

# Plus de troc dans les séjours

**Engouement.** Cette industrie en est encore à ses débuts. Le nombre croissant d'échanges qu'elle génère va bientôt créer des soucis à l'industrie hôtelière.



**ÉCHANGES.** Partir à la mer en laissant son chalet à des hôtes occasionnels offre bien des avantages. Internet est l'instrument idéal pour initier cet important changement de mentalité. Les sites se multiplient dans toute l'Europe.

**PHILIPPE D. MONNIER**  
Euréka Cybertrading

Martine Heinzer, responsable de *trocmaison.com* jubile: «Sous une forme à peine déguisée, *homeexchange.com*, notre site partenaire, jouera un rôle majeur dans le dernier film de la réalisatrice Nancy Meyers, avec Cameron Diaz comme actrice principale.» Ce film intitulé «The Holiday», pour lequel Martine Heinzer voit un nouveau coup de pouce publicitaire, vient de sortir sur les écrans. Il complète l'intérêt médiatique pour l'échange de maisons, notamment après le reportage remarqué dans l'émission télévisée «Envoyé spécial» de France 2.

L'échange de maisons est en vogue. Martine Heinzer met en exergue que «le nombre de nos membres a connu une croissance de 74% en 2005; cette année, nous devrions atteindre les 80%». Pour *homelink.com*, un autre site majeur, le nombre de membres suisses aurait augmenté de plus de 200% entre 2002 et 2006. La marge de progression est énorme, car à l'heure actuelle seulement 3% des voyageurs ont recours au troc de maisons. La dernière tendance aux Etats-Unis serait même de faire des échanges de maisons pour des week-ends et non seulement pour des vacances de plus longue durée. En Europe, trois sites Internet se partagent l'offre: *HomeExchange*, *HomeLink* et *Intervac*. Une société récente, *homeexchange.com*, est autofinancée. Basée en Californie,

elle est représentée en Europe par son agent, *trocmaison.com*. Contrairement à ses principaux concurrents, *homeexchange.com* ne publie ses offres que sur Internet. Cette société indique

*La formule concerne tous les types de logements. Que l'on soit propriétaire ou locataire.*

compter 12 000 membres répartis dans une centaine de pays, dont environ 120 en Suisse. *HomeLink* est une association à but non lucratif basée à Bruxelles et représentée dans 30 pays. Selon ses propres chiffres, elle aurait plus de 12 000 membres provenant de 70 pays; 260 membres seraient basés en Suisse, dont environ la moitié en Suisse romande. Certains représentants travaillent à temps complet pour *HomeLink*, alors qu'il s'agit encore d'une activité d'appoint pour d'autres. A cet égard, Marie-Paule Loye, représentante de *HomeLink* pour la Suisse, estime que pour pouvoir vivre de cette activité il faudrait qu'environ 2000 membres soient basés en Suisse.

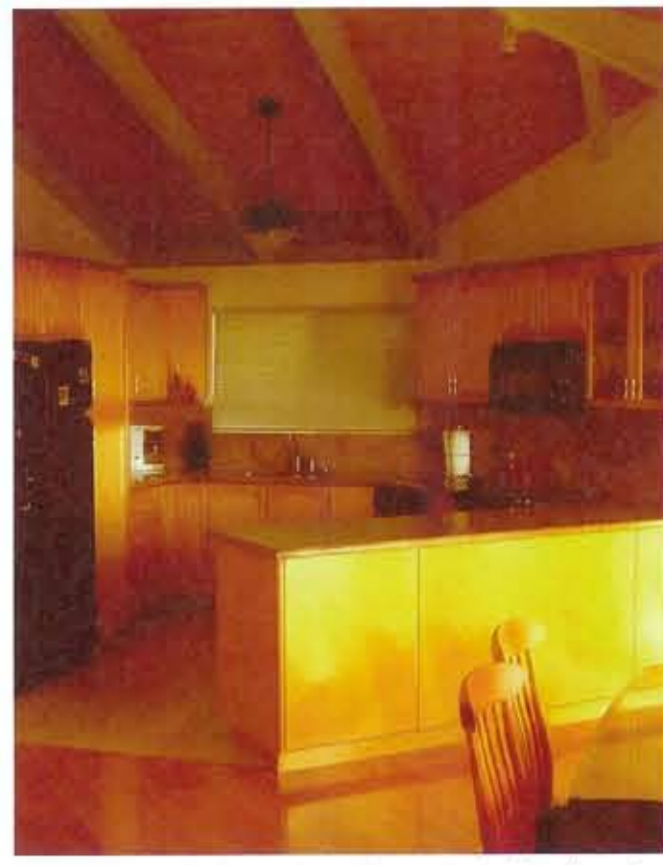
A l'instar de *HomeLink*, *Intervac* a été créé il y a une cinquantaine d'années déjà. Aujourd'hui *Intervac* compte environ 9000 membres dans une cinquantaine de pays (plus de 250 en Suisse).



