

Avec Location-Direct, l'ex-cofondateur de Sportihome réinvente la réservation en direct des locations de vacances, sans commission

La plateforme française donne au canal direct l'ergonomie des grandes plateformes : import d'annonce en un clic depuis Airbnb, aide à l'optimisation, contrat signé en ligne, calendrier synchronisé, paiement direct au propriétaire. Abonnement annuel à partir de 99 €. Les 200 premiers hôtes inscrits bénéficient de 30% de réduction à vie.

Clohars-Carnoët, le 22 juillet 2026. Location-Direct (location-direct.fr) ouvre ses inscriptions aux propriétaires de locations de vacances. La plateforme leur permet de publier une annonce, d'échanger avec les voyageurs, de faire signer le contrat et d'encaisser leurs réservations en direct, sans commission prélevée sur les séjours. Elle est fondée par Fred Diaw, entrepreneur breton, hôte depuis 2016 et cofondateur de Sportihome, marketplace spécialisée dans les séjours sportifs, revenue en 2025 après avoir levé 2 M€ et référencé jusqu'à 80 000 logements.

Le seuil des 40%

40 %

La thèse de Location-Direct

La thèse de Location-Direct tient en un chiffre : 40%. C'est la part de réservations en direct au-delà de laquelle, selon son fondateur, une location cesse d'être une simple dépendance aux plateformes pour devenir une activité valorisable et souveraine, avec des clients qui appartiennent à l'hôte. Ce seuil vient du terrain et sert de cap : c'est autour de lui que Location-Direct construit ses outils.

« Tant que vous ne faites pas 40% en direct, vous travaillez pour Airbnb, Booking et Abritel. Avec Anna, ma compagne, nous sommes passés de 0% à 50% de réservations en direct sur nos propres locations en Bretagne. À ce niveau, ce n'est plus une dépendance : c'est une vraie activité, valorisable et souveraine », explique Fred Diaw.

Un marché massif, capté à 83% par Airbnb et Booking

83 %

panel Lodgify France, 2025

Airbnb, Booking et Abritel ont profondément simplifié la mise en location et apporté une visibilité considérable aux propriétaires. Cette simplicité a un revers : des commissions et frais de service, des règles imposées, et une relation voyageur qui passe par la plateforme.

Le marché, lui, n'a jamais été aussi grand. En 2025, la France a totalisé 213 millions de nuitées voyageurs réservées via Airbnb, Booking.com et Expedia, en hausse de 10,5% sur un an (Eurostat) ; les revenus bruts générés chez les loueurs français via ces plateformes dépassaient déjà 6 milliards d'euros (Insee). La France est d'ailleurs le deuxième marché mondial d'Airbnb, derrière les États-Unis (rapport Deloitte) : cotée au NASDAQ et valorisée autour de 75 milliards d'euros, la plateforme est devenue un géant.

Ce que l'on mesure moins, c'est à quel point ce marché s'est concentré. Dans le panel français de l'éditeur Lodgify, Airbnb et Booking.com réunissaient à eux seuls 83% des séjours de location de vacances en 2025. En face, le revenu médian d'un hôte reste limité, 3 800 à 4 000 euros bruts par an (Institut Terram et Insee). Un marché massif et

concentré, des revenus individuels modestes : chaque point de commission pèse.

Et ces commissions se durcissent. En 2014, Airbnb facturait 3% à l'hôte et 6 à 12% au voyageur ; son modèle « frais hôte uniquement », désormais répandu, peut atteindre 15,5% hors TVA, soit 18,6% TTC pour un hôte français qui ne récupère pas la TVA. En mai 2025, le Surveillant des prix suisse a ordonné à Booking.com de réduire d'environ un quart des commissions jugées excessives en Suisse.

Une prise de conscience s'installe, l'IA l'accélère

Les marchés les mieux équipés montrent la voie, et l'écart avec la France est net. Chez l'éditeur Lodgify, la réservation en direct approchait 34% des volumes aux États-Unis, le pays d'origine d'Airbnb, en 2024, sur plus d'un million de réservations analysées ; dans le panel français, sur plus de 630 000 réservations en 2025, elle restait sous 16%, et en recul. Ces chiffres décrivent les panels de Lodgify, pas le marché national français dans son ensemble. Rapportés aux 6 milliards d'euros que les grandes plateformes génèrent chez les loueurs français, ces 16% situent déjà le canal direct autour d'un milliard d'euros de séjours par an : un ordre de grandeur, pas une mesure nationale, mais il dit l'ampleur de l'enjeu.

Le direct est pourtant plus rémunérateur : dans le panel français, le panier moyen d'une réservation directe atteignait 247 euros, contre 172 euros via Airbnb et 140 euros via Booking.com. Deux forces accélèrent aujourd'hui cette prise de conscience. Les propriétaires, d'abord, qui se professionnalisent et cherchent à réduire leur dépendance. L'IA, ensuite, qui rend enfin le direct aussi simple que les grandes plateformes et ouvre une nouvelle voie de visibilité, sur Google comme dans les assistants IA.

