



220€



132€

Pourquoi

des voyageurs paient leurs hôtels

40% MOINS CHER

que toi.

Et ce n'est pas une question de chance.





Introduction

Le même hôtel.

La même chambre.

La même nuit.

Mais pas le même prix.

Cela peut paraître étonnant, mais c'est une réalité dans le monde du voyage. Deux voyageurs peuvent réserver exactement le même hôtel, pour la même date, et pourtant payer des prix très différents.

La différence peut parfois atteindre 30 à 40 % voire même plus.

Et contrairement à ce que beaucoup pensent, ce n'est ni une question de chance, ni une promotion exceptionnelle.

La vraie raison est beaucoup plus simple :

les prix des hôtels ne fonctionnent pas comme on l'imagine.

Dans ce guide, je vais te montrer :

- pourquoi les prix peuvent varier autant
- pourquoi les comparateurs ne montrent pas toujours tout
- et comment certains voyageurs trouvent de meilleurs tarifs.

Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre

A propos



Je m'appelle Christelle.

Je suis expatriée, passionnée de voyage et profondément convaincue que découvrir le monde est l'une des expériences les plus enrichissantes qui soit. Comme beaucoup de voyageurs, j'ai longtemps réservé mes hôtels sur les plateformes classiques, en pensant simplement comparer les prix pour trouver la meilleure offre.

Puis, au fil du temps, j'ai découvert que l'univers du voyage fonctionnait de manière beaucoup plus complexe... et parfois plus intéressante qu'on ne l'imagine.

J'ai alors commencé à m'intéresser à la façon dont certains voyageurs :

- optimisent leurs réservations
- accèdent à certains tarifs négociés
- et organisent leur budget pour voyager plus souvent.

Aujourd'hui, j'aime partager ces découvertes avec d'autres personnes qui, comme moi, aiment voyager... mais aussi comprendre comment voyager plus intelligemment.

Ma conviction

Voyager plus souvent n'est pas seulement une question de budget.

C'est aussi une question d'information, de stratégie et d'organisation.

Expatriée, passionnée de voyage et convaincue qu'une activité peut soutenir une vie... et non l'inverse.

Christelle

Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre

01

Ce que peu de voyageurs savent sur les prix des hôtels

La plupart des gens pensent que le prix d'un hôtel est unique. En réalité, les hôtels utilisent plusieurs niveaux de tarifs différents. Selon la plateforme utilisée, le type de réservation ou l'accès à certains programmes, le prix peut changer. Voici les trois niveaux les plus courants.

Le prix public

C'est le prix que la majorité des voyageurs voit lorsqu'ils réservent sur des sites connus comme :

- Booking
- Expedia
- Hotels.com

Ces plateformes sont pratiques, mais elles prennent généralement entre 15 % et 25 % de commission sur chaque réservation.

Cette commission est bien sûr intégrée dans le prix affiché.

C'est donc souvent le prix le plus élevé, et c'est sans compter les prix publicitaires qui viennent alourdir les marges.



Les prix distribués aux plateformes

Les hôtels travaillent avec de nombreuses plateformes de réservation appelées OTA (Online Travel Agencies).

Ce sont les sites que la plupart des voyageurs utilisent pour réserver leurs hôtels. Par exemple :

- Booking
- Expedia
- Hotels.com
- Agoda
- Priceline

Pour apparaître en bonne position sur ces sites, les hôtels acceptent souvent de

- payer des commissions
- proposer certains tarifs promotionnels
- ajuster leurs prix selon la demande

Ces commissions peuvent atteindre **15 à 25 %** du prix de la chambre.

Et bien sûr, cette commission est intégrée dans le prix affiché.

Ce que beaucoup de voyageurs ignorent

Beaucoup pensent comparer plusieurs plateformes différentes... alors qu'en réalité certaines appartiennent au même groupe.