Il existe encore une multitude d'autres sites moins importants. Certains se concentrent sur des créneaux spécifiques (pays, type de membres), tel *Profvac.com*, qui ne s'adresse qu'au monde de l'enseignement et de la recherche. En général, les sites d'échange de maisons facturent des abonnements annuels à leurs membres. Le montant facturé est indépendant du nombre d'échanges réalisés durant l'année. L'abonnement de base coûte 140 francs chez *Intervac*, 130 francs chez *HomeLink* et seulement 30 à 80 francs chez *homeexchange.com*. Curieusement, les gestionnaires de ces sites d'échanges de maisons ne connaissent pas précisément le nombre d'échanges générés par leur site. Martine Heinzer estime que 12 000 échanges (dont 120 avec des Suisses) se font

grâce à *homeexchange.com* ou *trocmaison.com*. De son côté, Marie-Paule Loye estime que 18 000 à 24 000 échanges (dont 390 à 520 avec des Suisses) ont lieu chaque année grâce au site *HomeLink*. Etant donné les prix réduits des abonnements, les chiffres d'affaires des sociétés d'échanges de maisons sont encore minimes. Leur véritable impact, c'est le manque à gagner potentiel pour les hôtels. A supposer que 1000 échanges ont lieu chaque année avec des familles basées en Suisse et que, sans ces échanges, chacune de ces familles aurait indirectement généré une facture approximative de 2000 francs dans des hôtels, le manque à gagner par an pour l'industrie hôtelière suisse s'élèverait à 2 millions de francs.

A titre de comparaison, le chiffre d'affaires annuel du tourisme suisse est estimé à plus de 10 milliards de francs. Nora Fehr, du département de communication de *Hotellerieuisse* – organisation faîtière de l'hôtellerie en Suisse –, met en avant que les échanges de maisons visent un petit groupe de personnes. «Nous considérons cette activité avant tout comme complémentaire à la nôtre.» En outre, les hôtels ne sont pas seulement utilisés pour passer des vacances, mais également pour des voyages d'affaires et des congrès; de plus, les réservations doivent souvent se faire à la dernière minute. Pour ces services-là, l'échange de maisons n'entre bien sûr pas en ligne de compte. Il faut encore mentionner que de plus en plus d'hôtels s'inscrivent sur ces sites d'échanges dans le but d'attirer des clients. Pour devenir une véritable menace pour les hôtels, ces sites d'échanges de maisons



**SINISTROSE.** Rien de plus anti-économique qu'un intérieur de maison de vacances désespérément vide. Sans parler des problèmes de conservation ou de sécurité.

## 250 000 échanges dans le monde

L'échange de maisons a pris son essor aux Etats-Unis dans les années 1950 sous l'impulsion de professeurs qui souhaitaient voyager pendant leurs longs congés scolaires malgré leurs budgets limités. Aujourd'hui encore, un grand nombre des «échangeurs» de maisons sont des enseignants, des personnes exerçant des professions libérales, des cadres ou des retraités. Au départ, l'offre de maisons était présentée dans d'épais catalogues, qui n'ont pas disparu malgré les coûts qu'ils génèrent mais qui sont complétés par l'offre Internet.

