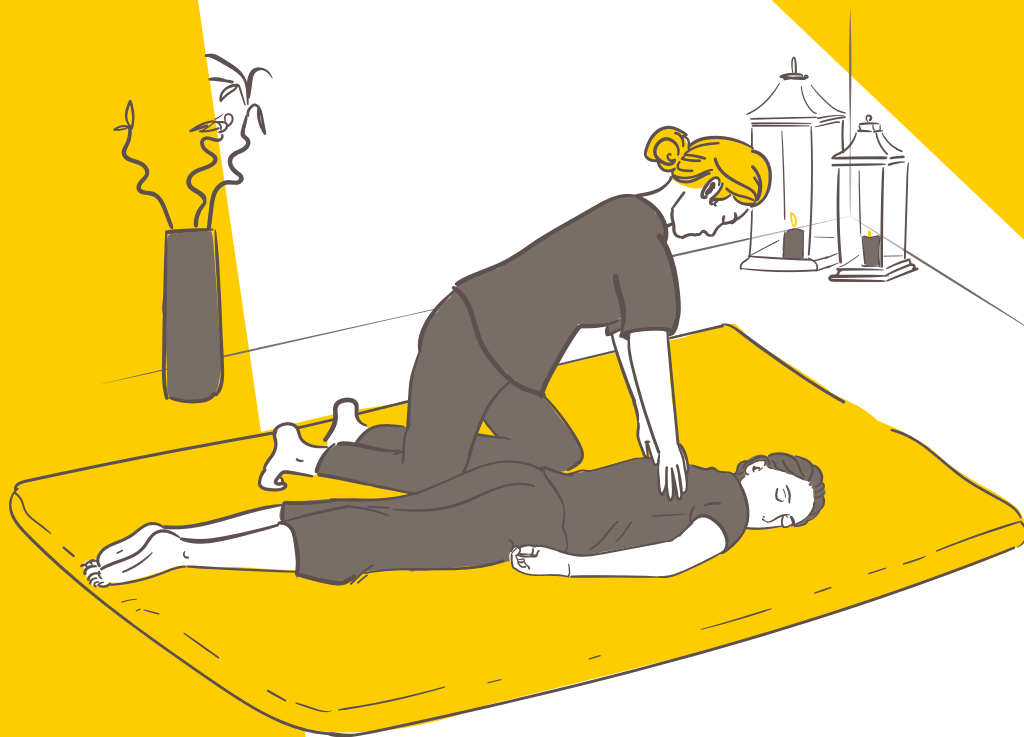


PROJECTEURS

**L'ÉCLAIRAGE INDISPENSABLE
POUR PRÉPARER VOTRE PROJET**

SE LANCER DANS LA RÉFLEXOLOGIE, LE SHIATSU



DÉCEMBRE 2021

bpifrance

CRÉATION

PROJECTEURS

AVANT-PROPOS

Les dossiers Projecteurs constituent un outil de premier niveau d'analyse d'un métier ou d'un secteur. Ils s'adressent aux porteurs de projets entrepreneuriaux, futurs micro-entrepreneurs ou dirigeants de TPE (commerçants, artisans, professions libérales, *etc.*), et à leurs conseillers.

Chaque dossier présente de façon synthétique et pédagogique une description de l'activité sur les plans économique et réglementaire, les tendances, les chiffres-clés du métier et/ou du marché, la réglementation applicable, des contacts et des sources d'information, une bibliographie ainsi que de nombreux conseils.

Ce document ne développe pas la méthodologie générale de création/reprise d'entreprise. Celle-ci est détaillée sur le site **Bpifrance-creation.fr**. Vous y trouverez des contenus spécifiques sur les **structures juridiques**, les **financements**, les **aides**, la **fiscalité**, les **locaux**, le **statut de l'entrepreneur**... Rapprochez-vous également des **réseaux d'accompagnement** à la création/reprise d'entreprise pour une étude locale de votre marché.

Si vous souhaitez actualiser les informations contenues dans ce dossier, n'hésitez pas à vous renseigner directement auprès des sources mentionnées.

Le dossier Projecteurs SE LANCER DANS LA RÉFLEXOLOGIE, LE SHIATSU est édité par Bpifrance.

Son contenu est 100 % numérique. Il est vendu au prix de 16 € TTC à l'adresse : <https://bpifrance-creation.fr/librairie>

27-31, avenue du Général Leclerc, 94700 Maisons-Alfort

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Nicolas Dufourcq

CONTACTS

Sonia Julaud (sonia.julaud@bpifrance.fr)

Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

ISBN : 978-2-38076-030-9

Bpifrance, décembre 2021

MISES EN GARDE

1. Ce dossier est réalisé par Bpifrance Création avec la collaboration de certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à sa réalisation, Bpifrance ne peut garantir les informations dans le temps et décline toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles. Les exemples sont donnés à titre indicatif et non exhaustif, et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de Bpifrance à quelque titre que ce soit.
2. Ce dossier ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise. Seules sont analysées les spécificités d'une profession. Pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création d'entreprise, reportez-vous au site Internet de Bpifrance Création : <https://bpifrance-creation.fr>
3. En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation préalable écrite de Bpifrance Création. Pour toute demande, utilisez le [formulaire de contact](#) du site de Bpifrance Création.

SE LANCER DANS LA RÉFLEXOLOGIE, LE SHIATSU

“ Prenez soin de votre corps, c’est le seul endroit où vous êtes obligé de vivre. ”

Jim Rohn*

MERCI

aux personnes qui ont bien voulu répondre à nos questions, en particulier :

- Bernard Bouheret, président de l’Association internationale de shiatsu traditionnel (**AIST**)
- Hélène Le Her, responsable communication du Syndicat des professionnels de shiatsu (**SPS**)
- Corine Mozet, secrétaire du Syndicat professionnel des réflexologues (**SPR**)

N’hésitez pas à partager avec nous vos réflexions et expériences !

* Entrepreneur, écrivain et coach (1930-2009). Extrait du « Trésor des citations » (2011).

PROJECTEURS



AVERTISSEMENT

Chers créateurs entrepreneurs,

Vous venez d'acquérir ce dossier Projecteurs rédigé pendant la crise liée à la Covid-19.

Une grande partie des secteurs d'activité et des métiers que nous traitons dans ces dossiers ont vu leurs perspectives de marché à court terme bouleversées par cet arrêt brutal et inédit de l'activité lié aux périodes de confinement et par une reprise plus ou moins effective et rapide selon les activités.

Les informations que nous mettons à votre disposition dans la partie 3 des dossiers Projecteurs sont, pour la plupart, des éléments concernant la structure de votre marché qui restent pertinents pour la mise en place de votre projet.

En cette période incertaine, les organisations professionnelles mentionnées dans la dernière partie de chaque dossier Projecteurs sont mobilisées pour accompagner au mieux leurs adhérents actuels et futurs dans la traversée de cette crise ou la création de leur entreprise. Afin d'obtenir les informations les plus récentes sur l'évolution de votre futur marché, nous vous invitons à vous rapprocher de ces organisations qui sont les plus à même de vous communiquer les derniers chiffres et les éventuelles mesures spécifiques mises en place par le gouvernement en faveur de votre secteur.

Parallèlement à cette démarche, nous vous conseillons d'effectuer une veille régulière en mettant en place les actions suivantes :

- Surveillez les nouveaux contenus de **Bpifrance Création** et abonnez-vous à sa **newsletter**.
- Effectuez une veille sur le site du **Cedef**, le centre de documentation du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.
- Consultez régulièrement des sources qui suivent l'activité sectorielle, comme les *newsletters* des revues sectorielles, notamment celles mentionnées dans la partie 7 de chaque dossier Projecteurs.

Nous vous souhaitons une belle réussite dans votre projet !

L'équipe des dossiers Projecteurs

SOMMAIRE

1.	EN BREF	6
2.	DÉFINITION DE LA PROFESSION	8
3.	ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ	13
4.	MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ	23
5.	ÉLÉMENTS FINANCIERS	27
6.	RÈGLES DE LA PROFESSION	30
7.	CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION	34

**EN
BREF**

1.

EN BREF

Gestion du stress, de la douleur, de la fatigue, des troubles du sommeil comptent parmi les applications de la réflexologie et du shiatsu. Ces pratiques non conventionnelles du mieux-être, appartenant aux techniques de médecine douce, sont toujours plus explorées par de nombreux entrepreneurs et sollicitées par les Français, qui en ont majoritairement une bonne image. Le segment du mieux-être est actuellement très porteur !

« Un esprit sain dans un corps sain » : cet adage n'a jamais autant fait écho que dans notre société moderne. Pour 80 % des Français, être en bonne santé signifie prendre soin de son corps et de son esprit. Dans cette optique, les médecines douces et techniques du mieux-être telles que la réflexologie et le shiatsu sont de plus en plus prisées par les Français, particulièrement depuis la crise de Covid-19. Ces pratiques font appel à des techniques qui non seulement s'adressent aux grands maux de notre époque (stress, gestion de la douleur, fatigue, troubles du sommeil), mais nécessitent également un savoir-faire manuel précis.

