

Star Wellness fête ses 20 ans

STAR WELLNESS A VU LE JOUR EN L'AN 2000 à l'initiative de SYDNEY ET VALÉRIE DALMAYRAC. Spécialisée dans le domaine du Spa, Star Wellness propose à une clientèle haut de gamme un florilège de compétences acquis au fil des ans qui se développent autour de 3 pôles : **le Consulting, l'Équipement et les missions Spa Management.** Avec ce 20^e anniversaire, c'est l'occasion de faire un état des lieux avec Sydney Dalmayrac.

ISABELLE CHARRIER

Sydney, Star Wellness fait partie des sociétés historiques du secteur bien-être en France, quelles sont les raisons d'une telle longévité ?
Sydney Dalmayrac : From Fitness to Wellness... En réalité, Star Wellness n'a pas 20 ans mais 30 puisque cette société est la continuité de Life Sport International, spécialiste des appareils de remise en forme, créée en 1990 puis vendue en 2000 au Groupe Power Plate de l'époque. Une clause de non-concurrence de 2 ans nous avait permis d'évoluer vers des offres Spa et bien-être et de développer un business design abouti, de la conception du projet jusqu'à l'opérationnel. La raison de notre longévité est simple : le travail, encore et toujours et surtout la qualité créant la satisfaction de nos clients avec une rentabilité maîtrisée.



Nous voguons sur la Spa Wave depuis 2 décennies, peu nombreux sont les acteurs pouvant se targuer d'être encore là avec les mêmes actionnaires

Nous avons réalisé un grand nombre d'ouvertures d'hôtels de luxe et de promotions immobilières haut de gamme. De plus, nous avons créé des espaces Spa exceptionnels à travers nos dizaines de références. Nous mettons maintenant notre expérience et savoir-faire au service de projets hors du commun, dont 50% sont internationaux, tout cela au départ de nos nouveaux locaux commerciaux à Mougins. D'ailleurs, notre devise et définition nous résume bien « De la conception à l'exploitation, nous sommes le partenaire haute couture de votre Spa ».

Comme vous nous l'expliquez, l'innovation est au cœur de votre stratégie. De ce fait, vous êtes le distributeur exclusif d'équipements aux technologies inédites. En tant qu'expert, faites-nous un panorama des grandes tendances en matière d'équipements que vous proposez.
S.D. : Le chaud et le froid, l'effet choc thermique pour stimuler le métabolisme, est très tendance en équipement à savoir bassin à 0° puis spa chaud à 30°, le sauna new design à 90° puis le sauna cryo à

-90°, la grotte de sel steam à 45° puis la cabine de neige aux parois murales givrées à 0°. La tendance est toujours basée sur le yin et le yang, la méthode douce et celle plus acide. L'interaction de deux énergies opposées qui se reflète dans des concepts cabine mais aussi en prestations de service. Nous créons la différenciation sur mesure pour nos clients prestigieux et/ou qui souhaitent se démarquer grâce à l'imagination technologique maîtrisée.

Vous êtes également reconnu pour votre expertise en matière de consulting et management Spa avec des clients prestigieux comme le Cap Eden Roc, le Château Saint-Martin ou encore le Spa Four Seasons Megève. Quels conseils donneriez-vous à un exploitant souhaitant sous-traiter l'exploitation de son Spa ?
S.D. : Nous avons une dizaine de Spas en gestion directe avec nos équipes internes, mais nous sommes pour nos clients professionnels un service externalisé,

invisible à déceler pour les clients finaux. Nous travaillons exclusivement avec des établissements dits palaces ou équivalents. Pour les autres nous avons créé une offre Mission Spa Management valable aussi pour l'international. Mon conseil à tous les professionnels investisseurs dans l'univers du Spa est de vous entourer, en plus d'un architecte, d'un vrai consultant maîtrisant toute la chaîne de valeur, du préprojet à la mise en place du partenaire cosmétique dépendant de la segmentation stratégique du Spa. Cela nécessite du temps et un peu d'investissement mais cela évite des catastrophes financières. Cela peut paraître évident mais bien souvent cette logique n'est pas respectée, donnant lieu à un grand nombre d'échecs. Notre service consulting est composé de Spa Managers ayant évolué au moins pendant 5 ans sur des sites opérationnels. Cela n'est donc pas qu'une question de chiffres prévisionnels et de ventes de matériel, Star Wellness à votre disposition !

Star Wellness celebrates 20th anniversary

Star Wellness was founded in 2000 by Sydney and Valérie Dalmayrac. Specialising in the Spa industry, Star Wellness provides an upscale clientele with an impressive collection of skills acquired over the years and developed around 3 hubs: Consulting, Equipment and Spa Management missions. With the company celebrating its 20th anniversary, it was the perfect time to sit down and talk business with Sydney Dalmayrac.

