

DOSSIER DE PRESSE  
OCTOBRE 2023

PRESS RELEASE  
OCTOBER 2023

**CONSULTING - EQUIPEMENT - SPA MANAGEMENT**



STAR WELLNESS  
SOLUTIONS



**DE LA CONCEPTION À L'EXPLOITATION  
LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA**



CONSULTING  
EQUIPMENT  
MANAGEMENT

DEPUIS *2000*  
SINCE

## INDEX

### 1 STAR WELLNESS

- 1.1 Beauté, bien-être et excellence
- 1.2 Une société en pleine expansion

### 2 L'HISTOIRE

- 2.1 Le parcours de Sydney DALMAYRAC : faire de sa passion son métier
- 2.2 La rencontre de Sydney & Valérie DALMAYRAC : un duo gagnant
- 2.3 L'évolution de STAR WELLNESS à l'Horizon 2023
- 2.4 Leurs rôles

### 3 PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

- 3.1 Les distinctions
- 3.2 Le savoir-faire - Les missions et les valeurs
- 3.3 Les trois métiers de STAR WELLNESS  
1/CONSULTING - 2/EQUIPEMENT - 3/LES MISSIONS SPA MANAGEMENT
- 3.4 De la conception à la réalisation « clé en main »
- 3.5 Les ressources humaines & les Missions Spa Management
- 3.6 Le Chiffre d'Affaires

### 4 BIEN-ÊTRE & SANTÉ, UN PROCESSUS RECONNU

### 5 CONTACTEZ-NOUS

### 6 RÉFÉRENCE BOOK

### 7 BANQUE D'IMAGES & LÉGENDES

### 8 HISTOIRE DE STARWELLNESS

### 1 STAR WELLNESS

- 1.1 Beauty, wellness, and excellence 3
- 1.2 A company in full growth 5

### 2 THE STORY

- 2.1 Sydney DALMAYRAC's track record: how he turned his passion into a career 7
- 2.2 Sydney and Valérie DALMAYRAC meeting: the dream team 8
- 2.3 Development of STAR WELLNESS on the horizon of 2023 8
- 2.4 Their roles 9

### 3 COMPANY PRESENTATION

- 3.1 Awards and honors 12
- 3.2 The know-how - Goals and values 13
- 3.3 STAR WELLNESS' three jobs 15  
1/CONSULTING - 2/EQUIPMENT - 3/SPA MANAGEMENT PROGRAM 15
- 3.4 From the design phase to « turnkey » execution 20
- 3.5 Human resources & the Spa Management Program 22
- 3.6 The turnover 26

### 4 WELLNESS & HEALTH, A RECOGNIZED PROCESS 29

### 5 CONTACT US 31

### 6 REFERENCE BOOK 32

### 7 PHOTOS PRESS RELEASE 34

### 8 STARWELLNESS HISTORY 37





## 1 STAR WELLNESS

### 1.1 Beauté, bien-être et excellence

La Société STAR WELLNESS a vu le jour en l'an 2000, à l'initiative de Sydney et Valérie DALMAYRAC. Elle est née de leur complicité et de leur passion partagée pour la beauté, le bien être et l'excellence. Leur nouveau siège social, agrandi, est installé au 800 Chemin de la Tire à Mougins.

Spécialisée dans le domaine du SPA, STAR WELLNESS propose, à une clientèle haut-de-gamme, un florilège de compétences acquis, au fil des ans, pour le professionnel comme pour le particulier. Elle se développe autour de trois pôles : le CONSULTING, l'ÉQUIPEMENT, les MISSIONS SPA MANAGEMENT.

Un design unique, des équipements dernier cri et des technologies inédites, forment les critères de sélection primordiaux des équipements proposés par la société. STAR WELLNESS a choisi d'intégrer la ligne design pour l'équipement fitness. L'offre est agrémentée de collections de labels à la pointe de toute innovation. Il en résulte, tant au plan technologique qu'esthétique, des spas personnalisés conçus « sur mesure », répondant à toutes les exigences de la clientèle.

## 1 STAR WELLNESS

### 1.1 Beauty, wellness, and excellence

STAR WELLNESS was created in 2000 by Sydney and Valérie DALMAYRAC. The company reflects the bond between the couple and a shared passion for beauty, wellness, and perfection. Their new expanded headquarters are now located at 800 Chemin de la Tire in Mougins.

Specialized in the universe of spas, STAR WELLNESS offers a wide range of skills, acquired throughout the years, to a high-end clientele, both corporate and private. The three main areas of expertise are: CONSULTING, EQUIPMENT, and SPA MANAGEMENT PROGRAM.

Unique design, top-notch equipment and innovative technologies are the key selection criteria. STAR WELLNESS chose as well to integrate the design line in the fitness equipment. Thanks to all cutting-edge labels featured, the custom-made spas fully meet the customers' expectations.

## LES DISTINCTIONS

Si l'excellence est une respiration et le succès une philosophie, le respect des ressources humaines est le point fort d'un management optimisé autour de l'innovation sociale. Il n'est donc pas surprenant que les équipes gérées par STAR WELLNESS soient un exemple de réussite couronné par de prestigieuses distinctions. En 2014, 2018 et 2021, STAR WELLNESS a reçu l'AWARD SPA TROPHY RELAIS & CHÂTEAUX et le WORLD LUXURY SPA AWARD, ainsi que le niveau de certification qualité 100% LQA (Leading Quality Assurance). Ces distinctions couronnent 18 ans d'excellence dans le domaine du SPA MANAGEMENT. Aujourd'hui, fortes de cette expérience, les Missions de Spa Management sont désormais proposées à la clientèle désireuse d'ouvrir et de rentabiliser un spa.

## AWARDS

If excellence is a way of life and success a philosophy, human resources play a very important role in the business strategy that revolves around the human factor. It is not surprising that the teams managed by STAR WELLNESS are an example of success and have won many awards. In 2014, 2018 and 2021, STAR WELLNESS received the AWARD SPA TROPHY RELAIS & CHÂTEAUX and the WORLD LUXURY SPA AWARD, as well as the level of quality certification 100% LQA (Leading Quality Assurance). These awards reward 18 years of excellence in the area of SPA MANAGEMENT. Today, STAR WELLNESS capitalizes on this experience and offers the Spa Management Program to all clients who want to open and operate a spa.





