

Bernard Ollagnier est l'ancien Directeur Marketing et Commercial de Sodexho. Il y a piloté le développement de Sodexho Prestige pour en faire un des spécialistes de la gestion de sites de réunion d'entreprises sur Paris. Il a dirigé le marketing et le commercial de Mondial Assistance, pour laquelle il a développé la nouvelle gamme de services à la personne. Il a enfin été Directeur Général d'une agence de conception de sites Internet, December, spécialisée en particulier dans l'univers du E-commerce de voyages. Il a rejoint Infinity Homes pour laquelle il dirige la politique marketing et commerciale et les ventes. Il met en œuvre les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente et de chiffre d'affaires définis avec la Direction Générale. A ce titre, il dirige l'équipe interne de commercialisation vers les entreprises et la filiale commune avec le partenaire voyages, Tourism Invest, destinée au marché des particuliers. Il a développé le site Internet de Infinity Homes avec Erez Abou, expert des nouvelles technologies, pour en faire le vecteur principal de la relation interactive avec les entreprises. Il est responsable de l'atteinte des résultats en terme de taux d'occupation des sites et de chiffre d'affaires réalisés.

Jean Dionnet est l'ancien Directeur Ventes à Distance et E-commerce du groupe Carlson Wagon-Lits Protravel. Il a fondé le groupe de tourisme Tourim-Invest site [www.plusloin.com](http://www.plusloin.com), qui vient de remporter le contrat de partenariat voyage avec la SAS Carte Bleue pour les 2 500 000 porteurs de cartes Visa Premier et Visa Infinite. Infinity Homes crée une filiale, « Infinity Travel », à 50/50 avec Tourism Invest. Par cette filiale les offres loisirs de Infinity Homes auront directement accès à cette clientèle sélectionnée des 2 500 000 porteurs de cartes. Jean Dionnet et Bernard Ollagnier définissent ensemble, au sein de la filiale commune, les modes de commercialisation des offres loisirs d'Infinity Homes destinées à la clientèle des particuliers.

Jean Paul Masselin, après avoir créé et géré son propre restaurant : « le Relais de l'Alagnon », a rejoint la société Chateauform dès sa création. Il est à l'origine de la définition de son offre de restauration dédiée aux séminaires. Il y a dirigé la restauration de la plus grosse unité de 85 chambres qui réalise un chiffre d'affaires annuel total de 3,5 millions d'€uros. Il a ensuite été professeur professionnel de cuisine au Greta. Il est aujourd'hui le chef de cuisine du Moulin XII aux côtés de Dominique Parisot. Il réalise l'ensemble la restauration, sélectionne les fournisseurs et gère son pôle de production. Il a été désigné Chef Leader pour Infinity Homes, avec pour missions de définir le style culinaire de la Chaîne, d'harmoniser les facteurs de satisfaction clients, de coordonner les moyens nécessaires à la production de

restauration, y compris la cave et de superviser le recrutement et l'intégration des nouveaux chefs et seconds de cuisine qu'il propose pour chacun des sites.

Franck Anderloni a été pendant plusieurs années Directeur du Novotel de Palaiseau, puis du Novotel d'Orsay, deux établissements de la Chaîne Accor de plus de 135 chambres. Il occupe aujourd'hui le poste de Directeur Adjoint du Moulin XII, en charge de commercialiser et de gérer l'activité mariages, pour laquelle il réalise, en 2005, une marge brute de 450 000 Euros, pour 76 mariages accueillis. Il a mis au point et développé, pour cette cible, une offre particulièrement attrayante, sur la base du tout compris intégral, qui répond à l'attente des familles qui peuvent réunir leurs proches sur un même lieu qui leur est totalement dédié, durant 48 heures. Il est responsable de la duplication de cette offre sur l'ensemble des établissements de la Chaîne Infinity Homes. Cette activité doit générer en 2008 un revenu de 1 millions d'Euros.

Les directeurs de tous les établissements ont été, à ce jour, identifiés et affectés :

Eric Voyer a passé une grande partie de sa carrière au Club Méditerranée où il a été Chef des Sports puis Chef de Village, dirigeant notamment les plus grandes et les plus prestigieuses unités du Club, telle que Agadir au Maroc et Kamarina, village de 1 500 lits en Sicile. Il a été recruté par Disney pour mettre en place et diriger le Davy Crockett Ranch Resort, de 535 bungalows individuels. Il a ensuite rejoint la Direction de l'Université Disney pour laquelle il a été responsable du training program des managers. En 2000, il crée sa propre société de développement et d'animation de tourisme qui gère une plage touristique à Saint Raphaël et crée 2 restaurants à thème sous la marque Albarinio. Eric prendra en juillet 2006 la Direction du Château de Calvière, à Aigues Mortes, dont il suivra la transformation et les travaux pour la création des 52 chambres et dont il assurera le lancement et l'exploitation. Eric sera en outre chargé du tutorat des nouveaux directeurs.

