



LA FEMME QUI DÉSTRESSE GENÈVE

THE WOMAN WHO GETS RID OF GENEVA'S STRESS

Par Aurélie Toninato

Né à Genève en 2002, le concept de spa urbain After the rain s'exporte désormais avec succès à l'étranger. Sa créatrice, Isabelle Nordmann, retrace l'aventure. Rencontre.

C'était une inspiration. Lorsqu'elle fonde le premier spa urbain de Genève en 2002, Isabelle Nordmann ne connaît rien au domaine. Elle ose pourtant et sait s'entourer des bonnes personnes. Avec ce centre de bien-être qu'elle nomme poétiquement After the rain, la Genevoise se retrouve à la tête d'un havre de détente.

Ses origines familiales semblaient pourtant la destiner à un autre parcours, tout tracé. Son père, Philippe Nordmann, est l'ancien président de Maus Frères, dont la maison mère regroupe les 72 grands magasins Manor et les restaurants Manora, ainsi que la chaîne de sport Athleticum et les magasins de mobilier Fly.

Sur les traces de son géniteur, la Genevoise expatriée à New York étudie la finance et le marketing. Son retour en Suisse marque le commencement d'une nouvelle orientation: «L'informatique me passionnait et j'ai commencé à développer des applications par moi-même. J'ai fini par me mettre à mon compte en tant que programmeuse informatique, en travaillant pour le garage du coin aussi bien que pour le groupe Richemont.» Mais en 2000, immobilisée par une fracture, l'autodi-

In 2002, the urban spa concept took shape in Geneva and After the Rain is now a successful Swiss export abroad. Isabelle Nordmann is the woman behind the concept and she looked back on the experience in an interview with BabooTime.

It was an inspired idea. When Isabelle Nordmann founded her first spa, she didn't know the first thing about the business. She took the leap and wisely hired an excellent staff. She is now the director of the poetically-named After the Rain spa centre, a haven of relaxation and personalised beauty treatments.

Her family background should have led her down a different path, one that was already paved for her. Her father, Philippe Nordmann, was once president of the Maus Frères group which includes 72 Manor department stores and Manora restaurants as well as the sport gear chain Athleticum and Fly furniture shops.

She followed in her father footsteps and studied marketing and finance in New York, but changed careers when she came back home to Geneva. "I was really interested in computers and I started developing my own applications. I ended up becoming an independent computer programming consultant and worked with a diverse clientele, ranging from the local garage to the Richemont Group." Laid up with a fracture in 2002,

dacte se lasse de courir d'un mandat à l'autre. «Je voulais revenir à la réalité des choses, apaiser les clients que je croisais tous les jours et qui vivaient dans un stress terrible. Mon souhait était de créer un endroit pour calmer le jeu, situé en pleine ville pour attirer les gens actifs et permettre un accès facile.»

Le concept de spa urbain After the rain était né. Peu importe si, à l'époque, Isabelle Nordmann n'a aucune connaissance dans le domaine. Peu importe si les spas sont encore peu répandus et n'existent que dans les hôtels. Le projet lui tient à cœur et elle va se donner les moyens de le réaliser en s'entourant de gens du métier, notamment Christine Masson, spécialisée dans les massages et les soins.

Renouveler l'offre et apprendre à déléguer

Aujourd'hui, le spa de Genève accueille 16'000 clients par an et une gamme de soins de la marque est vendue depuis 2006, composée de produits suisses exclusivement. La machine est rodée, mais pas question d'inertie pour Isabelle Nordmann qui bouillonne d'idées. Dernière innovation en date, un partenariat avec Baboo: le spa a été redécoré à l'effigie de la compagnie d'aviation et de nouveaux soins sur le thème de cinq destinations ont été proposés jusqu'au 1^{er} juillet pour voyager sans décoller. Autre exemple de dynamisme, la nouvelle carte de soins réservée aux enfants de 7 à 17 ans qui leur fait découvrir l'univers des soins un mercredi par mois.

La créatrice d'After the rain s'est lancée avec succès dans un développement international. «Au bout d'un certain temps, je me suis retrouvée devant un choix: soit je me limitais à la ville de Genève, soit je trouvais une deuxième personne pour s'occuper de l'expansion internationale car je ne pouvais pas réaliser cela toute seule.» En 2009, elle confie donc la direction générale du développement à Patrick Saussay, son nouvel associé. Aujourd'hui, la marque est diffusée dans huit pays, dont la France, la Russie, Taïwan et Chypre. Le gros marché des Etats-Unis reste pour l'instant en suspens. «J'attends d'avoir l'énergie pour me charger moi-même de ce développement. C'est un peu mon bébé car j'ai vécu à New York. On va y aller doucement mais sûrement pour être certain de réussir.»

Déléguer tout en gardant la présidence de la société est un moyen de lever un peu le pied. «Je me consacre à After the rain depuis une dizaine d'années, j'y ai travaillé tous les jours jusque tard le soir, même les week-ends. Maintenant, il est temps de me poser. J'ai envie de prendre du temps pour moi et de retrouver une vie de famille. Mais je garde toujours un pied dans la société!»

Nordmann got bored with running from one contract to the next. "I wanted to get back to basics, relaxing the terribly stressed out clients that I saw on a daily basis. I wanted to create a place for calming down in the heart of the city so that business people would have easy access to spa services."

That's how the After the Rain urban spa concept became reality. It made no difference to Isabelle Nordmann that she knew nothing about the business at the time or that spas hadn't become popular and could only be found in hotels. She believed in the project and hired a team of experts in the field. She found the perfect ally in Christina Masson, a massage and beauty treatment specialist.

Constant innovation and learning how to delegate

The Geneva spa currently serves 16,000 clients per year and After the Rain beauty products – made exclusively with Swiss ingredients – have been on the market since 2006. The company is a well-oiled machine now, but that hasn't curbed Isabelle Nordmann's ambitions and she always has new ideas. The latest is a partnership with Baboo – the spa was redecorated with the company logo and new treatments based on a theme comprising five Baboo destinations were featured until July 1, providing a sense of flight travel without ever leaving the ground. Another dynamic example is the new range of treatments for kids age 7 to 17, available one Wednesday per month so that they have an opportunity to enjoy the spa experience as well.

After the Rain's founder gets a charge from working on new projects and expanding abroad had always been one of her goals. "I was faced with a choice after a while – I could either limit myself to the Geneva market or find someone to take care of international expansion as I knew I couldn't handle it alone." In 2009, she partnered with Patrick Saussay, who took over managing the company's general development. The brand is present on the market in eight countries now, including France, Russia, Taiwan and Cyprus. Nordmann has yet to take on the huge American market. "I'm waiting until I have the energy to take charge of that myself", she says. "It's something I really want to do because I lived in New York. We'll take it slowly but surely in order to guarantee success."

Delegating responsibilities while remaining president of the company is Nordmann's way of giving herself a break. "I have devoted myself to After the Rain for nearly 10 years, working late every night and weekends. Now I feel like taking it down a notch and enjoying my family. But I still keep tabs on what's going on in the company!"