*homelink.com* publie encore un catalogue papier qui est mis à jour deux fois l'an et qui compte environ 1000 pages. Prix de l'ouvrage: 30 francs. En fait, il n'est pas nécessaire de posséder une maison pour faire partie de la bourse d'échange. Cette activité concerne tous les types de logements, que l'on soit propriétaire ou locataire. L'avantage-clé de l'échange de maison est l'économie de 60 à 75% qu'il permet de réaliser sur les frais de vacances. Cette économie est encore plus importante si les automobiles font également partie des échanges.

PME Magazine / janvier 2007

## STRATÉGIES

48

devront considérablement évoluer. Par exemple, pour avoir un accès facilité à la notoriété et au financement, il importe d'atteindre une masse critique qui passera probablement par une vague de fusions et acquisitions. A cet égard, non seulement *homeexchange.com* et *trocmaison.com* se sont alliés mais, en plus, ils ont récemment fusionné avec *internest.org* et ont acquis *domus2domus.com*. Nul doute qu'une marque forte per-

### Convivialité

La coutume veut que chaque «échangeur» laisse un carnet rempli de bonnes adresses du coin et que ses voisins soient chargés de l'accueil. De plus, ce type d'échanges dissuade les cambrioleurs et permet aussi de résoudre

les problèmes d'arrosage du jardin et de la garde des animaux domestiques. Toutes les maisons ne sont pas égales: certains types de logements sont plus prisés que d'autres à cause de leur localisation – centre d'intérêt,

curiosité –, de leur taille ou de leur tranquillité. En Suisse, Genève et les rives lémaniques sont particulièrement attrayantes et appréciées. Dans l'Hexagone, c'est naturellement Paris ou les bords de la mer qui ont la cote.

accroître cette confiance, on peut aisément imaginer un sys-

membre. Actuellement, une tâche principale des gestionnaires de ces sites consiste à s'occuper des annulations de dernière minute. Selon Martine Heinzer, il s'agit de «quelques cas pour lesquels il faut tâcher de trouver en urgence des retraités prêts à partir en vacances à tout moment». Une autre activité consiste à gérer les plaintes, par exemple à cause d'un logement laissé ou trouvé insuffisamment propre. Martine Heinzer indique que chaque année une quinzaine de membres sont exclus de *homeexchange.com/trocmaison.com* à la suite de ces plaintes. Néanmoins, en dix ans d'expérience, aucune plainte pour vol ou déprédation n'a été enregistrée. Les activités de marketing sur Internet (publicité en ligne, affiliations) et les négociations de conditions spéciales avec certains grands comptes prennent encore énormément de temps. Pour l'instant, ces sites d'échanges de maisons se font largement connaître par le bouche-à-oreille. *trocmaison.com* met également un peu de publicité sur Google et a passé des accords avec 400 sites affiliés. Quelle est la rentabilité d'un site comme *homeexchange.com/trocmaison.com*? «Tout dépend de la vitesse à laquelle on amortit les quelques milliers d'heures de



«L'avantage-clé de l'échange est l'économie qu'il permet de réaliser. Elle est plus importante si les automobiles en font partie»

MARIE-PAULE LOYE

programmation réalisées en Californie, répond Martine Heinzer. Ce qui est probable, c'est que cette rentabilité serait plus élevée si le développement informatique était out-sourcé dans un pays comme l'Inde.»



**COTTAGE ANGLAIS.** Le phénomène se développe surtout dans le nord de l'Europe.

mettrait de générer davantage de confiance parmi les utilisateurs potentiels. Actuellement, la confiance est principalement générée grâce aux communications par téléphone et/ou e-mail qui ont lieu en amont des échanges. Pour

l'absence de poursuites pour dettes, etc.) soient vérifiés d'une manière automatisée avant d'accepter de nouveaux membres. Les risques de déprédation ou de vol – apparemment presque nuls – pourraient aussi être assurés. Pour que ces sites d'échanges de maisons restent financièrement viables, leurs coûts opérationnels doivent rester très bas et, à l'instar des sites d'enchères, le travail doit être largement réalisé par les

Publicité

Transmission et financement  
Entreprises en Romandie

WWW.  
remicom.com

Tél. 024 426 06 16