Les praticiens utilisant très souvent une chaise, une table de massage ou un tatami pour leurs séances, les rendez-vous se déroulent majoritairement en cabinet. Toutefois, les professionnels élargissent de plus en plus leurs lieux d'intervention : entreprises, établissements de soins et de bien-être, infrastructures scolaires et sociales sont autant de débouchés à ne pas négliger. Salons, manifestations sportives, festivals constituent également des occasions pour faire connaître ces disciplines et capter de nouveaux clients. Il n'en reste pas moins que les Français à la recherche d'un mieux-être explorent de nombreuses autres techniques. Élargir son offre en proposant des pratiques complémentaires (naturopathie, sophrologie, hypnose...) peut être une solution pour séduire le plus grand nombre et fidéliser les clients tout au long de l'année, dans un contexte où la concurrence avec ces autres approches de soins non conventionnelles n'est pas à négliger.

Par ailleurs, le développement de l'activité ne repose pas uniquement sur la maîtrise de ces disciplines, mais avant tout sur l'aptitude à gérer son entreprise. Une qualité parfois négligée, voire reniée, par certains praticiens des techniques de soins non conventionnelles, souvent en reconversion professionnelle. Or, l'activité ne se limite pas à l'installation d'un cabinet et à la prise de rendez-vous. Il faut aussi consacrer de nombreuses heures à la comptabilité, mais surtout à la communication, notamment *via* les réseaux sociaux, une démarche essentielle sur un marché qui exige parfois quelques mois, voire quelques années d'activité avant de générer une clientèle et des revenus suffisants.

CHIFFRES CLÉS

3 000

**réflexologues contribuent à l'amélioration
du bien-être des Français**

2 000

**professionnels du mieux-être intègrent
le shiatsu à leur pratique**

(Syndicat professionnel des réflexologues ; en France en 2019 – Syndicat des professionnels de shiatsu ; en France)

2.

DÉFINITION DE LA PROFESSION

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Activité

Les activités de praticien en réflexologie ou shiatsu, qui font l'objet de ce dossier Projecteurs, concernent uniquement des **pratiques à visée non médicale, réalisées par des praticiens n'appartenant pas au corps médical** (voir la rubrique « **L'exercice illégal de la médecine** » en partie 6).

Nous abordons dans ce dossier les professions de praticien en réflexologie et/ou shiatsu, qu'ils aient une orientation d'« accompagnement à la santé » ou de « bien-être ». Ces praticiens peuvent exercer l'une ou l'autre des techniques, parfois les deux.

Le praticien en réflexologie ou en shiatsu exerce en général en tant que travailleur indépendant, majoritairement en cabinet, mais aussi ponctuellement en tant que prestataire :

- en entreprise ;
- en centre de remise en forme, institut de beauté, spa ;
- en établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad), résidence senior ;
- en structure médicale et paramédicale ;
- en centre d'accueil de stage et séminaire ;
- en établissement sportif ;
- dans un club de vacances et de loisirs ;
- dans une structure à caractère social ;
- lors de salons, d'événements sportifs ou caritatifs, de festivals ;
- au domicile de ses clients.

Codes APE de la NAF

Les pratiques de la réflexologie et du shiatsu ne correspondent pas à code spécifique d'activité principale de l'entreprise (APE) au sein de la nomenclature d'activités française (NAF, révision 2 de 2008). Divers codes peuvent être attribués, en voici quelques-uns.

Lorsque le praticien donne une **orientation d'« accompagnement à la santé »** à son activité, il peut se voir attribuer le code **86.90F** (« Activités de santé humaine non classées ailleurs »).

Ce code comprend les activités pour la santé humaine non répertoriées dans d'autres classes, éventuellement exercées hors d'un cadre réglementé :

- activités des praticiens exerçant dans les domaines de la psychothérapie et de la psychanalyse ;
- activités des psychologues à vocation thérapeutique ;
- activités des sophrologues à vocation thérapeutique ;
- activités des praticiens exerçant dans les domaines de l'acupuncture, de l'homéopathie, *etc.* ;
- activités des guérisseurs, rebouteux...

Lorsque le praticien donne à son activité une **orientation « bien-être »**, il peut se voir attribuer le code **96.04Z** (« Entretien corporel ») qui comprend les activités d'entretien corporel telle que celles fournies par les bains turcs, les saunas et les bains de vapeur, les solariums, les stations thermales, les instituts d'amaigrissement et d'amincissement, les instituts de massage, *etc.*

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Ce code NAF ne comprend pas :

- les massages et traitements médicaux (86.90E) ;
- les activités des clubs et centres de santé, de culture physique et de musculation (93.13Z).

Le code **96.09Z** « Autres services personnels non classés ailleurs » peut également être attribué au praticien. Il comprend :

- les activités des astrologues et des spirites ;
- les activités liées à la vie sociale, par exemple les activités des hôteses, des agences de rencontres et des agences matrimoniales ;
- les activités des psychologues auprès des particuliers, hors conseil à vocation thérapeutique ;
- les activités des sophrologues auprès des particuliers, hors conseil à vocation thérapeutique ;
- les services pour animaux de compagnie : hébergement, soins et dressage ;
- les services de recherche généalogique ;
- les activités des studios de tatouage et de perçage corporel ;
- les services des cireurs, des porteurs, des préposés au parcage des véhicules, etc. ;
- l'exploitation de machines de services personnels fonctionnant avec des pièces de monnaie (photomats, pèse-personne, appareils de mesure de la tension artérielle, consignes à pièces...).

Ce code NAF ne comprend pas les activités des psychologues à vocation thérapeutique (86.90F).

Pour en savoir plus :

- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA RELANCE. « **Activité de votre entreprise : code APE, code NAF, qu'est-ce que c'est ?** », article publié le 04/02/2021.

Les médecines douces

Les pratiques de la réflexologie et du shiatsu font partie, au même titre que, entre autres, la sophrologie, la mésothérapie, l'auriculothérapie et l'hypnothérapie, des techniques dénommées :

- « pratiques de soins non conventionnelles » (PSNC) par le ministère des Solidarités et de la Santé ;
- « thérapies complémentaires » par l'Académie nationale de médecine ;
- « interventions non médicamenteuses » (INM) par la Haute autorité de santé (HAS) ;
- « médecines complémentaires » par l'Assistance publique des hôpitaux de Paris (AP-HP) ;
- « médecines traditionnelles » par l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Elles ont pour point commun de n'être ni reconnues sur le plan scientifique par la médecine conventionnelle, ni enseignées au cours de la formation initiale des professionnels de santé.

La réflexologie et le shiatsu sont pratiqués par des personnes qui ne sont pas des professionnels de santé. **Il s'agit donc de techniques non réglementées et pratiquées hors d'un cadre médical.** Les praticiens n'établissent pas de diagnostic. Ils n'entendent pas « soigner », mais apporter un « mieux-être ». Les pratiques commerciales trompeuses sont étroitement surveillées par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF ; voir la rubrique « **Les pratiques commerciales trompeuses** » en partie 6).

Sources :

- MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ. « **Les pratiques de soins non conventionnelles** », rubrique mise à jour le 13/06/2017.
- MIVILUDES. Sections du site sur les dérives sectaires : « **Quelles sont les méthodes les plus répandues ?** » et « **Que dit la loi ?** ».

DÉFINITION DE LA PROFESSION

À noter : la législation et la reconnaissance concernant les pratiques de soins non conventionnelles étant en évolution, il est conseillé de consulter régulièrement les sites Internet des organismes professionnels figurant dans la partie 7 (« [Contacts et sources d'information](#) ») de ce dossier Projecteurs.

AUTRES PRATIQUES EN MÉDECINE DOUCE

D'autres disciplines du mieux-être sont abordées dans les dossiers Projecteurs dédiés au thème « [Santé - Bien-être - Beauté](#) ». Voir notamment « [Devenir professeur de yoga/Ouvrir un studio de yoga](#) » (publié en juin 2021), « [Devenir sophrologue, hypnothérapeute](#) » (publié en juillet 2021), « [Devenir naturopathe](#) » (publié en septembre 2021) et « [Devenir ostéopathe, chiropracteur](#) » (publié en novembre 2021).

Aptitudes

Comme beaucoup de pratiques de soins non conventionnelles, la réflexologie et le shiatsu constituent souvent une voie de reconversion ou sont exercés en parallèle d'une profession salariée, voire en tant qu'activité de diversification pour les praticiens de certaines médecines douces. En effet, 93 % des praticiens en médecines douces déclarent avoir exercé une autre profession auparavant.

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.

