

« YESCAPA PARTNERS OFFRE UN SERVICE COMPLET pour les camping-caristes »

Esprit Camping-Car : Quel est le bilan de Yescapa sur l'année qui se termine ?

Benoît Panel : Nous visions 40 % de croissance. Nous sommes dans nos objectifs. Cette année est particulière car elle est marquée par deux moments. Le premier, jusqu'à mai. C'était un début d'année excellent avec des résultats bien au-delà de ce que nous estimions. Depuis, nous avons senti un gros ralentissement, notamment depuis que le prix de gasoil est passé au-dessus de 2€ le litre. Tous les mois, du coup, on perd une partie de l'avance de ce que nous avons constitué sur le début de l'année. Malgré tout, la croissance reste significative (40 %). Nous sommes toutefois moins « guillerets » qu'en début d'année. Tous les pays ne sont pas touchés de la même manière. L'Espagne, par exemple, a un frein plus marqué que dans les autres pays. Mais il y a une logique, leur inflation est plus forte.

ECC : Est-ce que ce ralentissement s'explique uniquement par la hausse du prix de l'essence ? Ou le contexte international fait susciter des craintes chez les utilisateurs de Yescapa ?

Benoît Panel : Ce type de vacances est toujours très promu. Nous constatons que l'intérêt est réel. D'ailleurs, le nombre de visite

a augmenté fortement. Par contre, les réservations anticipées à moins de trois mois ont chuté, en particulier depuis mai. Le constat est que nous avons beaucoup plus de réservations de dernière minute, sur les quinze derniers jours, qu'auparavant. Actuellement, le standard des réservations est entre un mois et demi et quinze jours alors qu'avant le mois de mai, c'était toujours aux alentours de trois mois.

ECC : En parallèle, constatez-vous une augmentation du prix de la location ?

Benoît Panel : En effet. Nous avons étudié les chiffres avant le Salon des Véhicules de Loisirs du Bourget. Le prix des locations a augmenté, en moyenne, de 3 % sur l'ensemble de nos locations. Sur la France, l'augmentation est moindre, puisqu'elle est de 2,2 %. Ce qui nous situe bien en-dessous de l'inflation actuelle ou des augmentations que nous pouvons voir sur le marché des véhicules de loisirs.

YESCAPA EST ACTUELLEMENT PRÉSENT DANS HUIT PAYS EN EUROPE

ECC : Qui établit le prix de la location d'un camping-car ? Est-ce Yescapa ? Le propriétaire ?

Benoît Panel : C'est le propriétaire qui fixe le prix. Donc, s'il veut mettre un prix fort, il

peut. Toutefois, l'arbitrage finale se fait par le locataire. S'il estime que le prix est trop cher, il ne loue pas. Nous avons été alerté en ce sens sur quelques dossiers où le prix avait flambé. Dans ces cas-là, nous conseillons les propriétaires de revoir cela, et de revenir à un prix plus raisonnable. Il existe un prix de référence. Par ailleurs, nous avons un pouvoir de conseil. Après, chacun fait ce qu'il veut.

ECC : Vous disposez d'outils qui vous permettent de conseiller un propriétaire en fonction des prix du département dans lequel il se trouve ?

Benoît Panel : Nous avons toutes les statistiques, région par région, département par département. Nous pouvons ainsi dire à un propriétaire qu'il est sans doute aller un peu trop fort sur le prix de son camping-car.

ECC : Yescapa est une réussite. Comment comptez-vous faire pour poursuivre cette réussite économique ?

Benoît Panel : Cette année a été marquée par notre volonté de structuration de l'entreprise. Nous mettons tout en place pour être prêt à croître dans le futur. Nous avons connu une grosse augmentation de nos effectifs. Fin décembre 2021, nous étions 57. Aujourd'hui, nous sommes 105, 110 cet été. L'idée était

Yescapa a fêté ses 10 ans d'existence cette année. Une bonne occasion pour la startup bordelaise de passer la cap de le dizaine fièrement et d'en profiter pour annoncer la création d'un nouveau service, Yescapa Partners. Esprit Camping-Car a rencontré Benoît Panel, CEO et co-fondateur de Yescapa, et Marie-Christine Lepron, responsable des partenariats VDL, pour faire le point. Entretien.



de se mettre en ordre de marche pour avoir l'équipe pour construire les chapitres d'après. L'objectif était de pouvoir disposer de mains d'œuvre pour tous les pays sur lesquels nous travaillons. C'est fait. L'équipe technique a doublé. Il y a eu des gros investissements.

