



## FLOWER CAMPINGS

### ACCOMPAGNEMENT A LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DE REVENUE MANAGEMENT



#### Objectif :

Optimiser la croissance des campings du groupe grâce au revenue management

#### Solution :

- Audit (offre, capacité, distribution)
- Accès à la plateforme de revenue management QRUSH, dédiée à l'hôtellerie de plein air
- Accompagnement sur mesure du nouveau service Revenue Management



#### Résultats :

- Stratégie pricing performante pilotée à l'échelle du groupe
- Croissance régulière du nombre de franchisés intégrés au programme de revenue management
- Progression du chiffre d'affaires des campings participants nettement plus rapide que la moyenne du réseau



**« Dès le lancement du projet, EURODECISION a démontré une forte capacité d'écoute et de compréhension métier. Ils se sont adaptés à notre demande et ont bien analysé nos besoins pour nous proposer un accompagnement sur mesure. La mise en place de cette offre de revenue management nous a permis de déterminer les meilleurs leviers à activer pour faire progresser nos franchisés et la démarche tarifaire est désormais plus précise. » Paul Combes, Directeur Tourisme de FLOWER CAMPINGS**

Réseau de campings indépendants en France, FLOWER CAMPINGS compte plus de 130 établissements franchisés proposant, depuis 2005, des vacances à taille humaine dans une ambiance conviviale.

Au cours des dernières années, le marché de l'hôtellerie de plein air a beaucoup évolué. Pour séduire les vacanciers et répondre à la demande en produits locatifs (mobile homes, chalets, hébergements insolites...), les campings ont effectué de gros investissements et proposent désormais des offres de services clés en main. Représentant aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de 2,5 milliards d'euros\*, l'hôtellerie de plein air est un secteur où pour chaque camping la concurrence est forte et il devient de plus en plus important d'être réactif pour garantir son développement.

Pour accompagner ses adhérents, FLOWER CAMPINGS propose à ses franchisés un panel de services et d'outils marketing visant à promouvoir et développer leur offre. Il aide notamment les campings de son réseau à mettre en place des grilles tarifaires cohérentes et en accord avec la politique du groupe.

A la différence d'autres branches du tourisme telles que l'hôtellerie classique ou le transport aérien, l'utilisation du revenue management (ou yield management) pour optimiser sa recette est très récente dans le monde de l'hôtellerie de plein air. C'est en 2014, que Flower Camping a commencé à se pencher sérieusement sur le sujet. En effet, jusqu'alors, ses équipes ne faisaient pas de tarification dynamique : les grilles tarifaires étaient conçues pour l'année commerciale et, s'il fallait booster les ventes, des opérations de promotions ponctuelles étaient organisées.

Après avoir participé à une formation « Introduction au Revenue Management » animée par des experts EURODECISION, le groupe a choisi de se faire accompagner par ce spécialiste des mathématiques décisionnelles pour mettre en œuvre une politique de yield management. Reconnue pour son expertise des techniques de revenue management, cette société est en effet précurseur dans son application au secteur de l'hôtellerie de plein air.

A l'occasion d'un premier audit, EURODECISION a collecté les historiques des réservations de FLOWER CAMPINGS. Après une analyse algorithmique poussée menée avec sa plateforme QRUSH, les experts en tarification et prévision ont effectué des recommandations de pricing concrètes et estimé les gains potentiels représentés.

Ces résultats ont convaincu FLOWER CAMPINGS de l'intérêt de la démarche et, avec l'aide d'EURODECISION, le groupe a créé un département dédié et lancé, en septembre 2015, une offre de revenue management auprès de ses adhérents intéressés par l'optimisation de la rentabilité de leur camping.

Alors que cela concernait 10 établissements en 2015, quatre ans plus tard ce sont 40 campings franchisés qui ont fait le choix de souscrire à cette nouvelle offre. Chacun d'entre eux bénéficie d'un suivi personnalisé de sa commercialisation assuré par les revenue managers qui, via un accès web à la plateforme QRUSH d'EURODECISION, accèdent à des tableaux de bord composés d'indicateurs clés (ex : état des ventes, taux d'occupation, REVPAR, montée en charge des réservations...). Cette visualisation facilite l'analyse des données en temps réel et guide les recommandations de tarification qui seront transmises à chaque propriétaire de campings.

Même s'il s'avère difficile de mesurer l'impact de la mise en œuvre des techniques de revenue management sur le chiffre d'affaires, FLOWER CAMPINGS estime que les retombées sont conformes à ses attentes.

Aujourd'hui, FLOWER CAMPINGS envisage de renforcer son équipe dédiée, actuellement composée d'un expert en revenue management et d'un stagiaire. Le groupe continue également de faire de la promotion auprès des franchisés, en vue de fédérer de plus en plus de campings autour de cette offre. A ce titre, EURODECISION a eu l'occasion d'intervenir lors d'une convention annuelle du groupe, contribuant ainsi à la prise de conscience des enjeux du revenue management dans le secteur de l'hôtellerie de plein air.

\*CA 2017 source : <http://fnhpa-pro.fr/la-profession>