Pour exercer et assurer le développement de son activité, le praticien en réflexologie ou shiatsu doit :

- **être en bonne forme physique**, car ces techniques manuelles nécessitent des pressions sur le corps ;
- **être pédagogue** pour expliquer le déroulement et le but de la prestation (techniques, objectifs, coûts) ;
- **développer son relationnel** : faire preuve de bienveillance, de douceur et d'empathie pour que chaque client se sente unique ;
- **être à l'écoute, dialoguer** pour définir précisément les attentes du client : établir une bonne communication permet de mieux cerner son profil afin de personnaliser les séances et d'améliorer sa satisfaction ;
- **mettre en place une relation de confiance** : le client doit se sentir à l'aise ;
- **avoir une bonne connaissance de lui-même** et une vision positive de la vie : tout praticien de bien-être s'applique à lui-même ce qu'il enseigne ;
- **être créatif et organisé** pour préparer ses entretiens avec soin ;
- **posséder des aptitudes en communication**, pour faire connaître son activité ;
- **avoir des compétences entrepreneuriales**, car, dernier point et non des moindres, l'objectif est d'assurer la rentabilité de l'activité.

Entrepreneur avant tout

Parce que les médecines douces et pratiques du mieux-être gagnent de plus en plus de clients en France, le nombre de praticiens en réflexologie et shiatsu est en croissance. Il est donc capital d'asseoir son activité sur des bases solides et de se faire connaître.

Un marché porteur ne suffit pas à garantir le succès de l'activité. Pour se développer, le praticien en réflexologie ou shiatsu doit posséder **l'esprit d'entreprise**, qualité trop souvent ignorée, voire délaissée

DÉFINITION DE LA PROFESSION

par les acteurs du secteur des médecines douces. L'exercice d'un métier du mieux-être peut en effet sembler opposé au principe de profit. S'il ne s'agit pas de devenir riche – objectif souvent peu réaliste dans ce secteur –, tout praticien souhaite que son activité perdure pour s'y épanouir et en tirer des avantages : la liberté des horaires, mais surtout la satisfaction d'aider autrui.

S'installer en cabinet libéral est un projet d'envergure : **le développement de l'activité est long**. De façon générale, il faut compter plusieurs mois, voire quelques années, avant de se constituer une clientèle suffisante pour dégager un revenu raisonnable. Une réalité qui implique parfois des sacrifices personnels et familiaux : restrictions budgétaires, report de projets immobiliers ou de vacances par exemple.

De nombreux praticiens conservent une activité salariée en parallèle, du moins au début, ou bien exercent plusieurs disciplines pour compléter leurs revenus : sophrologie, naturopathie, hypnothérapie, massages bien-être... Selon l'enquête réalisée par Harris Interactive pour Médoucine, seuls 57 % des praticiens en médecines douces ont une activité à temps plein.

Se lancer dans le métier de ses rêves, *a fortiori* lorsqu'il s'agit de quitter un poste qui n'est plus porteur de sens et représente une charge de travail trop lourde, ne doit pas occulter le fait qu'un praticien en réflexologie ou shiatsu est avant tout un chef d'entreprise. L'activité ne se limite pas à l'installation du cabinet et aux rendez-vous avec le client. Elle implique la gestion administrative de l'entreprise et surtout de la communication et de la prospection commerciale, clés de voûte de son bon développement (voir la rubrique « **Communication** » en partie 3). Des démarches qui peuvent rebuter certains praticiens, réticents à associer leur métier à des considérations financières. C'est pourtant à ce prix qu'ils pourront exercer sereinement, s'épanouir et, par ricochet, répondre de façon plus adaptée aux besoins de leurs clients. Faire une solide étude de marché est indispensable pour se lancer.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « **Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid** », publiée en avril 2021.
- SYNDICAT PROFESSIONNEL DES RÉFLEXOLOGUES (SPR). « Enquête sur la pratique de la réflexologie en France », publiée en juillet 2019 (non disponible en ligne).

3.

**ÉLÉMENTS
DE L'ÉTUDE
DE MARCHÉ**

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le marché

Les créations d'entreprises

Les activités de praticiens en réflexologie ou shiatsu n'ayant pas de codes NAF (voir la rubrique « **Activité** » en partie 2), les statistiques de créations d'entreprises spécifiques à ces professions ne sont donc pas disponibles.

L'état des lieux des secteurs

La réflexologie en France

Le Syndicat professionnel des réflexologues (SPR) estime approximativement à 3 000 le nombre de réflexologues sur le territoire français en 2019. Toutefois, ce chiffre provient du Grand annuaire de la réflexologie qui ne tient pas compte des réflexologues exerçant de façon sporadique ou en parallèle d'une activité salariée. Parmi les 949 répondants à l'enquête menée sur les pratiques en réflexologie en France en 2019 :

- 70 % exercent l'activité de réflexologue en profession libérale ;
- 90 % sont des femmes ;
- 60 % d'entre eux ont entre 40 et 60 ans, mais la profession compte de plus en plus de jeunes ;
- la majorité des praticiens est installée dans des villes de moins de 20 000 habitants ;
- l'Auvergne-Rhône-Alpes, la Nouvelle-Aquitaine, les Pays de la Loire et l'Occitanie sont les régions comptant le plus de réflexologues ;
- la Bourgogne-Franche-Comté, la Corse et la France d'outre-mer sont les régions où il y en a le moins.

La réflexologie occupe la 7^e position des médecines douces jugées les plus efficaces parmi 200 pratiques non conventionnelles (l'ostéopathie, l'homéopathie et l'acupuncture formant le trio de tête).

Des chiffres qui entrent en résonance avec le nombre de recherches concernant la réflexologie effectuées sur les Pages Jaunes en 2018 : il y a une progression spectaculaire de cette spécialité, avec + 163 % de recherches sur le sujet, soit environ 180 000 recherches par an.

Sources :

- PAGES JAUNES. « **Baromètre santé, édition 2019** », publié en juillet 2019.
- SYNDICAT PROFESSIONNEL DES RÉFLEXOLOGUES (SPR). « Enquête sur la pratique de la réflexologie en France », publiée en juillet 2019 (non disponible en ligne).
- THERAPEUTES.COM. « **Baromètre santé, édition 2018** », publié en septembre 2018.

Le shiatsu en France

Un décompte effectué par le Syndicat des professionnels de shiatsu (SPS) après dépouillement de plusieurs sources (Pages Jaunes, structures de formation au Shiatsu, sites Internet...) montre que la France compte environ 2 000 praticiens installés dont l'activité comprend le shiatsu. La majorité de ces praticiens s'appuie sur des structures individuelles.

L'étude menée par le SPS en 2018 sur 201 praticiens donne une idée de leur typologie : les femmes sont majoritaires (68 %) dans l'exercice de la profession.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

La plus grande concentration de praticiens se trouve en Île-de-France (19 %), Nouvelle-Aquitaine (12 %), Pays de la Loire (14 %), et Provence-Alpes-Côte d'Azur (15 %). La Bourgogne-Franche-Comté et la Normandie sont les moins représentés (1,5 % chacune). La profession est concentrée autour des grandes métropoles : Paris, Marseille, Lyon, Bordeaux. Il est intéressant de noter que sur chaque département, au moins un professionnel exerce. Il n'existe pas de « désert » dans la pratique du shiatsu.

Sources :

- Informations recueillies par BpiFrance auprès de Bernard Bouheret, président de l'Association internationale de shiatsu traditionnel (AIST), en juillet 2021.
- SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DE SHIATSU. « [Évaluation quantitative de la pratique du Shiatsu par les spécialistes](#) », enquête publiée le 04/06/2018.

L'impact de la pandémie de Covid-19

Le premier confinement lié à la pandémie de Covid-19 a eu un impact fort sur l'activité des praticiens de médecines douces :

- baisse du chiffre d'affaires de plus de 30 % pour 45 % des praticiens ;
- 20 % ont néanmoins augmenté leur chiffre d'affaires sur les cinq premiers mois de l'année 2020 (janvier-mai) vs la même période en 2019 ;
- 75 % des praticiens se sont retrouvés à l'arrêt total durant le confinement du printemps 2020 ;
- seulement 5 % des praticiens n'ont pas diminué leur activité.

Mais dès le déconfinement de mai 2020, la reprise a été forte avec une hausse du chiffre d'affaires pour 45 % des praticiens par rapport à la même période en 2019 (mai-octobre).

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.

La quête du bien-être

Le stress serait le mal du siècle

Les activités de mieux-être complémentaires ou parallèles à l'allopathie sont de plus en plus explorées. En 2019, si les Français (de 18 ans et plus) ont dans l'ensemble le sentiment de maîtriser leur vie (76 %), nombre d'entre eux se disent souvent préoccupés par leur travail (72 %), leur avenir (68 %) et celui de la planète (67 %), leur santé (63 %) et leur rythme de vie (58 %).

Trois quarts des cadres aspirent à davantage de moments pour eux, essentiellement en raison du stress, en particulier celui de la vie professionnelle (pour 72 % des Français en moyenne, voire 77 % des femmes, 78 % des jeunes actifs et 81 % des cadres).

