

Medialog lance OTAC pour transformer les demandes refusées en réservations directes entre hôtels

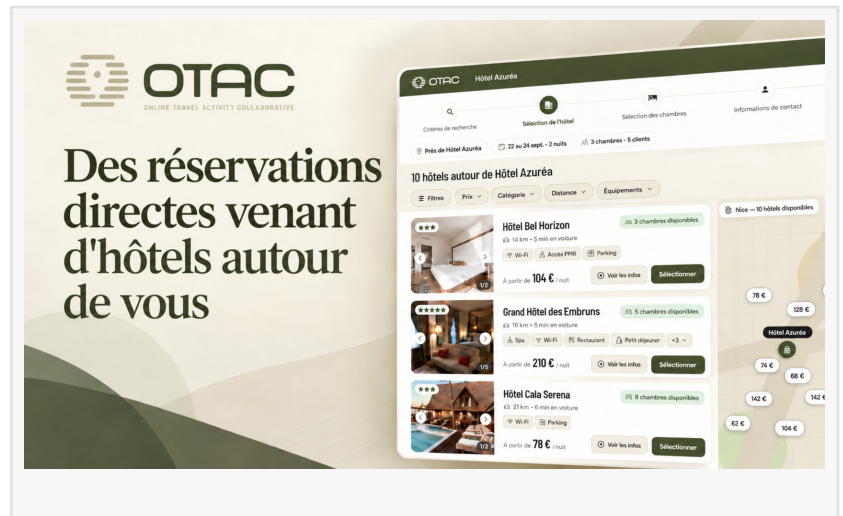
La nouvelle solution de distribution collaborative permet à un hôtel de recevoir une réservation directe d'un confrère qui ne peut pas honorer une demande.

PARIS, FRANCE, October 7, 2026 /EINPresswire.com/ -- Medialog, éditeur logiciel français spécialisé pour l'hôtellerie et la restauration, lance [OTAC](#), une nouvelle solution de distribution collaborative conçue pour les hôtels indépendants. Son principe : lorsqu'un établissement est complet ou ne peut pas répondre à une demande particulière, il peut identifier directement depuis son PMS ou son site internet, les hôtels disponibles à proximité et transmettre le client à l'un d'entre eux, plutôt que de le laisser repartir vers une plateforme extérieure.

“

Nous voulons ainsi permettre aux indépendants de coopérer tout en conservant davantage de valeur économique à l'intérieur de leur réseau.”

Thomas MYSZKOWSKI, Chargé de commercialisation OTAC



OTAC s'appuie sur les disponibilités déjà présentes dans le PMS des hôtels. Il n'y a donc ni double saisie ni nouvel outil parallèle à maintenir à jour. La réception peut rechercher les établissements disponibles autour de l'hôtel, afficher les résultats en liste ou sur une carte et sélectionner un confrère à qui transmettre la réservation. Le voyageur peut également être automatiquement redirigé vers un hôtel partenaire à partir du moteur de réservation. Dans les deux cas, OTAC lui permet d'obtenir rapidement une solution sans avoir à relancer une recherche ou à contacter les hôtels.

« Un hôtel reçoit des demandes qu'il ne peut pas toujours satisfaire. Jusqu'à présent, ces clients repartent le plus souvent vers un OTA traditionnel. OTAC permet de transformer immédiatement

cette situation en opportunité commerciale pour l'hôtel source et un hôtel voisin destinataire. Le tout en améliorant la relation avec le voyageur et son confrère hôtelier. »

— Cyrille Bellefaix, Président-Fondateur de Medialog

Le modèle repose sur une logique simple : l'hôtel qui reçoit la réservation reverse une commission globale de 10 % maximum, sans abonnement supplémentaire. Cette commission rémunère à la fois l'établissement qui a transmis la demande, à hauteur de 1 à 3 % en fonction du canal utilisé et les acteurs technologiques ayant permis la réservation. Le coût est ainsi deux à trois fois inférieur au niveau de commission habituellement observé sur les grandes plateformes de distribution.

Cette mécanique change aussi la destination de la commission. Une partie de la valeur créée revient directement à l'hôtel qui a apporté le client, au lieu de quitter intégralement l'écosystème hôtelier au profit d'un intermédiaire extérieur. Chaque transmission est rémunérée individuellement : il n'est donc pas nécessaire qu'un établissement reçoive autant de clients qu'il en transmet pour bénéficier du système.

« La logique d'OTAC n'est pas de demander aux hôteliers de s'entraider gratuitement. Celui qui apporte une réservation rend un véritable service commercial et doit être rémunéré pour cela. Nous voulons ainsi permettre aux indépendants de coopérer tout en conservant davantage de valeur économique à l'intérieur de leur réseau. »

— Thomas MYSZKOWSKI, Chargé de commercialisation OTAC

Au-delà de la rémunération, OTAC vise également à faire gagner du temps aux équipes de réception, à apporter une réponse immédiate à un client lorsque l'hôtel ne peut pas l'accueillir et à maintenir la relation client en direct entre établissements indépendants. La solution peut aussi servir de vitrine collective à des hôtels qui disposent individuellement de moyens de distribution et de marketing plus limités que les grandes plateformes internationales.

OTAC démarre avec les établissements équipés du PMS Medialog, notamment en Île-de-France et dans les principales régions touristiques. La solution a été conçue pour être étendue progressivement à d'autres territoires et à d'autres PMS.

Pour en savoir plus sur OTAC : www.otac.travel

À propos de Medialog

Medialog s'impose depuis 1988 comme une valeur sûre dans le monde de l'hôtellerie et de la restauration indépendante. Son entrée dans la Fintech avec l'intégration des paiements dans ses solutions PMS et POS en 2022 consolide sa position, pour structurer et optimiser l'organisation de ses clients en s'adaptant avec précision à leurs besoins spécifiques. L'hôtellerie de luxe ne s'y est pas trompée : elle représente 35 % des clients de Medialog, attirée par l'excellence du service, la qualité des produits et le travail bien fait.

Pour en savoir plus : <https://www.medialog.fr/>

Thomas MYSZKOWSKI

Medialog

+33 1 44 24 05 04

sales@otac.travel

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/947909759>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.