



LES CAMPINGS TOHAPI RENOUVELLENT LEUR ENGAGEMENT AVEC LE MHB !

Partenaires depuis 3 ans, le Montpellier Handball et le Groupe Vacalians, au travers des marques Camping Tohapi et Canvas Holidays, annoncent le renouvellement de leur partenariat pour les 3 prochaines saisons. Un accord effectif dès la saison 2017-2018.

Tohapi et le Montpellier Handball, un partage de valeurs

Depuis 3 ans, les équipes du MHB et des Campings Tohapi n'ont cessé de faire croître et de dynamiser leur partenariat. Portés par des valeurs communes : engagement, familiale, respect & partage, mais aussi conquête et entertainment pour tous, le partenariat est allé bien au-delà d'une présence visuelle sur les maillots ou autour du terrain. En effet, dès les premiers mois de collaboration, l'animation et l'expérience client ont été au centre des réflexions afin d'offrir au public présent des « Moments qui comptent ». Preuve en est : avec la présence régulière des équipes d'animation des Campings Tohapi dans le cadre des soirs de match, la mise en place d'un tirage au sort exclusif qui permet à des spectateurs d'accéder à un statut « Super VIP » sur les matchs à l'Arena de Montpellier, et les nombreuses animations d'avant-match.

Tohapi en France, Canvas Holidays pour l'Europe

Pour les 3 prochaines années, le Groupe Vacalians a souhaité poursuivre et amplifier l'aventure avec le MHB. Ainsi lors des matches nationaux les joueurs du MHB continueront d'arborer sur leur maillot les couleurs des Campings Tohapi. « Le Groupe manifeste ainsi sa volonté de poursuivre l'installation de sa marque de séjour auprès du Grand Public et d'offrir à ses clients et partenaires des moments qui comptent en les conviant à assister aux matches à Montpellier ou à l'extérieur » déclare Richard Perdu Directeur Marketing Client du Groupe Vacalians.

Le Groupe souhaite également internationaliser son image au travers de sa plateforme digitale de distribution, sous la marque Canvas Holidays qui fera son apparition sur la face maillot pour toutes les rencontres européennes de l'équipe. Une montée en puissance du partenariat que Christophe Alaux, Président du Groupe Vacalians, explique notamment par la volonté « d'adapter notre stratégie de sponsoring aux différents territoires de nos marques : référence du Séjour pour Camping Tohapi et référence de la Distribution digitale pour Canvas Holidays, les deux marques étant des leaders au service de plus de 1,3 millions de clients européens ».

Au-delà de la présence maillot, les marques du Groupe Vacaliens ont souhaité tisser avec le MHB un partenariat dynamique associant visibilité, hospitality et animations. Ainsi lors de chaque match, les marques Camping Tohapi et Canvas Holidays disposent d'espaces de promotion sur les écrans TV et sur plus de 40mètres linéaires de panneaux led. En France et à l'étranger les équipes de Vacaliens pourront convier près de 40 clients et partenaires aux matches du MHB dans le cadre d'opérations de Relations Publiques qui permettront à leurs invités de vivre des moments privilégiés, des moments qui comptent avec les joueurs et le staff du MHB. Enfin, comme lors des précédentes saisons, les équipes d'animation des Campings Tohapi viendront événementialiser certain matches de championnat en apportant leur savoir-faire et leur bonne humeur à tous les supporters du MHB.

Le MHB se réjouit de cette fidélité et du développement de ce partenariat : « *Nous avons perçu, très vite, l'alchimie qui existait entre les 2 entités. Cela s'est confirmé dans la manière dont notre public, nos fans, ont accueilli la marque et partagé l'expérience avec elle. Nous nous adressons à un même public : familial, passionné, exigeant* » confirme Serge GRANGER, Président du Montpellier Handball.

« *La notoriété du MHB, ses résultats, sa côte d'amour auprès du public ont été évidemment des arguments de poids dans les échanges* ». Les retombées locales et nationales, additionnées à la grande complicité que les équipes marketing et communication ont développé, ont dessiné le cadre de cette nouvelle aventure, de ce nouveau partenariat. A n'en pas douter : les bases de celui-ci laissent augurer des nouveautés importantes dans le dispositif, et les 3 prochaines saisons pour les découvrir !



A PROPOS DE VACALIANS



N°1 de l'hôtellerie de plein air

700 destinations campings
 19 pays
 25.000 emplacements
 20.000 hébergements
 32% de croissance annuelle moyenne depuis sa création
 Plus de 1,2 million de clients accueillis par an

Leader sur le marché de l'hôtellerie de plein air, Vacalians est le seul acteur à être simultanément présent dans les trois secteurs majeurs du marché, « Séjours », « Distribution », et « Services », grâce à son portefeuille de marques unique, notamment Campings Tohapi, Canvas Holidays et Gain.

Pionnier de la consolidation du marché, Vacalians joue un rôle central dans l'industrie en forte croissance de l'hôtellerie de plein air. Sa vision novatrice du camping et sa grande capacité à valoriser le potentiel de chacune de ses marques lui ont permis de s'imposer comme N°1 ou N°2 dans tous les métiers du secteur : exploitation de campings, distribution de séjours, vente de mobil-homes, services BtoB.

- **Premier opérateur européen**
 Vacalians est présent dans 8 pays et couvre 100% des marchés émetteurs (France et Europe du Nord) et 100% des marchés réceptifs (France, Espagne, Italie et Croatie).
 Vacalians répond à plus de 75% des demandes de séjours observées sur le Web.
- **Premier distributeur de campings en Europe**
 Vacalians propose l'offre la plus large du marché : 700 sites implantés dans 19 pays, dont 50 campings exploités en propre (campings sous gestion), 250 campings partenaires (mobil-homes sous gestion) et un réseau de 600 destinations campings (club affinitaire et carte d'abonnement).
 Vacalians détient au total un parc de 25.000 emplacements, dont une flotte de 20.000 mobil-homes particulièrement récente, plus de 50% datant de moins de 7 ans.
- **Première offre de services BtoB du marché**
 1200 campings, incluant une dizaine de groupes, adhèrent aux solutions proposées par Vacalians auprès des professionnels indépendants, parmi lesquelles la centrale de référencement GAIN.
- **Première base clients du secteur**
 Vacalians accueille chaque année plus de 1,2 million de clients et possède une base de données de 450.000 familles ; une force digitale unique pour maîtriser à long terme tous les canaux de distribution.

Le groupe s'appuie sur une équipe européenne de 1000 professionnels du camping et a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 143 millions d'euros.

En savoir plus sur Vacalians : www.vacalians-group.com

CONTACT PRESSE

NATHALIE HOURLIER

Vacalians

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