Les Français tirent satisfaction de leurs loisirs (notamment le sport pour 1 personne sur 2) et des rencontres avec leurs proches, mais aussi des activités de détente comme la méditation, le spa et le yoga (1 sur 3).

Un ressenti accentué par les conséquences de l'épidémie de Covid-19

La crise sanitaire a exacerbé ce besoin de se recentrer sur soi et sur le sens donné à sa vie :

- 59 % des Français se disent stressés par le quotidien en début d'année 2021 et 27 % souffrent d'insomnie. Ils souhaitent prendre soin d'eux, ce qui signifie « se relaxer, se détendre, s'accorder du temps, se reposer ».
- 47 % se trouvent épuisés par les choix qu'ils doivent faire en permanence, et 56 % ont du mal à profiter de l'instant présent.
- Pour 79 % d'entre eux, être en bonne santé signifie prendre soin de son corps et de son esprit (un taux qui monte à 86 % chez les femmes des catégories socio-professionnelles supérieures).

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Pour gérer le stress lié à la crise de la Covid-19, plus de 6 Français sur 10 âgés de 18 ans et plus ont ressenti, en août 2020, l'envie de se reprendre en main tant sur le plan physique que moral, mais aussi de façon générale au regard de leur bien-être.

Depuis l'apparition de la pandémie de Covid-19, 8 Français sur 10 pensent que les médecines douces peuvent être une réponse à leurs problèmes de stress, de fatigue et de peur.

Les praticiens confirment que le stress, l'anxiété et les phobies étaient les premiers motifs de rendez-vous lors du confinement du printemps 2020, suivis par la fatigue et les insomnies. Et 28 % des Français qui ont recours aux médecines douces ont senti le besoin d'augmenter les visites à leur praticien.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.
- HARRIS INTERACTIVE POUR UBER. « [Les Français et le stress](#) », enquête publiée le 06/11/2019.
- HARRIS INTERACTIVE POUR WW. « [Le bien-être des Français à la rentrée](#) », enquête publiée le 01/09/2020.
- PRISMA MEDIA SOLUTIONS EN PARTENARIAT AVEC CSA CONSUMER SCIENCE & ANALYTICS. « [Observatoire santé 2021](#) », étude publiée en avril 2021.

Pour en savoir plus :

- ➔ SANTÉ PUBLIQUE FRANCE. « [Coviprev : une enquête pour suivre l'évolution des comportements et de la santé mentale pendant l'épidémie de Covid-19](#) », mise à jour le 18/11/2021.

Les Français et les médecines douces

En 2020, plus de 92 % des Français ont déjà entendu parler des médecines douces et 85 % en ont une bonne image, opinion exprimée davantage par les femmes (88 %) que par les hommes (81 %).

La popularité des médecines douces est donc en hausse : si 13 % des Français en avaient une mauvaise image en 2019, ils ne sont plus que 8 % dans ce cas en 2021. Il existe cependant des disparités régionales : c'est dans le Sud-Est que l'opinion est la plus favorable (88 %), et dans le Nord-Est que ces pratiques sont les moins cotées (79 %).

Le recours aux médecines douces est en hausse depuis 2016 : en février 2021, 56 % des Français ont déjà vu au moins une fois un praticien, et 6 % d'entre eux ont démarré cette pratique depuis le début de la crise de la Covid-19.

Cependant, l'offre ne serait pas suffisante, et la qualité, pas toujours au rendez-vous :

- dans 1 cas sur 2, le client a des difficultés à trouver un praticien près de chez lui ou des créneaux horaires disponibles ;
- dans plus de 1 cas sur 3, le client fait face à un manque de sérieux et de professionnalisme de la part du praticien.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.
- THERAPEUTES.COM. « [Baromètre 2018 des médecines douces en France](#) », publié le 30/08/2018.

Les Français prennent soin de leur corps

L'aspect « mieux-être » souvent assimilé à la pratique de la réflexologie ou du shiatsu draine une clientèle à la recherche de bien-être physique, semblable à celle des praticiens en massage bien-être.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Une étude menée par Harris Interactive pour l'Observatoire Cetelem montre que :

- 64 % des Français pourraient envisager de s'offrir un massage avec un proche, en particulier le conjoint (c'est particulièrement vrai chez les moins de 35 ans, à 81 %) ;
- 40 % des moins de 35 ans affichent volontiers sur les réseaux sociaux des photos d'eux en train de recevoir un soin bien-être.

Les Français ont le plus envie de profiter d'activités de bien-être pendant les fêtes de fin d'année, pour un budget moyen de 81 €. Les femmes mais également les personnes qui se déclarent les plus attentives à la mode et aux tendances ont prévu des dépenses supérieures (respectivement 84 € et 101 €).

Les soins du corps, dont les massages, font partie des cadeaux les plus demandés : 18 % des répondants souhaitent en recevoir (jusqu'à 28 % chez les moins de 35 ans). Et 26 % ont l'intention de dépenser l'argent qu'ils vont recevoir en cadeau dans des soins du corps (39 % chez les jeunes).

L'appétence pour ce type de cadeaux est motivée par le fait qu'ils sont faciles à trouver (75 %) et font autant plaisir à offrir (71 %) qu'à recevoir (67 %). Ils sont perçus comme des activités luxueuses qu'il n'est pas possible de se permettre au quotidien (67 %), mais aussi utiles (71 %).

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR LES ZOOMS DE L'OBSERVATOIRE CETELEM. « **Prendre soin de soi, une activité qui se partage ?** », enquête publiée le 18/12/2018.

Les tendances du secteur

La diversification des lieux d'intervention

Les praticiens en réflexologie ou de shiatsu exercent le plus souvent en cabinet libéral, mais les alternatives pour développer leur activité sont nombreuses :

- **Les établissements de santé, Ehpad et maisons du handicap**

Les séances de réflexologie ou shiatsu y sont offertes au personnel soignant voire aux malades pour soulager le stress et les tensions. Les praticiens peuvent aussi y proposer leurs services par le biais d'associations. Ainsi, 16 % des réflexologues exercent en Ehpad ou résidences seniors.

- **Les entreprises (et administrations publiques)**

Les entreprises de toutes tailles – et pas seulement les grands groupes – montrent un intérêt grandissant pour le bien-être de leurs employés. En 2020, 55 % des Français se déclarent stressés au travail. L'Indice de bien-être au travail (Ibet) montre que le coût du désengagement et de la non-disponibilité d'un salarié du secteur privé est de l'ordre de 14 310 € par an.

De plus en plus d'employeurs organisent des activités de détente, souvent à l'heure du déjeuner ou en fin de journée, mais aussi des stages de quelques heures à une journée entière ou des ateliers d'une heure lors d'un séminaire. Le Global Wellness Institute estime qu'en France, 12 millions de personnes ont bénéficié de ce type d'activités en 2018, pour un budget de près de 2 milliards d'euros.

Pour accéder à ce marché encore peu occupé, il s'agit de démarcher les sociétés *via* les comités d'entreprise ou les référents en Qualité de vie au travail (QVT), ou bien de contacter les plateformes spécialisées en prestations de bien-être aux entreprises.

- **Les centres de remise en forme, de thalassothérapie, les spas**

Les techniques de bien-être comme la réflexologie et le shiatsu ont toute leur place dans ces structures.

- **Les hôtels, clubs de vacances et de loisirs**

Les offres bien-être sont de plus en plus présentes dans les infrastructures touristiques. Les hôtels haut de gamme proposent des prestations de ce type aux touristes et clientèle d'affaires, tandis que certains organismes de vacances proposent des séjours « zen ».

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- **Les centres d'accueil d'événements (stages, séminaires, retraites)**

Si vous êtes installé en milieu rural, il peut être intéressant de démarcher ces lieux qui, toute l'année, accueillent un public de particuliers ou de salariés cherchant à se ressourcer loin de la ville.

- **Les salons, festivals, événements sportifs et caritatifs**

Pour faire découvrir la pratique ou, lors d'événements sportifs, pour soulager les douleurs des participants après leurs épreuves.

Le praticien peut aussi se faire connaître auprès des professeurs de yoga, de gymnastiques douces, de danse, d'arts martiaux, et des sophrologues, hypnothérapeutes, naturopathes, afin de toucher un public en recherche de mieux-être.

Sources :

- ADP RESEARCH INSTITUTE. « **Workforce View 2020 : une étude mondiale** », publiée en janvier 2020.
- GLOBAL WELLNESS INSTITUTE. « **Moniteur de l'économie et du bien-être en Europe** », étude publiée en octobre 2019.
- SYNDICAT PROFESSIONNEL DES RÉFLEXOLOGUES (SPR). « Enquête sur la pratique de la réflexologie en France », publiée en juillet 2019 (non disponible en ligne).

Pour en savoir plus :

- ➔ ACCOR. « **It's a wellness world: the global shift shaking our business** », livre blanc publié en 2019.
- ➔ FRANCE TV. « **Les bienfaits de la réflexologie à l'hôpital** », émission diffusée le 14/12/2020.
- ➔ L'ÉQUIPE. « **Shiatsu : quand la pression soulage les sportifs** », article publié le 19/08/2020.
- ➔ LE PARISIEN. « **Dans les hôpitaux d'Île-de-France, le shiatsu au secours des soignants épuisés** », article publié le 13/12/2020.

