

# S'ASSOCIER

## avec d'autres acteurs du bien-être

par Muriel PICARD

Dans le secteur de la beauté et du bien-être, la tendance est aujourd'hui au regroupement des compétences. Une excellente idée à tout point de vue, à condition de trouver les bonnes synergies professionnelles.

### Le premier gros avantage est d'échapper à l'isolement

12

La difficulté à trouver des locaux commerciaux bien situés, le montant élevé des loyers et les charges qui s'accumulent quand on souhaite s'installer à son compte, ont eu raison depuis quelques années de l'individualisme professionnel. C'est le cas pour un certain nombre de professions libérales, notamment dans le milieu médical où l'on a vu se développer des espaces regroupant non seulement des médecins mais également des auxiliaires de santé, kinésithérapeutes, sages-femmes, infirmières...

Aujourd'hui, l'idée de ces associations multi-professionnelles a fait son chemin et gagnent le secteur du bien-être. «Ce concept présente de nombreux avantages. Il peut convenir à tous ceux et celles qui souhaitent conserver leur indépendance mais qui ont également envie de travailler dans une ambiance conviviale. En fait, il s'agit d'un bon compromis» explique Audrey Pisani, membre d'un cabinet conseil en coaching et orientation professionnelle.

#### LES QUATRE POINTS POSITIFS DU REGROUPEMENT

##### Échapper à l'isolement

Le premier gros avantage en effet est d'échapper à l'isolement qui frappe ces catégories professionnelles, a fortiori en période de démarrage d'activité : esthéticienne, praticienne bien-être, coach sportif, conseillère en nutrition...

Les professionnels, qui se lancent sous le statut d'auto-entrepreneur ou en profession libérale, sont confrontés à de nombreuses difficultés et doivent endosser des casquettes qui n'ont rien à voir avec leur choix de carrière : comptabilité, gestion, communication, démarchage commercial, etc. C'est bien souvent face à toutes ces tâches que les plus motivés se découragent.

«Quand on est seul dans son cabinet, il n'est pas rare de craquer, confirme Audrey Pisani, alors que lorsqu'on intègre une «cellule» professionnelle, les choses semblent plus légères. Les autres membres ne font pas les choses à votre place, mais le simple fait de parler des problèmes rencontrés, d'échanger pour voir comment d'autres ont géré la situation, voire de trouver ensemble des solutions, est déjà une aide inestimable. Dans le meilleur des cas, on peut instituer un système d'entre-aide en fonction des «dons» personnels de chacun. Un coup de main informatique contre un conseil en gestion ou des contacts précieux, par exemple.»

##### Travailler en synergie

L'échange ne s'arrête d'ailleurs pas aux petits tracas quotidiens. Il se concrétise aussi sur le plan des compétences et du savoir-faire. «Dans un cabinet mutualisé, chaque praticien travaille en solo avec sa clientèle propre mais il y a toujours dans la journée des moments de rencontre autour d'un café ou autre où chacun peut transmettre un peu de son expérience et s'enrichir de celle des autres.» C'est une opportunité de s'ouvrir à de nouveaux horizons professionnels et parfois même de travailler en synergie afin d'élaborer des parcours multi-spécialités pour certains clients. Par exemple, une cliente, venue pour diminuer son stress le temps d'un massage ou d'un soin de beauté, pourra également être aiguillée vers un conseiller en nutrition qui l'aidera au travers d'une meilleure alimentation à retrouver son équilibre.

##### Attirer plus de clientes

L'autre bénéfice d'une association de plusieurs spécialistes bien-être, c'est évidemment la possibilité de constituer plus rapidement un noyau de clientèle.

Lors d'un rendez-vous pour une prestation, chaque cliente va découvrir, dès l'accueil ou dans la salle d'attente, les prestations des autres spécialistes. Cela crée un brassage naturel et un bouche à oreille non négligeable.

Sans oublier que la localisation de plusieurs spécialités dans un seul et même endroit est un gain de temps et d'énergie. «Rechercher un prestataire n'est pas toujours une chose aisée même avec Internet, rappelle Audrey Pisani. Au contraire, on y trouve tellement d'informations →



→ Associez-vous ! ←

## Deux mots clés l'affinité et la complémentarité

qu'il devient parfois compliqué de choisir. Alors qu'une fois que l'on fait confiance à un professionnel et que l'endroit où il exerce est facile d'accès, on a tendance à y retourner et à faire confiance aux autres professionnels qui exercent dans le même cabinet.»