ECC : Dans combien de pays est présent Yescapa ?

Benoît Panel : Nous sommes actuellement dans huit pays. La France représente 45 %, l'Espagne 22 %, le Portugal et l'Allemagne sont à peu près équivalent en troisième place. Nous connaissons une très forte croissance sur l'Allemagne alors que le Portugal a souffert de l'inflation. L'Italie se montre dynamique. Dans le UK, c'est plus compliqué car il y a une inflation plus forte.

ECC : Est-ce que Yescapa envisage de se développer sur d'autres pays sur le continent européen ?

Benoît Panel : Sur notre activité historique, l'objectif est en effet de proposer des solutions partout, en particulier sur les pays nordiques qui sont une demande voyage qui revient énormément. Je ne sais pas encore si ça se fera en 2023, mais le but du jeu est d'être présent prochainement et de créer des effets de réseau intéressants.



YESCAPA PARTNERS EST UN SERVICE QUI PERMET AUX CAMPING-CARISTES DE SE RENDRE CHEZ DES PARTENAIRES, SÉRIEUX, FIABLES, EN QUI NOUS AVONS CONFIANCE

ECC : Parmi les évolutions phares de Yescapa, vous avez présenté, lors du dernier Salon des Véhicules de Loisirs du Bourget, Yescapa Partners. Quel est le but de cette nouvelle offre ?

Benoît Panel : Dans le cadre de nos objectifs à long terme, de proposer le meilleur service sur toute l'Europe, la France nous sert de laboratoire. C'est notre pays leader et c'est sur ce pays que nous mettons en place des services qui verront ensuite le jour ailleurs.

Nous lançons la première pierre de Yescapa Partners en France cette année.

ECC : Pouvez-vous nous présenter plus en détails Yescapa Partners ?

Marie-Christine Lepron : L'objectif premier est d'offrir un service complet à nos clients par rapport à leur camping-car, comme l'entretien de leur véhicule, l'accessoirisation de leur camping-car car ils ont régulièrement des éléments à renouveler. Ça touche aussi le fait de changer de véhicule car certains ont des camping-cars avec un certain nombre de kilomètres. Ils sont donc appelés à renouveler peut-être plus régulièrement leur véhicule. Avec Yescapa Partners, nous leur offrons ainsi un service qui



leur permet de se rendre chez des partenaires sérieux, fiables, en qui nous avons confiance.

ECC : Est-ce que ces partenaires s'adressent également aux locataires ?

Marie-Christine Lepron : Les partenaires que nous avons choisis seront, en effet, ouverts à la demande de nos locataires qui pourraient être en panne un peu partout en France. L'objectif est d'avoir un point d'accueil dans tous les départements. Le service au client est la première brique, c'est même la plus importante. La seconde brique reste l'un des atouts de Yescapa puisqu'un propriétaire peut, en louant son véhicule, absorber tout ou partie de leur financement. L'an dernier, nous aurions dit « tout », mais la crise est passée par là. Avec Yescapa Partners, nous leur offrons en plus une solution pour vendre leur véhicule. C'est du gagnant-gagnant pour le tout le monde.

Benoît Panel : Pour compléter, nous sommes un acteur complètement digital. L'échange à distance, c'est bien beau, mais à un moment, on parle de camping-car, de mécanique. Si nous restions sur nos positions, nous serions limités. Sans partenaire physique, nous resterions limités. Yescapa Partners corrige nos « défauts » d'acteur digital. Là, nous passons du digital au terrain.

Marie-Christine Lepron : C'est important, car cela permet de faire matcher les deux univers.

ECC : Était-ce une demande de vos propriétaires de disposer d'un tel service ?

Benoît Panel : Au service client, nous entendons souvent « qui pouvez-vous me conseiller pour faire telle ou telle chose sur mon camping-car ? ». Nous avons déjà travaillé avec certains réseaux, notamment, Idylcar, qui nous permettait d'avoir une première réponse. Mais il y avait une limite géographique. Yescapa Partners nous permet d'avoir un vrai maillage de tout le territoire français.

