



# DOSSIER DE PRESSE 2017

# CYBELE VACANCES, LA DESTINATION VACANCES DU GROUPE GUSTAVE RIDEAU

Le groupe Gustave Rideau est, à l'origine, **une société familiale créée en 1975** par un homme formé à la rigueur et à l'éthique des Compagnons du Tour de France, Gustave Rideau, et son épouse. Outre son activité phare de conception et de fabrication de vérandas en aluminium, le groupe Gustave Rideau s'est diversifié au fil du temps pour proposer d'autres produits issus de l'univers de l'habitat et des loisirs, comme des abris de piscine ou des mobil-homes, chacun de ces produits étant commercialisé par une marque aujourd'hui référente et leader sur son marché.

Fort de plus de **600 salariés**, le groupe Gustave Rideau c'est aujourd'hui :

- Véranda Rideau
- Abri de Piscine Rideau
- Abri de Terrasse Rideau
- Menuiserie Rideau
- mobil-home Rideau
- Cybele Vacances

C'est en 2005 que Gustave Rideau a un véritable coup de cœur pour un site de camping alors en vente, L'Océan à Brem-sur-Mer (Vendée). À l'origine, c'est donc par passion et en toute spontanéité que Gustave Rideau s'oriente vers l'Hôtellerie de Plein Air (HPA) et crée une destination vacances pour le groupe : Cybele Vacances. Très vite, l'activité HPA se structure et devient **une parfaite vitrine du savoir-faire de toutes les activités du groupe**. À l'inverse, c'est le retour 'terrain' des vacanciers qui dicte les évolutions produits à mettre en place afin de répondre au **seul et unique objectif de Gustave Rideau : la satisfaction des clients, leur confort et leur fidélisation**.

De nouvelles acquisitions de sites ont régulièrement été menées depuis 2005 à un **rythme volontairement maîtrisé**, mais toujours selon un choix dicté par l'attractivité du site d'implantation et par la haute qualité de son environnement.

Cybele Vacances est maintenant constituée de 5 entités de 4 à 5 étoiles qui représentent ensemble 1 339 emplacements :

## • En Vendée

- . Camping L'Océan\*\*\*\* - Brem-sur-Mer.
- . Camping Le Bel Air\*\*\*\*\* - Le Château d'Olonne.
- . Résidence de Vacances St-Jean d'Orbestier – Le Château d'Olonne.

## • Dans les Pyrénées Orientales

- . Camping des Albères\*\*\*\* - Laroque-des-Albères.
- . Camping La Presqu'île\*\*\*\* - Le Barcarès.



CAMPING  
L'Océan



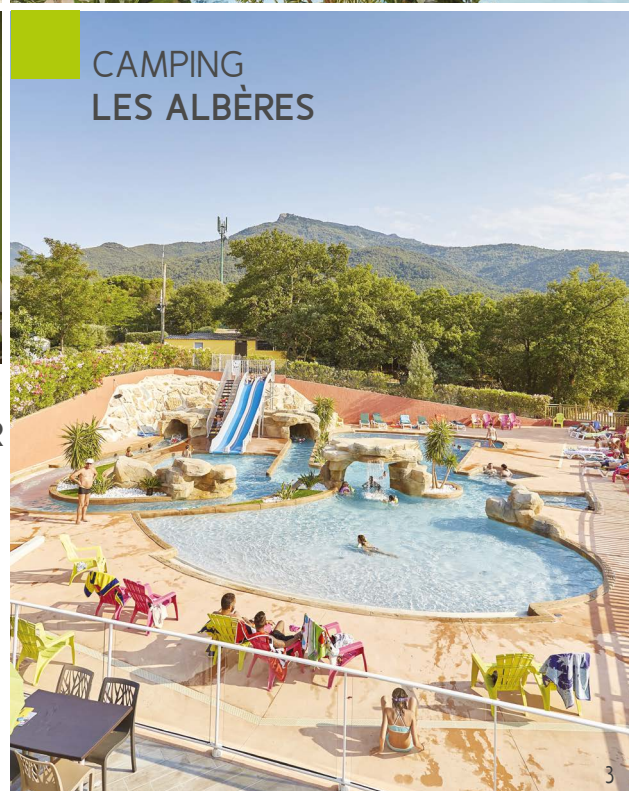
CAMPING  
LA PRESQU'ÎLE



CAMPING  
LE BEL AIR



CAMPING  
LES ALBÈRES



RÉSIDENCE  
ST JEAN D'ORBESTIER







Camping La Presqu'île\*\*\*\*, Le Barcarès

## LES ATOUTS D'UNE MARQUE À FORT POTENTIEL

### UNE GRANDE DIVERSITÉ DE STRUCTURES À FORTES IDENTITÉS

Cybele Vacances offre une grande variété de destinations (océan, rétro-littoral, lac, montagne...) au sein de 2 grandes régions naturellement touristiques : la Vendée et les Pyrénées Orientales.

Le groupe propose également différentes typologies d'infrastructures qui regroupent néanmoins des espaces et des services similaires afin d'offrir à tous les clients Cybele Vacances des prestations équivalentes. Si chacune des structures cultive un esprit familial et une même approche de la satisfaction clients, ce sont leurs identités bien marquées et leurs signes distinctifs qui constituent leur richesse, cela afin de répondre aux diverses envies et attentes des vacanciers. Que l'on soit amateur de séjours en pleine nature ou de séjours balnéaires, Cybele Vacances a la solution pour que chacun profite à 100% de ses vacances, un moment attendu avec impatience chaque année et vécu comme une véritable parenthèse.

