Maxxton

La croissance des groupes d'HPA, simplifiée



SANDAYA

Sandaya pilote 70+ campings dans quatre pays avec Maxxton

Pour soutenir sa croissance, Sandaya a fait passer son centre d'appels, ses réservations en ligne et chacun de ses campings sur Maxxton, avec les règles de chaque pays réunies dans une seule plateforme.

Sandaya est un groupe français d'hôtellerie de plein air haut de gamme, fondé en 2010, qui propose des séjours en camping 4 et 5 étoiles à travers l'Europe (notamment en France, en Espagne et en Italie).

Pays
France, Espagne, Italie, Belgique (4 pays)

Taille
70+ campings, environ 25 000 emplacements

En service sur Maxxton
Novembre 2025 (ventes centrales)
Avril 2026 (campings)

Un groupe bâti par ses fondateurs depuis 2010

Créé par François Georges et Xavier Guilbert, deux dirigeants issus du secteur touristique, le groupe s'est construit autour de vacances premium en plein air.

Des campings 4 et 5 étoiles dans des destinations de choix

Des stations balnéaires aux sites de grande affluence touristique, les campings Sandaya disposent d'infrastructures de loisirs modernes. Depuis 2026, le portefeuille compte aussi un hôtel de 49 chambres sur l'île de Ré.

Quatre pays, 70+ campings, environ 25 000 emplacements

Les clients viennent de toute l'Europe, avec des nuitées allemandes et espagnoles qui ont fortement augmenté depuis 2025.

Une croissance par acquisitions

En raison du rythme soutenu des acquisitions, l'intégration de nouveaux sites dans le logiciel doit se faire efficacement.

Une démarche durable adossée à la Clef Verte

57 campings Sandaya détiennent l'écolabel Clef Verte. La durabilité guide la façon dont le groupe développe ses sites et se présente à ses clients.

Les défis d’un groupe de campings dans quatre pays

Un système pensé pour des campings individuels

L’ancien système de Sandaya était conçu pour des campings individuels. À mesure que le groupe grandissait, cette conception freinait l’expansion. Sans connectivité avec les autres systèmes, les équipes centrales passaient du temps à déplacer des données à la main au lieu de piloter l’activité.

- Aucune vue consolidée à l’échelle du groupe
- Imports et exports manuels entre systèmes
- Chaque nouveau site ajoutait du travail au lieu de créer de l’échelle

Un groupe, quatre cadres réglementaires

Chaque pays a ses propres règles de facturation, de TVA et de déclaration. Gérer l’Espagne, l’Italie, la Belgique et la France en parallèle avec des solutions de contournement n’était pas envisageable pour un groupe qui continue de s’étendre à l’étranger.

- Déclaration de TVA en temps réel (SII) en Espagne
- Facturation électronique (SDI) et tickets fiscaux en Italie
- Déclarations de police et statistiques dans chaque pays

Intégrer vite les sites nouveaux et acquis

Après chaque acquisition, Sandaya souhaite transformer et commercialiser le site le plus rapidement possible, sur les canaux du groupe.

- Chaque acquisition arrive avec sa configuration et ses hébergements
- Un site web central pour tous les campings
- Une distribution synchronisée vers les tour-opérateurs et partenaires

Des milliers d’accès à gérer, camping par camping

Avec 2 700 collaborateurs, dont une forte part de saisonniers, chaque création de compte, changement de poste ou départ était traité à la main, camping par camping. Un processus lent, répété à chaque saison, et difficile à sécuriser : des accès qui restaient ouverts après un départ, des mots de passe partagés à la réception.

- 2 700 comptes utilisateurs utilisant Maxxton, renouvelés en grande partie chaque saison
- Des accès créés et fermés manuellement sur chaque site
- Aucun lien entre l’annuaire informatique de Sandaya et les droits dans le PMS

Des années d'historique client et de fidélité

Sandaya dispose d'une clientèle large et fidèle, et de son propre programme de fidélité. Plus d'un million de profils clients, leur historique de réservation et leurs transactions de fidélité devaient migrer sans rompre la relation avec le client.

