existant.

HTML (HyperText Markup Language) : code utilisé sur le Web pour afficher tout contenu (texte, image, vidéo...). Tout site Web est conçu avec ce codage.

I

IA (ou AI) : désigne une intelligence artificielle.

Incentive : incitation à l'achat ou à l'action.

Indice de fréquentation : c'est le rapport entre le nombre de personnes occupant les chambres et le nombre de chambres louées.

IOS : en référence au système d'exploitation (Operating System) propre à la marque Apple et qui concerne donc toutes les gammes d'appareils de types iPhone, iPod, iPad et les périphériques compatibles.

K

KPI (Key Performance Indicator) : les KPI sont des indicateurs clés de la performance utilisés pour mesurer l'efficacité globale d'une campagne publicitaire ou d'un dispositif commercial.

L

Landing page : page de destination

M

Marge brute : elle permet généralement d'extrapoler la marge bénéficiaire qui sera dégagée des futures ventes et de calculer le bénéfice brut. Elle se calcule en soustrayant le chiffre d'affaires HT du coût de revient HT.

Marge commerciale : elle permet de bien se positionner par rapport à ses concurrents en calculant le rapport entre le coût d'achat HT des produits et de leur prix de vente HT.

Marge nette : également appelée bénéficiaire nette. Elle permet de connaître le montant exact que l'entreprise va gagner pour chaque produit vendu. Elle se calcule comme suit : bénéfice net / chiffre d'affaires x 100 = marge nette.

Marketplace voir Place de marché

Mentions légales : ce sont les informations qui permettent à l'internaute de vous identifier. Les mentions légales sont obligatoires sur tout site internet professionnel et doivent être facilement accessibles. Elles peuvent être insérées dans vos conditions générales de vente (CGV) ou dans une page dédiée.

Multicanal : capacité à accéder à plusieurs canaux pour mener une même tâche. En e-commerce, ce terme désigne la capacité à proposer ses produits sur plusieurs canaux de vente tout en conservant une gestion unique de ses circuits de vente.

N

NATU : est un acronyme qui signifie Netflix, Airbnb, Tesla et Uber. Il englobe les entreprises qui se sont imposées sur un marché en utilisant un modèle économique innovant, qui consiste à offrir un nouveau produit ou un nouveau service. Son modèle d'origine sont les GAFA ou GAFAM

Newsletter (lettre d'information) : document d'information et/ou de communication envoyé de façon périodique par courrier électronique à une liste de diffusion regroupant des personnes inscrites.

Nom de domaine : il s'agit d'un identifiant de domaine Internet permettant de retrouver le site dans la jungle d'Internet. Il s'agit donc d'une adresse où on peut trouver le site. Il commence par « www » et fini par divers identifiants au choix « .com », « .fr » ...

O

Opt-In : recueil de données personnelles en ayant demandé et obtenu l'autorisation de la personne.

OTA (Online Travel Agency) : agence de voyage en ligne. C'est une plateforme qui a le statut d'agence de voyage, qui encaisse le client et qui a une responsabilité envers lui.

P

Panier moyen : montant moyen des ventes par client (se calcule en divisant le chiffre d'affaires total par le nombre de ventes réalisées). Ce critère permet de comprendre l'évolution du chiffre d'affaires. Les techniques les plus utilisées pour augmenter son panier moyen sont le cross-selling et l'up-selling.

Passerelle : désigne un connecteur qui permet de faire remonter l'offre disponible. Totalement intégrée, la passerelle permet à l'internaute de rester sur le un même site internet du début de sa consultation jusqu'à son acte d'achat final, dans un tunnel de réservation rassurant et uniforme.

Place de marché (Marketplace) : service d'intermédiation qui désigne toute plateforme mettant en relation des vendeurs (particuliers comme professionnels) et des acheteurs sur Internet.

PMR : personne à mobilité réduite

PMS (Property Management System) : logiciel de gestion hôtelière.

R

Référencement naturel (ou SEO pour Search Engine Optimization) : ensemble de techniques et bonnes pratiques visant à améliorer le positionnement d'une page web dans les résultats des moteurs de recherche.

Responsive Design : thème graphique adaptable à toute taille d'écran (ordinateur, smartphone, tablette, etc....).

S

SEO voir référencement naturel

SSL : protocole de sécurisation des échanges sur Internet. Ce protocole est devenu incontournable avec l'expansion du e-commerce mais aussi de tous les échanges de données qui se font sur le Web.

Story telling : forme de communication visant à rendre plus abordable en indiquant des informations plus intimistes.

Surbooking : surréservation

T

Taux de rebond : KPI qui indique le pourcentage de visiteurs qui ne consultent qu'une seule page du site web avant de le quitter.

Taux de transformation (ou taux de conversion) : nombre de commandes par rapport au total de visites sur le site. Pour calculer le taux de transformation, il faut diviser le nombre de commandes réalisées par le nombre de visiteurs uniques. C'est un indicateur important à suivre et qui peut être affiné avec un taux de transformation par canal de vente.

Teasing : technique de vente, mais aussi de communication qui permet d'attirer le prospect ou le spectateur grâce à un **message qui va l'interpeller, attirer son attention.**

To Do List : liste des tâches à effectuer.

TPE : terminal de paiement électronique

Tracking : action qui permet de suivre en détail le parcours d'un utilisateur sur un site web, pour identifier ses centres d'intérêt et ses comportements, mais également les impressions ou les clics sur des campagnes de promotion...

