

Sydney Dalmayrac

Le partenaire haute couture de votre Spa



Fondateur de Star Wellness, société spécialisée dans la création et la gestion d'espaces bien-être et de fitness, Sydney Dalmayrac est devenu en quelques années l'interlocuteur idéal des directeurs d'établissements de luxe, qui souhaitent proposer un spa "sur-mesure" à leurs clients. De Monte-Carlo à Saint-Tropez, en passant par Paris et Courchevel, la signature Star Wellness est désormais une valeur sûre dans le domaine du wellness.

Que proposez-vous à travers Star Wellness ?

C'est après avoir revendu ma première société, Life Sport International, que j'ai créé Star Wellness en 2000, avec pour objectif de développer un concept de bien-être innovant. De la conception à l'exploitation, le savoir-faire de Star Wellness se décline en trois axes. Tout d'abord, le consulting, fondé sur l'expertise. Le 2^{ème} axe, incontournable, est celui d'équipementier avec une offre de matériel design à la pointe de la technologie. Enfin, le 3^{ème} axe concerne le spa management basé sur l'innovation sociale.

Quels sont les moyens mis en œuvre pour ce 3^{ème} axe ?

La gestion et le spa management se définissent comme une solution contractuelle pour le compte de nos clients. Ainsi, nous proposons une analyse fine impliquant une multitude de compétences et des méthodes de management spécifiques. Nous avons une équipe en forfait d'environ 100 personnes, toutes qualifiées dans le domaine du spa, que nous mettons à disposition des clients selon leurs besoins, mais aussi un logiciel ERP très performant appelé Spa Booker. L'avantage concurrentiel principal pour le client est la certitude d'une opération financière maîtrisée garantissant l'excellence pour son spa.



Quels sont les hôtels qui ont fait appel à vos services ?

Parmi les plus connus, on peut citer le Relais & Châteaux Saint-Martin & Spa à Vence, qui a remporté l'Award du Spa Trophy 2014 Relais & Châteaux Worldwide, l'Hôtel du Cap-Eden-Roc à Antibes, l'Oustau de Baumannière aux Baux-de-Provence, les Barmes de l'Ours à Val d'Isère, ou encore l'Apogée Courchevel à Courchevel 1850 et l'hôtel Koh-I-Nor à Val Thorens... Nous venons de signer l'exploitation du Spa Médical de la Clinique Science & Beauté au Cap d'Antibes, et nous allons ouvrir 1^{er} septembre prochain un très bel espace de 2000 m² dans la très prestigieuse Tour Odéon, qui est en cours de finition à Monte-Carlo.

Comment expliquez-vous le succès de Star Wellness ?

Il s'explique tout d'abord par la qualité du management : nous avons notamment créé des audits qui ont presque toujours 100% de satisfaction. Par ailleurs, nous avons reçu ces dernières années plusieurs récompenses importantes dont le Red Dot Award en 2013 pour le design de notre Cabine Sweet Spa, qui combine la facilité d'une douche aux bienfaits du bain de vapeur. Enfin, j'ai la chance d'être épaulé par mon épouse, Valérie, qui est Directrice des Spas et qui s'occupe de tout l'aspect opérationnel, tandis que j'assure les missions de gestion et développement. Nous sommes très

complémentaires et notre objectif est la satisfaction totale de nos clients. Et après de nombreuses années passées sur la Croisette à Cannes, j'ai jugé important pour mon équipe et nos clients, d'installer notre showroom dans des locaux plus grands et plus fonctionnels. D'où notre choix d'intégrer l'an dernier, le nouveau Palais des Congrès d'Antibes - Juan-les-Pins.

Quels sont vos futurs projets ?