- Plus d'un million de profils clients et leur historique
- Un programme de fidélité qui devait continuer de fonctionner
- Le site web et le moteur de réservation de Sandaya à garder connectés

Comment Maxxton accompagne Sandaya

Une conformité locale intégrée à la plateforme standard

Au fil de l'expansion de Sandaya, Maxxton a intégré les règles de chaque pays au produit : formats de facture français et facturation électronique via Sovos, enregistrement des pièces d'identité, déclarations de police et déclaration de TVA en temps réel (SII) en Espagne, facturation électronique SDI, tickets fiscaux Fiskaly et statistiques ISTAT en Italie, facturation PEPPOL en Belgique. L'italien et l'espagnol sont devenus des langues du système. Comme tout cela fait partie de la plateforme, les nouveaux sites Sandaya dans ces pays utilisent la même configuration, tout comme d'autres clients Maxxton.

« Il était essentiel pour le groupe Sandaya d'évoluer sur un système conforme dans l'ensemble des pays où nous sommes présents. Maxxton répond désormais à l'ensemble des obligations légales. »

— **Jean-Marc Hoarau,** Director of Sales, Marketing and Information Systems, Sandaya



Une seule plateforme, des ventes centrales au camping

Sandaya gère sur Maxxton les réservations de son centre d'appels et de ses campings, la réception, la finance, la gestion des propriétaires, le Service Client avec son programme de fidélité, les notifications, les contenus, la distribution et les opérations, avec l'application Opérations sur site. Son propre site web est connecté via l'API Maxxton : Sandaya garde la maîtrise de son expérience de marque, et chaque canal vend à partir du même inventaire.

Des accès pilotés par l'annuaire de Sandaya, sans aucune saisie

Tous les collaborateurs Sandaya se connectent à Maxxton en Single Sign-On, via l'annuaire du groupe (SAML 2.0, compatible Microsoft Entra ID / Google Workspace). Maxxton et Sandaya ont défini ensemble des modèles d'utilisateurs : un collaborateur créé dans le système informatique de Sandaya avec ses attributs — par exemple rôle : réceptionniste, camping : Aloha — obtient automatiquement, dès sa première connexion, le bon profil Maxxton : rôles, camping, canal de distribution, caisse. Un changement de poste ou un départ dans l'annuaire Sandaya se répercute de la même façon dans Maxxton.

- 2 700 utilisateurs créés et mis à jour automatiquement
- Zéro mot de passe Maxxton à gérer : l'authentification reste dans l'écosystème IT de Sandaya
- Un départ dans l'annuaire = un accès fermé dans Maxxton, sans intervention

« Directement connecté à notre système de gestion RH, la création et révocation des accès via SSO rend le process d'intégration fluide et automatisé. »

— **Jean-Marc Hoarau,** Director of Sales, Marketing and Information Systems, Sandaya

Des équipes disponibles, une expertise pointue

La mise en service s'est faite en deux phases : les ventes centrales en novembre 2025, puis les campings en avril 2026. Pour l'ouverture des campings, Maxxton a mis en place huit semaines d'hypercare : des spécialistes sur place au siège de Sandaya, des points quotidiens communs, une équipe nommée du CTO aux product owners finance, commerce et opérations.

Aujourd'hui, l'accompagnement continue : les différents experts Maxxton restent aux côtés de Sandaya pour l'utilisation de la solution, ses projets et sa croissance.

« Maxxton a répondu aux exigences d'une migration d'envergure, en mobilisant ses équipes techniques, en distanciel, et opérationnelles, en présentiel, pour accompagner l'ensemble de nos équipes du siège et des exploitations. »

— **Steven Maurouard,** E-Commerce & Business Systems Manager, Sandaya

Des fonctionnalités conçues avec Sandaya, devenues standard

Plusieurs fonctionnalités sont nées grâce aux besoins de Sandaya et ont amélioré le produit pour tous les clients Maxxton : le programme de fidélité, les groupes de types d'hébergement, la facturation des contrats de blocs, l'affectation d'une tâche de ménage à deux collaborateurs, la recherche client dans l'application Opérations et un outil d'audit de la configuration de plus de 600 canaux de distribution. Des ateliers roadmap ont lieu depuis 2023, et Sandaya fait partie des premiers opérateurs à tester Max, l'agent IA de Maxxton pour les équipes.

