

CROISSANCE DES RESULTATS EN 2016 ACCELERATION DU DEVELOPPEMENT EN 2017

Olivier GANIVENQ, Président du Directoire de Vacalians Group : « Nos performances enregistrées en 2016 confirment notre solidité économique, alors que nous franchissons une étape importante dans la transformation de notre entreprise. Pour 2017, nous maintenons le cap de la croissance et de la rentabilité en adaptant notre promesse aux attentes du marché au travers de la montée en gamme de nos offres, l'internationalisation accrue du Groupe et le renforcement de notre capacité de croissance externe, tout en restant fidèles à nos valeurs d'origine. »

Faits marquants 2016

- Montée en gamme de l'offre et renforcement de la qualité de la flotte de mobil-homes sur les sites « Privilège » ;
- Développement de l'expérience client pour soutenir l'amélioration des revenus par emplacement ;
- Augmentation du parc en exploitation avec l'acquisition de trois nouveaux campings en France ;
- Internationalisation croissante avec l'acquisition d'Adriatic Kamp fin octobre en Croatie, marché clé pour les clients nord-européens notamment allemands ;
- Renforcement de la gouvernance avec la nomination de Christophe ALAUX au poste de Directeur Général.

Amélioration de la performance opérationnelle en 2016

Vacalians Group a enregistré en 2016 une amélioration de sa performance opérationnelle dans un marché touristique européen pénalisé notamment par le contexte général d'insécurité, les premiers effets du Brexit, une météo défavorable et un moindre nombre de jours fériés au printemps.

Dans l'exploitation de sites et d'hébergements, le Groupe a focalisé ses actions sur le développement de ses campings en propre avec notamment un plan d'investissement important pour soutenir le développement de l'expérience clients. Dans ce contexte, le chiffre d'affaires hébergements est en croissance de 3,7% par rapport à 2015 et s'établit à près de 113 M€ (79% du chiffre d'affaires consolidé). Cette hausse a été principalement portée par la croissance du parc locatif en propre, la prémiumisation de plusieurs sites « Privilège » et la hausse du taux d'occupation sur les ailes de saison.



Parallèlement, le Groupe a accéléré son développement international avec l'acquisition relative d'Adriatic Kamp, le N°1 des opérateurs croates spécialisé dans les vacances en camping. Cette nouvelle croissance externe à l'international contribue à augmenter la quote-part réalisée par la clientèle étrangère et à soutenir en 2017 le déploiement commercial en Europe du Nord, notamment en Allemagne.

Dans les autres activités du Groupe, les ventes de mobil-homes (10 % du chiffre d'affaires consolidé) ont poursuivi leur développement et 611 mobil-homes ont été vendus en 2016. Vacalians Pro, spécialisée dans les services BtoB, a consolidé son offre de solutions pour les campings indépendants.



Au global, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'établit à 143 M€, soit un niveau quasi identique à 2015. La bonne maîtrise des charges permet à Vacalians Group d'améliorer sa rentabilité opérationnelle, en enregistrant notamment une hausse de 5 % de son EBITDA, qui s'établit à 24,1 % du chiffre d'affaires.

Renforcement du Groupe pour soutenir l'accélération de son développement

Seul opérateur multi-métiers du secteur avec des offres BtoC et BtoB, Vacalians Group dispose de fondamentaux solides pour renforcer son leadership dans un contexte de transformation accélérée du marché européen de l'hôtellerie de plein air. En 2017, le Groupe entend soutenir le potentiel unique de ses marques : Vacalians Pro, Canvas Holidays, Adriatic Kamp et Tohapi.

Dans un marché concurrentiel, les investissements réalisés en 2016 et prévus en 2017 permettront de soutenir la stratégie de prémiumisation des offres tout en gardant un positionnement compétitif. Sur ses sites « Privilège », le Groupe maintient ainsi le cap de la montée en gamme en proposant des espaces et des services qui apportent une vraie qualité de produit et offrent une expérience client unique dans le secteur de l'Hôtellerie de Plein Air. Simultanément, le Groupe optimise son parc exploité sur les sites « Malin » et « Partenaires » afin de renforcer son revenu par emplacement.

Vacalians Group adapte son modèle économique en accélérant sa transformation digitale et son développement européen avec l'intégration d'Adriatic Kamp. Ces actions sont soutenues par le renforcement récent de la direction générale du Groupe, l'intégration de nouveaux managers hautement expérimentés, l'optimisation de l'organisation des filiales et l'accroissement d'économies d'échelle.

« Cette stratégie, relayée par une structuration marketing et commerciale accrue ainsi que par une plus grande professionnalisation des équipes et des processus de décision, doit permettre d'amplifier la performance de Vacalians Group et d'accélérer le développement de ses marques ainsi que la satisfaction de ses clients en France comme à l'international » précise Christophe ALAUX, Directeur Général du Groupe.

Prochaines rencontres

Ne manquez pas les rendez-vous importants de Vacalians Group.

Des opportunités uniques pour rencontrer et échanger avec la Direction et les équipes du Groupe.

- **Conférence de presse annuelle**
14 mars 2017 :: Paris
- **Eductours sur les sites « Privilège » & « Malin » du Groupe**
25 et 26 avril :: & :: 29 et 31 mai 2017 :: Méditerranée & Aquitaine
- **Point presse à l'occasion du SETT** (Salon Européen des Équipements et Techniques du Tourisme)
9 novembre 2017 :: Montpellier



À propos de Vacalians Group

Vacalians Group est le leader européen de l'hôtellerie de plein air. A travers sa marque « séjour » Tohapi et ses marques « retail » Canvas Holidays et Adriatic Kamp, le Groupe propose plus de 300 destinations campings en France et en Europe, notamment en Espagne, en Italie et en Croatie. Vacalians Group détient un parc de 49 campings en propre, regroupe plus de 25.000 emplacements dont 20.000 hébergements, et commercialise son offre dans plus de 250 campings partenaires. Outre son activité d'exploitation, de vente de séjours et de mobil-homes, Vacalians Group propose à travers sa marque « services » Vacalians Pro des solutions complémentaires à l'ensemble des professionnels indépendants de l'hôtellerie de plein air (centrale de référencement, consulting, tour-opérateur...).

Vacalians Group a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 143 M€, et employait environ 1.000 personnes en équivalent temps plein.

Contact presse

Nathalie Hourlier – Vacalians Group - Tél. : +33(04) 99 57 60 11 - n.hourlier@vacalians-group.com
Cyril Combe – Calyptus - Tél. : +33(01) 53 65 68 68 - vacalians@calyptus.net

Tohapi CAMPINGS **Canvas** Holidays

#1 en nombre de destinations et d'emplacements

TohapiMobil-Home

#2 en ventes de mobil-homes

Canvas Holidays

#2 Tour Operateur au Royaume-Uni

sücnat campings naturistes

#1 sur le segment naturiste en Europe

Gain

#1 centrale de référencement pour les professionnels de l'HPA

CAMPING TRAVEL CLUB

Canvas Clubs **Canvas** Stages

#1 Tour Operateur basse saison européen