## 1.2 Une société en pleine expansion

STAR WELLNESS est une société en pleine expansion. Elle jouit d'une remarquable notoriété au cœur d'un marché en plein essor. Sydney DALMAYRAC avait parfaitement anticipé la fantastique révolution du marché de la culture du bien être. En 23 ans, il est devenu l'un des meilleurs ambassadeurs. « Notre ambition est de devenir leader en PACA d'ici 2023 » précise Sydney DALMAYRAC.

La force de STAR WELLNESS c'est aussi la capacité de Sydney et Valérie Dalmayrac à être dans l'air du temps. Demeurant sous pression créative, se tenant au fait des nouveautés tant en matière de produits et de soins que des dernières technologies. Ils forment une équipe efficace. Dans un an le métier évoluera, encore et encore. Leur secret ? Savoir surfer sur la vague de l'innovation.

### STAR WELLNESS SAS EN CHIFFRES

- Un CA ou chiffre d'affaires de 4 000 000 € HT
- 23 ans d'excellence - 100 collaborateurs
- Management de Spas pour les chaînes d'hôtels de luxe
- Plus de 300 clients en France et à l'international
- Partenaires des plus grandes marques de cosmétiques

## 1.2 A company in full growth

STAR WELLNESS is a company in full growth, well established in a booming market. Sydney DALMAYRAC had anticipated the revolutionary trend of the culture of wellness. In 23 years, he has become one of its best ambassadors. « Our ambition is to be the market leader in the PACA region by 2023 » says Sydney DALMAYRAC.

STAR WELLNESS' strength is also the capacity of Sydney and Valérie Dalmayrac to remain on top of their game. To keep up with new trends, in terms of products and treatments as much as new technologies. In one year the market will evolve, and will keep on evolving. Their secret? Surfing the wave of innovation.

### STAR WELLNESS SAS IN NUMBERS

- A turnover of 4 000 000 € excluding VAT
- 23 years of excellence - a team of 100 people
- Spa Operator for deluxe chains of hotels
- Garder over 300 clients in France and abroad
- Partners with the most exclusive cosmetic brands



Sydney et Valérie DALMAYRAC  
partagent la même passion  
pour les métiers du bien-être  
et de l'excellence.  
Ils créent STAR WELLNESS en 2000.

Sydney & Valérie DALMAYRAC  
share the same passion  
for the wellness sector.  
They founded STAR WELLNESS in 2000.



## 2 L'HISTOIRE

### 2.1 Le parcours de Sydney DALMAYRAC : faire de sa passion son métier

Sportif de haut niveau, triathlète accompli, Sydney DALMAYRAC a sillonné le monde. Une alchimie victorieuse est née de ses expériences dont il a fait sa recette: « Mettez du Fitness d'Amérique du Nord, ajoutez un zeste de quête spirituelle d'Asie, rajoutez la tradition thermale et thalasso d'Europe, le tout concocté avec un savoir-faire French Touch... vous obtenez la quintessence de STAR WELLNESS ».

#### Flashback

Si aujourd'hui les salles de Fitness sont d'un ordre commun, c'était loin d'être le cas en 1990 lorsque Sydney DALMAYRAC se lance dans l'importation et la commercialisation, en Europe, d'équipements fitness. Ils sont totalement innovants. En cinq ans, via sa société « Life Fitness France », il transforme le paysage des salles qu'il agrémente de matériels inédits (tapis de course électriques, rameurs avec vidéo...). Sa clientèle est prestigieuse. Il aménage notamment la salle de sport de l'Élysée, la thalasso de Serge Blanco de l'équipe de France de Rugby, pour la Coupe du Monde de Rugby (1991)... Ses clients se nomment Gérard Depardieu, Karl Lagerfeld, Johnny Hallyday, Alain Prost, Michael Schumacher...

La marque qu'il représente lui demande de créer un espace à Paris, mais Sydney Dalmayrac est un amoureux de la Côte d'Azur. Il refuse l'offre et crée alors la société « Life Sport International ». Nous sommes en 1995, le siège est à Marina Baie des Anges (Villeneuve-Loubet/06).

Cinq ans plus tard, il revend cette activité qui est florissante.  
Puis vient le temps d'une très belle rencontre.

## 2 THE STORY

### 2.1 SYDNEY DALMAYRAC'S TRACK RECORD: how he made a career out of his passion

A high-level athlete, an avid triathlete, Sydney DALMAYRAC travelled the world. From all his adventures, he developed a great philosophy which he coined in the following recipe "a bit of fitness from North America, a pinch of Asia's spirituality, a zest of Europe's spa tradition, altogether with a French know-how - here is the essence of STAR WELLNESS ».

#### Flashback

If nowadays everybody goes to the gym, it was far from being the case in 1990 when Sydney DALMAYRAC decided to import and sell fitness equipment in Europe. The equipment was completely innovative at the time. Within 5 years, through his company «Life Fitness France», he changed the outlook of fitness clubs which he equipped with brand new machines (electrical treadmills, rowers with videos). He had exclusive clients. He equipped the fitness room at the Élysée Palace, Serge Blanco's thalasso of rugby French Team, of the Rugby World Cup (1991)... His clients were Gérard Depardieu, Karl Lagerfeld, Johnny Hallyday, Alain Prost, Michael Schumacher... The brand he represents asked him to create a showroom in Paris, but Sydney Dalmayrac was in love with the Riviera. He turned down the offer and set up the company « Life Sport International » in 1995. The headquarters were in Marina Baie des Anges (Villeneuve-Loubet/06).

Five years later he sold the business, which had done very well.  
Then his path crossed Valérie's: it was a beautiful encounter.

## 2.2 La rencontre entre Sydney & Valérie DALMAYRAC : un duo gagnant

Une puissance de travail, une rigueur sans faille, un perfectionnisme au service du luxe, une vista et un sens profond des relations humaines caractérisent ce duo qui séduit dès la première rencontre. Chacun dégage une énergie positive et constructive, dans une belle complémentarité. De plus, ils partagent la même passion pour les métiers du bien être veillant à offrir les meilleures prestations en matière d'esthétique et de soins.