### CYBELE VACANCES, LE CAMPING EN MODE 'HAPPY'

Au sein de Cybele Vacances c'est un véritable esprit familial qui est cultivé et animé avec soin au quotidien, tout le monde partageant cette forte culture d'entreprise, des dirigeants aux salariés. Chez Cybele Vacances, l'heure est au HAPPYING...

Contraction de « happy » et de « camping » ce terme qui est propre à Cybele Vacances reflète pleinement l'essence des campings.

Tous les campings Cybele Vacances « Happyng » forment une communauté bienveillante où la nature de chacun est enfin libre de

s'exprimer et où l'on renoue avec cette part de soi qui n'ose s'affirmer ailleurs. Ici on respire, on décompress, on prend son temps. Le temps de dormir, de manger et surtout le temps de profiter. C'est ça le Happyng, une joie de vivre tranquille et intense, à savourer toute l'année.

Et comme chaque membre des équipes Cybele Vacances a à cœur d'offrir aux vacanciers un service de qualité au quotidien, le Happyng a investi tous les temps forts et les lieux de vie essentiels de la vie au camping. Pour célébrer cet état d'esprit si positif, et ce dès le happywelcome (= le traditionnel pot d'accueil), tous les vacanciers peuvent désormais profiter de happyclubs, de happysports, de happypools ou de happyshow. De quoi donner le sourire...

## UNE CENTRALE DE RÉSERVATION GÉRÉE PAR LES HÔTESSES DES SITES

Cybele Vacances commercialise ses séjours sur ses sites Internet marchands et via sa centrale de réservation téléphonique qui a pour vocation de conseiller et d'accompagner les futurs vacanciers dans leur projet de séjour. Quelle que soit la formule de prise de contact choisie par le prospect, ce dernier dispose en temps réel des disponibilités, des tarifs et des offres en cours avant de pouvoir faire sa réservation en direct.

Les personnes qui travaillent à la centrale de réservation téléphonique sont les hôtesse d'accueil des campings Cybele Vacances.

En saison, elles travaillent sur leurs différents campings et en hors-saison, elles rejoignent le siège social vendéen pour conseiller les vacanciers et traiter les réservations.

Elles connaissent donc parfaitement tous les campings et leurs alentours, le marché de l'hôtellerie de Plein Air, les attentes des clients et, ce faisant, elles savent en anticiper les besoins. Pour parfaire leurs argumentaires, elles assurent régulièrement des visites dans les différents campings.



Accueil du camping de l'Océan\*\*\*\*

## DE MULTIPLES HÉBERGEMENTS POUR TOUS LES PROFILS DE VACANCIERS

Les campings Cybele Vacances proposent plusieurs types de locations : des emplacements nus, des tentes aménagées, des chalets en bois, des studios, des duplex et surtout des mobil-homes.

Tous les campings sont équipés de mobil-homes de haute qualité conçus et fabriqués par mobil-home Rideau.

Autre marque fleuron du groupe Gustave Rideau, mobil-home Rideau est l'un des principaux fabricants français de résidences mobiles avec plus de 2000 mobil-homes fabriqués par an.

Précurseur en innovations techniques, technologiques et en design, mobil-home Rideau mise sur un taux d'équipements parmi les plus élevés du marché, sur des aménagements ergonomiques et sur des finitions soignées. mobil-home Rideau travaillant d'ailleurs avec des matériaux premium et éco-performants.

Reconnu pour la qualité et la pérennité de ses produits, mobil-home Rideau est aussi un fabricant fier d'afficher un taux de SAV de quasi 0 et un design de modèles signé Sophie Ferjani, experte habitat d'M6 et égérie de mobil-home Rideau depuis 2013.



Tente Maori de mobil-home Rideau



Tente Natura



mobil-home Rideau



Emplacement nu

## UN ENGAGEMENT DANS UNE DÉMARCHE ÉCO-TOURISTIQUE

Cybele Vacances propose des hébergements insolites comme en attestent les tentes aménagées Natura et Maori. Ces hébergements, 100% recyclables, proposent aux clients des logements en contact direct avec la nature, tout en offrant des conditions de confort optimales.

**Le Maori est un modèle de tente hybride signé mobil-home Rideau. Il a été conçu par l'architecte intérieur Sophie Ferjani, expert habitat d'M6.**

Il est constitué d'une structure menuisée robuste (transportable) associée à une enveloppe souple de tente et peut accueillir de 2 à 4 personnes. Plus que de simples fenêtres, les ouvertures du Maori sont tournées vers le ciel, la cime des arbres et les étoiles ! **La toiture centrale transparente** apporte un bain de lumière régénérant et un sentiment profond de liberté... sans vis-à-vis.

**Par ses matériaux, ses formes et ses couleurs cohérentes avec la promesse d'authenticité, le Maori apporte une dimension originale et originelle au cadre de vie offert.**

Cybele Vacances mise plus que jamais sur l'intégration environnementale via une charte paysagère, et sur des solutions techniques favorisant les économies d'énergie comme l'éclairage solaire et les chauffe-eau solaires. Les blocs sanitaires sont par exemple alimentés en eau chaude avec un système solaire. Les extérieurs des campings sont quant à eux aménagés en utilisant des plantes originaires de la région et des copeaux de broyage, les plantations provenant d'entreprises locales.

## UNE VALORISATION DES ACTEURS LOCAUX

Chez Cybele Vacances, tout est mis en oeuvre pour créer des partenariats avec les acteurs locaux afin de dynamiser les campings comme les belles régions dont ils sont originaires.

