

L'hôtellerie mondiale est attaquée de toutes parts, notamment aujourd'hui de plus en plus par le 'phénomène' Airbnb...

Il faut pourtant faire face et trouver des ressources différenciées !

Pour l'hôtelier, la 'forte' croissance des gîtes et autres chambres d'hôtes est une problématique de plus en plus prégnante. Sauf que le phénomène historique déjà très préoccupant s'est encore accéléré, depuis un an ou deux, avec l'exponentielle explosion d'Airbnb. Est-ce la fin des fins ?

Sûrement pas... même s'il est clair que le feu couve dans la cave et qu'il menace de tout embraser si rien n'est fait, pensé et anticipé. Certes, chacun est d'accord pour dire qu'il faut gérer les choses le plus finement possible pour poursuivre l'activité sans trop de casse. Reste tout de même que nous sommes en présence d'une concurrence complexe puisque le 'jeu' inclut des joueurs qui ne se conforment pas aux mêmes règles.

Le collaboratif a les dents acérées

La problématique de concurrence opposant hôteliers classiques et propriétaires de gîtes a déjà fait couler beaucoup d'encre, les uns - professionnels - regrettant de devoir se battre sur un marché biaisé par les autres - privés, pour la plupart. Ajoutez à cela le développement rapide et incroyable des phénomènes de location dits collaboratifs, genre Airbnb, et vous aurez un secteur sous tension qui demande d'urgence des mesures en sa faveur. D'autant qu'Airbnb, entre autres, ne se contente plus de séduire la clientèle des particuliers. À l'instar des gîtes et meublés qui ont compris et perçu le potentiel de la clientèle pro, surtout en dehors des périodes chargées et du week-end, la plateforme communautaire s'attaque désormais aussi à la clientèle d'affaires.

Vers la clientèle d'affaires...

Et le moins que l'on puisse dire, c'est qu'elle le fait avec des dents (très) acérées. C'est déjà vrai à New-York, à Barcelone, à Londres ou à Paris, ce l'est aussi maintenant petit à petit dans nos vertes contrées. On est d'ailleurs très loin, aujourd'hui, de la formule initiale voulant que le particulier lambda loue son 'appart' pour s'offrir une escapade à gauche ou à droite. Le concept a, comme qui dirait, été cannibalisé - ou était-ce une volonté cachée ! - par des financiers et autres entrepreneurs opportunistes qui attaquent carrément

l'hôtellerie de front. En Belgique, pour être concret sur le sujet, on estime que ce genre d'hébergement 'alternatif' occupe déjà, en 2017, l'équivalent de 30 % du potentiel hôtelier à Bruxelles.

La meilleure défense, c'est l'attaque !

Maintenant, il ne sera sans doute pas aisé de s'attaquer à Airbnb. D'aucuns prétendent même que la bataille est perdue d'avance. Cette vision est sans doute exagérée, la plupart des pays fourbissant de plus en plus leurs armes pour recadrer les choses. Des initiatives contraignantes précises ont d'ailleurs été prises en Espagne et en France, histoire non seulement de protéger le secteur hôtelier mais davantage encore de préciser le cadre d'exploitation des logements collaboratifs. Il ne faut donc pas baisser les bras... même si pour l'heure rien n'a encore été fait chez nous. En attendant, les hôteliers que vous êtes ne doivent bien sûr ni se laisser faire, ni attendre dans leur coin. Et si l'attaque est selon l'adage la meilleure des défenses, l'adaptation au contexte est en l'espèce la plus intelligente des réponses. Soyez donc inspirés, créatifs et volontaires pour trouver de nouvelles niches, offrir plus que la concurrence

ou jouer d'une position incontournable pour que l'on vous choisisse envers et contre tout.

Bousculer les codes

Arpentant cette voie avec beaucoup d'à-propos, certains n'hésitent même plus à bousculer les codes, à renverser les tendances, bref à prendre les armes. Partant, par exemple, du constat que les chambres restent majoritairement inoccupées entre 11 heures et 17 heures, certains hôtels ont eu une idée qui aurait pu paraître saugrenue au départ mais qui ne l'est pas à l'arrivée. Ils ont ainsi décidé de louer leurs chambres à l'heure, ou plutôt par tranches d'heures (3, 6 ou 9 heures). Bizarre, non ? Et rassurez-vous, il n'est aucunement question de 'passes' dans cette nouvelle manière d'appréhender la location des chambres. On optimise, ni plus ni moins. Evidemment, cela demande quelques adaptations en termes de prestations, notamment s'agissant de l'horaire du personnel de nettoyage, mais la stratégie peut tout expliquer.



Louer ses chambres autrement

Y compris que la formule ne se prête pas à tous les établissements, ni partout. Vous aurez compris que les hôtels qui pratiquent ce genre de location, à l'heure, visent les clients en transit pour quelques heures ou ceux qui ont envie de décompresser (en tout bien, tout honneur) entre deux rendez-vous importants ou encore ceux qui souhaitent disposer d'une salle de réunion plus 'classe' que celle d'un café ou du restaurant du coin. C'est une idée à creuser, non ? Surtout qu'il n'y a aucune raison de se limiter aux chambres : il est sans doute possible de louer les parties communes des hôtels, dont les salles de séminaires. Et puis, voilà aussi une nouvelle manière d'animer un peu plus son établissement et d'y attirer ce faisant une clientèle locale... Et pourquoi pas ? ■

CONTACT

Comptoir Hôtels du Luxembourg belge
 Yannick Noiret : 061 29 30 55.

VOUS RÉNOVEZ...

Pensez aux aides possibles !

Un établissement hôtelier qui ne fait aucun travaux perd petit à petit, sans s'en rendre compte, de son attrait naturel. Pensez donc à rénover régulièrement votre bien, il y va aussi de votre rentabilité ! Et si vous rénovez, ne négligez surtout pas les aides du Commissariat Général au Tourisme.

Pour votre information, les montants ont changé - en votre faveur ! - depuis le 1^{er} janvier 2017...

Plus avantageux

Les taux de subvention ont augmenté: ils passent de 30 % à 40 %. Les plafonds ont également augmenté de 50.000 euros par tranche de 3 ans.

- 75.000 euros pour les hôtels de maximum 20 chambres
- 85.000 euros pour les hôtels de 21 à 40 chambres inclus
- 100.000 euros pour les hôtels de plus de 40 chambres

De plus, les dépenses éligibles ont été également revues et intègrent les frais d'acquisition de logiciels informatiques de gestion hôtelière et les frais de formation liés à ces logiciels. À noter que le seuil minimum d'investissement est passé de 5.000 à 7.500 euros. N'hésitez jamais à nous interroger sur le sujet.

 Comptoir Hôtels du Luxembourg belge
 Yannick Noiret : 061 29 30 55.

Votre spécialiste boissons


HORECA
DRINK-MARKET
CAVE VOÛTÉE CLIMATISÉE
« LE PARADIS DU VIN »

Ets DAUNE-HABARU s.a.

En Belgique: Zoning du Magenot - Rue de Hertanchamp, 3
 B-6740 SAINTE-MARIE/s/SEMOIS
 Tél.: 063/45.00.45 - Fax: 063/45.65.00
 E-mail: daune.habaru@skynet.be - www.daune-habaru.com

En France: rue Noble, 6 - F-55600 MONTMEDY
 Tél./Fax: (0033) 329.80.09.94 - E-mail: daune.habaru@orange.fr