## 2.2 SYDNEY & VALERIE DALMAYRAC: the dream team

Great working power, extreme rigor and a sense of perfection and luxury, a strong instinct and understanding of human relations, here are the strengths of this couple that will charm you as soon as you meet them. Each of them gives off a happy and positive energy, and they beautifully complement each other. They share the same passion for the world of wellness and aim at offering the best service in terms of beauty and treatments.

## 2.3 L'évolution de STAR WELLNESS à l'horizon 2023

1990	2000	2006	2014	2016	2018	2022	HORIZON 2023
Société LIFE FITNESS FRANCE Filiale du fabricant Life Fitness US à Paris	Valérie et Sydney DALMAYRAC STAR WELLNESS	SPA MANAGEMENT 1 <sup>er</sup> contrat avec Hôtel du Cap EDEN ROC PALACE ; Antibes - FRANCE (06) - Collection Oetker	AWARD BEST SPA TROPHY WORLDWIDE RELAIS & CHATEAUX Château Saint Martin ; Vence - FRANCE (06) 80 collaborateurs 6 SPAS en gestion 4 000 000€ de CA	WORLD LUXURY SPA WINNER Lancement d'ODEON SPA SISLEY (Monaco) Reprise du management SPA CLUB ROYAL MONCEAU (Raffles, PARIS)	Retenu comme 1 <sup>er</sup> opérateur mondial dans l'externalisation d'un spa dans un FOUR SEASONS ; MEGEVE - FRENCH ALPS	Création du nouveau Spa de l'HÔTEL MARTINEZ à CANNES avec management Star Wellness	INTERNATIONALISATION DE STAR WELLNESS CONSULTING & EQUIPEMENT pour le compte de ses clients professionnels
LIFE SPORT INTERNATIONAL First company From Fitness to Wellness	Valérie and Sydney DALMAYRAC found STAR WELLNESS	SPA MANAGEMENT 1 <sup>st</sup> contract with the Hôtel du Cap EDEN ROC PALACE ; Antibes - FRANCE (06) - Oetker Collection	AWARD BEST SPA TROPHY WORLDWIDE RELAIS & CHATEAUX Château Saint Martin ; Vence - FRANCE (06) A team of 80 6 SPAS managed 4 000 000€ turnover	WORLD LUXURY SPA WINNER Launch of ODEON SPA SISLEY (Monaco) Management take-over at the SPA CLUB ROYAL MONCEAU (Raffles, PARIS)	Retained as the first world's leading operator in the outsourcing of a spa in FOUR SEASONS ; MEGEVE - FRENCH ALPS.	Creation of the new Spa at THE MARTINEZ HOTEL in CANNES with Star Wellness management	STAR WELLNESS CONSULTING & EQUIPMENT BECOMES GLOBAL with international customers

## 2.4 Leurs rôles

### SYDNEY DALMAYRAC

Directeur Général de STAR WELLNESS

Chef d'entreprise brillant, le développement de STAR WELLNESS en est la preuve. Expert consultant, il crée des spas personnalisés et innovants, résout toutes les problématiques de la mise en service d'un Spa. Fin stratège et gestionnaire hors pair, il sait personnaliser et optimiser les choix marketing et les ratios. Il assure ainsi la rentabilité des spas à la grande satisfaction de sa clientèle, désireuse de souscrire aux « Missions Spa Management » pour la mise en exploitation globale de leurs espaces bien-être.

#### Formation :

- Université de Los Angeles - U.C.L.A extension (1987-1990)
- CERAM BUSINESS SCHOOL - Diplôme de responsable en stratégie d'entreprise et management (2008)
- HEC Paris - Master of Business Administration (2010)

## 2.4 Their roles

### SYDNEY DALMAYRAC

Managing director of STAR WELLNESS

A successful entrepreneur, as shows the development of STAR WELLNESS. An expert consultant, he designs custom-made and innovative spas, and solves all the problems linked to the commissioning of a spa. An outstanding manager and a savvy businessman, he knows how to customize and optimize the marketing strategy and the ratios. He makes sure that the spas are profitable to the greatest satisfaction of his customers, who are eager to join the "Spa Management Program" for the overall management of their wellness area.

#### Education:

- University of Los Angeles - U.C.L.A extension (1987-1990)
- CERAM BUSINESS SCHOOL - Business strategy and management diploma (2008)
- EXECUTIVE MBA MASTER'S DEGREE





## VALERIE DALMAYRAC

Directrice Générale des Spas & Boutiques de STAR WELLNESS

### Un exercice périlleux où elle excelle.

Avec son regard vert qui anticipe le moindre détail, sa soif d'apprentissage et son talent pour motiver les équipes, Valérie DALMAYRAC exerce avec passion, le plus rigoureux des managements dès les recrutements (spa managers, thérapeutes, esthéticiennes, hôtesses de vente...). Depuis 16 ans, elle mène d'une main de maître les spas d'exception installés par son époux dans les palaces. Elle a notamment repris, en 2016, le management du SPA MY BLEND BY CLARINS - ROYAL MONCEAU - RAFFLES PARIS. Aujourd'hui, son expérience lui permet d'accompagner de A à Z une clientèle désireuse de créer et d'exploiter un SPA.

### Formation :

- Faculté de PARIS VIII - DEUG Education-Communication-Animation (1993-1994)
- BM d'esthétique
- SKEMA BUSINESS SCHOOL NICE SOPHIA ANTIPOLIS - Stratégie d'entreprise et management (2014)

## VALERIE DALMAYRAC

Managing director of STAR WELLNESS' Spas & Boutiques

### Excelling in a difficult mission.

With her green eyes anticipating every move, her desire to learn and her talent to motivate the team, Valérie DALMAYRAC manages in an impeccable manner the whole human resources process from the recruitment stage (spa managers, counselors, beauticians, sales persons...). In the last 16 years, she has managed successfully the exceptional spas installed in five-star hotels by her husband. She has taken over the management of the SPA MY BLEND BY CLARINS - ROYAL MONCEAU - RAFFLES PARIS in 2016. Today, thanks to her expertise, she can fully assist clients who want to design and operate a spa.