Tunnel de vente : représente le parcours d'achat d'un internaute, allant de la simple prise d'information jusqu'à la validation de l'achat. Il est important d'optimiser le tunnel d'achat pour réduire au maximum les abandons de panier.

U

Up-selling (montée en gamme) : consiste à proposer un produit ou un service légèrement supérieur et plus cher à celui auquel s'intéresse le prospect, pour réaliser une marge supérieure.

V

VAD : vente à distance.

Vente additionnelle voir Cross Selling

Visiteur unique : internaute qui visite un site et qui est considéré comme unique (en termes d'audience) sur une période donnée (généralement un mois).

VPC : vente par correspondance.

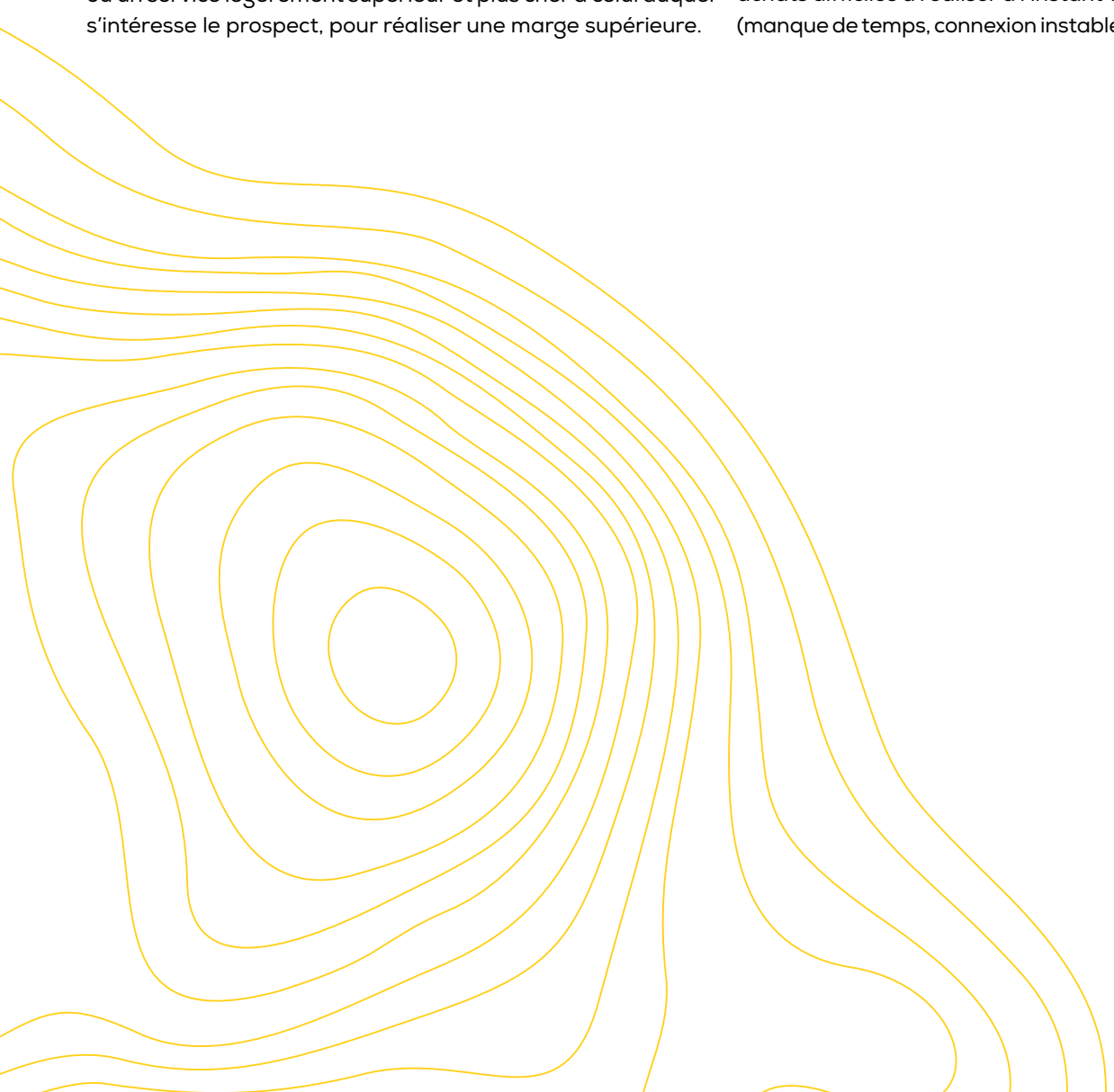
VPN (Virtual Private Network) : connexion internet cryptée qui protège l'anonymat de l'utilisateur en modifiant l'adresse IP.

W

Web analytics : processus qui consiste à analyser les données provenant d'un site Internet.

Widget : c'est la contraction de web et gadget. C'est un système permettant d'afficher des informations situées sur un autre site. Par exemple : un calendrier de disponibilités...

Wishlist (liste de souhaits) : fonctionnalité qui permet au visiteur d'un site e-commerce de sélectionner un ou plusieurs produits qu'il souhaiterait acheter plus tard, pour les retrouver plus facilement. Elle peut être utile pour décaler des achats difficiles à réaliser à l'instant T pour diverses raisons (manque de temps, connexion instable, volonté d'attendre...).





d'auvergne et d'ailleurs

louez-moi! rent me! huur mij!
sur wicampers.fr > tapez: mauzan

DR-114-PX



Livradois-Forez

PARC NATUREL
RÉGIONAL
EN AUVERGNE



REPUBLIQUE FRANCAISE