

Cibles

L'éventail de ses clientèles est très large. Airbnb pourrait être le premier hôtelier du monde par le nombre de chambres proposées. 55 millions de personnes ont déjà voyagées en réservant un logement sur la plateforme soit 1 million de voyageur par mois, dans le monde.

Offre

Type	Marchand
Nombre d'annonces	30 000 France

Le volume de l'offre Airbnb a explosée depuis l'été 2014.
L'algorithme d'Airbnb détermine un plafond d'offres consultables identique à tous les territoires.

Modèle économique

Date de création	2008, USA
Fondateurs	Brian Chesky, Joe Gebbia et Nathan Blecharczyk
Directeur France	Nicolas Ferrary
Poids financiers	25.5 milliards de dollars

Descriptif

L'inscription au site est gratuite pour l'hébergeur comme pour le voyageur. Airbnb prend une commission de 6 à 12% sous le terme « frais de service » au moment de la réservation. A cela s'ajoute 3% de frais appliqués aux hôtes pour chaque réservation. C'est à l'hébergeur d'ajuster le prix de sa location au préalable. Cependant, le 16 juillet 2015 la communauté Airbnb a informé tous ses membres de la mise à jour des conditions d'utilisation et de la politique de confidentialité de son site. Airbnb l'explique par la forte croissance de son entreprise au cours de l'année passée. Ces modifications sont entrées en vigueur le 6 août 2015 ; « Airbnb se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier le site, l'Application ou les Services ou de modifier les présentes Conditions, y compris les Frais de Service, à tout moment et sans préavis ».

L'affichage des résultats pour une requête se fait de manière très claire, avec un écran divisé en trois parties: un tiers pour la carte, deux tiers pour les annonces. Passer le curseur sur une annonce permet de la mettre en surbrillance sur la carte. Cette dernière charge automatiquement de nouveaux résultats lorsque l'on effectue un zoom avant ou arrière.

La première raison du succès d'Airbnb réside dans le facteur « fonctionnalité », le second est « esthétique » les visuels sont irréprochables (très grande quantité de photos de très bonne qualité). «La tendance est aux images vraies, à l'effet "naturel" et de haute qualité qui véhiculent plus de sincérité et d'authenticité » E-tourisme.info, Les tendances graphisme et design, S.GIRAUD, juin 2015.

Afin de garder une certaine homogénéité des annonces, le site opère un contrôle stricte au moment de leur publication et fourni au préalable des tutoriels pour les hébergeurs avec tous les conseils à suivre pour éditer une bonne annonce ; claire, suffisamment renseignée et attractive.

Subtile, Airbnb vous accueille avec le slogan employé par la marque en 2015 « bienvenue à la maison ». Familier ce message provoque inconsciemment un sentiment de sécurité et de confort occultant le fait que vous êtes là pour acheter. Le client a le sentiment d'acheter un service au prestataire qui se décrit sur son annonce et oublie la machine commerciale qui se cache derrière.

Sur Airbnb, tout est fait pour rassurer le voyageur. Cela passe tout d'abord par le profil des hôtes ; ces derniers sont invités à ajouter une photo, une description d'eux même et se font vérifier à travers leur profil Facebook, le numéro de téléphone personnel ou encore une adresse email. Ils peuvent même

bénéficier de recommandations de la part de leurs amis. Parallèlement, chaque location est notée par les visiteurs qui attribuent des notes selon plusieurs critères prédéfinis et laissent un commentaire de 20 caractères minimum. Cela n'est possible que pour les personnes ayant effectué un séjour, fermant la porte à tout commentaire frauduleux. Après le séjour, le site envoie deux relances par courriel pour inciter/inviter le voyageur à évaluer la prestation dont il a fait l'expérience. De même, l'hébergeur peut lui aussi donner un avis sur les voyageurs qu'il a reçu. Cependant, un constat s'impose pour la saison 2015, le descriptif de l'hôte est de moins en moins souvent personnel et détaillé. Ce qui laisse à penser que la part des prestataires professionnels présents sur Airbnb augmente.