Très investi dans la dynamique associative, Cybele Vacances soutient les événements culturels et sportifs locaux en offrant de nombreux séjours à l'occasion de lotos, jeux-concours ou simples opérations d'échanges en matière de communication. Les directeurs de campings mettent également régulièrement des partenariats en place avec des prestataires de loisirs afin de mettre en place des séjours à thème entièrement packagés 'hébergement + activité'. Le vacancier trouve ainsi des solutions 1/2 journée, journée ou week-ends thématiques clés-en-main quand le camping, de son côté, y trouve à la fois un service complémentaire pour sa clientèle et une source de revenus en sus.



## UNE INDÉPENDANCE DE FONCTIONNEMENT POUR UNE GRANDE FORCE DE RÉACTIVITÉ

Cybele Vacances a une forme d'indépendance dans son fonctionnement, une façon de travailler ancrée dans l'ADN du groupe Gustave Rideau. Les grandes fonctions support comme la comptabilité, le marketing, la communication ou encore la gestion des campings sont pilotées par des salariés du groupe, et cela depuis la création de Cybele Vacances en 2005.

Ce fonctionnement permet de véhiculer la culture d'entreprise et d'appliquer au mieux les règles prévalant en matière de communication comme la charte graphique par exemple. Cela avec l'objectif d'être tout à la fois réactif et pertinent dans les actions marketing-communication.

De nombreux salariés sont déjà présents depuis plusieurs années comme les hôtesses d'accueil polyglottes.

Connaissant un très faible turn-over, Cybele Vacances dispose d'équipes formées, fidélisées et très polyvalentes.

Cette ressource humaine de grande qualité permet à Cybele Vacances d'anticiper les besoins et les attentes des clients car la connaissance de la clientèle 'terrain' est parfaite. Ici se trouve la force de vente Cybele Vacances.

Des rencontres sont d'ailleurs régulièrement organisées entre les campings et les salariés pour renforcer le lien et l'adhésion entre chacun.

## DES ÉQUIPES INVESTIES ET UNE ANIMATION EXTERNALISÉE

Tous les campings Cybele Vacances disposent d'équipes investies dans leur travail quelles que soient leurs fonctions. Tous participent à la pleine réussite des vacances de chacun des clients Cybele Vacances et aux bons souvenirs qu'ils retiennent de leur séjour. C'est particulièrement le cas de toutes les personnes ayant un contact direct et récurrent avec les clients, comme les directeurs, les agents d'accueil ou les animateurs. Cybele Vacances a d'ailleurs choisi en 2011 d'externaliser la prestation animation pour certains campings, de façon à proposer à sa clientèle de véritables professionnels de l'animation. Après une saison test, cette façon de travailler a été reconduite pour la totalité des campings afin d'offrir des animations sportives et festives ou des spectacles de grande qualité.

Comme toutes les grandes marques de l'Hôtellerie de Plein Air, Cybele Vacances dispose aussi d'une mascotte : 'Capt'ain Pirate'. Chaque été, elle fait le bonheur des plus petits... ou des plus grands !



Capt'ain pirate



## DES INVESTISSEMENTS CONTINUS

L'esprit familial qui caractérise Cybele Vacances se conjugue aisément à une politique d'investissements qui n'a rien à envier aux grands groupes de l'Hôtellerie de Plein Air française. Cybele Vacances réinvestit chaque année dans de nouveaux hébergements pour moderniser et/ou agrandir son parc. Le groupe s'implique aussi dans la **rénovation continue de ses espaces** comme les bassins aquatiques, les cuisines, les bars, les snacks, les épicerie, les espaces d'accueil, les salles de jeux ou les sanitaires. Il travaille en permanence sur la réfection de ses divers réseaux afin d'améliorer le confort des vacanciers.

Cybele Vacances a choisi d'enrichir ses campings de plus-produits structurants, véritables garants d'une plus longue avant et après-saison. Parmi eux, les complexes aquatiques, les équipements de détente ou multisports comme les salles d'animation.

Cette politique d'investissements continus permet chaque année à Cybele Vacances de connaître un essor de son chiffre d'affaires via des équipements qui se présentent comme de véritables 'assurances mauvais temps' pour les vacanciers. Ils leur permettent de profiter des campings d'avril à novembre de la même façon qu'en saison.



## UNE POLITIQUE TARIFAIRE CALCULÉE AU PLUS JUSTE

Depuis toujours, Cybele Vacances met en avant un **système de prix de base ne comprenant que l'hébergement et l'accès aux équipements et aux animations du camping**. Cette formule tarifaire très raisonnable en prix d'appel a ainsi permis au plus grand nombre, et notamment aux foyers les plus modestes, d'accéder à **des vacances de rapport qualité-prix d'exception**. Cybele Vacances a en effet considéré que les ventes dites 'annexes' comme le barbecue, la TV ou l'accès Wifi n'avaient pas à être intégrées dans la composition des prix et donc à être imposées au plus grand nombre. Cybele Vacances exerce une politique tarifaire différente selon l'âge des hébergements avec une baisse des prix pour les mobil-homes de plus de 10 ans à la décoration vintage.

## UNE OFFRE DE SERVICES FORTE ET PERTINENTE

Depuis sa création, Cybele Vacances s'est investi dans une politique marquée de services aux clients. Cela se traduit sur site par la possibilité pour les vacanciers :

- de profiter d'un club enfants qui permet à chaque membre de la famille de vivre ses vacances selon ses propres envies,
- d'être accompagné par les agents d'accueil dans leur découverte touristique du territoire,
- de louer du matériel pratique au quotidien mais encombrant dans des voitures déjà chargées pour les vacances (draps, barbecue, réfrigérateur, vélos, kits bébés...),



- de disposer de services facilitants de type restauration, laverie, vente de pain, organisation de marchés de production locale,
- de choisir des **modes de règlement diversifiés** comme les chèques vacances ANCV, ACSI, les règlements VACAF ou les Ticket Restaurant®
- de ne pas se couper de leur environnement quotidien en profitant d'un accès Wifi et d'autres moyens de communication.

