

dossier

Femmes d'affaires

C'est lors du gala de remise de prix du 8 novembre qu'on honorait les 27 finalistes du 17^e concours Prix Femmes d'affaires du Québec. Découvrez 4 de ces femmes dans le dossier et toutes les autres sur lesaffaires.com

LAURÉATE – PRIX RÉALISATION LES AFFAIRES

Jocelyna Dubuc, de la classe d'école aux bains nordiques

Marie Lyan

redactionlesaffaires@tc.tc

Depuis 17 ans, le prix Réalisations honore une Québécoise qui se démarque par sa carrière exceptionnelle, son influence et ses réalisations dans la province et à l'international. Cette année, c'est Jocelyna Dubuc, précurseure dans le domaine de centres de bien-être au Canada, qui a remporté ce prix. Après avoir délaissé l'enseignement de l'histoire et de la géographie, cette dernière a fondé, il y a 40 ans, le Spa Eastman, alors qu'il n'existait aucune offre de ce type au Québec.

Comment avez-vous eu l'idée de créer un spa ?

J'étais enseignante d'histoire et de géographie quand j'ai découvert, dans un livre, que les aliments pouvaient avoir des effets incroyables sur notre santé. Je suis tombée dans la potion magique du bien-être en découvrant ensuite le yoga, la méditation, et j'ai décidé de donner ma démission et de partir en Inde. Je me suis mise à rêver de créer mon emploi alors que je ne connaissais rien en gestion. Je n'étais pas du tout partie pour être une femme d'affaires!

Avez-vous eu des modèles ?

À l'époque, c'était un peu comme quelqu'un qui vit sur une île déserte, car il n'y avait pas de modèle autour de moi. J'ai donc mis du temps pour y arriver. En 1970, j'ai connu l'Inde et les ashrams, en 1988, j'ai découvert la thalasso et le thermalisme, puis dans les années

2007-2008, la thermothérapie en Allemagne.

Vous avez dès le départ fait le pari de rester en Estrie...

Les Cantons-de-l'Est étaient déjà un lieu particulier, où nous avons la chance d'avoir 326 acres et 15 km de sentier en forêt, tout en étant à cinq minutes de l'autoroute. Nous avons commencé par cinq chambres et nous en avons aujourd'hui 43, ainsi qu'un restaurant santé.

Quelle est votre plus grande fierté ?

En 1990, le secteur a commencé à connaître un grand succès, les hôteliers pensaient tous qu'ils devaient avoir un spa. Il existait des normes pour l'eau dans le thermalisme, mais pas pour la gestion de l'offre. Je me suis inspirée de ce que Robert Gagnon avait fait avec les Relais & Châteaux et j'ai communiqué avec l'ensemble des acteurs afin de développer un réseau Relais



Jocelyna Dubuc, la pionnière du spa au Québec

santé®, avec des normes et des outils dessinés par et pour l'industrie. Mais je n'étais pas seule... Nous avons commencé à trois, et nous comptons aujourd'hui une cinquantaine de membres.

Quel regard portez-vous sur vos concurrents ?

Pour moi, la concurrence n'est pas régionale, mais se situe plutôt dans les offres à l'étranger qui attirent le

public québécois. C'est à nous de rendre l'offre locale attractive. Si l'on veut que l'industrie se développe bien, il faut aussi que nos voisins se portent bien, sinon, à moyen terme, cela peut coûter cher à toute l'industrie. Collaborer au sein de Relais santé® a aussi permis au tourisme de santé d'être reconnu comme un secteur distinct par le Tourisme Québec.

Avez-vous rencontré des obstacles ?

Le financement en a été un, à la fois parce que je créais une nouvelle entreprise, et qu'en plus, j'étais une femme à la tête de celle-ci. Cela a été un long chemin de croix; on est d'abord partis en autofinancement. En 1999, on a pu réaliser une extension avec les banques et du *love money*, mais il a fallu atteindre une certaine

taille avant d'être pris au sérieux.

Comment avez-vous géré la question des RH au sein d'un secteur naissant ?

La formation des employés a été un défi. On a dû rencontrer des écoles d'esthétique et de massothérapie pour faire connaître nos besoins. Comme dans l'hôtellerie, la meilleure façon pour embaucher de nouvelles ressources restait encore de faire masser les candidats, afin de voir quelles étaient les lacunes, ce qui a aussi permis un dialogue sur les techniques de massage.

Quels sont vos projets pour l'avenir du Spa Eastman ?

Ce qui m'intéresse est d'aller chercher des experts partout dans le monde et de faire découvrir notre offre à la clientèle étrangère. Cela reste un enjeu, car par nos racines québécoises, on offre une expérience bien différente des spas européens que ces derniers ne soupçonnent pas. C'est à la fois une expérience associant la cuisine, la nature, le bien-être...

Que représente pour vous l'excellence dans le leadership ?

C'est d'apprendre à suivre mes aspirations, tout en restant ouverte aux autres. C'est aussi le fait de collaborer avec les autres, sans pour autant sacrifier ce dont la société a besoin. Participer à la naissance d'une industrie en faisant son possible pour qu'elle se développe au mieux, tout en créant en parallèle son entreprise est, à ce titre, une grande fierté. 