Fin 2014, Airbnb a instauré la réservation immédiate, symbolisée sur les annonces concernées par un éclair. Les internautes peuvent donc avoir une confirmation immédiate de leur location, sans avoir à attendre la réponse de l'hôte. Cela colle avec la promesse « partez quand vous voulez », Airbnb permet un achat simple et rapide qui peut se faire même à la dernière minute. Cette fonctionnalité est aussi présente sur le site WIMDU où la fonctionnalité est très rarement utilisée.

Juillet 2015, le site crée un label « Superhost » pour récompenser les hébergeurs qui répondent aux critères suivants :

- Ancienneté : plus de 10 séjours réservés sur Airbnb
- Engagement : un taux de réponse élevé et aucune annulation
- Expérience: 80% de leurs commentaires doivent être au maximum de l'appréciation (5 étoiles).

Cette évaluation supplémentaire figure sur les annonces sous la photographie de profil de l'hébergeur. Il rassure les voyageurs donc c'est un atout commercial pour l'hôte. En peu de temps il a fait l'effet d'un booster sur les réservations des Superhost. De fait, c'est un argument pour stimuler l'engagement et le professionnalisme des prestataires du réseau Airbnb. Notons qu'il est désormais possible d'effectuer une recherche de logement avec le filtre « Superhost ».

Poids lourd du marketing et de la communication, Airbnb est sans cesse imité par la concurrence. La start-up garde toujours un temps d'avance que ce soit sur les techniques commerciales ou les services proposés. Aujourd'hui la marque se distingue régulièrement par des opérations de promotion atypiques (Cobranding) et des buzz médiatiques. (cf. Comment Airbnb et Uber ont tué le marketing digital ! , F. HOUSTE, 22 mai 2015.)

Sejourning www.sejourning.com



Cibles

Sa principale cible est le tourisme urbain d'où une concentration des offres dans les grandes villes.

Offre

Type

Marchand

Nombre d'annonces France

6 000

Présence commerciale

France uniquement

Modèle économique

Date de création

2011, France

Fondateurs

Julien Delon et François De Landes

Fusions acquisitions

Acquisition de Sejourning par E-loue (Fr) en novembre 2014

Mouvements financiers

2 levées de fonds: une première fois auprès de Business Angels et la seconde auprès d'un groupe média (TF1) Media For Equity.

Descriptif

Sejourning prends une commission de 4 à 15% sous le terme « frais de service ».

Cibles

La moyenne d'âge des usagers se situe autour de 30 ans pour les voyageurs, et de 55 ans pour les hébergeurs.

La cible ce sont les voyageurs collaboratifs à la recherche d'un réel échange avec les locaux.

Offre

Type	Marchand
Nombre d'annonces	12 000 France
Présence commerciale	162 pays

Principalement en France, Espagne, Italie, Grande-Bretagne, Portugal, et surtout Cuba où l'entreprise souhaite s'imposer et développer fortement son offre en 2015-2016.

Modèle économique

Date de création	2007, France
Fondatrice	Magali Boisseau
Mouvements financiers	Levée de fonds d'1 million d'euros en 2014 : CITA Investissement (société de capital-risque de 100 millions d'euros), dont Bpi France et Kuwait Investment Authority sont les principaux actionnaires.

Descriptif

Magali Boisseau : « Nous sommes en train de créer un réseau avec les écoles de langue au niveau mondial. Nous travaillons sur une plateforme BtoB pour intégrer ces séjours linguistiques que nous proposons depuis le début chez Bedycasa mais de façon individuelle. C'est un marché très fragmenté, qu'il faut organiser. C'est long mais nous sommes quasi seuls sur ce marché », «La plateforme a axé son développement sur la connexion des pays du nord aux pays du sud par le voyage ». Il s'agit d'un échange culturel plus qu'une volonté d'arrondir ses fins de mois pour les utilisateurs.

Observations

Une commission de 15% est prélevée sur l'hébergement, à cela s'ajoute 2,90 euros prélevés au voyageur pour toute réservation, peu importe le nombre de nuitées réservées.

