

Ouvrir un salon de massage

Description

Ouvrir un salon de massage, c'est le rêve de beaucoup de personnes aujourd'hui. Il s'agit d'une idée de business à exploiter avec sérieux, les Français étant plus nombreux à s'intéresser à cette thérapie. Le marché du bien-être n'a de cesse de se développer aujourd'hui. Et la concurrence est rude dans ce secteur, qui ne connaît pas la crise.

Bien entendu, trouver une idée intéressante ne suffit pas pour réussir dans le domaine. Il faudra s'intéresser aux démarches pour ouvrir l'institut de massage, à commencer par l'[étude de marché](#), et effectuer les meilleurs choix avant de trouver sa place dans le milieu.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Comment ouvrir un salon de massage ?

Avant de s'attaquer aux formalités administratives pour ouvrir le salon de massage, le porteur de projet doit réaliser une étude de marché et établir un [business plan](#), des démarches essentielles qui lui permettront de **savoir au préalable s'il a des chances de réussir dans le domaine** ou non. En étant bien renseigné, il saura aussi quels risques il prend en se lançant.

Faire une étude de marché

L'étude de marché **constitue la première étape à réaliser lorsque l'on projette d'ouvrir un salon** de massage. Cette démarche consiste à :

- Analyser la concurrence ;
- Déterminer l'emplacement le plus adapté ;
- Définir les tarifs ;
- Étudier les perspectives d'avenir du secteur ;
- Définir un concept original.

Pour **préparer l'offre commerciale la mieux adaptée**, il faudra s'intéresser à certains points, tels que :

- La durée privilégiée pour un massage ;
- Les occasions d'achat ;
- Les tendances actuelles ;
- Les services les plus demandés ;
- Les caractéristiques de la cible (cerner leur budget et leurs attentes).

En effectuant une étude de marché, le fondateur du salon saura comment se porte le secteur et pourra déceler une opportunité commerciale. Il sera en même temps informé sur la demande. En effet, la démarche lui **procure un certain nombre d'informations importantes**. Certaines permettent de savoir comment trouver des clients.

De manière générale, **l'étude de marché réduit les incertitudes** et évite de commettre certaines erreurs, qui pourraient coûter cher :

- Tarifs trop élevés ;
- Non-respect des normes d'hygiène ;
- Mauvais choix en matière d'emplacement.

Grâce à l'étude de marché, le fondateur du salon peut tester son projet et **ajuster son concept en cas de besoin**. Il a le choix de le réaliser lui-même ou de demander à un prestataire spécialisé de l'assister dans cette tâche.

À noter : proposer un massage à domicile constitue aussi une alternative intéressante pour tester le projet et se constituer une clientèle avant de dépenser beaucoup d'argent dans la location d'un local. Il suffit de créer un espace bien-être, d'installer un salon chez soi.

Établir un business plan

Une fois l'étude de marché réalisée, le fondateur de l'institut de massage passera à la rédaction du plan d'affaires, qui comportera un plan de financement, **pour pouvoir prendre du recul sur le projet**. Cette démarche est d'autant plus importante s'il envisage d'effectuer une demande de prêt auprès d'une banque. Lors de son accomplissement, il aura à évaluer ses besoins et à définir un :

- Budget prévisionnel ;
- [Compte de résultat prévisionnel](#).

C'est également à ce moment qu'il devra **prévoir tous les équipements nécessaires** à la réalisation de la [prestation de services](#), parmi lesquels on distingue les :

- Tables de massage ;
- Huiles de massage ;
- Matériels informatiques (terminal de paiement, ordinateur, etc.) ;
- Kits de pierre chaude.

Le plan d'affaires **doit être le plus réaliste possible**. Pour l'entrepreneur, c'est un outil d'aide à la décision. Le document lui permet aussi de structurer le projet ainsi que sa stratégie marketing. Il faudra particulièrement soigner sa présentation si l'on prévoit de le transmettre à des partenaires financiers.