### Education:

- Faculté de PARIS VIII - BA Education-Communication (1993-1994)
- Diploma in esthetics
- Diploma Skema BUSINESS SCHOOL NICE SOPHIA ANTIPOLIS - Business strategy and management (2014)







## 3 PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

### 3.1 Le savoir-faire – Les missions et les valeurs

- Le savoir-faire de STAR WELLNESS, entreprise experte dans le monde du SPA de luxe :
  - CONÇOIT & CONSEILLE
  - DISTRIBUE, INSTALLE, ASSISTE, ET ASSURE LA MAINTENANCE
  - EST MISSIONNÉE en MANAGEMENT pour le compte de ses clients exploitants de SPA
- Les missions et les valeurs
  - Apporter BIEN-ÊTRE & DÉTENTE dans des LIEUX D 'EXCEPTION
  - SATISFACTION & LOYAUTÉ envers ses clients, grâce à la QUALITÉ DE SERVICE & D'INNOVATION de nos ÉQUIPEMENTS

*« 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 »*

Albert Schweitzer

## 3 COMPANY PRESENTATION

### 3.1 The know-how – goals and values

- The know-how of STAR WELLNESS, company leader in luxury spas:
  - DESIGNS & PROVIDES GUIDANCE
  - DISTRIBUTES, INSTALLS, ASSISTS, AND MAINTAINS
  - IS IN CHARGE of SPA MANAGEMENT for its clients who are SPA managers
- Goals and values
  - Provide WELLNESS & RELAXATION in EXCEPTIONAL PLACES
  - SATISFACTION & LOYALTY to our clients, thanks to the QUALITY OF SERVICE & INNOVATION of our EQUIPMENTS

*« Success is not the key to happiness,  
happiness is the key to success.  
If you love what you do, then you will succeed»*

Albert Schweitzer



## 3.2 Les 3 axes de métier de STAR WELLNESS

### 1<sup>er</sup> MÉTIER : CONSULTING

LA CONCEPTION et LE CONSEIL se définissent comme la réalisation d'études technique & marketing, de faisabilité du projet client, dans une logique d'optimisation.

#### ► MOYENS MIS EN ŒUVRE

- Une ÉQUIPE PROJET en interne composée d'un architecte d'intérieur, d'une directrice opérationnelle et d'un expert financier du rendement
- Un LOGICIEL DE CONCEPTION assisté par informatique
- Des MÉTHODES et PROCESSUS dédiés et validés par la connaissance des métiers du spa et du bien-être

#### ► AVANTAGES CONCURRENTIELS POUR LE CLIENT

La garantie pour le client d'une solution GLOBALE PERSONNALISÉE, OPTIMALE et RECONNUE, bénéficiant des dernières INNOVATIONS TECHNIQUES ET MARKETING.

## 3.2 STAR WELLNESS the 3 axes of business

### 1<sup>st</sup> EXPERTISE : CONSULTING

DESIGN and GUIDANCE include the conduct of technical & marketing feasibility studies of the client's project with a view to optimizing results.

#### ► HOW WE DO IT

- A dedicated TEAM with an interior designer, a Chief Operating Officer and a financial expert specialized in performance
- A computer-aided DESIGN SOFTWARE
- Dedicated METHODS and PROCESS validated by the knowledge of the spa and wellness sectors

#### ► COMPETITIVE ADVANTAGES FOR THE CLIENT

The guarantee for the client to receive a GLOBAL and PERSONNALIZED solution, OPTIMAL and RECOGNIZED, up to speed with the latest TECHNICAL AND MARKETING INNOVATIONS.





### 3.3 Les 3 axes de métier de STAR WELLNESS

#### 2<sup>ème</sup> MÉTIER : EQUIPEMENT

LA DISTRIBUTION, L'INSTALLATION, L'ASSISTANCE et LA MAINTENANCE consistent en la réalisation matérielle du besoin du client.

##### ► MOYENS MIS EN ŒUVRE

#### DISTRIBUTION

- FORCE COMMERCIALE constituée de quatre spécialistes valorisant une dizaine de marques leaders nationales et internationales.
- MARKETING ON-LINE et OFF-LINE, présence sur des salons internationaux tel qu'Equip'Hotel.

#### INSTALLATION, ASSISTANCE & MAINTENANCE

- Une ÉQUIPE DÉDIÉE et formée aux dernières innovations des fabricants avec un directeur technique et deux techniciens.
- Des PARTENARIATS de sous-traitance.
- Un ENTREPÔT/ATELIER de 400 M<sup>2</sup>, un parc de véhicules mobilisables, des méthodes et processus dédiés et associés à des outils technologiques innovants.

##### ► AVANTAGE CONCURRENTIELS POUR LE CLIENT

La certitude d'une fourniture UNIQUE et FIABLE répondant aux dernières technologies dans un concept CLÉS EN MAIN.

### 3.3 STAR WELLNESS The 3 axes of business

#### 2<sup>nd</sup> EXPERTISE : EQUIPMENT

DISTRIBUTION, INSTALLATION, ASSISTANCE and MAINTENANCE provide the client with the physical implementation of his needs.

##### ► HOW WE DO IT

#### DISTRIBUTION

- A SALES TEAM made of 4 agents representing a dozen of national and international brands.
- ON-LINE and OFF-LINE MARKETING, attending international trade fairs such as Equip'Hotel.

#### INSTALLATION, ASSISTANCE & MAINTENANCE

- A DEDICATED TEAM trained in the latest innovations on the market with a technical director and two technicians.
- Sub-contracting PARTNERSHIPS.
- A 400 M<sup>2</sup> WAREHOUSE/WORKSHOP, a fleet of vehicles, dedicated methods and processes associated to innovative technological tools.

##### ► COMPETITIVE ADVANTAGES FOR THE CLIENT

The guarantee to have a UNIQUE and RELIABLE solution embracing the latest technologies in a TURNKEY concept.