### DES AMÉNAGEMENTS ATYPIQUES, L'EXEMPLE DE L'ÎLOCÉAN

Parler de sanitaires peut être une drôle d'idée. Certes. Mais quand ces sanitaires sont décorés de façon atypique et qu'ils fleurent bon l'esprit californien, ils méritent vraiment qu'on s'y attarde.

Lorsqu'en 2014, le complexe aquatique de l'Océan\*\*\*\* est inauguré, le camping prend une toute autre dimension et monte en gamme. Un des blocs sanitaires, quelque peu vieillissant, n'est alors plus en adéquation avec la qualité globale des équipements du camping.

La décision est donc prise de refaire ce bloc sanitaires en conservant uniquement les murs et la toiture. Le nombre de douches, toilettes et lavabos présents sur le camping étant largement supérieur à ce que le classement 4\* impose, il a été décidé de diminuer en quantité ces équipements afin d'obtenir des cabines plus grandes et plus confortables.

Côté déco intérieure, le projet qui initialement était de faire des peintures murales en trompe l'oeil sur le thème de la mer a donné naissance au concept de 'L'IOCEAN'. Le principe en est simple : amener au centre des sanitaires une enveloppe de combi Volkswagen et en faire un espace ultra ludique pour les lavabos, puis l'entourer de très nombreuses fresques évoquant la plage et les îles sur les murs et les portes et enfin, construire 2 pôles paillettes pour laver la vaisselle d'un côté et disposer lave-linge et sècheuses de l'autre. Le tout en musique, puisque cet espace est sonorisé. Le style californien est arrivé jusqu'à L'Océan...



Sanitaires L'Ilocéan du camping L'Océan \*\*\*\*



Piscine extérieures au camping Les Albères\*\*\*\*

## UNE MARQUE AU DÉVELOPPEMENT MAÎTRISÉ

- 2005** • Acquisition du **camping L'Océan\*\*\*\***. 255 emplacements sur 5 ha. Installation des premiers mobil-homes locatifs et création de la première piscine.
- 2006** • Couverture du bassin existant et création d'une seconde piscine avec toboggan. Agrandissement du parc de mobil-homes.
- 2007** • Nouvelle acquisition : **Le Bel Air\*\*\*\*\***. 286 emplacements sur 5,2 ha.  
• Extension de l'Océan via 112 nouvelles parcelles sur 2,4 ha.  
• Nouveaux investissements de mobil-homes pour les 2 structures, L'Océan et Le Bel Air.  
• Création de la société Cybele Vacances  
• Réservation en ligne **disponible sur les sites Internet**.
- 2008** • Création du complexe aqualudique du Bel Air avec équipements balnéo, sauna, solarium et salle de remise en forme.  
• Gestion d'une nouvelle structure en tant que locataire : la résidence **Saint-Jean d'Orbestier**, face au camping Le Bel Air. L'offre locative se diversifie avec 41 logements sur 1,8 ha (studios et duplex).  
• Politique d'accueil spécifique développée par Le Bel Air et l'Océan pour le Vendée Globe 2008.  
• Nouveaux investissements en mobil-homes pour L'Océan et le Bel Air.
- 2009** • Acquisition de la **Résidence Saint-Jean d'Orbestier**.  
• Nouveaux investissements en mobil-homes pour L'Océan et Le Bel Air.
- 2010** • Nouvelle acquisition : **Le Littoral\*\*** (219 emplacements sur 4,4 ha), qui jouxte le camping L'Océan. Fusion des 2 structures avec désormais 565 emplacements sur 13 ha.





Mobil-homes de marque mobil-home Rideau aux Albères\*\*\*\*

- 2010**
- Nouveau camping : **Les Albères\*\*\*\***. 211 emplacements sur 5,2 ha.
  - Nouvelles acquisitions de mobil-homes pour L'Océan, Le Bel Air et Les Albères.
  - Rénovation de la Résidence Saint-Jean d'Orbestier.
  - Première communication commune sous la marque Cybele Vacances.
- 2011**
- Adhésion de la Résidence Saint-Jean d'Orbestier au **réseau Gîtes de France pour 9 logements**.
  - Investissements pour tous les campings en mobil-homes et acquisition d'un nouveau mode d'hébergement : la tente aménagée Natura.
  - Le Bel Air est **classé 5 étoiles**.
  - Création d'un site Internet portail redirigeant vers les sites de chaque structure.
- 2012**
- Nouvelle acquisition : **La Presqu'île\*\*\*\***. 163 emplacements sur 3,4 ha.
  - La communication du Littoral et de l'Océan se fait désormais sous la seule dénomination 'L'Océan'.
  - Avec la nouvelle norme de classement Atout France, confirmation des 3 étoiles pour L'Océan et Les Albères.
  - Reconstitution de la politique d'accueil 'Vendée Globe' par Le Bel Air et l'Océan, avec hébergement de la navigatrice Samantha Davies.
  - Création de la Prairie des Loisirs à Saint-Jean d'Orbestier avec des animations gratuites toute l'année.
  - Mise en place d'une **Centrale de Réservation**.
- 2013**
- Création de nouveaux espaces avec un pôle accueil/épicerie (260 m<sup>2</sup>) et un pôle bar, snack/salle d'animation (530 m<sup>2</sup>) pour L'Océan.
  - Nouveaux investissements en mobil-homes pour Les Albères et Le Bel Air.
  - **Stéphane Plaza, expert habitat de la chaîne TV M6 devient l'ambassadeur du groupe Gustave Rideau et donc de Cybele Vacances.**
- 2014**
- Inauguration d'un **des plus grands complexes aquatiques couverts et chauffés de Vendée de 1 400 m<sup>2</sup> à L'Océan** : bassin (370 m<sup>2</sup>), toboggan à bouées, pantagloss 2 pistes, rivière à contre-courants et divers équipements de détente. Création d'une salle de jorkyball, d'une salle de jeux et d'une grande salle de spectacles/animations toute équipée.