Pendant ce temps, l'offre historique du direct se concentre : plusieurs portails français emblématiques, dont Cybevasion et gites.fr, ont été rachetés en 2025 par le groupe Holidu, qui les a fait basculer d'un modèle par abonnement, sans commission, vers un modèle à commission. C'est cette fenêtre que Location-Direct veut occuper : donner au canal direct l'ergonomie des grandes plateformes, pour que les propriétaires français prennent ce virage plutôt que de le subir.

Pas un site de petites annonces de plus

Louer en direct n'a rien de nouveau : des sites de petites annonces le proposent depuis plus de vingt ans. Mais sur la plupart d'entre eux, l'essentiel se gère hors ligne : demandes par téléphone, contrat papier, acompte par virement, calendriers tenus à la main. Beaucoup de propriétaires finissent par renoncer et retournent vers les grandes plateformes, plus coûteuses mais plus simples. Le calcul vaut aussi pour les voyageurs : devant un parcours trop artisanal, ils repartent eux aussi vers les grandes plateformes et en acceptent le surcoût, en échange de la simplicité et de la réassurance.

Location-Direct prend le problème dans l'autre sens. La réservation se fait en ligne de bout en bout : annonce avec photos, vidéo et visite virtuelle 3D, messagerie intégrée, contrat avec signature électronique, calendrier synchronisé, et des avis réciproques entre hôtes et voyageurs après chaque séjour. Le paiement, lui, se règle directement entre le voyageur et le propriétaire, selon l'échéancier défini au contrat, avec des relances automatiques : Location-Direct n'encaisse aucun fonds.

Plateforme IA native, Location-Direct met l'IA au service de l'hôte, là où elle aide vraiment, sans jamais lui retirer la main : l'annonce se crée en un clic par import depuis Airbnb ou Booking ; Nestor, l'assistant du service, propose des optimisations que l'hôte valide ; les tâches répétitives sont simplifiées. Le service est par ailleurs disponible en six langues, et Nestor traduit automatiquement les annonces des hôtes dans chacune d'elles, pour toucher une clientèle internationale. Surtout, chaque annonce est structurée pour être trouvable sur Google et via les assistants IA comme ChatGPT, Gemini ou Claude*, et une application GPT Location-Direct rend les annonces accessibles directement dans ChatGPT. C'est une longueur d'avance à prendre dès maintenant : près d'un Français sur quatre déclare avoir déjà préparé un voyage avec l'aide d'une IA (Evaneos et YouGov, 2026), et les hôtes qui construisent leur visibilité dans ces assistants aujourd'hui en récolteront les fruits demain.

« On ne remplace pas Airbnb, on le complète. Les grandes plateformes servent à trouver ses premiers voyageurs, le canal direct à les faire revenir. Tout est une question d'équilibre : c'est lui qui garantit une clientèle qui se renouvelle », poursuit Fred Diaw.

Le direct ne se construit d'ailleurs pas seulement avec les voyageurs qui reviennent. Il se nourrit de trois sources : les clients fidèles, l'effet vitrine des grandes plateformes, où un voyageur découvre un logement sur Airbnb avant de le réserver ensuite en direct, et le bouche-à-oreille.

Un abonnement annuel, sans commission sur les réservations

Location-Direct fonctionne par abonnement annuel, TTC :

- **Essentiel** : 99 € par an, un logement ;
- **Signature** : 179 € par an, jusqu'à trois logements ;
- **Pilotage** : 449 € par an, jusqu'à dix logements ;
- au-delà, offre sur mesure.

Aucune commission n'est prélevée sur les séjours : l'abonnement est souvent rentabilisé en quelques réservations directes. Le classement des annonces est égalitaire, fondé sur un score de qualité : pas de visibilité payante, pas d'options de mise en avant.

Côté voyageur, la promesse est symétrique : un propriétaire identifié, un échange direct avant de réserver et aucun frais de service ajouté par Location-Direct.

200 places Founders

Les 200 premiers hôtes inscrits rejoignent le programme Founders et bénéficient de 30% de réduction à vie sur leur abonnement. Leurs retours orienteront les prochaines évolutions du produit.

Un fondateur hôte avant tout

Fred Diaw construit des sites de location de vacances depuis 2001. Avec sa compagne Anna, il accueille des voyageurs au Pouldu (Finistère) depuis 2016, avec le statut Superhôte depuis 2017. C'est sur leurs propres locations qu'a été éprouvée la thèse des 40%, avant d'en faire une plateforme.



Fred Diaw, fondateur de Location-Direct, et sa compagne Anna, au Pouldu (Finistère).

Photo Location-Direct.

*La visibilité dans les assistants IA dépend des requêtes effectuées par les utilisateurs.

À propos de Location-Direct

Location-Direct est une plateforme française de réservation de locations de vacances en direct entre voyageurs et propriétaires. IA native, elle donne aux hôtes l'ergonomie des grandes plateformes sans commission sur les réservations, avec un abonnement annuel fixe. Le service est édité par NEST SAS, société basée à Clohars-Carnoët (Finistère).

location-direct.fr

Contact presse

Fred Diaw, fondateur
presse@location-direct.fr
+33 6 37 00 41 00