

Communiqué — pour diffusion immédiate

Lausanne, le 03 juin 2020

CHF 200'000 pour PrivateDeal

PrivateDeal a obtenu CHF 200'000 sous la forme d'un prêt [FIT Digital Growth by EHL](#). La start-up basée au Village de l'Innovation de l'EHL propose de mettre en relation directement les hôtels et leurs clients grâce à sa solution de négociation intelligente instantanée.

Dans son processus de réservation, le voyageur, dont le défi est de trouver le meilleur prix, est souvent confronté à un choix cornélien pour sélectionner sa plateforme de voyage en ligne : les prix des chambres peuvent varier significativement selon la date et la plateforme choisie. Du côté des hôtels, plus de 30 % des réservations de chambres se font via des agences en ligne (comme Booking.com ou Expedia par exemple), qui facturent d'importantes commissions. Ainsi, les hôtels ont tout intérêt à réaliser le maximum de réservations directement avec leurs clients, en étant cependant contraints par la parité tarifaire, qui les empêche de proposer sur leur site web des prix inférieurs à ceux des agences touristiques en ligne. C'est là que PrivateDeal intervient, en proposant une plateforme permettant aux clients de choisir une chambre directement sur le site web de l'hôtel puis d'en négocier le prix directement avec le système en ligne. Il s'agit d'une transaction privée, le prix final négocié n'est connu que du client et de l'hôtelier.

Des débuts encourageants...

Fondée en 2017 par Lucien Mauguin et Isabelle Jan, la start-up commercialise sa solution de négociation intelligente instantanée développée en partenariat avec l'École hôtelière de Lausanne. « Je suis ravie que nous puissions soutenir PrivateDeal grâce au programme FIT Digital by EHL. Leur projet apporte une solution concrète aux hôteliers qui peuvent reprendre le contrôle de leur relation client et maximiser l'occupation de leurs chambres » témoigne Winnaretta Zina SINGER, responsable du pôle innovation de l'EHL. « En moins d'un an, ceci est la quatrième initiative entrepreneuriale prometteuse pour l'hôtellerie ou l'alimentation basée au Village d'Innovation qui est accéléré par un tel financement ». PrivateDeal a en outre reçu en 2019 le Prix Première par HotellerieSuisse et effectué une ronde de financement pour accélérer son développement commercial.

...pour une suite prometteuse

En 2020, l'entreprise va déposer un brevet et piloter un projet de recherche InnoSuisse pour concevoir une deuxième version de sa plateforme. C'est notamment pour encourager ce développement que la FIT apporte son soutien à PrivateDeal. « Le prêt FIT Digital Growth by EHL nous permettra d'agrandir notre équipe pour développer notre marché, de réaliser des campagnes de marketing digital pour améliorer notre présence à l'international et de participer au World Travel Market, l'un des plus grands événements mondiaux du voyage », explique Isabelle Jan, co-fondatrice et directrice exécutive associée de PrivateDeal. La start-up prévoit également d'effectuer une nouvelle levée de fonds en 2021.

<https://privatedeal.com>

Contact

Isabelle Jan
Co-fondatrice et directrice exécutive associée
Email : isabelle@privatedeal.com

Liens utiles

[Images pour la presse](#)



À propos du programme FIT Digital by EHL

FIT Digital by EHL a été lancé en 2019 conjointement par la Fondation pour l'Innovation du Groupe EHL, grâce au soutien de ses contributeurs que sont Nestlé, Marriott, Casino Barrière et hotelleriesuisse, et le programme FIT Digital de la Fondation pour l'Innovation Technologique (FIT). FIT Digital by EHL cible les start-ups actives dans les technologies digitales et leurs applications dans l'alimentation et le secteur de l'accueil au sens large.

www.fondation-fit.ch

www.ehl.edu