NOUS VOULONS UNE SOLUTION GÉOGRAPHIQUE DANS UN PÉRIMÈTRE MAIS PAS TROIS OU QUATRE SUR 30 KILOMÈTRES PAR EXEMPLE.

ECC : Qui sont ces partenaires ? Des groupements ? Des indépendants ?

Marie-Christine Lepron : Majoritairement, ce sont indépendants et fiers de l'être.

Benoît Panel : Nous risquons de rester dans cette situation car nous ne voulons pas mettre en concurrence des concessionnaires qui sont trop prêts. Nous voulons une solution géographique dans un périmètre mais pas trois ou quatre sur 30 kilomètres par exemple.

ECC : Dans ce nouveau lien avec les partenaires, est-ce que vous envisagez des opérations promotionnelles pour séduire vos clients comme on peut le voir chez certains constructeurs automobiles ?

Marie-Christine Lepron : Oui tout à fait. Nous avons déjà un calendrier prévisionnel qui demande à être affiné avec l'ensemble de nos partenaires. Il faut que ce soit simple à mettre en application. Nous aurons des promotions régulières qui rendront service aux clients car ça collera avec un besoin spécifique du moment comme l'hivernage, redémarrer la saison, etc.

Benoît Panel : L'idée est de ne pas attendre que les propriétaires inscrits aient un besoin spécifique mais de leur offrir un service en plus.

ECC : Peut-on imaginer comme offre promotionnelle, un contrôle technique offert, effectuez votre test d'étanchéité chez notre partenaire, etc.

Marie-Christine Lepron : On peut en effet imaginer de telles offres, comme, par exemple, l'idée d'une remise sur un contrôle d'étanchéité. Pour que leur camping-car mène sa vie tranquillement, les propriétaires sont obligés de le faire, encore plus pour ceux qui ont une longue garantie étanchéité.

Benoît Panel : Nous inciterons également, vers la pré-saison (en mars), les véhicules d'un certain âge à aller chez les partenaires afin de pouvoir afficher que ces véhicules ont été vus par un professionnel. Cela devrait augmenter ainsi la confiance des voyageurs dans ces véhicules.

ECC : Est-ce que dans les services de Yescapa, on pourrait voir arriver un jour l'idée d'avoir une preuve que les locataires savent conduire un camping-car ? Car s'il faut être titulaire du permis B, la conduite d'un tel véhicule est tout de même différente de celle d'une voiture classique.

Benoît Panel : Il n'y a pas de preuve. Nous avons toujours plus de primo-locataires. Nous sommes à plus de 25 % de primo-locataires. Nous recommandons, lors de la prise en main du véhicule, qu'il y ait une étape de co-conduite de 15 à 20 minutes entre le propriétaire et le locataire. Ceci afin que le propriétaire explique les astuces et spécificités de la conduite du camping-car. Nous sommes dans un « achat de vacances », donc nous ne pouvons pas mettre une barrière de plus qui pourrait freiner cet « achat ».

ECC : Combien compte de partenaires Yescapa Partners ?

Marie-Christine Lepron : A l'heure actuelle, nous sommes à 49 concessionnaires recrutés officiellement. L'objectif est, pour fin



novembre, d'être entre 80 et 90 partenaires. Pour le moment, nous nous ciblons uniquement sur des partenaires en France, mais l'idée est de développer cette formule ensuite en Espagne et dans nos autres pays.

ECC : A combien s'élève le revenu moyen d'une location ?

Benoît Panel : Selon nos chiffres, ce revenu moyen est de 635€/location. Annuellement, c'est entre 6 et 7 000€.

ECC : Lorsqu'un nouveau propriétaire s'engage chez Yescapa, est-ce ce chiffre que vous mettez forcément en avant pour le séduire ?

Marie-Christine Lepron : Pas forcément, même si nous évoquons bien sûr cette moyenne. Mais c'est lui, qui, ensuite, détermine le nombre de mois, de semaines, de jours qu'il mettra son véhicule en location.

Benoît Panel : C'est le propriétaire qui fixe son prix. Il doit être à l'aise avec son agenda et ne pas se sentir forcé de mettre son camping-car en location plus qu'il ne le désire. Certains préfèrent ne le mettre en location que deux, trois fois. D'autres courent après les locations. Nous ne décidons pas à leur place.