Par exemple :

Le groupe Booking Holdings possède notamment :

- Booking.com
- Agoda
- Priceline
- Kayak

Le groupe Expedia Group possède :

- Expedia
- Hotels.com
- Vrbo
- Orbitz
- Travelocity

Résultat :

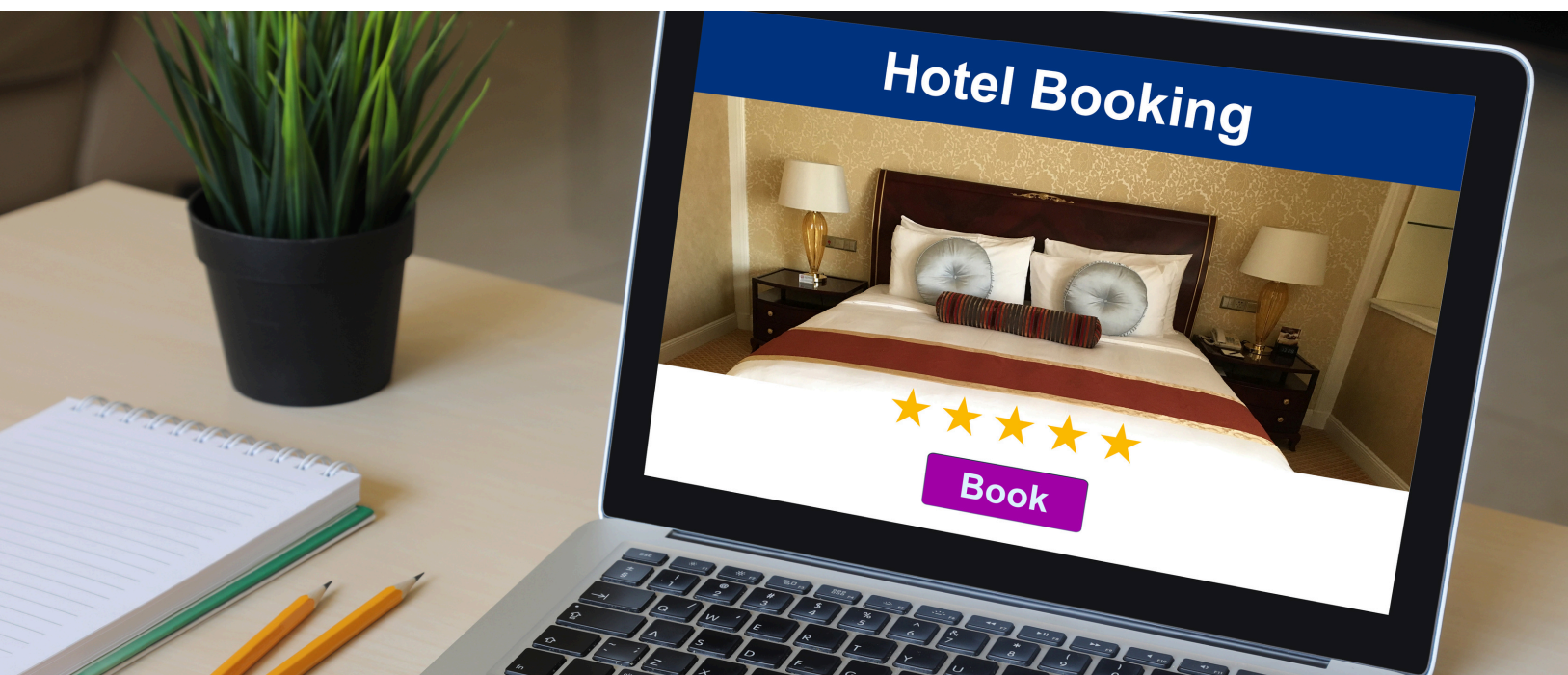
Même si tu compares plusieurs sites, il arrive souvent que les prix proviennent du même groupe et de la même base de données.

C'est pour cela que les tarifs restent généralement dans la même fourchette.

Ce que cela signifie concrètement :

Comparer plusieurs plateformes reste utile, mais cela ne garantit pas toujours de trouver toutes les options disponibles, car certains tarifs :

- ne sont pas distribués aux OTA
- sont réservés à des membres
- ou sont négociés directement avec certains partenaires.



BONUS : 3 idées reçues sur les comparateurs de voyage

Beaucoup de voyageurs pensent qu'il suffit d'utiliser un comparateur pour trouver le meilleur prix. En réalité, ce n'est pas toujours aussi simple.