La communication

L'exercice d'une profession du mieux-être peut sembler bien éloigné de l'élaboration d'une stratégie de communication, surtout si vous quittez un métier dans le domaine du marketing ou de la vente pour vous consacrer à la pratique de la réflexologie et du shiatsu.

Toutefois, pour assurer le bon développement de l'activité, il est indispensable de se faire connaître, non seulement auprès des particuliers, des entreprises, des infrastructures médicales, scolaires, sportives, mais aussi des professionnels de santé qui peuvent être vos prescripteurs (médecins, thérapeutes, pharmaciens). La communication est une tâche chronophage mais essentielle.

Le praticien en réflexologie et/ou shiatsu n'étant pas un professionnel de santé, il est autorisé à faire de la publicité.

Pierre angulaire de l'édifice : le site Web ou le blog

Selon **Annuaire Hypnothérapie**, 83 % des clients trouvent leur praticien grâce à Internet. Beaucoup de vos futurs clients commenceront par une recherche Internet sur vous, votre expertise, votre réputation. Il est donc conseillé de créer une page Internet, ou mieux un site ou un blog.

Quelques conseils pour se lancer :

- Présentez les principes de la réflexologie et/ou du shiatsu (parfois méconnus), vos éventuelles spécialités (par exemple : enfants et adolescents, femmes, seniors, entreprises, sportifs). Expliquez clairement le déroulé d'une séance.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- Définissez votre propre identité visuelle, avec un logo original, une police de caractères et des couleurs reflétant votre personnalité ainsi que votre approche de la réflexologie et/ou du shiatsu. Cette création vous démarquera de la concurrence, notamment sur les réseaux sociaux saturés de profils de praticiens en médecines douces.
- Racontez votre parcours en mettant en valeur votre expérience et votre vision de la pratique. Comme dans toute démarche de communication, le *storytelling* est important.
- Rendez bien visible et facile d'utilisation la rubrique « Contact », ce qui peut vous démarquer de la concurrence et encourager de potentiels clients à communiquer avec vous.
- Indiquez le(s) lieu(x) où vous pratiquez, ainsi que vos tarifs. Un espace de réservation en ligne peut être ajouté pour faciliter la prise de rendez-vous.
- Annoncez les événements, ateliers, stages que vous organisez.
- Illustrez votre site avec des photos de vous, si vous le souhaitez, et des visuels reflétant l'état d'esprit de votre pratique. Si vous possédez votre propre cabinet, réaliser des clichés véhiculant son ambiance apaisante et chaleureuse peut être une bonne idée.
- Publiez du contenu éditorial : les textes que vous rédigez et le choix des sujets permettent au visiteur d'en savoir plus sur votre personnalité. Il faut le faire régulièrement afin de fidéliser l'auditoire et d'améliorer le référencement du site. Vous pouvez partager des articles issus de médias (textes sur la santé, la psychologie, les médecines douces en général), ou prendre la plume pour exposer votre vision de la pratique. Pourquoi ne pas envoyer une *newsletter* ? Cela prend un peu de temps mais permet d'établir un contact régulier avec de potentiels clients.
- Inscrivez votre cabinet sur les services Web permettant de présenter votre activité, comme par exemple le site de votre commune, les annuaires professionnels, les sites spécialisés de prise de rendez-vous en ligne ou encore les Pages Jaunes et Google My Business. Cela ne prend que quelques minutes et il n'est pas nécessaire de disposer d'un site Internet pour le faire. Il vous suffit d'indiquer adresse et numéro de téléphone, de rédiger une description détaillée de l'activité et de poster quelques photos du cabinet. Les clients peuvent poster des avis sur votre fiche et une note peut vous être attribuée sous forme d'étoiles. Si les avis sont positifs, c'est un bel avantage sur la concurrence.
- Travaillez sur le référencement Internet du site : c'est capital pour que celui-ci arrive en tête des résultats sur les moteurs de recherche des navigateurs Internet. Des formations existent sur ce sujet, mais vous pouvez aussi confier cela à un prestataire.

Pour en savoir plus :

- ➔ Rubrique « **Prévoir la communication à mettre en place pour se faire connaître** » sur le site de Bpifrance Création.

GESTION D'UN FICHIER CLIENT ET RGPD

La gestion des fichiers clients obéit à des règles déontologiques. Il est interdit de collecter et de stocker des données à caractère personnel qui ne sont pas utiles directement à l'exercice de la profession. Ces informations relèvent du Règlement général de protection des données (RGPD) visant à la protection de la vie privée.

Pour en savoir plus :

- ➔ Rubrique « **RGPD : par où commencer ?** » sur le site de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil).
- ➔ Rubrique « **Me mettre en conformité avec le RGPD (Cnil)** » sur le site de Bpifrance Création.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Incontournables : les cartes de visite et les prospectus commerciaux

Ces moyens de communication traditionnels ne doivent pas être oubliés. Ils sont à remettre :

- lors des salons auxquels vous participerez, en tant qu'exposant, conférencier, ou simple visiteur ;
- à tous vos clients potentiels ;
- aux commerçants de votre quartier (magasins bio, coiffeurs, instituts de beauté en particulier) ;
- aux professionnels de santé ou bien-être qui pourraient vous recommander ;
- à votre entourage pour favoriser le bouche-à-oreille.

De plus en plus nécessaires : les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont la plupart du temps gratuits, faciles d'utilisation et très utiles pour exercer dans une zone concurrentielle. Comme sur votre site Internet, il s'agit de partager articles, photos, vidéos et conseils... sans oublier d'insérer le lien vers votre site. Allez aussi visiter les pages liées au bien-être pour commenter et partager leurs *posts*, ou mettre des mentions « J'aime ». La réciprocité peut opérer et ainsi vous faire gagner en visibilité.

Les réseaux sociaux ne constituent pas qu'une vitrine de votre activité, ils permettent aussi d'animer une communauté et surtout de capter de nouveaux clients, à la recherche d'information, qui partageront vos contenus. Vous pouvez faire réagir les abonnés en posant des questions ou en créant des sondages.

Il faut veiller à mettre à jour votre page au moins une fois par semaine pour apparaître régulièrement dans les fils d'actualité et ne pas donner l'impression de négliger votre communication.

La publicité

Acheter des publicités sur Google Ads, dans des magazines spécialisés, municipaux, sur les réseaux sociaux peut aussi se révéler efficace.

Les salons

La location d'un stand où vous proposerez des prestations de découverte est coûteuse et souvent peu rentable, à moins de la partager avec d'autres praticiens du bien-être. Participer à des conférences ou des ateliers, faire des démonstrations de réflexologie ou de shiatsu sont de bons moyens de se faire connaître. Même si vous n'êtes que simple visiteur, être présent permet aussi de distribuer vos cartes de visite et de faire de belles rencontres.

Les clubs d'entrepreneurs

S'inscrire à un réseau d'affaires et à des clubs d'entrepreneurs proches de chez vous ou de votre cabinet peut être une bonne façon de développer votre carnet d'adresses grâce aux rencontres entre professionnels organisées de manière régulière. C'est l'occasion de faire connaître votre activité et d'accroître le bouche-à-oreille en organisant un atelier ou une conférence.

Les interviews, articles

N'hésitez pas à accorder des interviews ou à rédiger des articles pour tous types de médias. C'est un excellent accélérateur de visibilité.

La clientèle

Qui sont les clients des praticiens en réflexologie ?

Selon l'enquête d'Harris Interactive pour Médoucine, 49 % des Français se disent bien informés sur les pratiques des médecines douces. La vaste majorité des clients a entre 35 et 49 ans. En 2019, selon une étude réalisée par Harris Interactive pour Santéclair, c'est auprès des femmes, de catégorie sociale aisée, que les médecines douces bénéficient de l'opinion la plus favorable. La réflexologie récolte environ 60 % des suffrages, et le shiatsu 40 %.

Selon le SPR, voici les principales demandes des clients concernant la réflexologie :

- troubles du sommeil (insomnie, somnolence) ;
- fatigue mentale, baisse de moral ;
- surmenage ;
- gestion de l'alimentation ;
- troubles musculosquelettiques.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.
- HARRIS INTERACTIVE pour SANTÉCLAIR. « [Troisième volet sur les médecines douces de l'Observatoire des parcours de soins](#) », publié le 15/11/2019.
- Informations recueillies par BpiFrance auprès de Corine Mozet, secrétaire du Syndicat professionnel des réflexologues (SPR) en mai 2021.

Qui sont les clients des praticiens en shiatsu ?

