

VACANCES BLEUES

UN BILAN 2015 POSITIF

Janvier 2016

Le Groupe Vacances Bleues affiche un chiffre d'affaires record de 70 millions d'euros, réalisé sur son cœur de métier : l'hôtellerie. L'année 2015 est ainsi marquée par une croissance de 5,5% sur la partie exploitation et une progression de 100% sur le chiffre d'affaires effectué à l'international. Sur ce marché, Vacances Bleues atteint 1,5 millions d'euros avec la signature de plus de 30 nouveaux partenariats avec des TO européens. Les ventes réalisées à travers la commercialisation d'hôtels partenaires et de séjours à l'étranger étant en recul, **le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 84,1 millions d'euros** en 2015, avec une croissance au global de 1,2 % soit 1 million d'euros de plus qu'en 2014.

UN RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION DE 1,5 MILLIONS D'EUROS

« Mon objectif cette année était de relancer une dynamique forte de développement à la fois en terme de chiffre d'affaires et d'agrandissement du portefeuille Vacances Bleues. La croissance du Groupe est plus que satisfaisante, compte tenu du contexte économique actuel » a déclaré Nicolas Déchavanne, président du Directoire.

Ce résultat positif est d'autant plus encourageant que de nombreux acteurs du tourisme comptent un résultat net d'exploitation négatif.

Le bilan positif de l'année 2015 est le fruit de la stratégie de développement mise en œuvre par le Groupe sous l'impulsion de son nouveau président Nicolas Déchavanne arrivé en septembre 2013. Concrètement trois axes stratégiques majeurs ont permis à Vacances Bleues de développer sa performance économique :

Le développement du portefeuille Vacances Bleues

Ce développement se traduit par la prise en gestion de nouvelles adresses : la résidence hôtelière Les Jardins d'Arvor à Bénodet en 2014, la résidence hôtelière Le Château de Camiole à Callian dans le Var, le Club Les Alpes d'Azur à Serre Chevalier et l'hôtel Les Jardins de Deauville en 2015.

De plus, le Groupe a créé une foncière avec la Caisse des Dépôts et des Consignations, ainsi en décembre 2015 Vacances Bleues a pris la gestion de l'hôtel Belle Plagne 2100, qui compte 150 chambres, et en a fait l'acquisition en janvier 2016 avec la Caisse des Dépôts.

Ces nouveautés permettent au Groupe de développer son offre sur des régions stratégiques pour accroître son portefeuille clients à l'étranger comme en France, sur le marché du loisir, comme sur le marché du tourisme d'affaires.

Une bonne gestion des charges de ses hôtels

Avec la création d'un service achat en 2014, un véritable travail de fond a été mis en œuvre pour maîtriser chaque dépense. Ainsi, des contrats à l'échelle nationale sont signés avec les fournisseurs et prestataires de services des hôtels du Groupe suite à des appels d'offre performants lancés par le siège de Vacances Bleues.

Le remaniement de l'équipe commerciale avec

- **L'arrivée d'un nouveau Directeur Commercial** : Fort de plus de 30 ans d'expérience dans le domaine du tourisme et des loisirs au Club Med, puis auprès de deux groupes prestigieux (les casinos Emeraude et le Groupe d'Hôtellerie de luxe Sibuet), Jean-François Planteblat a pour mission de ré-organiser l'équipe commerciale en insufflant une nouvelle dynamique tant au niveau des ventes que de la mise en place de nouveautés produits.
- **La nomination d'un responsable des ventes BtoB** : Marc Levrel, en charge de développer les séjours de loisirs en groupe en renforçant la prospection de nouveaux territoires et de nouvelles clientèles plus actives (groupes de randonneurs, cyclotourisme...) tout en consolidant l'activité MICE.
- **Le recrutement d'une responsable des ventes internationales** : Diane Piron a signé de nombreux contrats avec des tour-opérateurs tels que Jet Air, Interchalet, James Villa ou Thomas Cook, afin de développer les clientèles individuelles et groupes sur les marchés nord-européens.

- ✓ Les saisons **Hiver** et **Été** sont en progression par rapport à 2014 : +7,6% de CA sur l'été par rapport à l'année précédente
- ✓ La saison **Printemps** est équivalente en terme de CA
- ✓ Le résultat de **l'automne** est décevant et s'explique pour deux raisons principales : l'automne 2014 avait été exceptionnel et suite aux attentats de novembre, les clients ont stoppé (voire annulé) les réservations de séjours individuels ou professionnels, en particulier à Paris.

LES OBJECTIFS POUR 2016

L'année 2016 est l'année du renouveau pour Vacances Bleues qui déploie un nouveau **positionnement** autour de la **personnalité** décliné notamment à travers une charte graphique plus moderne et premium, mise en place sur un nouveau catalogue et un nouveau site Internet.

Si Vacances Bleues évolue dans sa forme, le Groupe s'appuie avant tout sur des piliers de la marque:

- des sites d'exception : sur la Côte d'Azur, à Paris, à la montagne ou sur la Côte Atlantique avec un patrimoine hôtelier de caractère,
- des prestations qui ont été entièrement revues : le Groupe a développé une nouvelle offre plus en adéquation avec le marché actuel et avec sa cible, comme l'harmonisation des séjours à thèmes dans ses clubs aux vacances scolaires, la création de nouveaux séjours à thèmes et des moments forts autour d'activités dans l'air du temps ou encore la possibilité de séjourner à la carte dans les hôtels et clubs de Vacances Bleues.

Cette stratégie globale a pour objectif de porter le Groupe vers une progression de 4% de son chiffre d'affaires en 2016. Les trois axes majeurs exploités pour atteindre ce résultat sont :

Le développement du portefeuille d'hôtels. L'hôtel Belle Plagne 2100 qui vient d'intégrer le Groupe fin 2015 devrait générer 1,4 millions d'euros en 2016. Vacances Bleues étudie des projets pour intégrer de nouveaux hôtels à son portefeuille et a pour ambition de prendre en gestion 2 hôtels par an en moyenne.

Le développement du service TO. Après une année 2015 chahutée sur les voyages à l'étranger, Vacances Bleues a retravaillé son offre voyages avec des circuits attractifs et développé les ventes sur les canaux de ventes groupes et individuels.

La commercialisation en ligne, l'objectif de Vacances Bleues étant d'accroître de 10 % les revenus des ventes par ce biais grâce au lancement de son nouveau site Internet.

www.vacancesbleues.com



Contact Presse

L'Instant C / Afsaneh Salehi / 01 81 80 31 21 – 07 86 50 32 93 / afsaneh@linstantc.fr