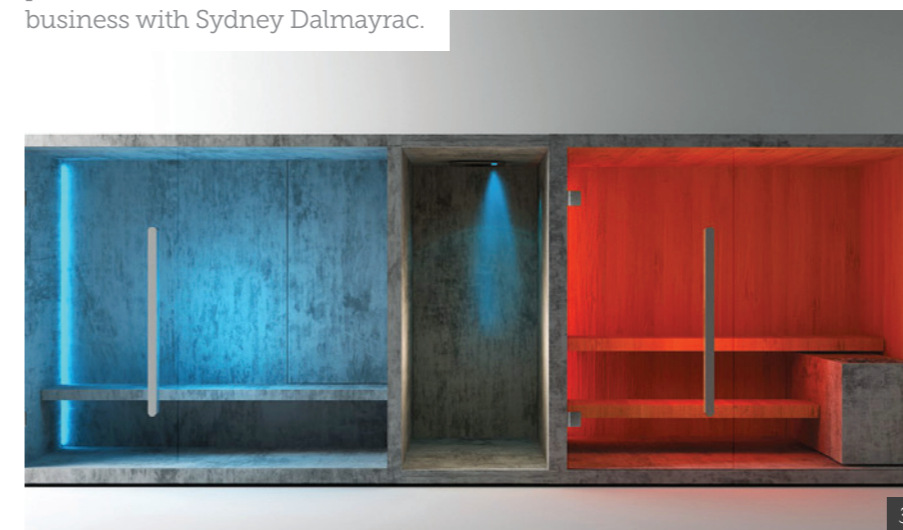


Photo 1 : Star Wellness a vu le jour en l'an 2000 à l'initiative de Sydney et Valérie Dalmayrac.

Photo 2 : Parmi la dizaine de Spas gérés en direct par Star Wellness : le Spa du Four Seasons Megève.

Photo 3 : Triptique Relax Code Steam, Shower, Sauna Equipement.

STAR WELLNESS
senseofwellness-mag.com
/SoW-Directory

Sydney, Star Wellness has been around since the dawn of the wellness industry in France. How do you explain the company's talent for longevity?
Sydney Dalmayrac: From Fitness to Wellness... In reality, Star Wellness isn't 30 but 20 years-old. Indeed, it follows in the footsteps of Life Sport International, a company specialised in fitness equipment created in 1990 and sold in 2000 to the Power Plate group at that time. A two-year non-compete clause enabled us to move towards Spa and wellness offerings and develop a thorough business design process rolled out from project definition to operations. The reason for the company's longevity is simple: work and more work, in addition to quality, above all things, creating customer satisfaction and profitability control. We have undertaken a great number of luxury hotel openings and upscale real estate developments. Furthermore, we have created exceptional Spa facilities with dozens of references. Our experience and know-how are now serving unique projects, with 50% of them based abroad.

Let's talk about the innovation that you place at the heart of your strategy. For this reason, you are the exclusive distributor of equipment offering cutting-edge technologies. As an expert in this field, could you provide us with an overview of the major trends shaping your equipment offering?
S.D.: Hot and cold contrast therapy stimulates the metabolism and is a major trend-setter in terms of equipment with the 0° cold plunge pool followed by the 30° hot pool, the new design sauna at 90° and cryo-sauna at -90°, the salt steam room at 45° followed by the snow room with ice at 0° on the walls... The trend is always based on the principle of Yin and Yang, soothing warmth with a more refreshing Spa experience. The interaction of two opposite energies has formed concepts for both facilities and services. We create bespoke differentiating offers for our prestigious clients and/or those who wish to stand out from the crowd thanks to the mastery of technological imagination.

You are also well known for your expertise in terms of Spa consulting and management, with prestigious clients such as Cap Eden Roc, Château Saint-Martin and the Spa at Four Seasons Hotel Megève. What advice would you give to owners and managers looking to outsource spa operations?
S.D.: We are directly operating around ten Spas with our in-house personnel, providing our clients with an outsourced service that has no impact on spa clients' perceptions. We work exclusively with establishments in the Palace category or equivalent. For others, we have created a Spa Management Mission offering that is also destined to an international clientele. My advice to all professionals investing in the Spa realm is, in addition to their architect, to team up with a consultant who has a proven track record of success and masters the entire value chain from pre-project development up to the implementation process with a skincare partner chosen according to the Spa's segmentation strategy. This requires time and some investment but will avoid financial disasters.