En levant 27 millions d’euros, Campings.com accélère son développement et rachète son concurrent néerlandais

Campings.com veut s’imposer comme un acteur incontournable de la réservation d’hébergements de plein air. En levant 27 millions d’euros et en rachetant son principal concurrent néerlandais, la plateforme spécialisée dans la réservation de campings accélère son développement à l’international.

Temps de lecture : minute

11 janvier 2023

Une levée de fonds accompagnant des objectifs internationaux

En tant que leader européen de la réservation d'hébergement de plein air (HPA), Campings.com propose de réserver simplement et facilement un hébergement. Avec près de plusieurs milliers d’établissements référencés, les offres de Campings.com sont accessibles sur son site internet et auprès d’agences de voyage, de CSE ou de réseaux de grande distribution. Plus d’un million de vacanciers ont déjà réservé sur Campings.com leurs séjours auprès d’établissements allant jusqu’au 5 étoiles.

" *Nous accompagnons la commercialisation des offres de nos hébergeurs partenaires pour maximiser leur revenu par emplacement.* " précise Jérôme Mercier, CEO de Campings.com. " *Nous leur donnons accès à une clientèle diversifiée et large, à laquelle ils ne pourraient pas avoir accès*

en direct, en particulier les établissements indépendants. Pour les campings indépendants, nous mutualisons également l'effort marketing pour leur permettre de définir une stratégie digitale performante et complémentaire à leur commercialisation directe ".

Afin d'accélérer son développement, Campings.com a bouclé une levée de fonds de 27 millions d'euros. 22 millions d'euros proviennent d'une augmentation de capital réalisée auprès du fonds d'investissement Partners in Equity, actionnaire de l'entreprise depuis 2020 et localisé aux Pays-Bas. 5 millions d'euros proviennent d'obligations souscrites par Siparex (fonds spécialisé dans le capital-investissement).

Suite à cette levée, la plateforme a décidé d'acquérir Bungalow Booker, première plateforme de réservation aux Pays-Bas. Fondée en 2002 par BookerZzz B.V., Bungalow Booker est la première plateforme de réservation de séjours au sein de parcs de vacances aux Pays-Bas. Le site a bénéficié d'une croissance de 85% de ces réservations. Cette acquisition vise à toucher une clientèle plus étendue tout en réalisant des économies d'échelle.

" *En réunissant le leader français et le leader néerlandais, nous créons le champion européen de la distribution de vacances de plein air en ligne.* " affirme Jérôme Mercier, CEO de Campings.com. " *Ce rapprochement nous permet de devenir une vraie société multinationale et de renforcer notre proposition de valeur vis-à-vis de nos partenaires hébergeurs. C'est une étape significative de notre développement et nous avons pour objectif de continuer à rassembler les meilleures équipes en Europe qui partagent notre vision et nos ambitions.* ".

Une expansion ambitieuse vers

l’international

L’objectif de cette acquisition est de profiter d’un marché florissant à l’étranger, ainsi que des 800 établissements déjà référencés par l’entreprise néerlandaise. Campings.com atteindra alors les 4500 établissements référencés, au sein de 9 pays différents.

Même si la France reste le premier parc de campings d’Europe, avec 33 % des établissements, les allemands et les néerlandais constituent une source non négligeable de prospects avec 16% des réservations de camping par internet. La stratégie de croissance externe de Campings.com renforce donc son leadership en Europe. L’objectif est de dépasser un volume de 200 millions d’euros dès 2023, sur un marché qui devrait représenter 12,7 milliards d’euros en 2025.

" *La performance enregistrée ces dernières années par Campings.com montre que l’entreprise a la légitimité de consolider le marché européen dans la distribution d'hébergements de plein air.* " affirme Ids van der Weij, Managing Partner de Partners in Equity. " *Nous sommes heureux de soutenir l’équipe et son dirigeant dans la réalisation de leur plan stratégique* ".

" *Nous avons de nombreux objectifs pour le futur.* " complète Jérôme Mercier, CEO de Campings.com. " *Nous voulons notamment renforcer encore notre proposition de valeur pour l’ensemble de nos partenaires hébergeurs. Notre capacité à accompagner leur digitalisation à l’international est clé. Nous allons continuer à augmenter notre présence sur tous les marchés émetteurs de clientèle et renforcer notre expérience clients et nos services. […] Investir dans son produit permet d’assurer sa croissance organique et pouvoir ensuite accélérer son développement avec une stratégie de croissance externe. […] Pour cela, nous avons réuni des experts de leurs métiers, qui partagent des ambitions et s’épanouissent dans leur réalisation. Intégrer une nouvelle équipe de*

professionnels de haut niveau tout en restant une Great Place to Work ajoute un défi à notre stratégie de développement. "

À lire aussi
Dix startups qui font bouger les lignes du tourisme en 2022

Article écrit par Guillaume Cossu