Nous sommes partenaire de Relais & Châteaux et je souhaite systématiser une collaboration avec eux en misant sur le trophée récemment obtenu. Nous travaillons aussi à un développement international notamment sur les pays du Golfe, avec Dubaï, Abu Dhabi et Riyad en cibles principales. De même, nous prévoyons pour les prochaines

années d'ouvrir des spas dans des grandes villes d'Europe et d'Amérique du Sud. Mais notre force, c'est aussi la croissance maîtrisée. Ainsi, on s'oblige à n'ouvrir que deux à trois spas annuellement, de façon à pouvoir assurer toujours la même qualité de service et répondre parfaitement aux attentes de nos clients.

Avez-vous une devise ?

J'aime citer ce principe bouddhiste : le succès n'est pas la clé du bonheur, le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, alors vous réussirez ! (Buddha) ■



Sydney Dalmayrac, founder of Star Wellness, a company specializing in the creation and management of wellness and fitness locations, has become the ideal choice for luxury establishment Directors who want to offer a custom Spa service for their clients. From Monte-Carlo to Saint-Tropez, as well as in Paris and Courchevel, the Star Wellness signature represents absolute value in the wellness industry.

What do you offer with Star Wellness ?

It was after I sold my first company, Life Sport International, that I created Star Wellness in the year 2000 with the objective to develop an innovative wellness concept. From its conception to our current operation, the know how of Star Wellness can be broken down into three parts. First, there is consulting which is based on expertise. The second part, which is a must have, has to do with the equipment and the need for it to be on the cutting edge of technology. The final part involves the Spa Management which we have based on social innovation.

What are some of the ways that you put the third part into play ?

Spa Management is defined as a contractual solution for our clients. So, we propose a detailed analysis taking a multitude of competencies and specific management methods into account. We have a team of around 100 people who are all qualified in the Spa industry and who are available based on the clients' needs. We also utilize a very powerful ERP software called Spa Booker. The main competitive advantage is the strength of our managed financial operation which in turn guarantees excellence for the Spa.

What are some of the hotels that have used your services ?

Among the most known are the Relais & Châteaux Saint-Martin and Spa in Vence who won the Spa Award Trophy in 2014, The Cap-Eden-Roc Hotel in Antibes, the Oustau de Baumannière in Baux-de-Provence, and Barmes de l'Ours in Val d'Isère, as well as the L'Apogée Courchevel in Courchevel 1850 and the Koh-I Nor Hotel in Val Thorens. We also just signed an agreement with the Medical Spa of Clinical Science and Beauty in Cap d'Antibes and on September 1st, we are going to open a very beautiful 2000m² location in the prestigious Tour Odéon which is currently being built in Monte-Carlo.

Why do you think Star Wellness has garnered so much success ?

Our success can be explained through the quality of management that we possess. We have created surveys which almost always get returned with a 100% satisfaction rate. Also, we have received many notable

awards in previous years such as the Red Dot Award in 2013 for the design of our Sweet Spa room which combines a shower facility with the benefits of a steam bath. Finally, I have been lucky to work side by side with my wife, Valérie, who is the Spa Director and who takes care of all operational aspects while I take care of management goals and development. We are very complementary and our objective is the total satisfaction of our clients. After a number of years on the Croisette in Cannes, I felt that it was important for my team and our clients to open a our showroom in bigger and more functional locations. Hence our decision last year to integrate into the new Palais des Congrès in Antibes-Juan-les-Pins.

What are some of your future projects ?

We have partnered with the Relais & Châteaux where I hope to strategize a collaboration with them by focusing on the trophy we recently received. We are also working on international development in Dubai, Abu Dhabi, and Riyad. We expect in the coming years to open Spas in the big cities in Europe and South America. But our strength lies in controlled growth. So we are only opening two to three Spas annually so that we can always ensure the same quality of service and to perfectly respond to the needs of our clients.

Do you have a life motto ?

I like to reference this buddhist principle : Success is not the key to happiness. Happiness is the key to success. If you love what you do, then you will succeed ! (Buddha) ■

STAR WELLNESS - Palais des Congrès
60 chemin des sables - 06160 Antibes - Juan-les-Pins.
info@starwellness.com www.starwellness.com