### Faire des économies

Enfin, et ce n'est pas le moindre avantage, l'ouverture d'un centre à plusieurs est la garantie de payer moins cher un lieu a priori plus spacieux et mieux placé, que l'on n'aurait pas pu obtenir en solo. Il en va de même pour les charges de copropriété, l'assurance des locaux, les frais d'aménagement et de décoration. En un mot, on a plus de chances de s'offrir un espace de travail valorisant et du même coup de valoriser sa clientèle.

### LES ASSOCIATIONS QUI MARCHENT

Constituer un groupe de professionnels est donc une démarche positive. Oui, mais avec qui s'associer ? Car il ne suffit pas de partager le loyer et les frais annexes pour que cela fonctionne. «La réussite de votre projet est basée sur deux mots clés, explique Audrey Pisani : l'affinité et la complémentarité.»

Pour partager son espace de travail, en effet, un minimum de points communs est nécessaire et certains professionnels vont même jusqu'à dire qu'il est indispensable de partager la même philosophie dans la pratique de son métier. «Une praticienne beauté qui prodigue des soins à base de cosmétiques bio ou naturels a plus de chances de trouver sa place dans un cabinet où les autres professionnels travaillent dans le même esprit de tradition et de nature!» commente Audrey Pisani. Et cette vision partagée du bien-être est également plus cohérente vis-à-vis de la clientèle qui n'est pas arrivée dans ce centre par hasard mais bien parce qu'elle est à la recherche de certaines valeurs.

À cette vision commune, doit aussi s'ajouter une vraie complémentarité entre les professionnels. «C'est vrai que dans le milieu médical, les regroupements de médecins généralistes ou spécialistes, de dentistes, sont fréquents. Mais il ne faut pas oublier qu'il s'agit de soins remboursés.

En ce qui concerne le bien-être et les soins de beauté, les clients font une démarche volontaire et un investissement non négligeable pour se sentir mieux. Le choix est vaste et ils n'hésitent pas à faire jouer la concurrence. Rien de plus normal mais mieux vaut que celle-ci ne s'exerce pas dans un même cabinet, avec le risque de créer des déséquilibres et des tensions entre praticiens.»

Vous recherchez l'indépendance dans la convivialité, vous avez décidé de vous lancer en auto-entreprenariat ? L'option du cabinet partagé a toutes les chances de vous convenir. Voici quelques pistes pour vous aider à trouver la bonne combinaison.

### Si votre activité est axée sur le massage

Qu'il soit classique ou venu d'ailleurs, le massage est par définition LA méthode naturelle pour prendre soin de soi et cultiver son équilibre interne. Les meilleurs associés dans votre cas sont les professionnels qui font également intervenir la nature et les thérapies manuelles : un(e) naturopathe, un(e) ostéopathe, un(e) spécialiste du conseil en nutrition, un professeur de yoga ou de stretching sans oublier la sage-femme donnant des cours de préparation à l'accouchement et avec laquelle vous pourrez travailler de concert sur des massages prénataux.

### Si votre carte privilégie les soins du visage

Votre activité est très complémentaire de celle des kinésithérapeutes, réflexologues, sophrologues. Votre domaine d'intervention sera suffisamment éloigné de celui de ces spécialistes pour ne pas brouiller les messages auprès de la clientèle tout en complétant leur action sur l'équilibre corporel pour la kinésithérapie et la réflexologie, et sur l'estime de soi dans le cadre de la sophrologie.

### Si vous êtes hyper spécialisée

Vous souhaitez ouvrir un bar à maquillage, à cils et à sourcils, une cabine de manucurie et de beauté des pieds ? Privilégiez des partenaires qui exercent également dans le domaine de la beauté avec chacun leur spécialité : esthéticienne, coiffeur(se), dermatologue spécialiste du maquillage permanent sont autant d'activités qui peuvent constituer un cabinet cohérent avec vos propres prestations, tout en vous garantissant une excellente rentabilité car le partage de clientèle se fait de façon quasi automatique.