L'étude menée par le SPS en 2018 sur 201 praticiens peut donner une idée de la typologie de leurs clients. Ils sont âgés de 35 à 65 ans et sont en majorité des femmes (7 clients sur 10). La plupart d'entre eux prennent rendez-vous deux à trois fois par an. Cependant, selon Bernard Bouheret de l'AIST, lorsque la demande relève de la médecine douce, certains patients prennent rendez-vous jusqu'à deux ou trois fois par mois. La très grande majorité des clients (trois sur cinq) sont des particuliers.

Sources :

- Informations recueillies par BpiFrance auprès de Bernard Bouheret, président de l'Association internationale de shiatsu traditionnel (AIST), en juillet 2021.
- SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DE SHIATSU (SPS). « [Évaluation quantitative de la pratique du shiatsu par les spécialistes](#) », enquête publiée le 04/06/2018.

Conseils pour élargir sa clientèle

Les marchés de la réflexologie et du shiatsu sont porteurs, mais également concurrentiels. Plusieurs pistes sont possibles pour se démarquer ou se diversifier.

• Définir des publics cibles

Connaître le type de population qui réside autour du ou des lieux de pratique visés est important : âge moyen, catégorie socio-professionnelle, activité professionnelle, types de loisirs. À partir de là, vous pouvez adapter votre offre : technique pour les enfants, les adolescents, les femmes, les seniors, les sportifs, les collaborateurs d'entreprise, les personnes malades. La gestion du stress et la périnatalité font partie des spécialités les plus pratiquées par les réflexologues... Ces derniers interviennent également auprès des malades du cancer en oncologie, pour un accompagnement qualifié de « soin de confort ». Cela se fait souvent *via* une association comme la Ligue contre le cancer.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

• Élargir ses compétences

Selon l'enquête réalisée par Harris Interactive pour Médocine, uniquement 25 % des praticiens en médecines douces n'exercent qu'une seule discipline dans leur quotidien. Les praticiens en réflexologie peuvent donc ajouter d'autres connaissances à leur pratique (naturopathie, sophrologie, hypnose), ce qui peut enrichir et varier le contenu des séances, mais aussi multiplier les rendez-vous et donc compléter leurs revenus.

Ces multiples compétences permettent aussi d'intervenir dans des stages à thématique bien-être ou médecines douces.

De leur côté, les praticiens en shiatsu sont peu nombreux à se diversifier.

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid », publiée en avril 2021.

• Organiser des ateliers et des stages

De quelques heures à quelques jours, ces événements permettent de faire découvrir les applications de la pratique, d'apprendre l'auto-massage en réflexologie, et de proposer des activités connexes (randonnée, naturopathie, méditation, sophrologie, yoga, etc.).

Attention à évaluer minutieusement le coût de ces offres, à fixer un prix suffisant pour être rentable, et à se préparer à une possible annulation faute de participants (avec une perte éventuelle des arrhes versées pour la location du local).

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid », publiée en avril 2021.

• Les plateformes de mise en relation

Les plateformes d'intermédiation mettent en relation praticiens (en cabinet ou à domicile) et clients, moyennant parfois une commission sur les prestations pratiquées. Il peut s'agir d'un bon moyen pour se faire connaître et capter de nouveaux clients à un prix attractif, notamment lorsqu'une solution de prise de rendez-vous en ligne est proposée. Cependant, certaines plateformes imposent des rabais peu avantageux pour les praticiens, sans garantir la fidélisation des clients, dont certains sont davantage attirés par ces prix bas que par la qualité des prestations.

AUTRES SOURCES D'INFORMATION POUR UNE ÉTUDE DE MARCHÉ LOCALE OU RÉGIONALE

- La mairie, les organismes consulaires (Chambre de commerce et d'industrie – CCI – et Chambre de métiers et de l'artisanat – CMA), les données de l'Insee (ex-Odil) et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.
- Le site de la Direction générale des finances publiques (DGFIP) du ministère de l'Action et des Comptes publics permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune.
- La consommation des ménages est analysée par l'Insee grâce aux indices de disparité des dépenses de consommation (IDC).
- Les antennes départementales des fédérations professionnelles (voir la partie 7 « Contacts et sources d'information ») et la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA) qui présente aussi ses ratios par région.
- La base de données publiques en *open data*.
- Pour les créateurs franciliens ou de passage à Paris, le pôle Prisme de la Bibliothèque nationale de France (BNF) permet l'accès – physique uniquement – à des études de marché couvrant l'ensemble des secteurs de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat en France et dans de nombreux pays étrangers, voire au niveau mondial.

4.

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

L'absence de réglementation des pratiques en réflexologie ou shiatsu peut donner lieu à des dérives. Il convient donc d'être vigilant, en particulier lors du choix d'une formation.

Pour en savoir plus :

- Site de la Miviludes, notamment la rubrique « [Quand une dérive thérapeutique devient-elle sectaire ?](#) ».

Ressources humaines

Formation

La réflexologie et le shiatsu ne sont pas des pratiques réglementées. Il n'existe pas de diplôme d'État et leur exercice est libre.

Certaines écoles proposent une certification professionnelle (titre attribué par le Répertoire national des certifications professionnelles – RNCP). Cette certification doit être renouvelée tous les deux, trois ou cinq ans. Le SPR déconseille les formations en ligne, car une technique manuelle ne peut être apprise à distance.

La certification [Qualiopi](#) est aussi un critère de sélection. Elle est obligatoire en janvier 2022 pour les organismes de formation bénéficiant de financements publics. Cette certification est renouvelée tous les trois ans en fonction de [32 critères](#).

Pour en savoir plus :

- INSPECTION GÉNÉRALE DE LA POLICE NATIONALE, INSPECTION GÉNÉRALE DE LA GENDARMERIE NATIONALE, MIVILUDES. « [Rapport : lutte contre les dérives sectaires](#) », publié le 25/02/2021.
- MIVILUDES. « [Qu'est-ce qu'une dérive sectaire ?](#) », contenu en ligne.
- MIVILUDES. « [Rapport annuel d'activité 2018-2020](#) », publié le 22/07/2021.

Convention collective

Aucune convention collective ne s'applique spécifiquement à la pratique de la réflexologie et du shiatsu. Ces activités dépendent directement du [Code du travail](#).

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Locaux

S'installer en cabinet n'est qu'une des nombreuses options possibles.

L'installation à domicile

Le praticien peut exercer chez lui. Cette option est parfois l'étape choisie (et conseillée) avant de se lancer dans l'ouverture d'un cabinet, car elle est la plus économique. L'installation est aussi plus rapide, sans perte de temps dans les transports. L'idéal est de pouvoir séparer l'espace privé de l'espace de travail. Il existe des restrictions à l'exercice de l'activité à son domicile.

Pour en savoir plus :

→ Fiche « [Domiciliation et exercice de l'activité chez soi](#) » sur le site de Bpifrance Création.

L'installation en cabinet multidisciplinaire

Partager les locaux avec des médecins, dentistes ou praticiens de disciplines complémentaires (ostéopathe, sophrologue, hypnothérapeute, etc.) permet de bénéficier d'un passage plus important de clients potentiels et d'une crédibilité accrue.

L'INSTALLATION EN CABINET

Lors de l'installation d'un cabinet, voici quelques critères à prendre en compte :

- L'emplacement :
 - > le local doit être visible, situé dans une zone d'activité, facile à trouver, accessible à la fois en transports en commun et en voiture, ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite ;
 - > si vous souhaitez offrir vos services aux entreprises, vous pouvez opter pour un cabinet proche de leurs locaux, ou dans un quartier d'affaires.
- La surface : une pièce de 10 m² est suffisante. Il faudra un espace un peu plus grand si vous proposez également des activités de relaxation pratiquées au sol, et encore plus important si vous installez une table de massage (15 à 20 m²).

La location d'une salle

Il est également possible de louer une salle à l'heure ou à la journée, dans les premiers temps, ou lorsqu'une activité est exercée en parallèle. Il faut vérifier qu'elle soit disponible le mercredi, le samedi, tôt le matin et en fin d'après-midi, lorsque les clients ont du temps libre.

L'activité de réflexologie ou de shiatsu étant souvent libérale, si le praticien prend à bail un local pour y exercer son activité, le bail sera alors un bail professionnel et le local devra répondre aux normes des établissements recevant du public (ERP ; voir la rubrique « [Les normes de sécurité et d'accessibilité](#) » en partie 6).

Équipement – Investissement de départ

Hormis le prix d'achat ou de location du local qui dépend fortement de la taille de la ville et de la réputation des quartiers, l'investissement pour la création d'un cabinet de réflexologie/shiatsu est limité.

Il suffit d'un tatami (pour le shiatsu), d'une chaise de massage, d'une table de massage, ou encore d'un fauteuil confortable, d'un bureau, d'un équipement informatique, de quelques chaises et d'un tapis. Et éventuellement, de la rénovation et la décoration du local, d'une plaque professionnelle à poser sur la façade du cabinet.