Le descriptif de l'hôte sur ce site est fait de telle manière qu'il colle à l'esprit de l'économie collaborative.

Cibles

Le site s'emploie à proposer une offre en hébergement de qualité. Il propose principalement des hébergements en milieu urbain et se présente comme une alternative à l'hôtel.

En 2015, les messages de la marque sont les suivants : «un appart en ville plutôt que l'hôtel », «offrir une élégante alternative à l'hôtel ».

Offre

Type	Marchand
Nombre d'annonces F	11 000 France
Présence commerciale	Dans 140 pays

Modèle économique

Date de création	2011, Allemagne
Fondateurs	Arne Bleckwenn et Hinrich Dreiling
Mouvements financiers	Levée de fonds de 90 millions de dollars en 2011
Descriptif	Observations
<p>Le site assure effectuer une visite des logements proposés mais c'est loin d'être fait systématiquement.</p> <p>Le site publie des guides pour les voyageurs (dernier en date : La street food en Europe).</p>	<p>La dimension collaborative n'est pas aussi perceptible que sur d'autres sites. Il n'y a jamais d'avis postés par les utilisateurs et l'hôte ne se décrit pas, la seule information disponible est son prénom. Le terme « Agence » remplace parfois le prénom du prestataire sur la fiche d'hébergement car une part importante de l'offre Wimdu provient d'agences immobilières. Le site ne s'en cache pas, c'est pourquoi il est de moins en moins assimilé à l'économie collaborative et de plus en plus à un site marchands de location touristique comme Abritel...</p>

Misterbnb www.misterbnb.com/fr		
Cibles	Offre	
<p>Le site se décrit comme le plus grand hôtelier gay du monde. Matthieu Jost « les personnes homosexuelles voyagent deux fois plus que les personnes hétérosexuelles, ce qui représente un marché dont la valeur s'élève à 28 milliards de dollars. »</p>	Type	Marchand
	Annonces France	4 822
	Présence commerciale	Dans 130 pays
Modèle économique		
Date de création	2013, par des français installés à San Francisco	
Fondateurs	Matthieu Jost et Marc Dedonder	
Mouvements financiers	2 levées de fonds : 4 millions de dollars fin 2014 et 2 millions en 2015 Partenariat avec myGayTrip.com.	
Descriptif	Observations	
<p>La volonté d'entre soit est affichée : «louez auprès d'hébergeurs qui vous ressemblent».</p> <p>Le site veille à rassurer le voyageur en lui donnant l'assurance d'être bien reçu.</p> <p>Il y a des similitudes entre Airbnb et Misterbnb (l'environnement du site est calqué sur le modèle Airbnb) mais il n'existe pas d'association entre les deux startups.</p>	<p>Sur la fiche d'une annonce Misterbnb le descriptif de l'hébergement est plus complet que sur d'autres sites marchands. La description de l'hôte est personnelle avec une particularité ; l'indication « gayfriendly ».</p> <p>C'est l'un des seuls sites à encourager la promotion touristique du territoire de destination : des indications sur ce qu'il y a à visiter dans la région sont renseignées dans les annonces par les hôtes eux-mêmes.</p>	

Roomlala fr.chambrealouer.com



Cibles

Un public d'étudiants et stagiaires (55% des membres), très mobiles au cours de leurs études et ainsi amenés à déménager au sein de leur pays ou à l'étranger. Les professionnels en déplacement (37% des membres). Ils font appel à Roomlala pour des formations, des mutations, des séminaires etc.

Offre

Type Marchand
Présence commerciale Dans 40 pays

Modèle économique

Date de création 2009, France
Fondateur Philippe de Rouville (chambrealouer.com)
Mouvements financiers Levée de fonds d'un million d'euros auprès d'Alliance Entreprendre filiale de Natixis Global Asset Management et Sigma Gestion (2014).

Descriptif

Chambre à louer est devenu Roomlala en 2014, dans le but de rajeunir l'image de la marque et ça a marché. En un an, le site a vu son offre doubler.