# LES MISSIONS SPA MANAGEMENT / SPA MANAGEMENT STATEMENTS



### 3.3 Les 3 axes de métier de STAR WELLNESS

#### 3<sup>ème</sup> MÉTIER : LES MISSIONS SPA MANAGEMENT

LA GESTION et L'EXPLOITATION se définissent comme une SOLUTION CONTRACTUELLE pour le compte du client incluant boutiques & stores :

##### ► MOYENS MIS EN ŒUVRE

- Une ANALYSE CONTRACTUELLE fine impliquant une multitude de COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES.
- Une équipe spécialisée, en forfait temps partagé, pour le compte de nos clients.
- Un logiciel ERP : SPA BOOKER.
- Des méthodes de management D'INNOVATIONS SOCIALES.

##### ► AVANTAGE CONCURRENTIEL POUR LE CLIENT

La certitude d'une OPÉRATION FINANCIÈRE MAITRISÉE garantissant l'excellence pour votre SPA.

### 3.3 STAR WELLNESS The 3 axes of business

#### 3<sup>rd</sup> EXPERTISE : SPA MANAGEMENT PROGRAM

MANAGEMENT AND OPERATION are the two key elements of a CONTRACTUAL SOLUTION for the client, including boutique & stores:

##### ► HOW WE DO IT

- A CONTRACTUAL ANALYSIS performed by a team of experts with SPECIFIC SKILLS.
- A specialized team, working on a share-time basis, to best serve our clients.
- A dedicated ERP software (for public-access buildings): SPA BOOKER.
- Management methods based on SOCIAL INNOVATION.

##### ► COMPETITIVE ADVANTAGES FOR THE CLIENT

You are sure to have a WELL-CONTROLLED FINANCIAL OPERATION, which ensures the best performance for your SPA.



LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER



DE LA CONCEPTION...

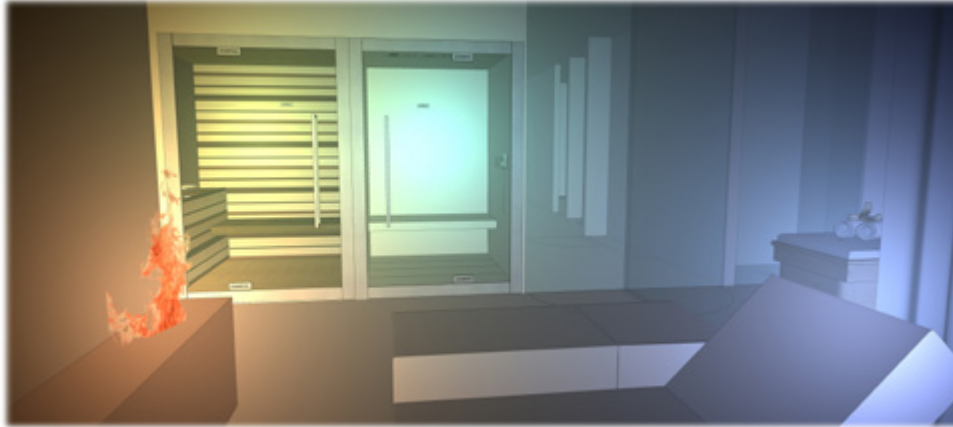
FROM THE DESIGN PHASE...



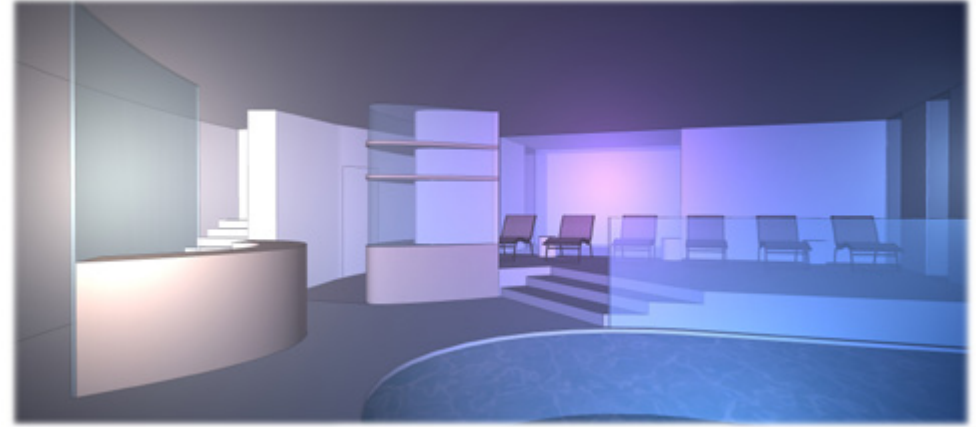
LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER



... À LA RÉALISATION CLÉS EN MAIN



... TO TURNKEY EXECUTION



### 3.5 Les ressources humaines & les Missions Spa Management

« Les Missions Spa Management » est un concept précieux.

STAR WELLNESS propose ce troisième métier qui s'adresse à la clientèle désireuse d'ouvrir et de rentabiliser un spa. Les deux premiers métiers, à savoir « le Consulting » et « l'Équipement », apportent des solutions optimisées, tant au plan technologique qu'esthétique, pour l'aménagement et le fonctionnement global d'un spa.

Plus de 19 ans d'expérience de terrain ont été nécessaires pour mettre en place la méthodologie. L'objectif est l'optimisation de toutes les facettes de la gestion d'un spa, afin d'offrir des prestations d'excellence.

Non seulement la réussite de l'exploitation est facilitée pour les propriétaires ou exploitants de spa, mais le concept propose un accompagnement global, de la création à l'exploitation. Toutes les solutions sont fournies : positionnement sur le marché, sélection des labels cosmétiques les plus prestigieux, mise en place des protocoles de soins, ressources humaines, force de proposition en innovations (soins, thérapeutes, produits...) etc.

C'est la garantie du niveau qualité, rentabilité à la clé.

### 3.5 Human resources & The Spa Management Program

The « Spa Management Program » is a rare concept.