- 2015**
- Mise en place de l'IPTV.
  - Large plan de communication radio avec Radio France.
  - Création de comptes Facebook.
  - Création des séjours à thème.
  - Création d'une piscine sous abri aux Albères.
- 2016**
- Obtention d'une 4ème étoile pour Les Albères .
  - Création d'un quartier 'hébergements insolites' avec des tentes Maori à L'Océan.
  - Création d'une brasserie sous véranda au Bel Air.
  - Agrandissement de 73 parcelles aux Albères.
  - Nouveaux sanitaires sur le thème de la mer à L'Océan : l'Ilocéan.
  - Aménagement d'un « quartier prestige » à La Presqu'île.
  - Création de produits dérivés et de la boutique Cybele Vacances.
  - Mise en place d'animations durant toute la période d'ouverture des campings vendéens.
  - Investissement dans des mobil-homes de 8 personnes et de 2 salles de bains à L'Océan et à La Presqu'île.
  - Visibilité sur 13 salons du tourisme et comités d'entreprises en France et à l'étranger.
  - Commercialisation d'offres résidents.
  - Travail avec une agence de communication sur le positionnement de marque et les axes de communication.
- 2017**
- Hébergements insolites Tente Maori aux Albères.
  - Création d'un partenariat avec l'entreprise Sicard (sticker jeu sur les brioches vendues en GMS).
  - Refonte totale des sites internet (sortie en mai 2017).
  - Création de vidéos en haute définition.
  - Création d'une aire de jeux au Bel Air et à La Presqu'île.
  - Nouvelle gamme de mobil-home duo, premium tout équipé et premium avec son jacuzzi® privatif aux Albères.
  - Mise en service de l'application Cool'n Camp facilitant l'accès aux informations des campings.
  - Création de comptes Instagram et Snapchat.
  - Déploiement du concept 'Happyng' sur tous les campings Cybele Vacances.



Brasserie sous véranda au Bel Air \*\*\*\*\*



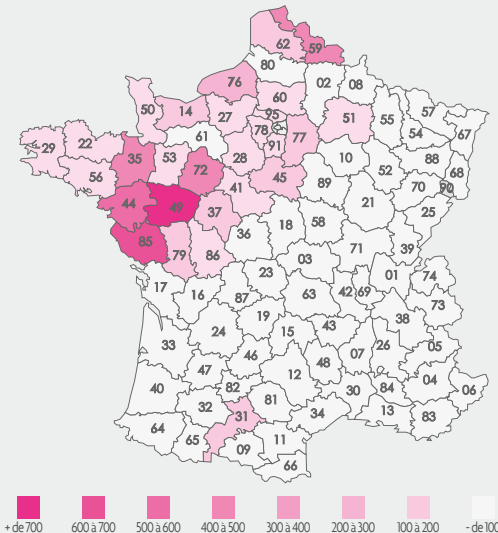
Hébergements au Camping La Presqu'île\*\*\*\*

## LES CHIFFRES CLÉ DE CYBELE VACANCES

### POUR L'ANNÉE 2016-2017 :

- 5 sites en Vendée et Pyrénées Orientales.
- 1 280 emplacements.
- 360 000 nuitées, 15 365 clients annuels, 13 087 séjours.
- 53 % de locatifs, 22 % d'emplacements nus et 25 % de résidentiels.
- Temps de séjour moyen de 9 jours en haute saison et de 5 jours en basse saison.
- De 27 à 142 employés selon la période de l'année.
- Clientèle de nationalité française à 97 %, étrangère à 3%.

Provenance de la clientèle par départements (en nombre de séjours)



La Vendée est le 1<sup>er</sup> département de l'Hôtellerie de Plein Air par le nombre de camping (346), les Pyrénées Orientales occupant la 10<sup>ème</sup> place avec 199 campings. Chiffres 2017.





## UN GROUPE FAMILIAL QUI DÉCLINE **UNE OFFRE ÉLARGIE...**

Comme 17 % des structures de l'Hôtellerie de Plein Air française en 2016, l'offre campings du groupe est de type haut de gamme (de 4 à 5 étoiles). Cette offre se distingue par sa **variété en termes de destinations, d'infrastructures et de services proposés**, cela, de façon à correspondre à toutes les envies de vacances. Pour ces mêmes raisons, elle se caractérise aussi par sa **largeur de gamme en matière d'hébergements** car au-delà des emplacements nus et d'un parc de mobil-homes récent (moins de 7 ans en moyenne), Cybele Vacances propose des tentes aménagées, des chalets en bois, des studios et des duplex. Cybele Vacances se positionne donc principalement sur le **marché des séjours touristiques en mobil-homes et autres locatifs** (53 % en 2016) mais aussi sur le **marché du résidentiel** puisque 25 % des emplacements sont occupés par des propriétaires de mobil-homes. Les 22 % restants sont constitués des **emplacements nus** qui, chez Cybele Vacances, sont encore importants. C'est le cas notamment aux campings des Albères et de l'Océan où les vacanciers aiment être en pleine immersion avec la nature. Les campings-cars de passage sont également acceptés.