Houstrip www.houstrip.fr



Cibles

39% des personnes réservant sur cette place de marché seraient françaises.

Offre

Type Marchand
Présence commerciale Dans 50 pays

Modèle économique

Date de création 2009, Grande-Bretagne
Fondateur et co-fondatrice Arnaud Bertrand, Junjun Chen
Mouvements financiers 3 levées de fonds dont la dernière en 2013

Descriptif

Ce site de location de vacances propose uniquement des logements de type maison. Dans les annonces il n'y a pas d'informations sur l'hébergeur, la prestation petit déjeuner n'est pas proposée et le propriétaire n'est jamais présent pendant le séjour.

Glamping hub <https://glampinghub.com>



Cibles

«Contraction de « Glamour » et « Camping », le Glamping désigne une nouvelle tendance pour ceux qui ont envie pour leurs vacances, de se retrouver « au vert » et ainsi redécouvrir les plaisirs d'une vie proche de la nature, après une année passée dans le béton». L'offre Glamping est souvent tournée vers le respect de l'environnement.

Offre

Type Marchand/ Plein air
Présence commerciale Mondiale mais ciblée sur les territoires fortement touristiques.
Annonces 185 annonces France

Modèle économique

Date de création

2010, USA

Mouvements financiers

Levée de fonds : 40 millions en 2012 et 1 million d'euros en 2014

Descriptif

Cette plateforme rassemble uniquement des offres de camping de luxe. Le site s'attèle à fournir des informations sur l'hébergement et des photographies de haute qualité. Le site joue sur les prix et a confiance dans la qualité de son service. Par exemple, les liens pour les sites professionnels des hébergeurs sont en accès libre contrairement à la politique des autres sites d'hébergement marchand dits collaboratifs.

Glamping.fr www.glamping.fr



Cibles

C'est un site destiné au partage des bonnes adresses entre internautes, voyageurs, touristes et passionnés de Glamping.

Offre

Type

Marchand/ Plein air

Annonces

65 France

Modèle économique

Date de création

2013, France

Fondateur et directeur

Céline Idelovici

Descriptif

Le glamping est une nouvelle tendance du tourisme de plein air qui allie luxe et nature, confort et respect de l'environnement, et joue la carte de l'atypique en proposant des hébergements « alternatifs » et originaux (cabanes perchées, tipis, yourtes, igloos, tente lodge...). Les propriétaires doivent être des passionnés et assurer un très bon accueil.

Owlcamp <http://owlcamp.com/fre>



Cibles

Les campeurs itinérants à la recherche d'un terrain privé pour planter leur tente.

Offre

Type

Marchand/ Plein air

Nombre d'annonces France

Plus de 100

Présence commerciale

France à 95%

Modèle économique

Date de création

2013, France

Fondateurs

Emeline, Baptiste et Robin, co-fondateurs

Financements

Financement participatif

Descriptif

Initiative de trois jeunes qui souhaitent mettre en relation les campeurs et les propriétaires qui désirent proposer leur terrain/ jardin. Bien qu'il s'agisse d'une énième plateforme de camping chez l'habitant, celle-ci connaît le succès grâce à son application mobile très bien faite et aussi parce que l'utilisation de la plateforme est gratuite. Il s'agit d'une vraie démarche collaborative.

Gamping www.gamping.fr



Cibles

Campeurs jeunes, couples sans enfant

Offre

Type

Marchand/ Plein air

Nombre d'annonces

800 France

Présence commerciale

Dans 35 pays

Modèle économique

Date de création

2013, France

Fondateurs

Joseph Léopold et Louis-Xavier Vignal

Descriptif

Le site propose un mode d'hébergement original, économique et convivial qui colle parfaitement aux critères de l'économie collaborative.

La consultation des annonces est gratuite mais une commission est prélevée pour chaque réservation.

