

WWW.CAMPINGS.COM

Pas de com., pas de clic...



William Le Metayer, propriétaire de deux campings en Espagne, est également directeur commercial de www.campings.com pour le secteur français.

Depuis que la réservation en ligne est possible, les professionnels du tourisme n'ont de cesse de se voir proposer les services de moteurs de recherche couplés à des centrales de réservations toujours plus performants. En Espagne, la société Campings On Line S.L. crée en 2001 la première plateforme européenne de réservations online nommée CampingData qui a récemment synchronisé les disponibilités et fusionné les données des campings avec Thélis, principal fournisseur de software de gestion français.

Q uoi de plus parlant pour un site de campings que le nom www.campings.com. Cette nouvelle identité créée en 2008 est une suite logique à campingsonline.com, nom de la société créée en 2001 par des ingénieurs informaticiens et propriétaires de campings espagnols. Pendant huit ans, celle-ci a développé le projet CampingData qui regroupe les services et données de campings pouvant être utilisés par différents webs. Aujourd'hui, www.campings.com compte dans sa base de données plus de 2000 campings répartis dans 17 pays, dont 459 se trouvent sur le

territoire français. La technologie de Campings On Line est commercialisée par la société française CampingMédia, en collaboration avec William Le Metayer, directeur des ventes de Campings.com en France et propriétaire de deux campings en Espagne*.

Mais qu'a donc Campings.com de plus que les autres? « Nous proposons aux campings un système de réservations en ligne sur lesquelles nous ne prenons pas de commission. Il ne s'agit pas non plus d'un système de paiement par clic dont on ne connaît pas le rendement. Si le camping veut bénéficier de notre système, il paie une fois pour toute un montant

fixe », explique William. Une fois l'annuité payée grâce à deux ou trois réservations, toutes les autres supposent un bénéfice net pour le camping. À ces débuts en 2008, Campings.com a généré un chiffre d'affaires de demandes de réservations de 2,6 millions d'euros. « On prévoit d'atteindre les 5 millions en 2009, sachant que depuis le début de l'année nous enregistrons déjà une augmentation de plus de 300 % du CA », remarque William. De plus, le volume total de réservations canalisées par la technologie de CampingData de tous les portails a atteint les 25 millions d'euros.

Gestion intranet des informations

Campings.com offre aux gestionnaires de campings trois services de promotion : service « bronze », « argent » et « or ». Ces services correspondent à des fiches classées par ordre croissant d'informations et de promotions. La formule « or » est la fiche qui propose le plus d'informations et une mise en valeur sans frais supplémentaires. En peu de temps, Campings.com a su capter près de 500 clients en Europe, dont 300 ont opté pour le service « or » et sa canalisation de réservation par le biais de CampingData. Plus précisément, Campings.com compte 180 clients sur le territoire français, et parmi eux, 30 utilisent le système de réservations, chiffre que la

société souhaite augmenter considérablement cette saison, grâce à la synchronisation avec la passerelle de Webcamp. Campings.com, c'est aussi la publication d'opinions sur les campings que les utilisateurs émettent après leur séjour. Ces opinions sont toujours vérifiées par le personnel de CampingData avant d'être publiées. « Il est intéressant de partager ces opinions quand elles témoignent de bonnes expériences, mais il n'est pas nécessaire de publier les mauvaises critiques car souvent, elles ne reflètent pas la réalité du camping » remarque William. Par ailleurs, le camping a aussi la possibilité de répondre aux opinions depuis l'intranet, s'il le considère opportun.

En ce qui concerne les réservations, CampingData permet à l'utilisateur de payer online une réservation en temps réel ou dès que le camping a accepté une demande de réservation. Le processus de paiement est géré par l'utilisateur par le biais de la passerelle de paiement « ClickAndBuy » qui lui permet de payer à l'aide de n'importe quel mode de paiement électronique standardisé de son pays d'origine. Une fois le paiement effectué, il est noté dans l'intranet et sur Webcamp, dans les cas où celui-ci est utilisé et reçoit également un courriel de « ClickAndBuy ».

Compatibilité avec Webcamp

En approchant le marché français, Campings.com s'est heurté à ses débuts à l'incompatibilité de sa technologie avec Webcamp, la plateforme de gestion des réservations de la société Thélis qui consiste à faire le lien entre les systèmes de réservations en ligne et le logiciel Unicamp adopté par de nombreux campings français. Mais après des mois de travail et d'essais avec des campings français, la gestion de disponibilités se révèle enfin complètement automatique avec Webcamp et le processus de gestion de réservation semi-automatique est terminé. Cela entraîne une importante économie de temps et améliore l'efficacité des campings.

« Ces derniers mois, j'ai essayé la synchronisation du système de CampingData avec WebCamp et il est fascinant de constater le niveau d'automatisation : la charge de travail de l'équipe de réception est considérablement réduite et la transcription automatique des données des réservations procure une vraie tranquillité » constate William... ■

Antoinette de PRÉVOISIN

*Camping Internacional La Marina et Camping Internacional Aranjuez.