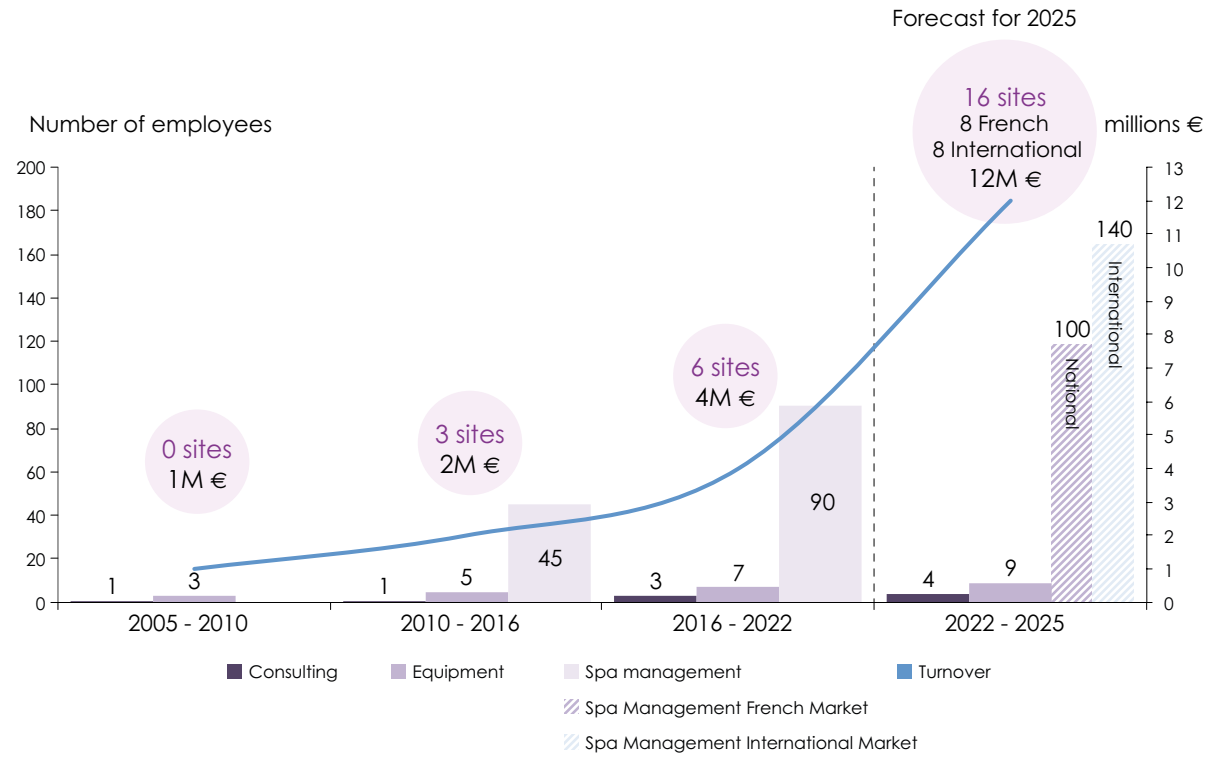
STAR WELLNESS offers this 3rd job targeting clients who want to open and operate a spa. The first two jobs, namely « Consulting » and « Equipment », provide optimal solutions on the technological as well as aesthetic side to install and operate a spa.

Over 19 years of experience on the ground have allowed the managers to design and implement the right method. The goal is to optimize all aspects of the operation of a spa in order to offer an exceptional service.

Not only it is easier for the owners or managers to operate their spa, but they are also being assisted throughout the whole process, from the beginning to the end. All solutions are provided: market positioning, selection of the best cosmetic products, implementation of the treatments, human resources, innovations (treatments, therapists, products ...) etc.

It is the guarantee for quality and profitability.







## Les ressources Humaines, un modèle basé sur L'INNOVATION SOCIALE

Valérie DALMAYRAC met le recrutement et la formation au cœur de son développement. Elle s'entoure de coaches d'entreprises, au profit des équipes qu'elle recrute, pour la clientèle gestionnaire de spa. Les compétences sont sélectionnées, formées, dynamisées, écoutées, canalisées, encadrées dans le respect des procédures labellisées STAR WELLNESS, qu'il s'agisse de technique, de la connaissance des plus grandes marques de cosmétiques, de SPA management...

In fine, ce mode d'innovation sociale tend vers un seul but, des prestations d'excellence. Cette respiration est motivante à plus d'un titre, non seulement pour chacun des acteurs, mais également pour une clientèle exigeante qui fait désormais totalement confiance au savoir-faire de STAR WELLNESS.

## Human resources, a model based on SOCIAL INNOVATION

Valérie DALMAYRAC considers recruitment and training as her utmost priority. With the help of professional coaches, she recruits the right teams for her clientele of spa managers. The candidates are selected, trained, rewarded, listened to and guided in order to learn and implement the STAR WELLNESS procedures, on the technical side as well as in their knowledge of the most prestigious cosmetic brands and SPA management...

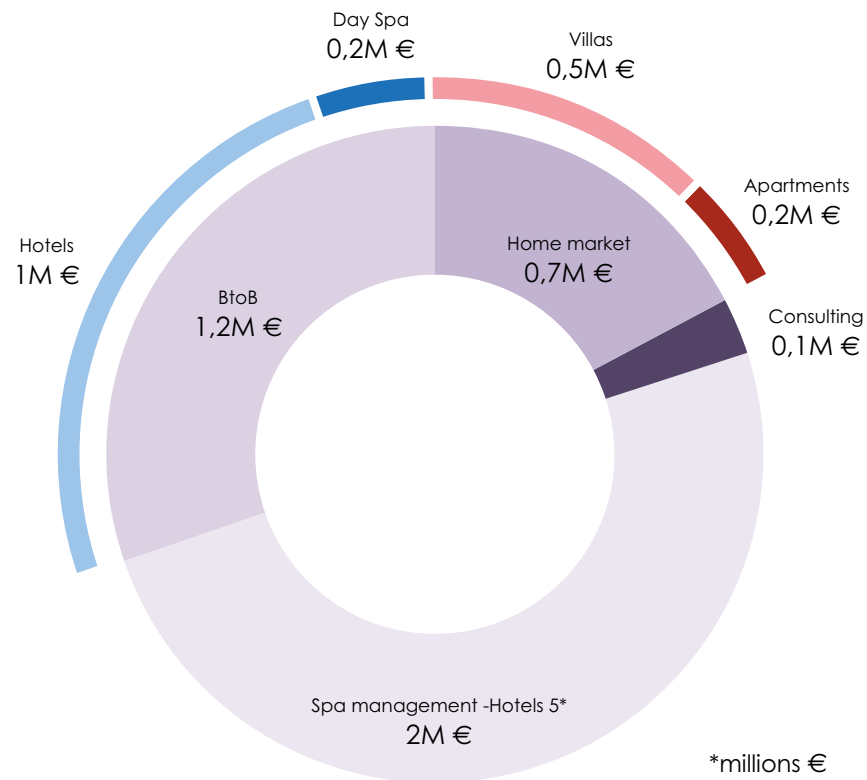
In fine, this model of social innovation has only one goal, reaching for excellence. This search for excellence is a real driver not only for the actors but also for a very demanding clientele who now places their trust in STAR WELLNESS' know-how.



