



Hospitalité & Événementiel

Fil conducteur d'un
voyage professionnel
sous le signe de la
curiosité et la passion

Rémy Crégut au MITF 2023



Bonjour !

Mon objectif est de vous conter en 30 minutes mon parcours professionnel dans le monde l'hospitalité et de l'événementiel



Mon voyage professionnel



01

Nîmes & ailleurs

Parcours initiatique pour
trouver ma voie

02

Paris: Sofitel Porte de Sèvres

Découverte à grande
échelle du monde Hôtelier

03

Hyatt Casablanca, Maroc

Immersion à l'international
dans une chaîne
internationale

04

Hyatt Paris CDG

1ère Expérience d'une
ouverture d'hôtel & centre
de conférences





Mon Voyage professionnel

05

Grand Hôtel Paris Intercontinental

Du plus récent au plus ancien hôtel de
luxe Parisien

08

Cannes, Paris, Lyon Biarritz

Passage côté clients dans
l'agence événementielle
DMC n°1 en France

06

Disneyland Paris

Ouverture Newport Bay
Convention Centre & création de
Disneyland Paris Business Solutions

09

Rotterdam

Tentative de création de Center
Parcs Business Solutions

07

Monaco

Troisième ouverture de lieu
avec le Grimaldi Forum
Monaco

10

Montreux

Polyvalence événementielle
alliant qualité de lieu et de
contenu



OI Explorer pour trouver ma voie 1979-1984

Baccalauréat Mathématiques & Sciences 1979
Stages Travaux-Publics
1ère Année Brevet Technicien Supérieur à ESTP Paris
Préparation école de commerce Montpellier
Stage Hôtellerie familiale St Rémy de Provence
Rallye Paris Dakar 1982
Service Militaire Base aérienne Istres
Stage Clinique Vétérinaire
Stage Nettoyage industriel San Diego Californie 1983-1984





02 Découverte du monde Hôtelier 1982-1989

Sofitel Paris Portes de Sevres 699 chambres-42 salles de réunions
Attaché Commercial Interne Congrès-Réceptions 1984-85
Responsable Service Congrès-Réception 1985-87
Directeur des Ventes 1987

- Découvrir et s'impliquer dans tous les services d'un grand hôtel
- Découvrir les fondamentaux d'un grand événement
- Tour de France, Roland Garros, Salon de la Hifi, Conventions d'entreprises
- Se former et évoluer
- Ne jamais stresser, il y a toujours une solution, faire appel au bon sens et prévoir l'imprévisible





03 Première Immersion Internationale 1989-91

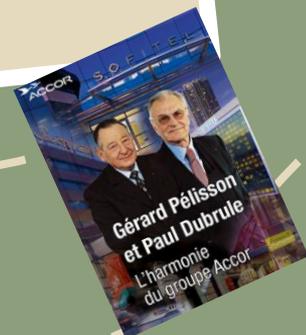
Hyatt Regency Casablanca 255 chambres & centre de conferences

Directeur des ventes et du marketing 1989-1991

Invasion du Koweït 2-4 août 1990

Libération du Koweït et invasion Irak Janvier-Février 1991

- **Réalisation d'un plan marketing grâce à la bible de la chaine Hyatt**
- **Comment rester leader dans un environnement concurrentiel**
- **Prospection internationale au Moyen-Orient, UK, US**
- **Découverte du marché Incentive**
- **Premier salon IBTM à Genève**
- **Découverte de Montreux**



04 Ouverture d'un hôtel sur un aéroport

Hyatt Regency Roissy CDG 350 chambres & centre de conférences
Premier hôtel de la chaîne sur un aéroport européen
Directeur des ventes et du marketing 1991-1993

- Ouverture d'un bureau à Paris de 3 personnes en mode start-up et implication dans tous les secteurs de l'hôtel (marketing, hébergement, restauration, technique)
- Recruter une équipe marketing, ventes et événements
- Création de tous les outils de vente (informatique, édition)
- Élaborer & organiser une inauguration marquante
- Découverte de l'univers aérien
- Négociation avec les compagnies aériennes
- Promouvoir les réunions d'aéroport



05 Du plus récent au plus ancien: élégance et Tradition

Grand Hôtel Intercontinental Paris ouvert en 1862
Premier Money Maker de la chaîne IHG alors en mains Japonaises
470 chambres 5* et 5000 m2 de salons séminaires et réceptions
Directeur Marketing & Ventes 1993-1996

- Lieu événementiel historique avec notamment le salon Opéra
- Hôtel n°1 à Paris pour les Incentives US & clientèle individuelle Japon
- Hôtel n°1 à Paris pour les diners de prestige et défilé de mode
- 4 voyages annuels de prospection aux US et 4 au Japon et découverte de la force du réseau des bureaux de vente IHG
- Découverte du management britannique
- 1ère formation au Yield Management



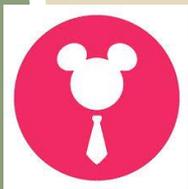
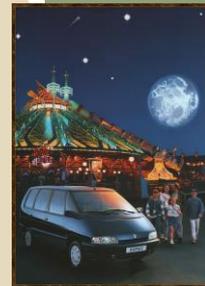