D'autre part, la **réalisation d'un prévisionnel financier** permet d'estimer le chiffre d'affaires et de déterminer le seuil de rentabilité. Il peut servir de feuille de route pour développer et suivre la croissance de l'entreprise.

Pour se faciliter la tâche, il est possible d'utiliser un **logiciel de business plan** et de se faire guider pas à pas dans la rédaction du document. L'outil se chargera aussi bien des aspects comptables que des calculs, ce qui permettra de réaliser plus facilement le prévisionnel financier.

Bien entendu, il est aussi important de **trouver un nom pour le salon de massage avant de l'ouvrir**. Celui-ci sera déposé à l'INPI. Et il serait toujours plus judicieux de souscrire une assurance pour protéger son local d'éventuels sinistres.

Quels diplômes pour ouvrir un salon de massage ?

Aucun diplôme n'est exigé pour ouvrir le salon de massage, sauf cas particulier. Néanmoins, il est important de **développer un certain nombre de qualités personnelles et professionnelles** pour réussir à pérenniser l'activité :

- Patience ;
- Discrétion ;
- Empathie ;
- Écoute ;
- Capacité à mettre en confiance.

Quel statut juridique choisir ?

Avec l'expérience ou le diplôme qu'il faut, il ne restera plus qu'à effectuer les démarches administratives pour ouvrir le salon de massage. Mais l'entrepreneur devra d'abord **choisir un statut juridique avant de les entamer**.

Pour les personnes désireuses de se lancer seules, le **régime de la micro-entreprise** peut leur convenir, en raison de la simplicité de création et de gestion. C'est également une option peu coûteuse. Cependant, en la choisissant, l'entrepreneur sera soumis à des seuils de chiffre d'affaires de :

- 72 500 euros pour l'activité d'achat revente ;
- 176 200 euros pour les prestations de service.

D'autre part, il sera **affranchi de la taxe sur la valeur ajoutée** dans le cas où ses revenus seraient inférieurs à :

- 34 400 euros pour une activité libérale ou de prestations de service ;
- 85 800 euros pour une activité d'hébergement ou commerciale.

Pour lancer le projet seul, il est possible aussi de choisir l'EI ou [entreprise individuelle](#). L'entrepreneur a même la **possibilité d'opter pour une EURL ou une SASU**, les versions unipersonnelles de la SARL et la SAS.

En choisissant l'[EURL](#), il sera le **seul gérant de l'institut de massage** et choisira librement sa rémunération. Il aura le choix entre l'IS et l'IR. De plus, sa responsabilité sera limitée à ses apports et son patrimoine personnel dissocié de celui de l'entreprise. Cependant, il aura à payer des cotisations sociales assez élevées et sera tenu de :

- Rédiger des statuts ;
- Déposer un [capital social](#).

Quant à la [SASU](#), elle est plus souple dans la rédaction des statuts. Ce sont surtout les start-up qui choisissent cette forme juridique. Elle permet au dirigeant de se verser des dividendes. Les cotisations sur sa rémunération sont plus importantes par comparaison avec celles du gérant de l'EURL. Mais ils sont tous deux affiliés au **régime général de la Sécurité sociale**.

Pour se lancer à plusieurs, rien de mieux que de choisir la [SAS](#) ou la SARL. Le mode

de fonctionnement et de gestion de l'un est moins complexe que celui de l'autre. En effet, il est **plus simple de recruter de nouveaux associés au sein d'une société par actions simplifiée**. La rédaction des statuts est également plus libre. En revanche, les cotisations sociales sont souvent élevées.

La [SARL](#) présente également autant d'avantages que d'inconvénients. Par exemple, **son fonctionnement reste particulièrement encadré par la loi**, mais elle permet au dirigeant de faire entrer son époux(se) dans l'entreprise en tant que conjoint collaborateur.

Quelle est la réglementation à suivre ?