15 % DES LOCATAIRES TESTENT LA LOCATION D'UN CAMPING-CAR AVANT D'EN ACHETER UN.

ECC : Peut-on dire que Yescapa a un rôle de porte d'entrée dans cet univers des véhicules de loisirs ?

Marie-Christine Lepron : Nous l'avons en effet constaté sur le Salon des Véhicules de Loisirs. Nous avons rencontré de nombreux « clients » qui avaient déjà loué deux ou trois fois un camping-cars. Ils nous disaient venir au Bourget pour passer le cap, pour acheter un camping-car.

Benoît Panel : Nous n'avons pas statistiques précises sur le nombre de locataires qui deviennent propriétaires, par contre, lorsqu'un locataire loue un véhicule, il répond à un questionnaire. Cela nous permet de



connaître notre clientèle. Dans ce questionnaire, il y a la case « test avant achat ». D'après les réponses, ce sont 15 % des locataires qui testent avant d'acheter. C'est une vraie motivation donc.

ECC : Pour revenir à Yescapa, pouvez-vous nous indiquer la moyenne des nuitées annuellement ?

Benoît Panel : Depuis nos débuts, nous cumulons 1,5 millions de nuitées cumulées. Sur l'année actuelle, nous sommes à environ 490 000 nuitées. On compte 65000 locations en 2022. Nous progressons tous les ans. C'est notre onzième année, et nous allons réaliser 1/3 de ce que nous avons fait depuis nos débuts.

ECC : On mesure bien le chemin parcouru depuis votre lancement. A l'époque, les portes s'ouvraient moins facilement chez les professionnels du secteur.

Benoît Panel : Lorsque nous sommes arrivés, peut-être que nous ne présentions pas bien notre concept. Du coup, les concessionnaires nous voyaient comme un concurrent sur les 3 % de leur CA où ils font de la location. Avec le temps, avec les nombreux retours, ils se sont rendus compte que nous sommes plus

un allié pour les 97 % restant de leur CA. De plus, même si notre ADN reste les véhicules de particuliers, nous avons élargi notre offre en ouvrant notre catalogue de camping-car aux professionnels. En faisant cela, nous sommes aussi devenus un allié sur leur 3 %. Les concessionnaires ont aussi bien compris qu'un camping-car qui roule a besoin d'entretien, de passer à l'atelier pour une réparation par exemple.

ECC : Pour finir, aujourd'hui, le marché de la location est très concurrentiel, Yescapa est loin d'être seul. Du coup, quels sont, pour vous, les avantages de Yescapa ?

Benoît Panel : Notre première caractéristique est d'offrir au propriétaire d'un camping-car la plus large base de demandeurs potentiels, des Français, des étrangers. Par exemple, cette année, nous sommes à environ 8000 locations qui viennent de l'étranger. Pour les locataires, c'est également l'offre la plus large de véhicules à louer. Notre outil est pratique, intuitif, en avance. C'est un de nos points forts. Nous avons mis en place des process efficaces notamment dans la rapidité de traitement des problèmes, de la résolution de ces problèmes. Nous avons une bonne assises. Nous connaissons très bien notre métier. ●

YESCAPA EN CHIFFRES

2012 : Création de Yescapa (sous le nom de JeLoueMonCampingCar.com)

2015 : Lancement sur le marché espagnol

2016 : JeLoueMonCampingCar.com devient Yescapa

2017 : Lancement au Royaume-Uni

2018 : Lancement en Italie et au Portugal

2019 : Lancement en Belgique

2021 : Rachat de SHAREaCAMPER en Allemagne

8 : comme le nombre de pays où est présent Yescapa (France, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Portugal, Belgique, Suisse)

800.000 utilisateurs

1,5 millions de nuitées cumulées

8,3 millions de visiteurs en 2021

30M€ de gain pour les propriétaires inscrits en 2021

15.000 véhicules environ

105 : L'équipe de Yescapa compte 105 collaborateurs de 10 nationalités différentes.

685€ : Revenu locatif moyen pour la location d'un camping-car avec Yescapa

7 jours : Durée moyenne d'une location d'un camping-car

