

## SES DOMAINES DE COMPÉTENCES

- **Expertise Immobilière de biens touristiques (hébergements, sites de visite, activités touristiques...)**
  - Evaluation de la valeur vénale dans un cadre de transmission (vente, achat, succession)
  - Evaluation de la valeur dans des cadres financier (assurances, banques) ou fiscal (impôts, valeur patrimoniale...)
  - Evaluation de la valeur dans un cadre juridique (baux commerciaux, valeur locative...)
- **Stratégie et développement commercial**
  - Études de marchés, définition et mise en marché de nouveaux produits,
  - Analyse et redéfinition des politiques tarifaires, yield management,
  - Définition, recherche et développement des partenaires commerciaux.
- **Développement structurel**
  - Études de marchés, définition du concept et du développement structurel,
  - Recherche de financement (subventions) et réalisation des dossiers,
  - Assistance à maîtrise d'ouvrage (mise en concurrence et choix des fournisseurs, accompagnement dans les démarches administratives, accompagnement dans les suivis de chantiers).
- **Stratégie opérationnelle**
  - Accompagnement à la mise en œuvre et au suivi des normes,
  - Accompagnement à la conception d'outils d'aide à la gestion opérationnelle (tableaux de bords),
  - Accompagnement opérationnel des repreneurs de camping.
- **Optimisation des Ressources Humaines**
  - Accompagnement à la gestion des risques,
  - Formation commerciale du personnel de réception (optimisation des ventes, ventes complémentaires...),
  - Formation spécifique du personnel saisonnier.
- **Accompagnement aux démarches qualité et environnementale**
  - Audits qualité, audits environnement, audits accessibilité,
  - Accompagnement dans le choix d'un label ou d'une certification,
  - Définition et création de politiques individualisées.
- **Audits techniques, qualités, environnementaux et accessibilité d'hébergements touristiques**
- **Accompagnement d'élus et d'institutionnels dans la redéfinition de leur Hôtellerie de Plein Air**
  - Diagnostic opérationnel
  - Accompagnement au choix du mode de gestion
  - Mise en œuvre des démarches de Délégation de Service Public
- **Conseil et accompagnement à la reprise, à l'achat et à la vente d'hébergements touristiques**
  - Audits de performance opérationnelle
  - Evaluation de la valeur foncière et du fonds de commerce
- **Formations opérationnelles pour les hébergeurs**

## SES PRINCIPALES RÉFÉRENCES

- **Accompagnement stratégique**  
D'un groupe d'investisseurs (fonds d'investissement) dans la définition de leur stratégie d'intégration du marché de l'hébergement touristique et de l'hôtellerie de plein air

Hervé BIGNON

Expert - Consultant - Auditeur - Formateur  
**FRANCOIS-TOURISME-CONSULTANTS**

Sociétés de conseil et de formation en Tourisme - Hôtellerie - Restauration  
au service des hommes, des entreprises et des territoires par le développement durable

### ● Développement structurel :

#### Assistance à Maîtrise d'Ouvrage

Des municipalités dans la création et la rénovation de leur camping : Nort sur Erdre, Rochefort sur Loire, Loudeac,  
Des porteurs de projets privés dans la création de complexes touristiques (hôtel, parc, sites de visites, résidence de tourisme...)

#### Maîtrise d'ouvrage

D'équipements d'hébergements touristiques : piscines, abris, hébergements, extension de campings

**Mise en œuvre des procédures de classement** suivant référentiel ATOUT FRANCE pour plusieurs campings et hôtels : réalisation d'audits et diagnostics, recherches des solutions et mise en œuvre d'actions correctives, classement,

**Maîtrise d'ouvrage en immobilier résidentiel** et Assistance à Maîtrise d'Ouvrage en **immobilier locatif** : accompagnement de particuliers dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction ou de rénovation de maisons, immeubles, lotissements.

Réalisation de dossiers de candidatures de **Délégation de Service Public** suivant procédures de Marchés Publics.

### ● Développement commercial :

Création, définition, positionnement et **stratégie de la marque** SEASONOVA : standardisation de la gamme de produits et des prestations, adaptation de la politique tarifaire aux gammes de produits et aux différentes clientèles...

Définition et mise en œuvre de **plans marketing** de marque et de produits.

**Commercialisation** de la marque et d'hébergements touristiques : développement des canaux de distribution directs et contractualisation avec les partenaires commerciaux,

**Gestion de la relation clientèle** : mis en œuvre d'actions de communication (brochures, sites web, salons, référencement...) et de fidélisation, développement de la centrale de réservation d'un groupe.

### ● Optimisation des performances par la qualité et l'environnement

Développement des **politiques qualités** de campings, résidences de tourisme et hôtels suivant les référentiels QUALITÉ TOURISME  
Réalisation d'audits et diagnostics, recherches des solutions et mise en œuvre d'actions correctives, labellisations.