Voici trois idées reçues très répandues.

Idée reçue n°1 → "Les comparateurs montrent tous les prix."

En réalité, les comparateurs ne montrent que les prix des plateformes avec lesquelles ils travaillent.

Certains tarifs :

- négociés
- membres
- corporate
- clubs privés

ne sont pas toujours visibles.

Idée reçue n°2 → "Comparer plusieurs plateformes suffit."

Comme nous l'avons vu, certaines plateformes appartiennent au même groupe.

Par exemple :

Booking.com, Agoda, Priceline appartiennent au groupe Booking Holdings.

Et :

Expedia, Hotels.com, Vrbo appartiennent au groupe Expedia Group.

Cela signifie que comparer plusieurs sites peut parfois revenir à comparer les mêmes sources de prix.

Idée reçue n°3 → "Le prix affiché est toujours le meilleur."

Le prix affiché n'est pas toujours le plus intéressant.

Pourquoi ? Parce que certains tarifs incluent : • petit déjeuner • crédit hôtel • avantages membres

Ce qui peut rendre une offre plus avantageuse au final, même si le prix de départ semble plus élevé.

Les tarifs membres ou négociés

C'est la partie que beaucoup de voyageurs ignorent.

Certains hôtels proposent aussi des tarifs spécifiques réservés à :

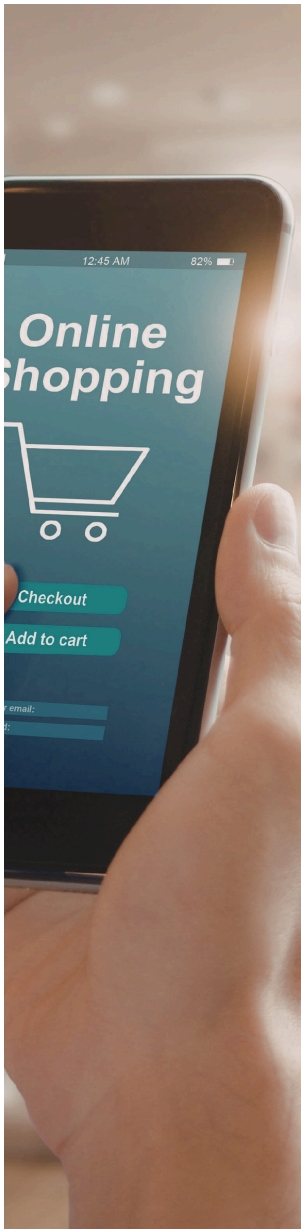
- des programmes membres
- des entreprises
- des clubs de voyageurs
- des plateformes privées

Ces tarifs ne sont pas toujours visibles publiquement et peuvent être significativement plus avantageux.



02

Pourquoi les comparateurs ne montrent pas tous les prix



Quand on prépare un voyage, la plupart des gens utilisent un comparateur. Et c'est logique.

Mais il y a une chose importante à comprendre :

les comparateurs ne montrent pas l'ensemble du marché.

Pourquoi ?

Parce que :

- certains tarifs sont réservés à des membres
- certains tarifs sont négociés directement avec les hôtels
- certaines plateformes ne partagent pas leurs prix avec les comparateurs

Autrement dit, un comparateur donne une bonne indication, mais il ne montre pas toujours toutes les options disponibles.

Prenons un exemple simple.

Pour la même date et la même chambre :
Hotel Barcelona Condal By Melia 4 étoiles
Chambre standard avec annulation
Du 26 au 30 aout 2026 pour 2p

Sur un site public :

Booking : 980€

Expedia : 980€

Hotel.com : 1000€

Mais selon l'accès à certains tarifs :

Tarif membre négocié : 649€

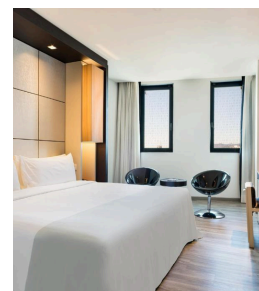
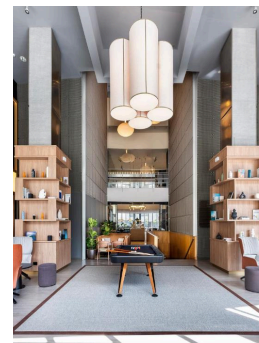
(avec en plus 22€ de points fidélités à déduire d'une prochaine réservation)

👉 Même hôtel

👉 même chambre

👉 même nuit

👉 331€ de différence



La différence peut atteindre 60€ ou plus, sur une seule nuit. Sur un séjour de plusieurs jours, cela peut représenter plusieurs centaines d'euros.

Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre



03

Le prix n'est pas la seule différence

“

Quand on compare deux hôtels, la plupart des voyageurs regardent uniquement le prix de la chambre.

Pourtant, un élément important est souvent oublié : les avantages inclus dans la réservation.

Deux voyageurs peuvent parfois payer le même prix pour le même hôtel, mais ne pas vivre la même expérience.

Pourquoi ?

Parce que certaines réservations incluent des avantages supplémentaires qui peuvent représenter une valeur réelle.

Par exemple :

Le petit déjeuner inclus

Dans beaucoup d'hôtels, le petit déjeuner peut coûter entre 15€ et 35€ par personne.

Pour un couple sur deux nuits, cela peut facilement représenter 60 à 120€ d'économie.

Un crédit restaurant ou spa

Certains hôtels offrent un crédit à utiliser dans l'établissement.

Par exemple :

- 50€ à utiliser au restaurant
- 75€ au spa
- un crédit pour les activités de l'hôtel

Cela permet de profiter davantage de l'hôtel sans dépenser plus.

Un surclassement de chambre
Selon les disponibilités, certains tarifs permettent un surclassement dans une catégorie de chambre supérieure.

Cela peut vouloir dire :

- une chambre plus grande
- une meilleure vue
- un étage supérieur

Une différence qui peut transformer l'expérience du séjour.

Un départ tardif

Dans beaucoup d'hôtels, le check-out est fixé autour de 11h ou midi. Un départ tardif peut permettre de rester jusqu'à 14h ou 16h, ce qui peut être très appréciable pour profiter pleinement de la dernière journée.

Ce que cela change concrètement

Quand on regarde uniquement le prix affiché, deux offres peuvent sembler équivalentes.

Mais si l'une inclut :

- les petits déjeuners
- un crédit restaurant
- un surclassement
- un départ tardif

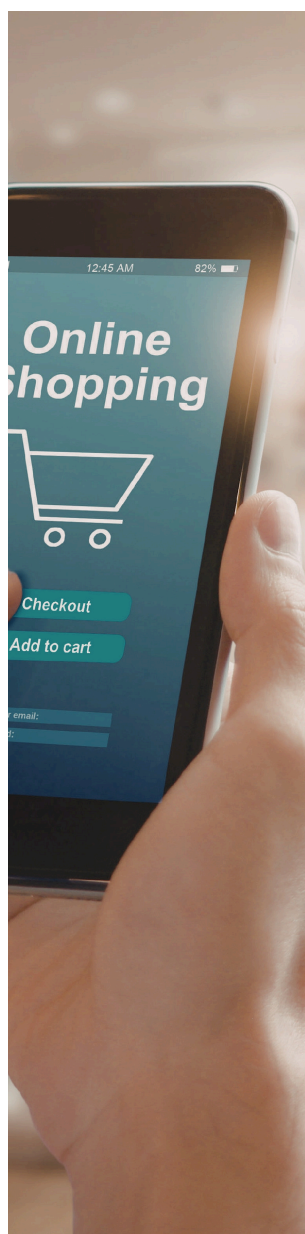
elle peut en réalité être beaucoup plus avantageuse.

C'est pour cela que les voyageurs expérimentés ne comparent pas seulement le prix de la chambre, mais la valeur globale de la réservation.

Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre

04

Ce que font les voyageurs qui optimisent leurs réservations



Les voyageurs les plus expérimentés ne se contentent pas d'un seul site.

Ils prennent le temps de :

- comparer plusieurs sources
- vérifier les tarifs membres
- regarder les avantages inclus
- analyser le prix global du séjour

Résultat :

Ils paient parfois moins cher pour la même chambre, ou obtiennent plus d'avantages pour le même prix. Ce n'est pas une question de chance. C'est simplement une autre façon de réserver.