L'offre proposée par Cybele Vacances séduit chaque année plus de clients avec **plus de 13 000 séjours (soient 360 000 nuitées) enregistrés en 2016**. Cybele Vacances est un **challenger du marché** qui affirme son essor en région. Aujourd'hui incontournable en Vendée, le groupe a bien pris ses marques dans les Pyrénées Orientales. Son ambition est maintenant d'offrir **une offre totalement homogène sur tous ses sites avec une montée en gamme généralisée** ce qui s'est naturellement fait depuis 2013 grâce aux investissements réalisés.



Une pause avant l'été, ça vous dit ?

À partir de  
**79 € TTC\***  
votre week-end férié

**DERNIÈRES DISPONIBILITÉS !**

## ... ET QUI MULTIPLIE LES OCCASIONS DE COMMUNIQUER

Une étude menée par Protourisme en 2014 a montré que 79 % des Français utilisent Internet pour réserver leurs vacances, la phase de préparation du séjour durant en moyenne 4 heures pour environ 20 sites consultés. Cybele Vacances a bien compris ces nouveaux comportements d'achat et a construit depuis 2011 une stratégie de prospection clients mixant de nombreuses opérations d'e-marketing à de la communication plus classique radio ou print. Cybele Vacances mise également sur les réseaux sociaux et s'applique à obtenir le maximum de recommandations sur les sites d'avis.

La fidélisation clients est bien sûr un axe stratégique de la politique de communication de Cybele Vacances. La marque multiplie donc les occasions de communiquer envers ses clients, privilégiant pour cela l'envoi de newsletters, d'offres thématiques, flash ou early booking dès le mois d'octobre afin d'anticiper les réservations de la saison à suivre.

Côté commercialisation, Cybele Vacances est également très actif. Toutes les structures Cybele Vacances sont ainsi représentées par les Tour Opérateurs les plus importants du marché, assurant au groupe une part importante de son chiffre d'affaires, en linéaires comme en allotements. Les C.E constituent également une cible clientèle importante, Cybele Vacances mettant à leur disposition des produits comme des interlocuteurs dédiés.

Cybele Vacances est également très impliqué dans le tissu institutionnel. Adhérent aux Fédérations départementales de l'Hôtellerie de Plein Air de Vendée et des Pyrénées Orientales et en constante relation avec les CDT ou CCI, Cybele Vacances va dans le sens de la qualification de ses produits, travaillant par exemple avec ces organismes sur la conception de produits thématiques ou la labellisation de séjour comme 'Vendée à vélo'. Cybele Vacances se propose également pour les éducateurs des journalistes, une démarche qui fonctionne bien, notamment en Vendée où le Vendée Globe fait des émules...



Stéphane Plaza aux côtés de M. et Mme Rideau lors de l'inauguration du Complexe aquatique et restaurant de L'Océan\*\*\*\* en 2014

## UN AMBASSADEUR DE RENOM : STÉPHANE PLAZA

Stéphane Plaza, expert habitat et animateur TV d'M6, est depuis l'année 2010 l'ambassadeur de la marque leader du groupe Gustave Rideau : Véranda Rideau. Ce partenariat a permis à Véranda Rideau d'acquérir très vite une notoriété de marque au niveau national. **En 2013, Stéphane Plaza a concédé son image à toutes les entités du groupe Gustave Rideau, Cybele Vacances comprise.** Depuis cette date, Cybele Vacances a conjugué l'image de l'animateur à ses communications, qu'elles soient de type print ou web. Stéphane Plaza est aussi devenu "la voix" de la centrale de réservation de Cybele Vacances, après avoir enregistré la totalité des messages d'accueil téléphonique.

**L'image de Stéphane Plaza correspond en tous points à la clientèle de Cybele Vacances. Il est populaire, généreux, accessible et doté d'une personnalité attachante.** Une étude conduite par le cabinet OMG en 2015 pour le magazine Stratégies a même montré qu'avec 46%, il est l'animateur dont le capital sympathie est le plus plébiscité par les téléspectateurs français. Également considéré comme drôle à 42% et dynamique à 27%, **Stéphane Plaza a la bonne humeur communicative, un ADN que revendique aussi Cybele Vacances.**

Le partenariat conclu avec Stéphane Plaza est l'opportunité pour Cybele Vacances de booster la notoriété de la marque auprès du grand public, en complément des opérations marketing-communication déjà menées par le groupe.

# QUELLE ÉVOLUTION POUR CYBELE VACANCES ?

3 QUESTIONS À GUSTAVE RIDEAU, PRÉSIDENT DE CYBELE VACANCES

## 1. Vous avez lancé votre activité de vérandas il y a plus de 40 ans. Pourquoi avoir choisi l'Hôtellerie de Plein Air comme voie de diversification ?

Nous nous sommes lancés dans l'aventure HPA par l'acquisition de l'Océan. Ma femme et moi connaissions le propriétaire du camping et nous avons eu un réel coup de cœur pour ce terrain plein de charme, qui était alors situé en pleine nature, entre dunes et vignobles. Lors de sa vente en 2005, nous avons donc saisi l'occasion de l'acquérir. Sincèrement, je n'ai pas considéré cet achat dans le cadre d'une stratégie d'investissement dans la filière HPA. C'était vraiment une opportunité que j'ai saisie en toute spontanéité. Par la suite, j'ai par contre très vite compris qu'un camping était une vitrine parfaite de tous les savoir-faire de notre groupe. Tous nos produits sont exposés dans nos campings Cybele Vacances : les mobil-homes, les vérandas et les abris de piscine.