Campe dans mon jardin

www.campedansmonjardin.com



Cibles

Solution de camping pas cher

Offre

Type

Marchand/ Plein air

Nombre d'annonces

200

Présence commerciale

France 90%, Espagne, Italie

Modèle économique

Date de création

2012, France

Fondateurs

Sylvain Fauth et Edouard Amouroux

Descriptif

Campe dans mon jardin propose aux campeurs une forme conviviale de camping, complémentaire du camping sauvage ou de l'hébergement dans les structures professionnelles. L'objectif du service est de mettre en relation des propriétaires de jardins avec des campeurs en recherche d'hébergement à moindre coût.

Camp in my garden

<http://campinmygarden.com>



Cibles

Les mots clés sont ; convivialité et authenticité

Offre

Type

Marchand/ Plein air

Nombre d'annonces France

50

Présence commerciale

Europe

Modèle économique

Date de création

2011, Grande-Bretagne

Fondatrice

Clare Fairburn

Descriptif

Le site se décrit comme « une solution économique pour partir en vacances lorsque l'on est adepte du camping ». Les emplacements proposés se situent uniquement dans des espaces ruraux.

Un lit au pré www.unlitaupre.fr



Cibles

Surfant sur le concept de vacances à la ferme, le site propose des courts séjours, avec une sélection de fermes à taille humaine. La clientèle ciblée est urbaine, familiale, à la recherche de calme et d'un retour aux sources, ayant une connaissance limitée des métiers de la ferme et une image idéalisée du monde rural comme le laisse penser le choix du slogan « Nos fermiers et les animaux sont prêts à vous accueillir ».

Offre

Type	Marchand/ Plein air
Nombre d'annonces France	5
Présence commerciale	Dans 5 pays

Modèle économique

Date de création	2008, Pays-Bas
Fondateur et directeur	Guillaume Wibaux, directeur France

Descriptif

Guillaume Wibaux, directeur France « Le cœur de notre activité, c'est donc la ferme active ; cela consiste à aider ces petites exploitations, garantes de la préservation de terrains remarquables, en donnant un sens aux vacances des familles urbaines ». « Le succès a été fulgurant en Hollande dès la première année. Nous sommes aussi présents en Grande-Bretagne (21 fermes), aux Etats-Unis, et bientôt en Italie, au Danemark et en Allemagne. »

Echangedemaison.com

www.echangedemaison.com



Cibles

Familles

Offre

Nombre d'annonces France	Inconnu
---------------------------------	---------

Modèle économique

Date de création	1994
Fondateur	Serge Dugas

Descriptif

Site payant inscription obligatoire de 70€/an pour contacter les hôtes ou déposer une annonce.

Observations

Les données sont masquées : nombre de couchages, nom du prestataire... Il y a très peu d'informations disponibles pour les clients non abonnés.

Home for home fr.homeforhome.com



Cibles

Familles

Offre

Type

Non marchand

Nombre d'annonces France

Inconnu

Modèle économique

Date de création

2009, Espagne

Fusions acquisitions

Appartient au Groupe Intercom

Observations

La mise en ligne des offres est gratuite celles-ci ne sont pas retirées lorsqu'elles ne sont plus valides, ce qui pose problème. La démarche des membres est davantage axée sur l'opportunité d'hébergement que sur l'échange et la rencontre avec les hôtes : il y a très peu d'informations personnelles ou pratiques sur eux, on ne peut pas savoir combien de personnes doivent être hébergées en échange (sauf si mentionné dans le descriptif personnel de l'hôte).

Trocmaison.com *Version française de HomeforExchange* www.trocmaison.com/fr



Cibles

Clientèle famille

Offre

Type

Non marchand

Nombre d'annonces France

Inconnu

Modèle économique

Date de création

2005, France

Coopération avec Tripadvisor (E-commentaires)

Descriptif

Site payant inscription obligatoire de 130€/an pour contacter les hôtes ou déposer une annonce.

Observations

Certains membres sont actifs depuis longtemps (2004).