05

Une découverte qui a changé ma façon de voyager

C'est en découvrant ces différences de prix que j'ai commencé à m'intéresser à la façon dont certains voyageurs organisent leurs voyages différemment.

Beaucoup ne se contentent pas seulement de chercher un bon prix. Ils mettent aussi en place une stratégie pour voyager plus souvent sans augmenter leur budget.

Par exemple :

- ils comparent plusieurs sources de réservation
- ils accèdent à certains tarifs négociés
- mais ils mettent aussi un peu d'argent de côté pour leurs futurs voyages





Certains utilisent même des systèmes d'épargne voyage, qui permettent de préparer tranquillement leur prochain séjour tout au long de l'année.

**Si tu es curieuse,
je peux te montrer un
exemple concret lors d'un
Zoom rapide pour voir
comment certaines
personnes utilisent ce
type de solution pour
leurs voyages.**

Résultat :

Le voyage devient moins stressant financièrement,
et parfois même plus fréquent.
C'est cette approche qui m'a donné envie d'explorer des solutions permettant :

- d'accéder à certains tarifs négociés
- de mieux organiser son budget voyage
- et de voyager plus sereinement.

Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre

Et maintenant ?

Si tu as lu ce guide jusqu'ici, tu as probablement déjà compris une chose importante :

Le prix affiché pour un hôtel n'est pas toujours le seul prix disponible. Selon la plateforme utilisée, l'accès à certains programmes ou les avantages inclus, deux voyageurs peuvent vivre des expériences très différentes... pour le même séjour.

Ils ne se contentent pas seulement de chercher le prix le plus bas. Ils utilisent aussi :

- des sources de réservation différentes
- des tarifs négociés
- des plateformes privées
- et dans certains cas un système d'épargne voyage pour préparer leurs prochains séjours.

Cette approche permet souvent de :

- mieux organiser son budget voyage
- accéder à certains avantages
- et voyager plus sereinement.



Voir un exemple concret

Plutôt que de rester dans la théorie, le plus simple est de regarder un exemple réel.

Lors d'un court Zoom (15 minutes), je peux te montrer :

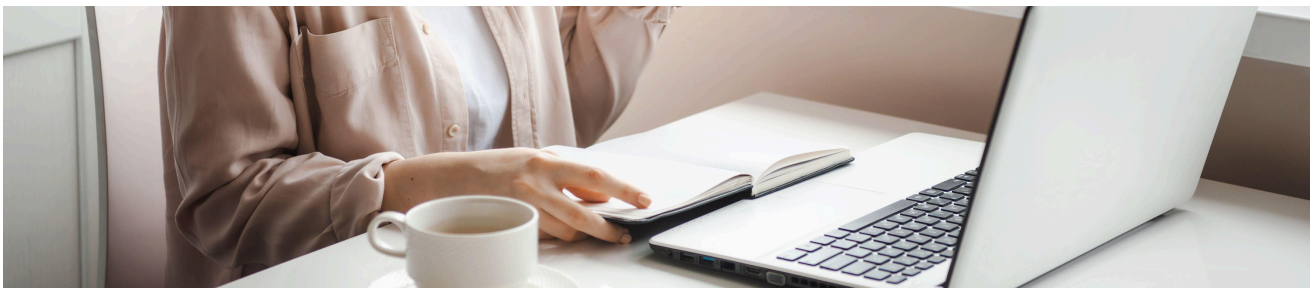
- comment comparer intelligemment plusieurs sources de réservation
- à quoi ressemblent certains tarifs négociés
- et comment certaines personnes utilisent l'épargne voyage pour préparer leurs séjours.

Le but n'est pas de te convaincre de quoi que ce soit. Simplement de te permettre de voir concrètement comment certains voyageurs optimisent leurs réservations.

“

*Si tu veux voir cet exemple
Tu peux simplement
m'écrire : VOYAGE
et je te proposerai quelques
créneaux pour te montrer
cela rapidement.*

-CHRISTELLE



Parce que voyager ne devrait pas être un luxe...
mais une façon de vivre