« Maxxton est à l'écoute du marché et des nouvelles technologies, avec une démarche réfléchie, collaborative et pensée sur le long terme. C'est ce dont un groupe comme le nôtre a besoin. »

— **Steven Maurouard,** E-Commerce & Business Systems Manager, Sandaya

Une plateforme unique au service de la croissance de Sandaya

À retenir

- 70+ campings dans quatre pays sur une seule plateforme cloud, du centre d'appels à la réception
- Un nouvel établissement intégré en deux semaines sur l'écosystème de Sandaya, dont 24 h pour la partie Maxxton
- Une conformité locale pour quatre pays dans le produit standard, réutilisée par d'autres clients Maxxton
- 2 700 utilisateurs provisionnés automatiquement par SSO, soit près de 900 heures de gestion d'accès économisées par an

Une mise en service en deux phases dans quatre pays

Les ventes centrales sont passées sur Maxxton en novembre 2025, via le site web et le centre d'appels de Sandaya. Début avril 2026, 56 campings ont ouvert sur la nouvelle plateforme, et les autres ont suivi jusqu'à fin mai. En septembre 2026, Sandaya a ouvert les ventes de la saison 2027 sur Maxxton.

Un historique client préservé

La migration a repris l'intégralité de la relation client de Sandaya : plusieurs millions de données traitées et conservées (profils clients, historiques de réservation, transactions de fidélité…).

2 700
utilisateurs provisionnés par SSO

~900 h/an
de gestion d'accès économisées

> « L'intégration d'un nouvel établissement est considérablement facilitée et mieux maîtrisée par nos équipes, grâce à un paramétrage entièrement centralisé et partagé par l'ensemble de nos sites. Une intégration est réalisable en 2 semaines sur notre écosystème, 24 h pour la partie Maxxton. »
>
> — **Steven Maurouard,** E-Commerce & Business Systems Manager, Sandaya

Des données centralisées dans quatre pays

Réservations, clients, inventaire et finance sont réunis au même endroit, tous pays et canaux confondus. Les équipes centrales ne déplacent plus de données à la main entre systèmes, et chaque canal vend à partir du même inventaire.

> « Là où nous avions auparavant plusieurs outils, nos campings, nos centres d'appels, nos équipes finance et notre site web travaillent désormais sur une plateforme unique. Nos clients en bénéficient directement, avec une expérience plus fluide, de la réservation au séjour. Avec Maxxton, nous avons construit une relation de confiance : chacun met les sujets sur la table tôt, et nous décidons ensemble des priorités. »
>
> — **Jean-Marc Hoarau,** Director of Sales, Marketing and Information Systems, Sandaya

Prêt pour la prochaine acquisition

Avec une seule plateforme et un seul modèle de données, chaque nouveau camping rejoint les ventes centrales, la distribution et la base clients du groupe sur la même configuration. Un atout pour un modèle de croissance fondé sur les acquisitions.

Une conformité qui accompagne le groupe

Avec les règles de la France, de l'Espagne, de l'Italie et de la Belgique intégrées à la plateforme, Sandaya exploite quatre pays sans solutions de contournement propres à chaque pays. Un frein majeur à la croissance transfrontalière disparaît.



À propos des contributeurs



Jean-Marc Hoarau,

Director of Sales, Marketing and Information Systems, Sandaya

Spécialiste de la transformation numérique et de la stratégie commerciale dans le tourisme, Jean-Marc Hoarau est diplômé en systèmes d'information. Il a construit son expertise au sein d'acteurs clés de l'hôtellerie et des loisirs, notamment comme directeur des systèmes d'information de Vacances Bleues, où il a piloté la modernisation des infrastructures technologiques et la digitalisation de l'expérience client.

Il rejoint Sandaya, groupe d'hôtellerie de plein air, en avril 2024 pour diriger le projet Maxxton. En février 2026, il est nommé directeur commercial, marketing et IT et entre au comité exécutif. Il y supervise l'acquisition client, la performance commerciale et les technologies du groupe.



Steven Maurouard,

E-Commerce & Business Systems Manager, Sandaya

15 ans d'expérience dans l'hôtellerie de plein air (HPA), alliant la connaissance du terrain à une expertise des systèmes d'information.

Il rejoint Sandaya dès 2012, alors que le groupe ne compte que 4 campings, et accompagne activement son hyper-croissance technologique. Son parcours s'enrichit également d'un passage chez un éditeur de logiciels métier (PMS) de 2016 à 2018.

Expert des enjeux logiciels du secteur, il intervient notamment dans l'écosystème Maxxton, où il pilote la roadmap, la priorisation des fonctionnalités et la réflexion stratégique globale.