## 2. Quels sont vos critères de décisions en matière d'acquisition de campings ?

Chacune de nos acquisitions s'est réalisée par coup de cœur. Cela étant, nous privilégions systématiquement des sites proches de la mer, parfaitement intégrés dans leur environnement naturel, dans des régions bien ensoleillées. La réputation du camping est aussi un critère que nous prenons en compte. Lorsque nous visitons un camping, nous estimons tout de suite son potentiel. Nous essayons de nous projeter afin de voir quels équipements ou quels aménagements pourraient être mis en place pour rendre le site encore plus qualitatif. Notre objectif est de recréer auprès de nos clients le même coup de cœur que nous avons eu en voyant le camping pour la première fois.

## 3. Comment voyez-vous l'évolution de Cybele Vacances dans les 5 à 10 ans à venir ?

Quelle que soit son évolution, je souhaite que Cybele Vacances garde son identité et continue à être accessible à tous, en déclinant l'esprit familial qui constitue le socle commun du groupe. Mon objectif à court et moyen terme est de continuer à équiper et à améliorer tous nos sites afin de les maintenir et de les hisser en pôle position dans le classement des campings hauts de gamme 4 / 5 étoiles.

Dans ce secteur d'activité, l'innovation doit être au rendez-vous chaque année. Cela passe donc par une **politique d'investissements systématiques et réguliers**. Cette façon de faire ne me fait pas peur. J'ai toujours procédé ainsi pour toutes mes marques et pour tous mes produits et je sais que c'est la voie qui mène à la réussite. Il ne faut jamais rester sur ses acquis, être en mouvement, à l'écoute du marché et surtout des clients...







# FICHES D'IDENTITÉ

CAMPINGS EN VENDÉE ET PYRÉNÉES ORIENTALES

CAMPING L'OCÉAN\*\*\*\*

CAMPING LE BEL AIR\*\*\*\*\*

CAMPING LA PRESQU'ILE\*\*\*\*

CAMPING LES ALBÈRES\*\*\*\*



*Un camping boisé entre plage et plaisirs aquatiques*

## LE CAMPING L'OCÉAN\*\*\*\*, BREM SUR MER (VENDÉE)

Camping l'Océan\*\*\*\*

17 rue du Brandais

85470 Brem sur Mer

Tél. 02 51 90 59 16

locean@cybelevacances.com

www.campingdelocean.fr

Ouverture : d'avril à novembre.

Superficie : 13 ha.

Classement Atout France : 21 octobre 2014 (4ème étoile).

532 emplacements : 234 mobil-homes, 6 tentes Natura ou Maori, 103 emplacements nus, 189 résidents.

### Situation

Villes animées des Sables d'Olonne ou de Saint-Gilles Croix-de-Vie à 15 km, commerces à 800 m.

Accès à pied à la plage des Dunes (600 m) de Brem sur Mer.  
Entre forêt domaniale, vignobles et marais Olonnais.

### Équipements

Complexe aquatique couvert et chauffé de 1 400 m<sup>2</sup> avec toboggan à bouées, rivière à contre-courants et équipements détente.

Piscine extérieure chauffée.

Salle de jeux et 'Prairie des Loisirs'.

Location de salle d'animation.

Hébergement insolite avec les tente aménagée Maori et Natura.

### Services

Animations, club enfants et services dès le mois d'avril.

Location de vélos, TV, draps, barbecue, réfrigérateur, kit bébé.

Restauration, épicerie, laverie.

Accès Wifi.



*Un esprit club de vacances pour une structure ultra équipée*

## LE CAMPING LE BEL AIR\*\*\*\*\* , CHÂTEAU D'OLONNE (VENDÉE)

Camping le BEL AIR\*\*\*\*\*

6 chemin du Bel Air

85180 Le Château d'Olonne

Tél. 02 51 22 09 67

lebelair@cybelevacances.com

www.campingdubelair.com

Ouverture : d'avril à novembre.

Superficie : 5,2 ha.

Classement Atout France : 24 mai 2016.

286 emplacements : 147 mobil-homes, 45 emplacements nus,  
94 résidents.

### Situation

Ville animée et plage des Sables d'Olonne à 3 km.

### Équipements

Complexe aquatique couvert et chauffé de 1 000 m<sup>2</sup> avec toboggan, rivière à contre-courants, sauna et bain à remous.

Piscine extérieure chauffée avec toboggan.

Salle de remise en forme.

Salle de jeux et 'Prairie des Loisirs'.

Location de salle d'animation.

### Services

Animations, club enfants et services dès le mois d'avril.

Location de vélos, TV, draps, barbecue, réfrigérateur, kit bébé.

Restauration, épicerie, laverie.

Accès Wifi.





*Une offre complémentaire de studios et duplex bénéficiant de toutes les activités et services du Bel Air*

## RÉSIDENCE ST-JEAN D'ORBESTIER, LE CHÂTEAU D'OLONNE (VENDÉE)

Résidence St Jean d'Orbestier  
5 chemin du Bel Air  
85180 Le Château d'Olonne, en Vendée  
Tél. 02 51 22 09 67  
lebelair@cybelevacances.com  
www.campingdubelair.com

Ouvert à l'année.

Superficie : 1,8 ha.

41 logements :

- 33 studios et 8 duplex avec jardinets privés,
- 9 pavillons classés Gîtes de France.

### Situation

Ville animée et plage des Sables d'Olonne à 3 km.

### Équipements

. Sur place :

Piscine extérieure chauffée, 'Prairie des Loisirs', snack.

. Disponible au Bel Air :

Complexe aquatique couvert et chauffé avec toboggan, rivière à contre-courants, sauna et bain à remous.

Piscine extérieure chauffée avec toboggan.

