



Didier Chenet
Président du GNI-SYNHORCAT
4, rue de Gramont
75002 Paris

Cher Monsieur Chenet,

L'industrie du Tourisme a été confrontée à une crise sans précédent avec l'épidémie de Covid-19 et nous sommes convaincus que ce n'est qu'ensemble que nous pourrons relever le défi de sortir de cette crise.

Dans son rôle de partenaire global, Expedia s'est employé à accroître sa présence à vos côtés depuis le début de la crise, d'abord en faisant face avec vous à une augmentation spectaculaire et dramatique des annulations, en adaptant son site internet pour que ses partenaires puissent rendre compte des mesures sanitaires qu'ils avaient mises en place pour rassurer les voyageurs. Il a lancé un programme mondial d'aide à ses partenaires baptisé Revive and Relief, il a ajouté des fonctionnalités à l'interface Expedia Partner Central pour qu'ils puissent notamment avoir accès à un plus grand nombre de données relatives aux voyageurs. Par ailleurs Expedia a continué de cofinancer et de mener les campagnes de promotions conçues en partenariat avec Atout France et les comités régionaux du tourisme (CRT).

Expedia est déterminé à continuer de travailler en étroite collaboration avec ses partenaires et leurs représentants syndicaux afin de leur attirer une demande croissante de voyageurs français et étrangers.

Le GNI a récemment porté à notre connaissance une question d'interprétation fondamentale soulevée par la nouvelle version du contrat soumise par Expedia à ses partenaires.

C'est pourquoi nous souhaitons préciser par la présente lettre qu'Expedia a toujours considéré et considère toujours, depuis l'entrée en vigueur de la loi dite Macron, que le contrat qui le lie à ses partenaires hôteliers français est un contrat de mandat et que les clauses de parité tarifaires qui composent le contrat standard d'Expedia ne s'appliquent pas en France¹.

Comme vous le savez, nos contrats couvrent la fixation par nos partenaires du prix des chambres à louer et des services associés dans nos paramètres, les conditions de rémunération d'Expedia et permettent aux hôteliers d'offrir des réductions et des avantages tarifaires.

Nos contrats ont été conçus pour être mutuellement bénéfiques et nous avons bon espoir de voir nos partenaires souscrire à la nouvelle version de nos conditions générales, dont la réécriture visait la simplification et la mise en conformité avec le règlement européen Platform-to-Business (P2B).

Les conseillers d'Expedia continuent de se tenir à votre disposition et celles de tous nos partenaires pour répondre aux questions suscitées par cette nouvelle version du contrat.

Expedia restera mobilisé aux côtés de ses partenaires pour accroître la visibilité de leurs offres et la fréquentation de leurs établissements par les touristes français et étrangers, en contribuant à faire que la France reste la première destination touristique mondiale. Nous savons pour cela compter sur le dialogue riche et constructif que nous avons avec le GNI-SYNHORCAT depuis plusieurs années.

Dans cet esprit, je vous prie de croire Monsieur le Président en l'expression de mes meilleures salutations.

Ariane Gorin
Présidente, Expedia® for Business

¹ Cette exception qui est appliquée au contrat français est sans préjudice de la position d'Expedia Group selon laquelle l'article de la loi Macron qui régle les contrats entre hôteliers et agences de voyages en ligne n'est pas conforme aux droits européen et français.



Dear Mr. Chenet,

Our industry is faced with challenges as COVID-19 continues to impact the travel market. At the same time, we are convinced that by working together we will be able to find new opportunities and growth and we are pleased to continue to liaise with GNI as an important representation of our hotel partners.

From the very beginning of the pandemic, Expedia Group has provided support to its partners to manage cancellation, to update their health and safety measures or to improve their refundable policy. Expedia Group has also carried out a global and mutually beneficial Revive and Relief program and added technical functionalities to Expedia Partner Central to help partners have more customer data. Besides, Expedia Group has continued and will continue to invest with Atout France and Regional Tourism Boards in marketing campaigns to promote the French destinations.

GNI has recently raised a question of interpretation relating to the new contract with our partners in France.

While we are renewing our contracts with our French partners, we would like to clarify with this letter that since the entry into force of the Loi Macron, we have and will continue to treat our French contract as a mandate contract and will also continue to waive the application of rate parity clauses in France¹.

As you know, our contract sets the price of the rental of rooms and of related services through the parameters provided by our hotel partners, the conditions of remuneration of Expedia, and allows hotels to offer discounts or price advantages.

Our contract has been built to be mutually beneficial and we look forward to our French partners signing up to the new contracts Expedia has recently rolled out in view of the implementation of the European "Platform to Business" regulation and simplifying the existing version of the contract.

Expedia's Market Managers will of course always be available for any query that you and the French hotel partners of Expedia may have.

Expedia remains committed to helping its partners developing their offer worldwide and contributing to France being the number one tourism destination in the world. We are happy to continue our partnership with GNI and deliver value to our hotel partners as we together rebuild the market.

Yours sincerely,

Ariane Gorin

President, Expedia® for Business

For your convenience, this note is also available in French.

¹ While applying this waiver for French hotels, this is without prejudice to Expedia Group's position in principle that the applicable articles of the Loi Macron may not be compliant with European and French laws.