Développement des **politiques environnementales** des campings, résidences de tourisme et hôtels suivant les référentiels CLEF VERTE, ECOLABEL EUROPEEN, ... - réalisation d'audits et diagnostics, recherches des solutions et mise en œuvre d'actions correctives, **labellisations**.

Mise en **accessibilité** des campings et résidences de tourisme : réalisation des AGENDAS D'ACCESSIBILITÉ PROGRAMMÉE, recherches des solutions et mise en œuvre d'actions correctives. Demandes de labellisations suivant le référentiel TOURISME ET HANDICAP.

**Audits** techniques, qualitatifs (suivant référentiels CAMPING QUALITÉ, CLEF VERTE et TOURISME ET HANDICAP) et commerciaux d'un nombre important établissements publics : campings, Parcs Résidentiels de Loisirs, centre d'hébergement, hôtels

### ● Optimisation des Ressources Humaines

Actions de **formations** du personnel permanent et saisonnier dans leurs domaines de compétences :

Gestion de la relation clientèle, réception et commercialisation, technique, animation, bar et restauration...

**Animation de réunions** sur les thèmes : développement et stratégie de groupe, démarches qualité et environnementales, accessibilité, gestion de la relation clientèle,

Réalisation d'**outils de management** et de standardisation des Ressources Humaines (fiches de postes, procédures de contact, réservation...).

## SES FONCTIONS

### ● Expert en évaluation Immobilière depuis 2017

### ● Consultant, auditeur, formateur depuis 2015

### ● Responsable d'Exploitation Groupe et Directeur de Campings de 2012 à 2015 :

- Assistance à la création et au développement d'un groupe de campings intégrés. Établissements de 100 à 150 emplacements de 3\* et 4\* (reprise d'établissements en DSP, rédaction des dossiers marchés publics, suivi de la comptabilité courante, définition des axes de développement),

- Développement et suivi des politiques qualités, environnementales et accessibilités (labels Camping Qualité, Clef Verte, Tourisme et Handicap, classements des campings),

- Élaboration des outils de management, de suivi des normes de sécurité, de commercialisation, de web marketing...

- Mise en œuvre des projets de développement structurel (définition des besoins, mise en concurrence des fournisseurs, AMO, dossiers de subventions, dossiers administratifs).

### ● Directeur de camping 2011

- Direction d'un établissement 4\* de 280 emplacements (120 locatifs) de chaîne indépendante,

**Hervé BIGNON**

**Expert - Consultant - Auditeur - Formateur**

**FRANCOIS-TOURISME-CONSULTANTS**

Sociétés de conseil et de formation en Tourisme - Hôtellerie - Restauration  
au service des hommes, des entreprises et des territoires par le développement durable

- Gestion opérationnelle courante de l'établissement (RH, comptabilité, satisfaction clientèle, optimisation de la rentabilité),
- Réorganisation et optimisation des ressources humaines.

- **Assistant Manager / Assistant responsable de campings de 2010 à 2011 :**

- Assistance de direction de 2 campings 3\* et 4\* d'environ 150 emplacements chacun,
- Mise en œuvre des démarches qualité et environnementales,
- Gestion et amélioration du service d'accueil des touristes (mise en place de procédures opérationnelles et qualités du service).

- **Négociateur et Responsable de services immobiliers de 2001 à 2009 :**

- Transactions, locations et prospections de biens immobiliers particuliers et de locaux commerciaux,
  - Définition des besoins des clients, conseil sur l'optimisation de la rentabilité directe et fiscale de leurs investissements, assistance à la conception de projets immobiliers.

- **Animateur en Camping de 1999 à 2000 :**

- Animateur d'un camping 4\* d'environ 200 emplacements,
- Conception et réalisation de l'animation clients.

## SA FORMATION

---

- **Formation et accréditation d'EXPERT EN EVALUATION IMMOBILIERE**

- **LICENCE** Droit/Économie/Gestion - Ingénierie des Services – Tourisme – **Management d'établissements touristiques** (Université d'Angers – ESTHUA), 2010
- **DUT Techniques de Commercialisations** (IUT d'Angers), 2001
- **BAC STT Action et Communication Commerciales** (Angers), 1999
- **Licence d'exploitation de débit de boissons** (UMIH – Angers), 2013
- **Certification en Marketing Digital** décernée par Google, 2016

## SES LANGUES DE TRAVAIL

---

- Français, Anglais et Allemand

## SES COORDONNÉES

---

- Courriel : [h.bignon@francoistourismeconsultants.com](mailto:h.bignon@francoistourismeconsultants.com)
- Téléphone : +33 (0)6 67 35 14 03
- Skype : hervebignonftc

**Hervé BIGNON**

**Expert - Consultant - Auditeur - Formateur**

**FRANCOIS-TOURISME-CONSULTANTS**

Sociétés de conseil et de formation en Tourisme - Hôtellerie - Restauration  
au service des hommes, des entreprises et des territoires par le développement durable

MAJ : 2018