Le prix moyen d'un tatami, selon le SPS, est de 200 € à 250 €. Une chaise de massage coûte environ 200 € à 250 €.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

5.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Attention : avant de remplir son agenda et donc d'évaluer son chiffre d'affaires quotidien, il convient de prévoir un temps de pause entre chaque rendez-vous pour retrouver la concentration et la disponibilité mentale nécessaires (surtout dans le cas où vous pratiquez également la sophrologie, l'hypnothérapie ou le massage bien-être par exemple). À cela s'ajoute le temps passé à la comptabilité, la communication (dont la gestion des réseaux sociaux). Certains praticiens conseillent de compter, pour chaque rendez-vous, 50 à 100 % de temps supplémentaire pour les tâches périphériques.

Chiffre d'affaires

Le tarif moyen d'une consultation de médecine douce en France est de 58 €, selon l'enquête réalisée par Harris Interactive pour Médocine en 2021.

Par ailleurs, 81 % des Français considèrent que les médecines douces sont chères. Un motif rédhibitoire pour 1 répondant sur 4. De plus, n'ayant aucune vocation médicale, la réflexologie et le shiatsu ne sont pas pris en charge par la Sécurité sociale.

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.

L'activité de réflexologie

Selon la région/ville et les charges d'installation, le tarif moyen d'une séance d'une heure est compris entre 45 € et 60 € (tarif pratiqué par 85 % des répondants à l'enquête du SPR).

La majorité des praticiens (70 %) effectue moins de 10 séances par semaine, 20 % entre 10 et 20 séances. Selon le SPR, 70 % des praticiens gagnent moins de 20 000 € par an.

Source : SYNDICAT PROFESSIONNEL DES RÉFLEXOLOGUES (SPR). « Enquête sur la pratique de la réflexologie en France », publiée en juillet 2019 (non disponible en ligne).

L'activité de shiatsu

Le tarif moyen d'une séance de shiatsu est compris entre 40 € et 90 €. La très grande majorité des spécialistes en shiatsu (63 %) pratique un prix de 50 €.

La durée d'une séance de shiatsu se situe majoritairement autour d'une heure à une heure quinze, dont 60 à 80 % sont consacrés à la pratique.

La moitié des praticiens exerce moins de 100 heures par an, ce qui ne représente pas une source suffisante de revenus. Seuls 17 % pratiquent plus de 300 heures par an, faisant ainsi du shiatsu leur activité principale.

Source : SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DE SHIATSU (SPS). « [Évaluation quantitative de la pratique du Shiatsu par les spécialistes](#) », enquête publiée le 04/06/2018.

TVA

Le taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) applicable à la pratique de la réflexologie et du shiatsu est le taux normal de 20 %. La plupart des praticiens travaillent en franchise de TVA, avec un plafond à respecter.

Charges d'exploitation

Voici la liste des principales charges d'exploitation :

- coûts de promotion : communication classique (cartes de visite, brochures...), stratégie de *webmarketing* (temps passé à l'administration du site Internet et des réseaux sociaux, à l'ajout de photos, à la rédaction de contenus, à la gestion des rendez-vous...) ;
- frais divers (forfait téléphonique, Internet, commissions bancaires, etc.) ;
- assurances professionnelles (voir la rubrique « [L'assurance responsabilité civile professionnelle](#) » en partie 6) ;
- participation éventuelle à la rémunération d'un(e) secrétaire en cabinet pluridisciplinaire.

Le loyer, y compris tous les services tels que le gaz, l'eau, l'électricité, ne doit pas dépasser 20 % du chiffre d'affaires prévu pour la première année.

Pour en savoir plus :

- Rubrique « [Par où commencer pour faire ses comptes prévisionnels et vérifier la rentabilité du projet ?](#) » sur le site de Bpifrance Création.

Financements – Aides spécifiques

Le site de Bpifrance Création détaille les différentes formes de financement mobilisables en fonction du projet, de la situation personnelle du porteur de projet et de ses besoins. Ces informations se trouvent dans la rubrique « [Comment financer sa future entreprise ?](#) ».

Pour en savoir plus :

- Rubriques « [Quelles sont les aides pour créer une entreprise ?](#) », « [Les aides à la création et à la reprise d'entreprise](#) » et « [Les financements](#) » sur le site de Bpifrance Création.

6.

**RÈGLES
DE LA
PROFESSION**

RÈGLES DE LA PROFESSION

Règles et usages de l'activité

La réflexologie et le shiatsu ne sont pas des pratiques réglementées et ne nécessitent donc pas de diplôme spécifique. En revanche, le propriétaire d'un cabinet doit respecter un certain nombre de règles.

Les normes de sécurité et d'accessibilité

À domicile comme en cabinet, les obligations relatives aux établissements recevant du public (ERP) doivent être respectées en termes :

- de **sécurité incendie** : des mesures de prévention et de sauvegarde propres à assurer la sécurité des personnes doivent être mises en place ;
- d'**accessibilité** : l'accès aux locaux pour les personnes à mobilité réduite notamment doit être assuré.

Pour en savoir plus :

- Rubrique « **Les établissements recevant du public (ERP)** » de la partie dédiée aux locaux de l'entreprise sur le site Bpifrance Création.

Par ailleurs, en tant qu'employeur, vous avez l'obligation de tenir un document unique d'évaluation des risques (**DUER**) prévue par l'article **R.4121-1** du Code du travail. Ce document permet de faire un inventaire de l'ensemble des risques qui existent ou peuvent subvenir dans l'entreprise en matière de santé et de sécurité des salariés.

L'assurance responsabilité civile professionnelle

La réflexologie et le shiatsu n'étant pas des pratiques réglementées, il n'y a pas d'obligation légale de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP). Cependant, elle est fortement recommandée, car le praticien peut être mis en cause pour des dommages causés à ses clients (matériels, immatériels ou corporels), quel que soit le lieu d'exercice. Par ailleurs, les locaux professionnels doivent être protégés par une assurance multirisque professionnelle, notamment contre les risques d'incendie, d'explosion, de tempête, de dégât des eaux, de vol...

Pour en savoir plus :

- Rubrique « **Assurer mon entreprise** » sur le site de Bpifrance Création.

La médiation de la consommation

Les praticiens en réflexologie ou shiatsu sont dans l'obligation de proposer un service de médiation en cas de litige avec un client pour essayer de régler le conflit à l'amiable et ainsi éviter un procès.

Pour en savoir plus :

- Rubrique « **La médiation de la consommation** » sur le site du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.

L'exercice illégal de la médecine

L'exercice de la médecine est réservé aux seuls médecins. Ceux-ci doivent être inscrits au tableau du Conseil de l'ordre des médecins. Le public peut vérifier cette inscription sur le site du Conseil national de l'ordre des médecins (CNOM). Les chirurgiens-dentistes et les sages-femmes exercent une profession médicale à compétence limitée. Ils sont inscrits auprès de leurs Ordres respectifs (articles [L.4111-1](#) et [L.4112-1](#) du Code de la Santé publique).

Toute personne qui, sans être médecin – ou hors de leur sphère de compétences pour les chirurgiens-dentistes, les sages-femmes et les biologistes-médicaux –, prend part à l'établissement d'un diagnostic ou d'un traitement de maladies, réelles ou supposées, par acte personnel, consultations verbales ou écrites, exerce illégalement la médecine. Des sanctions (2 ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende) sont encourues pour l'exercice illégal de la profession de médecin, de chirurgien-dentiste, de sage-femme ou de biologiste-médical (articles [L.4161-1](#) et [L.4161-5](#) du Code de la Santé publique).

Source : MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ. « [Les pratiques de soins non conventionnelles : médecines complémentaires / alternatives / naturelles](#) », rubrique mise à jour le 13 juin 2017.

Les pratiques commerciales trompeuses

La DGCCRF est particulièrement vigilante quant à la protection des consommateurs dans le secteur du bien-être et des pratiques de soins non-conventionnelles. La recherche de pratiques commerciales trompeuses ou agressives, d'éventuels abus de faiblesse et le défaut d'information sur les prix constituent les priorités d'une [nouvelle enquête](#) en cours en 2021, dans la lignée de celle menée en 2018.

Voici quelques-unes des règles à respecter :

- les termes et expressions « patients », « patientèle », « consultation », « guérir », « guérison », « soulagement de la douleur » et « soigner » sont à proscrire des supports de communication ;
- les tarifs doivent être affichés dans le cabinet et la salle d'attente avec la mention « Ne se substitue pas à un professionnel de santé ».

Pour en savoir plus :

- ➔ Rubrique « [Médecines non conventionnelles](#) » sur le site de la DGCCRF.
- ➔ Rubrique « [Les pratiques de soins non conventionnelles](#) » sur le site du ministère des Solidarités et de la Santé.
- ➔ Fiche « [Les micro-entrepreneurs du bien-être dans le viseur de la DGCCRF](#) » sur le site de l'Union professionnelle au service de la micro-entreprise (UPSME).