Cohébergement.com www.cohebergement.com



Cibles

Echange d'hébergement de dépannage

Offre

Type

Non marchand

Nombre d'annonces France

Inconnu

Modèle économique

Date de création

2015

Fondateur

Entreprise Essylis

Descriptif

Le site présente sa fonctionnalité ainsi : « Le co-hébergement est une solution pour louer sa chambre, son canapé, un espace confortable chez l'habitant. Cette alternative à l'hôtel basée sur la rencontre, le partage et la convivialité **permet d'arrondir ses fins de mois.** »

Cibles

Echange de maison à l'international

Offre

Type

Non marchand

Nombre d'annonces France

Inconnu

Modèle économique

Date de création

1953, USA

Fondateurs et directrice

David et Mary Ostroff (DGA) et Lilli Engle présidente France

Descriptif

Inscription obligatoire 125€/an. Et les assurances obligatoires ont également un coût.

Particularité de ce site, les membres ont un vrai projet de vacances derrière leur pratique d'échange de maison. Dans un souci de sécurité peu d'informations sont accessible aux visiteurs qui ne sont pas membre : ni adresse rue, ni nom des propriétaires.

Cibles

Clientèle famille

Offre

Type

Monnaie collaborative

Nombre d'annonces

52 800 France

Présence commerciale

Dans 187 pays

Modèle économique

Date de création

2011

Fondateurs

Emmanuel Arnaud et 22 familles co-fondatrices

Descriptif

Pour se différencier, la start-up a mis en place un système de points. Ce site propose un système d'échange réciproque ou non réciproque, simultané ou différé, à l'aide d'une monnaie virtuelle les Guest Points. A chaque fois que vous prêtez votre maison, vous accumulez un certain nombre de points. Avec les Guest Points, pas besoin d'accueillir quelqu'un chez vous au moment où vous souhaitez partir vous-même : vous donnez vos points à la personne qui vous reçoit ; elle même va les utiliser pour s'inviter ailleurs. Ce système donne une totale liberté aux adhérents de ce service, car il est parfois difficile de trouver des personnes avec un bien qui nous attire et qui partent aux mêmes dates de vacances que nous.

Emmanuel Arnaud « Nous n'avons pas un avantage concurrentiel, mais 3 mots d'ordre :

- confiance: nous avons un réseau social, qui donne la possibilité d'inviter des amis d'amis, plutôt que des inconnus. De même il y a des groupes pour échanger par affinité (golfers), besoin (échanges long terme), ou tribu (anciens d'une école)
- gratuité: l'échange de maisons sur le site est gratuit. Seuls certains services complètement optionnels sont payants, comme la vérification d'identité qui coûte 10€ + caution
- flexibilité: le système des GuestPoints permet d'organiser des échanges non simultanés et non réciproques, et donc de partir de manière complètement flexible (plus souvent dans plus d'endroits) »

Trapolinn <https://trapolinn.com>



Cibles

Voyageurs collaboratifs

Offre

Type

Monnaie collaborative

Nombre d'annonces France

1360

Présence commerciale

Dans 129 pays

Modèle économique

Date de création

juin 2014, FR

Fondateurs

Equipe de co-fondateurs et associés

Mouvements financiers

2 levées de fonds de 500 000 euros en 2014 et 2015

Descriptif

Il ne s'agit pas d'échanger sa maison mais de loger chez l'habitant ou de recevoir chez soi grâce au système de points/nuit (monnaie collaborative).

Magic Event <http://www.magicevent.fr/>

Cette plateforme de location propose appartements et villas partout dans le monde et pour de courtes durées. Ses offres se concentrent dans les principales villes du « business mondial » puisque la clientèle visée est le touriste d'affaires.

Warm Showers <https://fr.warmshowers.org/>

Il s'agit d'une communauté de cyclo-randonneurs qui fonctionne sous le mode de forum entre passionnés où chacun crée son profil et propose ou pas un hébergement pour les autres membres.

Swap and Surf <http://swapandsurf.com/fr>

Il s'agit d'un site communautaire dont les membres pratiquent les sports de glisse. Ces membres s'hébergent mutuellement lors de leurs surftrips.

Couchsurfing <https://www.couchsurfing.com/>

C'est un service d'hébergement temporaire et gratuit, de personne à personne.