### Si vous êtes une spécialiste des prestations express

Épilations sans rendez-vous, manucurie express ou pose de vernis minute... Ces prestations s'adressent à des femmes plutôt actives et pressées, qui sont avant tout en recherche d'efficacité même si elles prennent soin d'elles. Votre activité peut parfaitement fonctionner dans un espace fitness ou dans un cabinet qui regroupe différents cours de remise en forme : yoga, pilates, danse... Votre disponibilité vous permettra de capter une clientèle entre deux cours ou qui profite d'une demi-heure de battement pour s'offrir un soin de beauté rapide.

### ELLES L'ONT FAIT !

**Sabrina, praticienne bien-être :**

«J'ai intégré un centre de cryothérapie.»

«Après avoir travaillé en thalassothérapie pendant cinq ans, j'ai eu envie de pratiquer dans mon propre cabinet en me spécialisant dans le massage ayurvédique. J'ai eu un vrai coup de chance : un centre de cryothérapie corps entier et de cryolipolyse venait de s'ouvrir dans une petite zone commerciale à proximité de ma ville.





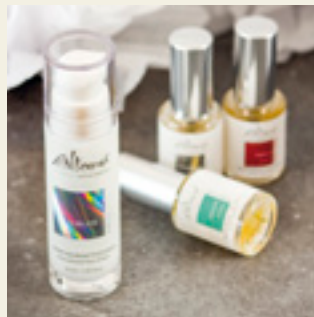
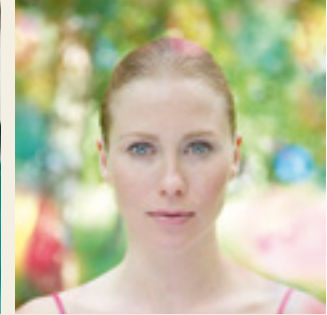
**Altearah**<sup>®</sup>  
BIO  
EMOTIVE COSMETICS

Une couleur, une émotion.  
Bien-être instantané, profond, inoubliable.

Cosmétiques Biologiques  
fabriqués dans le sud de la France.



[www.altearah.com](http://www.altearah.com)



Jusqu'à près de **30% de réduction**  
sur votre ouverture de compte **pendant le salon.**

Retrouvez-nous :  
**Stand 54 - Niveau 0**

A priori, l'endroit n'est pas très glamour mais il y a pas mal de passages et beaucoup de places pour se garer. En province, ça compte car tout le monde se déplace en voiture. Et puis, le centre de cryothérapie attire déjà des personnes en recherche de bien-être. Le gérant du centre proposait de sous-louer un espace de 20 m<sup>2</sup> pour alléger ses charges, largement suffisant pour faire une belle cabine et un petit espace vestiaire à peu de frais. En quelques mois, on a réussi à partager un petit noyau de clientèle, chacun de nous y trouve son compte.»

**Karine, esthéticienne :**

**«Je travaille avec des professionnels de santé.»**

«Ma meilleure amie est podologue, une autre de ses amies est infirmière. Elles ont ouvert un cabinet à trois avec une autre infirmière il y a dix ans. Quand je me suis retrouvée au chômage, elles m'ont gentiment proposé une pièce vacante dans leur local pour démarrer une activité en auto-entreprenariat. Cela m'a permis de voir si cela pouvait fonctionner sans trop de frais annexes. Au bout de dix huit mois, j'avais

une clientèle qui tournait bien, entre soins au cabinet et à domicile. Alors j'ai continué. Ce que j'apprécie le plus, c'est la solidarité. Il y a toujours quelqu'un pour répondre au téléphone et prendre les rendez-vous et quand l'une d'entre nous n'a pas le moral, les autres sont là pour lui redonner la pêche.»

**Julie, spécialisée en dermographie réparatrice :**

**«Un kiné, une esthéticienne et... moi !»**

«Avec un couple de copains, un kinésithérapeute et une esthéticienne, on a décidé d'ouvrir un centre ensemble. On pensait que ça pouvait marcher car on s'entend bien et surtout on a la même façon de voir les choses : on aime cultiver les relations humaines, offrir un café à nos clients, prendre le temps de discuter avec eux, quitte à prendre moins de rendez-vous dans la journée. Bref, on refuse de faire de l'abattage ! Côté business, on a chacun notre clientèle car les demandes sont très différentes mais il nous arrive aussi d'envoyer une personne à l'un ou à l'autre quand on sent qu'il y a une vraie demande.» 