Deux fédérations régissent le métier. Il s'agit de la FFMTR ou Fédération des massages traditionnels de relaxation et de la FFMBE ou Fédération de massage bien-être en France. **Elles encadrent la profession** et répertorient les formations attestant les compétences du masseur bien-être.

Comme cité précédemment, l'ouverture d'un salon de massage ne **requiert aucun diplôme**, sauf s'il s'agit par exemple d'un institut qui propose des soins de kinésithérapies. Dans ce cas, il est nécessaire d'être titulaire d'un diplôme de kinésiste pour ouvrir et tenir le centre. De même, si ce dernier exécute des services de modelage, le professionnel devra détenir un diplôme d'esthétique.

Ouvrir un salon de massage en indépendant ou en franchise ?

En choisissant le concept de l'institut de massage, il faudra se demander en même temps si le salon sera ouvert en franchise ou en indépendant. **La première option permet surtout de profiter de l'appui d'une marque reconnue :**

- Aide au lancement ;
- Appui logistique ;
- Outil de communication et marketing.

Mais elle **nécessite le paiement d'un droit d'entrée**, ce qui risque d'alourdir les dépenses initiales qui sont à la charge du franchisé. De plus, ce dernier devra encore convaincre le franchiseur de l'accepter dans son réseau, en lui présentant un dossier solide.

Bon à savoir : en créant une [entreprise en franchise](#), le fondateur du salon, lui,

accepte de partager ses revenus avec la maison mère. En effet, il devra lui verser 5 à 20 % de son chiffre d'affaires.

La seconde option, quant à elle, permet de conserver toute autonomie. Le fondateur du salon pourra s'organiser comme il le souhaite et choisir le statut qui lui convient le mieux. De même, **il optera pour l'emplacement qui lui plaira.**

Les deux modèles **présentent ainsi autant d'avantages que de limites.** Outre les points forts cités précédemment, l'ouverture du salon en franchise permet de profiter d'un accompagnement pour lancer l'activité beaucoup plus vite.

Le franchisé obtiendra le soutien financier du franchiseur et les dépenses de ce dernier s'en trouveront allégées au démarrage. Des formations sur-mesure lui seront également offertes pour qu'il puisse mieux gérer l'activité et éviter de commettre des erreurs dans la gestion de l'institut. En somme, il aura le temps de mieux concentrer toute son énergie et toutes ses ressources au développement du salon de massage.

En ouvrant le salon en indépendant, l'entrepreneur aura l'avantage de ne pas être soumis aux règles de gestion établies par le franchiseur. De plus, il pourra fixer en toute liberté les tarifs de ses prestations et définir les marges de bénéfices qui lui conviennent. Et le modèle ne risque pas de le faire entrer en conflit avec une maison de franchise. D'autre part, c'est le choix parfait pour ceux qui prévoient de céder l'entreprise plus tard. La démarche s'effectuera de manière simple.

A lire aussi: [ouvrir un spa](#)

FAQ

Quels sont les services les plus demandés au masseur bien-être ?

Le massage aux pierres chaudes compte parmi les services les plus demandés. Le Shiatsu est inclus également dans la liste. Mais on y retrouve aussi le massage ayurvédique, thaïlandais traditionnel et californien. Le prix d'une séance d'environ 45 min s'élève entre 40 euros et 70 euros. Certains centres proposent des tarifs supérieurs à 200 euros.

Qu'est-ce qu'un massage complet ?

C'est un massage intégral qui agit en profondeur et stimule la circulation sanguine, aide à mieux gérer le stress et à se détendre, améliore le bien-être psychique et physique et dénoue les tensions douloureuses. Le massage balinais reste le plus complet. Il aide surtout à apporter tonicité et relaxation au corps.

Quels sont les principaux types de massage ?

À part les types de massage cités précédemment, on retrouve le modelage du corps. On distingue également le massage suédois, sportif et relaxant. Le deep tissue compte parmi les massages les plus relaxants. La technique favorise la sécrétion de l'hormone du bien-être en travaillant principalement les tissus musculaires.