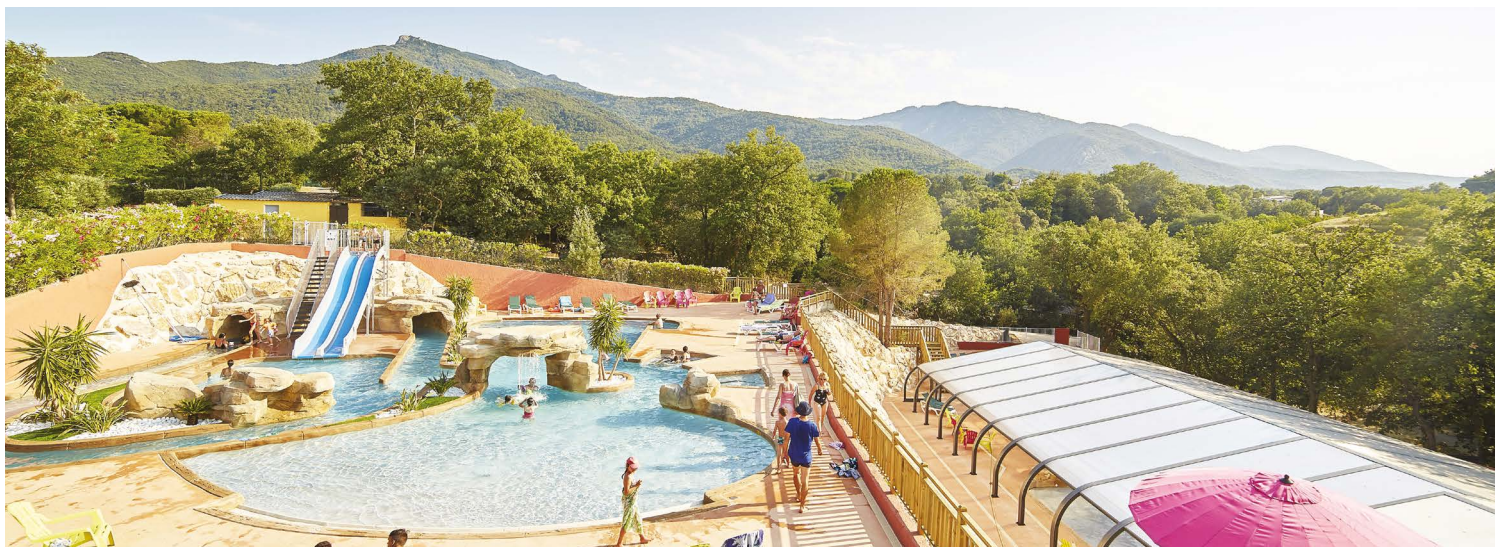
Salle de remise en forme.

Salle de jeux.

Location de salle d'animation.

### Services

Accès gratuit à tous les services et animations du camping Le Bel Air.



*Une immersion 100% nature entre montagne et littoral pour un site naturel d'exception*

## LE CAMPING LES ALBÈRES★★★★, LAROQUE DES ALBÈRES (PYRÉNÉES ORIENTALES)

### Camping des Albères★★★★

Route du Moulin de Cassagnes

66740 Laroque des Albères

Tél. 04 68 89 23 64

lesalberes@cybelevacances.com

www.camping-des-alberes.com

Ouverture : d'avril à fin septembre.

Superficie : 7,9 ha.

Classement Atout France : 11 juillet 2016.

299 emplacements : 139 mobil-homes, 9 chalets bois, 8 tentes

Natura ou Maori, 82 emplacements nus, 28 résidents.

### Situation

Bourg de Laroque des Albères à 800 m, départ de nombreuses randonnées.

Plages d'Argelès sur Mer à 9 km.

Collioure à 15km.

### Équipements

Nouveau complexe aquatique avec piscine couverte et piscine extérieure avec toboggan, pataugeoire et différents équipements de bien-être.

Mobil-homes, tentes Natura insolite, et chalets bois climatisés.

Nouvelle gamme Premium toute équipée.

Court de tennis et terrain multisports.

### Services

Animations, club enfants et services en saison.

Location de vélos, TV, draps, barbecue, réfrigérateur, kit bébé.

Restauration, épicerie, laverie. Accès Wifi.





*Une situation privilégiée entre lac et mer méditerranée pour un camping boisé et ombragé*

## LE CAMPING LA PRESQU'ÎLE\*\*\*\*, LE BARCARÈS (PYRÉNÉES ORIENTALES)

Camping La Presqu'île\*\*\*\*

Avenue de la Presqu'île

66420 Le Barcarès

Tél. 04 68 86 12 80

lapresquile@cybelevacances.com

www.lapresquile.com

Ouverture : d'avril à fin septembre

Superficie : 3,4 ha.

Classement Atout France : 2 août 2016.

163 emplacements : 108 mobil-homes et studios, 11 chalets, 22 emplacements nus, 20 résidents.

### Situation

Station animée du Barcarès à 2 km, Perpignan à 20 km.

Plage du Barcarès à 2 km.

### Équipements

Piscine extérieure chauffée avec toboggan et vue sur le lac de Leucate.

Ponton privé avec accès direct au lac .

Bain à remous.

Court de tennis et terrain multisports.

### Services

Animations, club enfants et services dès le mois d'avril.

Location de vélos, TV, draps, barbecue, réfrigérateur, kit bébé.

Restauration, épicerie, laverie.

Accès Wifi.





---

*Des campings riches en sourires*



[www.cybelevacances.com](http://www.cybelevacances.com)

 **RÉSERVATION 02 49 06 10 60**