### 3.6 Le Chiffre d'Affaires

Chiffre d'Affaires Star Wellness 2022 - 4 M€

#### Répartition du Chiffre d'Affaires



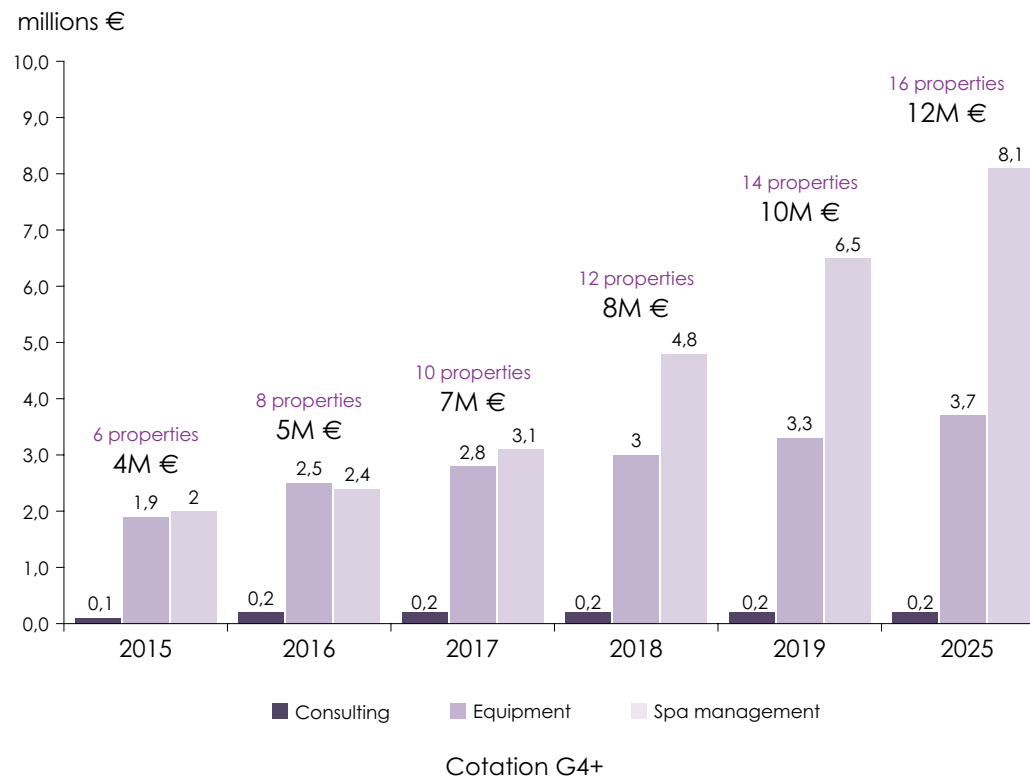
### 3.6 The turnover

Turnover Star Wellness 2022 - 4 M€

#### Breakdown of the turnover

Prévisions à 2025

Forecast for 2025







## 4 BIEN-ÊTRE & SANTÉ, UN PROCESSUS RECONNU

La finalité est de faire rêver les clients, de leur faire vivre une parenthèse inédite, un temps suspendu, un voyage ressourçant, qui doit déboucher sur l'irrésistible envie de revenir.

### DÉTENTE PROFONDE ET IVRESSE

Notre désir est de permettre à l'utilisateur d'atteindre la véritable sensation de relaxation, sachant qu'il en résulte des avantages physiques notables, tels que l'élimination de toxines, des bénéfices pour le cœur et la respiration.

Rappelons que le processus de bien-être se compose de trois étapes clés indissociables.

On commence par un bain de chaleur (sauna) ou un bain de vapeur (hammam, bain méditerranéen,...) puis vient la réaction qui diffère, en fonction du bain choisi dans l'étape précédente : plus la température du bain est élevée plus celle provoquant la réaction doit être basse.

Par exemple, après un sauna, la réaction sera procurée par de la glace ou encore de l'eau glacée (fontaine de glace, seau à bascule... ). On termine par la relaxation (10 à 20 minutes), cette étape est indispensable car c'est lors de celle-ci que sont libérées les endorphines apportant cette sensation de détente profonde et d'ivresse tant recherchée.

## 4 WELLNESS & HEALTH, A RECOGNIZED PROCESS

The ultimate goal is to inspire our customers, to make them live a surprising and innovative break, a therapeutic journey that should make them feel like coming back.

### RELAXATION AND ESCAPE

Our goal is to allow the client to feel ultimate relaxation, knowing that he will experience great physical results, such as eliminating toxins, and improving his heart and breathing condition. Let's remember that the wellness process is made of three major stages. The first step is a dry heat bath (sauna) or a steam bath (hammam, Mediterranean bath...) then comes the reaction that is different depending on the type of bath chosen in the previous stage: the higher the temperature of the bath, the lower should be the temperature triggering the reaction. For example, after a sauna, the reaction will be triggered by ice or iced water (water fountain, bucket...). The last stage is relaxation (10 to 20 minutes), this is a very important stage because it helps releasing endorphins that bring this much-desired feeling of deep relaxation and escape.











LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER

## 5 RÉFÉRENCE BOOK

## 5 REFERENCE BOOK



L'APOGÉE  
COURCHEVEL



BAUMANIÈRE  
LES BAUX DE PROVENCE



CHATEAU SAINT-MARTIN & SPA  
CÔTE D'AZUR - VENÈCE - FRENCH RIVIERA



HOTEL DU CAP-EDEN-ROC  
CAP D'ANTIBES



FOUR SEASONS  
HOTEL  
MEGÈVE



ODÉON SPA  
sisley  
PARIS



HÔTEL  
MARTINEZ  
CANNES



KOHI-NOR  
HOTEL ★★★★★  
VAL THORENS

Fairmont  
MONTE CARLO



AL BUSTAN PALACE  
BEYROUTH - LIBAN



*La Bastide de Gordes*

SINCE 2003  
NAMMOS  
MYKONOS

ETC...



LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



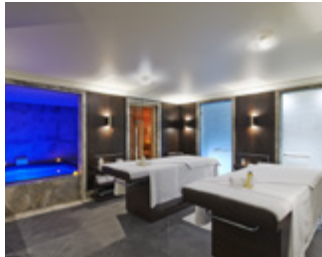
YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER

## 6 RÉFÉRENCE BOOK

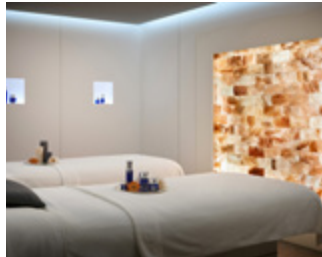
## 6 REFERENCE BOOK



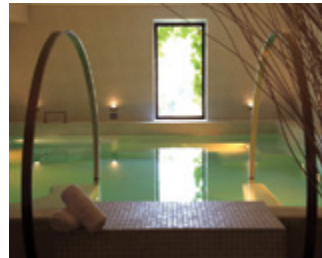
L'APOGÉE  
COURCHEVEL



HOTEL DU CAP-EDEN-ROC  
CAP D'ANTIBES



BAUMANIÈRE  
LES BAINS DE PROVENCE



CHATEAU SAINT-MARTIN & SPA  
CÔTE D'AZUR - VENICE - FRENCH RIVIERA



HÔTEL  
MARTINEZ  
CANNES





## 6 BANQUE D'IMAGES & LÉGENDES

## 6 PHOTOS PRESS RELEASE



Sydney et Valérie DALMAYRAC  
fondent La société  
STAR WELLNESS en l'an 2000

Sydney & Valérie DALMAYRAC  
created STAR WELLNESS  
in 2000



Sydney et Valérie  
DALMAYRAC, un duo gagnant

Sydney & Valérie  
DALMAYRAC, the dream team



Sydney DALMAYRAC,  
Directeur Général  
de STAR WELLNESS

Sydney DALMAYRAC,  
Managing Director  
of STAR WELLNESS



Valérie DALMAYRAC  
Directrice Générale  
des Spas et Boutiques  
de STAR WELLNESS

Valérie DALMAYRAC,  
Managing Director  
of STAR WELLNESS'  
Spas & Boutiques



Sauna et chromothérapie  
Sauna & Chromotherapy



Le consulting  
Consulting



Le consulting 2  
Consulting 2



L'équipement :  
présentation  
du sauna aux clients

Equipment:  
Sauna demonstration  
to the customers



Intégration décorative  
des briques de sel  
aux avantages thérapeutiques

Decorative arrangement  
of the salt bricks  
with therapeutic advantages



Briques de sel  
Salt bricks

# 7 HISTOIRE DE STARWELLNESS

# 7 STARWELLNESS HISTORY



June 2018  
Hôtel du Cap - Eden Roc

1990

1991  
Serge BLANCO  
& Sydney DALMAYRAC  
HENDAYE

1993  
Alain PROST  
& Sydney DALMAYRAC  
MERIBEL

1994  
Michael SCHUMACHER  
& Sydney DALMAYRAC  
MONACO

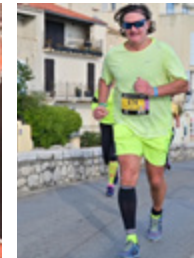
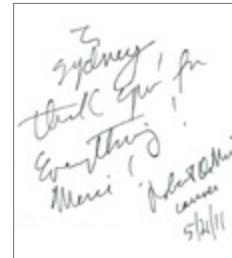
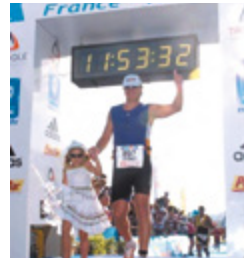
2008  
Sydney DALMAYRAC  
TRIATHLON - Iron Man  
NICE

2011  
Autograph Robert De NIRO  
Cannes Film Festival  
CANNES

2018  
Croix Rouge Gala  
ANTIBES

2021  
Sydney DALMAYRAC  
MARATHON Nice-Cannes  
NICE

Création de la société  
Society creation  
FRENCH RIVIERA



Le futur  
The future

LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER





LE PARTENAIRE HAUTE COUTURE DE VOTRE SPA



YOUR HAUTE COUTURE SPA PARTNER

## CONTACTEZ-NOUS

Directeur Général :  
Sydney DALMAYRAC - 06 07 31 05 18

Directrice Spas & Stores :  
Valérie DALMAYRAC - 06 87 81 75 25

## CONTACT US

Managing Director:  
Sydney DALMAYRAC - +33 (0)6 07 31 05 18

Director Spas & Stores:  
Valérie DALMAYRAC - +33 (0)6 87 81 75 25

### **STAR WELLNESS**

Siège social - Head office  
800 Chemin de la Tire - Zone Commerciale  
06250 Mougins - FRANCE  
Tél Administration : +33 (0)4 97 065 107  
Tél Commercial : +33 (0)4 97 21 12 11  
E.mail : [info@starwellness.com](mailto:info@starwellness.com)  
Web : [www.starwellness.com](http://www.starwellness.com)





**Société STAR WELLNESS**

800 Chemin de la Tire - Zone Commerciale

06250 Mougins - FRANCE

Tél Administration : +33 (0)4 97 065 107

Tél Commercial : +33 (0)4 97 211 211

E.mail : [info@starwellness.com](mailto:info@starwellness.com)

Web : [www.starwellness.com](http://www.starwellness.com)