Christophe Mangion a acquis une grande expérience internationale au Club Méditerranée où il a été pendant plus de 5 ans Responsable d'Animation dans la zone Américaine. Il est ensuite chef de projet en événementiel et a travaillé pour les sociétés Danone, Dassault Système, Michelin F1. Depuis janvier 2000, il est animateur attitré pour les sociétés Baccara et Public Système. Il s'est spécialisé dans l'organisation et l'animation de congrès et de soirées de gala, pour les soirées allant

de 200 à 2000 personnes. Il parle couramment l'anglais, l'italien et l'espagnol. Christophe prendra la direction du Chateau de Ronqueux, pour 60 chambres, en octobre 2006, après avoir été durant quelques mois aux côtés d'Eric Voyer au Château de Calvières.

Paul Morier et son épouse Nelly Durigon forment un couple qui a dédié toute sa vie aux métiers de service. Nelly a été pendant quelques années la jeune costumière de Line Renaud, puis elle s'est destinée à la gestion hôtelière. Elle a été directrice d'hébergement au Club Méditerranée et à Acquarius. Elle a dirigée pendant 10 ans l'hébergement du Centre d'Opio, hôtel de 1 200 lits, le plus grand centre de séminaires et de congrès de la région de Sophia Antipolis. Son Mari, Paul a été le Directeur Adjoint du Golf de la Grande Bastide à Opio. Il est aujourd'hui directeur du Golf de Saint Gatien à Deauville. D'origine canadienne, il parle couramment anglais. Paul et Nelly prendront la direction du château de Montelu, de 52 chambres, en mars 2007, après avoir été, durant quelques mois, les adjoints d'Eric Voyer au Château de Calvières.

Gérard Chicheportiche arrive de Disney où il a été, durant 5 ans, Directeur des loisirs et du complexe de remise en forme de l'hôtel le New-York. Il a précédemment travaillé pour le Groupe Emeraude, à la direction de l'animation du Casino de Bagnols et de Saint Brévin. Il est spécialiste du recrutement et de la formation des équipes de service dans l'hôtellerie et la restauration, particulièrement pour la gestion des activités événementielles. Il connaît parfaitement la gestion opérationnelle des équipements de loisirs : les piscines, les aquacentres, les spa et les patinoires. Gérard prendra la direction du domaine de la Bergerie, de 100 chambres, à Trouville, pour le printemps 2007.

Le cinquième établissement, le Moulin XII, est dirigé, comme mentionné auparavant, par Dominique Parisot

## LES MARCHES ET LES ACTIONS MARKETING

□ Pour l'activité réunions d'entreprises et de séminaires, qui représente 70 % du chiffre d'affaires de Infinity Homes, c'est la vente directe Business to Business, qui sera privilégiée vers les prescripteurs et les organisateurs de séminaires : les Directions Générales, les Directions des Ressources Humaines et les Directions Commerciales et Marketing.

5 060 entreprises françaises comptent plus de 250 salariés. Plus de 50 % d'entre elles organisent chaque année plus de 10 séminaires, pour une dépense moyenne annuelle de 300 000 Euros. 75 % des participants sont des cadres supérieurs et des cadres dirigeants qui utilisent des hôtels trois et quatre étoiles. La taille moyenne des groupes est de 38 participants, la durée moyenne de séjour est de 2,2 jours. Le taux d'occupation moyen enregistré dans les hôtels spécialisés de ce secteur est de 76 %, avec des pics à 103% en mai, juin, juillet et septembre. Il faut savoir, par ailleurs, que l'insuffisance des capacités de ce type d'hébergement ne permet pas de répondre à la demande. On a chiffré, de façon très précise, le taux de clientèle ne pouvant pas être accueillie par manque de place dans les structures existantes : il représente, chez certains opérateurs, 85% du CA réalisés sur ce créneau. L'amélioration en cinq ans est lente : en 1999 ce taux se situait à 110%.

Les 4 vecteurs de vente sont les suivants :

1. le Bedouk, le guide de référence du marché des séminaires et des réceptions,
2. Le site Internet Infinity Homes, au centre de la démarche de marketing interactif,
3. L'action de télémarketing continue, destinée à détecter et qualifier les opportunités et pour les prises de rendez-vous, confiée à la ste Mars, spécialisée dans cette action.
4. Les rendez-vous de visite Clientèle sur chaque site. L'expérience de la concurrence montre que ces visites se transforment neuf fois sur dix en confirmation de séminaire.

Ces 4 vecteurs constituent le cœur de l'action marketing et commerciale engagée à partir du mois d'avril 2006.