



## Lancement de RoomRoom.com : le 1<sup>er</sup> service de revente de chambres d'hôtel non annulables

La Société Autrement lance RoomRoom.com, la première plate-forme pour vendre une réservation de chambre d'hôtel achetée avec un tarif non-annulable et non remboursable. Une petite révolution dans l'univers du voyage en ligne, mais aussi un bon plan pour l'acheteur qui paiera cette réservation de 30 à 80% moins cher que le prix public.

« L'histoire commence lorsqu'une étudiante me pose une question toute simple : « un jour j'ai réservé une chambre d'hôtel non remboursable, j'ai dû changer d'avis et je n'ai trouvé aucun site web qui me permette de revendre ma réservation. Pourquoi n'existe-t-il pas un tel service ? » Nous avons immédiatement réfléchi à cette question. Un tel site rendrait service à de nombreuses personnes aujourd'hui sans solution alternative ». déclare Michel Athénour, créateur de la Société Autrement et co-fondateur de Cityvox qu'il a dirigé pendant 9 ans.

La commercialisation des chambres d'hôtel en ligne a beaucoup évolué ces dernières années, et une nouvelle catégorie de prix est apparue : les tarifs non-annulables. Par définition, ces tarifs ne permettent pas d'être remboursés en cas d'imprévu, et ce quel que soit sa nature (événement familial, changement d'agenda professionnel, maladie ...). Ces chambres payées et non consommées sont alors totalement perdues.

Se connecter | Vendre une réservation | @RoomRoomCom sur Twitter | Flux RSS des offres

### Revendez votre réservation d'hôtel

Vous ne pouvez pas utiliser votre réservation non remboursable ?  
Ne la perdez pas : [revendez-la](#) à un prix attractif. [Comment ça marche ?](#)

Vendeur	RoomRoom	Acheteur
<b>Fixez le prix de votre réservation</b>	<b>Nous sommes tiers de confiance</b>	<b>Bénéficiez d'une réservation à prix cassé</b>
Vous ne pouvez plus profiter de la chambre d'hôtel que vous aviez réservée ? Trouvez ici un repreneur qui la rachètera au prix de votre choix.	Nous mettons en avant votre offre et organisons la vente et le transfert de la réservation. RoomRoom intervient comme garant des deux parties	Rachetez une réservation à un prix inférieur de 30 à 80% au prix public, ou accédez à des disponibilités de chambres introuvables.
<a href="#">VENEZ VOTRE RÉSERVATION</a>	<a href="#">CONSULTEZ LA FAQ</a>	<a href="#">CONSULTEZ LES OFFRES</a>

### Vendre sa réservation plutôt que de perdre la totalité de son achat

RoomRoom.com permet au voyageur ayant acheté une réservation non remboursable de la revendre à un tiers, récupérant ainsi une partie de la somme qu'il aurait perdue. Il lui suffit de s'inscrire sur le site, puis de transmettre le mail de confirmation reçu de l'hôtel ou du site distributeur. Il fixera ensuite le prix de vente, avec l'aide de RoomRoom.com qui, grâce aux autres activités de la société Autrement, connaît le prix le plus adapté en fonction du marché. Le prix prendra en compte le délai entre la date de mise en vente et la date du voyage, l'intérêt de l'hôtel, le niveau de disponibilité auprès des principaux distributeurs, etc. RoomRoom.com se charge ensuite de mettre l'offre en ligne, et de la promouvoir sur l'ensemble des sites de la société.

Le vendeur ne supporte aucun frais tant que la vente n'est pas effective ; il est crédité une fois la réservation consommée.

## **Bénéficiaire d'une réservation à prix canon**

L'acheteur va lui aussi faire une très bonne affaire en payant une réservation à un prix plus bas que celui du marché. RoomRoom.com agit comme tiers de confiance et garantit que les offres sont bien réelles. Une fois la réservation effectuée, l'acheteur reçoit par e-mail la confirmation de son paiement, puis le bon de transfert de la réservation. Il ne lui reste plus qu'à se présenter à l'hôtel, qui aura eu connaissance du changement d'identité du voyageur.

Le prix comprend l'ensemble des éléments indiqués dans la page de présentation de l'offre (petits déjeuners ...). Tout ce qui n'est pas mentionné (extras, parking, repas, ...) est donc à payer en sus. Les taxes de séjour ne sont en général pas comprises dans l'offre, sauf si elles y sont expressément mentionnées.

*« C'est une mécanique déjà en place, avec un certain succès sur d'autres secteurs comme la billetterie de spectacle ou les billets de train avec Zepass, Kelbillet, Trocdetrain... Ce service répond à un problème auquel nous avons tous été confrontés sans jamais pouvoir le régler. Aujourd'hui, nous avons la solution. »*

indique Michel Athénour.

## **A propos de Autrement**

Créée en décembre 2008, la société marseillaise est spécialisée dans l'édition de sites internet de guide et réservation d'hébergements en ligne. Elle édite **RoomRoom.com** ainsi que les sites suivants : **HotelHotel.com** : guide pour choisir son hôtel et comparateur pour le payer moins cher, **HotelaParis.com** : site spécialisé sur les hôtels de Paris, choisis et présentés par des experts de la ville, **ChambresaPart.com** : guide des chambres d'hôtes et hébergements atypiques en France. Le créateur d'Autrement, Michel Athénour, est l'un des co-fondateurs de Cityvox.fr, l'un des tous premiers Cityguides français, lancé en avril 2000. Après la vente de la société à Orange, pour 30 millions d'euros, il décide de se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale et crée Autrement. La société a levé un peu plus de 1 million d'euros depuis sa création, soutenue par 23 business angels.

**Contact presse** : Stéphanie Renier – SR Presse Communication  
06 21 66 96 09 – 04 42 20 53 17 - srpresse@gmail.com