

Accueillir Magazine : Vous venez d'être réélu à la tête de la Fédération nationale Clévacances France. Quel est le bilan que vous dressez de votre 1^{er} mandat ?

Christian Biancaniello : Lors de mon arrivée en 2017, il y avait plusieurs chantiers à mener, le premier, restructurer financièrement le label. Nous avons réussi à fédérer et mobiliser le réseau Clévacances. Tous les voyants sont passés au vert en 2018 et cela a été confirmé en 2019. Nous avons également mis en place une nouvelle gouvernance, désormais les associations de propriétaires sont majoritaires dans les instances nationales, les institutionnels sont bien sûr toujours présents mais à hauteur d'un tiers. Nous avons également réorganisé le réseau en mutualisant des moyens en regroupant des territoires dans certaines régions afin de toujours mieux accompagner les adhérents. Plus récemment, début juin, Clévacances a été agréé pour le classement des meublés de tourisme, ce qui permet le classement des meublés sur toute la France.



AM : Où en êtes-vous des négociations engagées avec Gîtes de France en 2018 ?

CB : Les négociations avaient permis de valider un projet de rapprochement mais le changement de gouvernance chez Gîtes de France en 2019 a changé la donne. Notre stratégie reste toujours de trouver des synergies pour travailler ensemble car nous avons des intérêts communs. Personnellement, je pense aussi qu'un portail digital français valorisant l'ensemble des offres labellisées et qualifiées serait très pertinent pour une cible de voyageurs internationaux. Nos labels ayant simultanément élu leurs nouveaux administrateurs il y a quelques jours, nous allons reprendre nos discussions dans le respect de l'identité des deux labels.

AM : Quels sont vos projets pour l'avenir ?

CB : Nous mettons en place une nouvelle solution numérique. Notre partenariat avec Alliance Réseaux Open System s'est achevé en octobre. Nous avons choisi de développer un outil 100% Clévacances avec un prestataire numérique. La solution sera connectée avec les institutionnels et les principaux canaux de distribution via un planning partagé (liens Ical, passerelles Api, channel manager avec synchronisation totale des plannings et dossiers de réservation en temps réel). Au niveau national, nous pourrions distribuer notre offre d'hébergements labellisés auprès des comités d'entreprise ou d'autres partenaires privilégiés et/ou choisis librement par nos propriétaires s'appuyant sur une solution 100% connectée à la distribution. Le nouveau planning permet une gestion très fine des tarifs avec des prix selon la durée et /ou à l'occupation selon les saisons. Le propriétaire aura une totale liberté de choix pour sa commercialisation, location directe mais aussi planning partagé "connecté", avec activation de la réservation et paiement en ligne. Il pourra librement paramétrer des délais d'acceptation des séjours proposés par les sites Clévacances, et bien d'autres fonctionnalités. 2021 sera l'année du déploiement digital, du nouveau site clevacances.com, des sites grandes destinations françaises et du lancement des sites "propriétaire".

AM : Comment voyez-vous l'évolution du réseau Clévacances ?

CB : Nous pouvons désormais offrir à nos adhérents et futurs adhérents une nouvelle solution numérique "connectée" et dans quelques semaines une offre digitale complète et performante. Nous avons besoin maintenant d'un regard extérieur et avons lancé une série d'enquêtes avec l'aide du cabinet Protourisme, ayant pour objectifs d'améliorer l'accompagnement de nos adhérents, et de décliner une nouvelle offre de services répondant aux nouvelles attentes des propriétaires mais aussi de nos voyageurs. Toutes ces évolutions, associées à un plan de communication ciblé, devraient convaincre de nombreux propriétaires de nous rejoindre. Nous y travaillons activement. •