06 La Magie Disney

Disneyland Paris à Marne la Vallée

Premier Parc à thème en Europe ouvert en 1992, 17'000 employés sur site
7 hôtels (5800 chambres), 50 restaurants, 2 centres de congrès (18'000m2)
Directeur Disneyland Paris Business Solutions 1996-1999

- Ouverture du Newport Bay Convention Center en 1996
- 1^{er} Eurostar direct avec Londres et ouverture d'un bureau B2B
- Création entité B2B en 1997 & 1^{ère} destination événement en Europe
- Une équipe de 100 personnes pour traiter 3000 demandes annuelles et organiser 1200 événements de 20 à 15'000 personnes
- Événements Majeurs: Tour de France, Coupe du Monde 98, convention Bouygues, Kerring et LVMH, privatisation Renault
- La Magie Disney a un coût non négociable





07 Le plus moderne Centre de Congrès Européens

Grimaldi Forum Monaco

Plus gros investissement européen dans un centre de Congrès
12'000 m2 d'espaces événementiels & 3 auditoriums (1864, 800, 400 places)

Directeur Marketing & Ventes 1999-2000

- 
- 
- 12 mois de préouverture et 6 mois de lancement
 - Mon plus gros budget marketing jamais géré
 - Présence systématique sur tous les événements professionnels
 - Nombreuses visites de chantier avec de gros moyens
 - Inauguration princière en Septembre 2000
 - Un planning prérempli dès ouverture
 - Premier contact avec les événements culturels (concerts, Expos)





08 L'expérience du côté client prescripteur

LSO International à Cannes, Monaco, Lyon, Biarritz, Paris

Agence événementielle réceptive 100 employés / 35 M € de CA

80% du CA Marché US & 20% UK/Germany/France

Incentives, Lancements de voitures, Salons professionnels

Vice-Président Exécutif 2001-2003

- Gestion d'événements de A à Z avec des équipes dédiés (Accueil, Transport, Hébergement, F&B, activités sportives, IT et expo)
- Implication dans MIPIM, TaxFreeWorld et GSM World Congress
- Une clientèle US qui paye cher la Créativité et le zéro défaut
- Comment rebondir après 11.09.2001





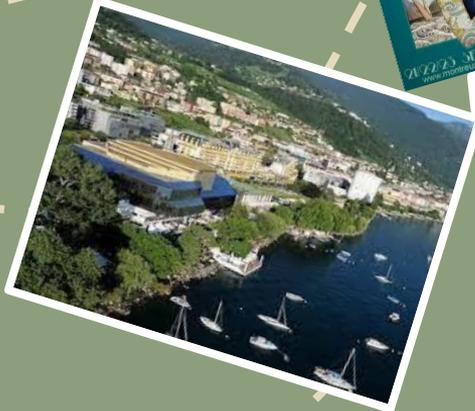
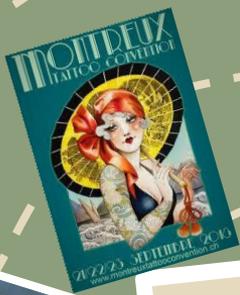
9 L'expérience du rachat de Center Parcs par PVG

Rachat de Center Parcs par Pierre & Vacances en 2003

Première chaine européenne de Villages de Loisir en pleine nature
29 sites dans 4 pays, en moyenn 500 cottages/site et un Aquadome
Directeur des activités B2B 2004-2005

- Equipe PVG de 3 personnes au siège à Rotterdam en esprit start-up
- Dupliquer l'expérience B2B Disney chez Center Parcs
- Unifier une commercialisation décentralisée
- Attirer les grands comptes européens
- Une bonne décision mais trop tôt et trop vite





10 Montreux: le meilleur des deux mondes de l'événementiel

Montreux Music & Convention Centre

Ouverture 1973 – 18'000m2 espaces événementiels- Auditorium Stravinsky
Seul lieu polyvalent 50/50 Evénements Pro & Culturels en Europe
Unité de lieu Gare/Hôtels/2m2c/Commerces/Restaurants bord de lac
Directeur Général 2005-2024

- La notoriété des événements accueillis liée à des patrons charismatiques
- La combinaison gagnante culture/congrès
- La qualité de la relation et la fiabilité de la prestation vendue
- Des espaces multifonctions pour répondre à tous les événements
- Une variété inégalé d'événements de qualité
- 10 ans consacrés au projet de rénovation



Les enseignements clés

- *Hospitalité & Événementiel, un même motto: créer des expériences mémorables*
- *Il faut être curieux, aventurier, explorer le monde et différentes structures*
- *Aimer l'humain et les rencontres*
- *Le succès vient de la diversité des événements*
- *No stress, il y a toujours une solution*
- *Prévoir l'imprévisible et l'attention aux détails*
- *La rencontre et la communication par l'événement ont un bel avenir*
- *Pas d'économie touristique sans événementiel*
- *Pas de destination forte sans événement médiatique et vice-versa*





● A disposition pour vos questions