



RÉSERVEZ EN DIRECT

Communication

MGH lance une vaste opération de communication pour inciter les voyageurs à réserver directement sur vos sites internet.

Réserver en direct, c'est moins cher !

L'objectif est clair : réduire notre dépendance aux OTA, retrouver plus de marge pour nos établissements et offrir à nos clients un meilleur prix et de meilleures conditions en direct.

**Réserver en direct,
c'est mieux pour le voyageur, c'est mieux pour l'établissement.**

LE BADGE



Un badge simple, clair et visible, à afficher sur votre site, pour montrer aux visiteurs qu'ils bénéficient d'un meilleur tarif en réservant directement chez vous.

Les adhérents MGH recevront le badge par mail dans les prochains jours.

SOYEZ MOINS CHER SUR VOTRE SITE

Maintenant c'est possible !

En mai 2023, le Digital Markets Act (DMA) est entré en vigueur. Ce règlement européen vise à rétablir une concurrence équitable dans le numérique en encadrant les grandes plateformes. En septembre 2024, la Cour de justice de l'Union européenne est venue confirmer cette orientation en jugeant que les clauses de parité tarifaire imposées par Booking étaient abusives.

Nous pouvons donc désormais proposer sur nos sites de meilleurs tarifs et/ou conditions qu'en passant par une OTA, sans risque juridique.

C'est une véritable émancipation vis-à-vis des plateformes et un allègement de la pression du "client Booking". S'il est quasiment impossible de commercialiser sans les OTA, il est maintenant tout à fait réaliste de ne plus être "OTA dépendant".

CONSEILS PRATIQUES POUR LE TARIF DIRECT

Pour tirer pleinement parti de cette liberté

Pour tirer pleinement parti de cette liberté :

- Pour éviter d'être déclassé par leurs algorithmes, prévoyez un écart de 10 % environ ($\pm 2\%$) en faveur du direct
- Offrez en plus de meilleures conditions d'annulation (ex. : 2 semaines sur OTA, 1 semaine en direct).
- Proposez en plus des avantages exclusifs en direct : transferts offerts dès X nuits, boisson de bienvenue, soins, surclassement...

AFFICHEZ LE BADGE SUR VOTRE SITE

Communiquons ensemble



Le badge « Réserver en direct » doit être visible dès l'arrivée sur votre site, idéalement placé sur la photo d'accueil. Il doit renvoyer par un simple clic vers votre moteur de réservation.

Vous pouvez également l'ajouter en signature de vos emails, parmi vos photos sur vos comptes TripAdvisor et Google business...

Affichez également les avantages que vous attachez à la réservation directe : meilleur prix garanti, conditions plus souples, petit déjeuner compris... Plus ces bénéfices sont clairs, plus le client sera incité à réserver chez vous.

Si vous avez besoin d'aide pour l'installation sur votre site du badge et des avantages liés à la réservation directe, contactez notre prestataire informatique habituel :

Stéphane Cola brainstorm.edition@gmail.com

COMMUNICATION COLLECTIVE

Diffusons ensemble sur nos réseaux sociaux

Lorsque chacun d'entre vous aura installé le badge sur son site, nous lancerons une opération de communication collective et coordonnée.

À la date convenue, chacun sera invité à relayer les publications de l'association et à publier le badge sur ses propres réseaux sociaux, accompagné d'un message simple, rappelant que **réserver en direct, c'est moins cher et plus avantageux**.

L'addition de nos forces, la mise en commun de nos audiences et la coordination de notre communication seront essentielles pour marquer les esprits et diffuser largement notre message.

L'association vous transmettra les visuels, messages et hashtags à partager.

L'étape suivante et majeure de cette démarche d'autonomisation et d'émancipation vis-à-vis des OTA est **la création de notre propre Centrale de réservation**. Nous travaillons actuellement à l'élaboration de la solution informatique. La Centrale constituera une véritable alternative aux OTA, en permettant aux voyageurs de choisir et réserver directement leur hébergement.

ADHÉRER A MGH

Ils nous ont rejoints depuis ces derniers mois

DAR ZIOUI, LE BLED TO STAY, Riad CLEMENTINE, EI OUAFA Youness, EL MANARA, Sébastien BAUDINOT, Riad ANYSSATES, Riad DABACHI & GABRIEL, PALAU MARRAKECH, Riad LA PORTE DU BOUREGREG, Riad AMYA & SPA, Villa BABOUCHE, Riad L'ÉCHAPPÉE, Villa ALWAN BARAKA, Riad HELLO, Riad AGDID, Riad TAACHCHAQA, Riad AMBRE et JASMIN, Riad MAGNOLIA, Riad ADIKA, Ayman HIJAZI, Anne GAËTAN, THE CENTRAL HOUSE, la Villa de MARRAKECH, Riad DAR AL ASSAD, Villa NOUR, Riad GHAZAL, La PART DES ANGES, Riad l'IDÉAL, Riad KHALIFA, Riad BOHEMIA, Le PAVILLON DE LA KASBAH, Riad ECILA, Marie et Laurent CHOVELTON CAILLAT, Riad DAR SARY, Riad LUCIANO, Riad KASBAH LINAH, Riad LA SIESTA, Steven et Sidonie CENS, Riad BEL HAJ, OASIS JENA, Riad le SABLE VERT, Riad JONA, Riad LALY, Riad DAR EL MAHJA, Riad EL JADIDE, Riad AL SCARABI, Riad LE CONSULAT, OASISSIME, Dar SIYADA, Riad AL JANA, Riad N'S, DOOR JANNA, SAPPHIRE & SPA, Riad SELOUANE et Riad Dar CHALOUINE.

- **Cotisation Membre actif** (riads classés ou en cours de classement avec le récépissé de dépôt) : 180 DH/chambre/an

- **Cotisation Membre associé** (riads non classés et porteurs de projet d'achat ou de location) : Forfait annuel de 2000 DH/an

Adhérer



Notre association a pour vocation principale d'assurer la défense et la promotion des intérêts de nos établissements. Par la puissance de l'expérience collective, elle se veut également une aide puissante dans votre gestion quotidienne.

[Voir le site](#)

Si vous ne voulez PLUS JAMAIS recevoir les informations de l'Association :
[Se désinscrire](#)