Statut de l'entrepreneur

L'activité du praticien en réflexologie ou shiatsu étant la plupart du temps libérale, il doit adhérer, en tant qu'entrepreneur individuel non salarié, aux caisses sociales obligatoires suivantes :

- L'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales ([Urssaf](#)) pour les allocations familiales (et les éventuelles cotisations sociales en cas d'emploi de salariés).
- La Caisse d'assurance maladie régionale relevant des professions libérales ([Sécurité sociale des indépendants](#)) pour l'assurance maladie/maternité. Depuis le 1^{er} janvier 2020, les indépendants relèvent du régime général de la Sécurité sociale.

RÈGLES DE LA PROFESSION

- Malgré leur statut de profession libérale, beaucoup de réflexologues ne sont pas rattachés à une caisse de retraite des professions libérales, mais plutôt à celles des artisans ou commerçants.

Pour en savoir plus :

- URSSAF « [Créateur : à chaque statut sa protection sociale](#) », guide publié en avril 2021. (comprenant aussi des informations pour les autres statuts possibles).
- URSSAF. « [Créateur d'entreprise libérale : votre protection sociale en 2020](#) », guide publié en juin 2020.

Structure juridique

Le praticien en réflexologie ou shiatsu peut exercer en entreprise individuelle (micro-entrepreneur, EIRL, EURL) ou sous forme sociétaire (SASU) s'il est seul. Il peut aussi opter pour le portage salarial.

Nous ne disposons pas à ce jour de données chiffrées officielles concernant les structures juridiques choisies par les seuls praticiens en réflexologie ou shiatsu. En effet, les codes NAF [86.90F](#) (« Activités de santé humaine non classées ailleurs »), [96.04Z](#) (« Entretien corporel ») et [96.09Z](#) (« Autres services personnels non classés ailleurs »), recouvrent des métiers très divers.

Toutefois, selon le SPR, 85 % des réflexologues en France ont opté pour une structure d'entreprise individuelle.

Source : SYNDICAT PROFESSIONNEL DES RÉFLEXOLOGUES (SPR). « Enquête sur la pratique de la réflexologie en France », publiée en juillet 2019 (non disponible en ligne).

Pour en savoir plus :

- Rubrique « [Les structures juridiques](#) » et infographie récapitulative « [Quel statut juridique choisir pour son entreprise ?](#) » sur le site de Bpifrance Création.

Attention au risque de salariat déguisé (lorsque le praticien collabore avec des entreprises, hôpitaux, structures touristiques...) : le micro-entrepreneur doit exercer son activité professionnelle en toute indépendance en étant responsable de ses actes. Il faut donc qu'il soit libre d'organiser son travail à sa convenance, de choisir ses clients, ses fournisseurs, ses sous-traitants, de fixer ses prix... et cela sans contrainte. S'il se trouve de fait dans une situation de subordination juridique vis-à-vis d'un ou de plusieurs clients, sa relation professionnelle pourra être requalifiée par l'Urssaf de « faux indépendant » et donc nécessiter un contrat de travail.

Pour en savoir plus :

- Fiche « [Indépendance juridique : risque de requalification du contrat de mission en contrat de travail](#) » sur le site de Bpifrance Création.

7.

CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

Organismes professionnels

Pourquoi adhérer à un organisme professionnel ?

Cela représente de nombreux avantages, tels que rompre son isolement, être tenu au courant des évolutions de sa profession, se constituer un réseau, participer aux congrès annuels, obtenir des conseils juridiques, recevoir une assistance administrative, suivre une formation, etc. Les services offerts sont généralement mis en valeur sur le site Internet de ces organismes.

La procédure d'affiliation diffère beaucoup d'un organisme à l'autre. Il en est de même des coûts : certaines adhésions sont gratuites, d'autres payantes, en fonction des revenus ou du chiffre d'affaires. Des tarifs spéciaux sont parfois prévus pour les nouveaux adhérents en phase de création. Certains organismes n'acceptent pas les créateurs et réservent leurs services aux entreprises ayant une certaine ancienneté.

Principaux organismes professionnels et fédérations de réflexologie

- **Association des réflexologues RNCP (ARRNCP)**

Cette association regroupe les réflexologues certifiés RNCP. Elle publie un annuaire et organise des conférences et des séminaires.

- **Fédération française des réflexologues (FFR)**

Créée en 1998, cette fédération participe aux travaux du Réseau européen de réflexologie pour promouvoir la réflexologie en Europe. Elle regroupe plusieurs établissements de formation.

- **Syndicat professionnel des réflexologues (SPR)**

Fondé en 2015, le syndicat œuvre pour la reconnaissance de la réflexologie et la défense des professionnels du métier. Il a pour mission de fournir des informations sur la profession de réflexologue au grand public, mais aussi aux acteurs de santé et aux instances gouvernementales. Il représente tous les réflexologues professionnels qui remplissent les exigences de formation imposées par le syndicat (RNCP ou non), organise des rencontres dans toute la France et publie un annuaire des praticiens.

Principaux organismes professionnels et fédérations de shiatsu

- **Association internationale de shiatsu traditionnel (AIST)**

Créée en 2003, cette association a pour objet de promouvoir et de transmettre la technique du shiatsu. Elle organise des ateliers d'application pratique destinés en priorité aux personnels soignants d'hôpitaux ou aux employés d'entreprises et d'organismes publics.

- **Fédération française de shiatsu traditionnel (FFST)**

Fondée en 1994, cette fédération œuvre pour la reconnaissance du shiatsu auprès des pouvoirs publics. Elle publie un annuaire des praticiens et une page d'actualité concernant la profession.

- **Syndicat des professionnels de shiatsu (SPS)**

Le syndicat travaille au rassemblement et à la défense du monde du shiatsu (en privilégiant la professionnalisation et leur reconnaissance par les tutelles) ainsi qu'à l'encadrement de la profession par la création d'une branche

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

professionnelle. Il a œuvré à l'ouverture du diplôme universitaire (D.U.) « Le shiatsu dans l'accompagnement à la santé » (Université d'Orléans). Il organise un congrès, des conférences et publie un annuaire des praticiens. Le syndicat est affilié à la Caisse nationale des professions libérales (CNPL).

Revue

Ces deux revues s'adressent à la fois au grand public et aux professionnels :

- **La lettre du réflexologue.** Cette revue n'est plus éditée, mais les numéros publiés sont toujours d'actualité et disponibles à la lecture et en téléchargement.
- **Shiatsu France.** Revue semestrielle, format papier et numérique.

Étude

ASSOCIATION DES RÉFLEXOLOGUES RNCP. « **Enquête 2021 sur le métier de réflexologue RNCP** », publiée le 28/03/2021.

Salons

Les fréquences et dates de ces événements ont pu être modifiées en raison de la pandémie de Covid-19, veuillez consulter les sites pour plus d'informations.

De très nombreux salons dédiés au bien-être sont organisés partout en France. En voici quelques-uns.

- **Salon Zen**, tous les ans, à Paris. Ateliers conférences, concerts, séance de coaching géant. Une partie du salon est dédié aux thérapies brèves (hypnose, programmation neurolinguistique, les thérapies cognitivo-comportementales, l'art-thérapie).
- **Salon Nature, bien-être et santé.** Thérapies manuelles, commerce équitable, commerce écoresponsable, habitat écologique, environnement, transports propres, aménagement, esthétique, cosmétique, pierres semi-précieuses, géobiologie, jardin, nature, restauration.
- **Salon des médecines douces et de la zen attitude et de la bio-gastronomie**, à Marseille. Une centaine d'exposants : des thérapeutes, des centres de formation, des stands d'exposition de produits et accessoires liés aux médecines douces et au bien-être, ainsi que des produits bio et de la bio-gastronomie.
- **Salons Zen et bio**, à Bordeaux, Poitiers, Nantes, Marseille, La Rochelle, Lyon, Lille, Vannes, Rennes, Angers, Tours. Développement personnel, médecines et thérapies douces, écoles de formation, massages, pratiques corporelles.
- **Salon Bien-être – Médecines douces**, à Paris, Lyon et Marseille. Thérapeutes, écoles et formations, soins et massages, tourisme de santé, compléments alimentaires, matériel de santé, conférences et ateliers.
- **Les Thermalies**, à Paris, Lyon et en digital. Conférences de directeur/rices de centres de thalassothérapies, praticiens en bien-être, sophrologues, psychiatres, nutritionnistes.
- **Salon du mieux-être**, à Rouen. Alimentation, bien-être, cosmétiques, jardin et art de vivre, où des thérapeutes sont présents.

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

- **Salon Vivez nature**, à Paris. Ateliers nutrition, sophrologie, yoga.
- **Salon Marjolaine**, à Paris. Nutrition, sophrologie, yoga, bien-être, écologie, naturopathie.
- **Salon Primevère**, à Lyon. Naturopathie, hypnose, yoga, produits naturels, éco-construction.

Pour en savoir plus, consultez les **agendas des salons bien-être** :

- **Salons-bien-etre.fr** ;
- **Therapeutes-zen.com**



www.bpifrance-creation.fr



<https://twitter.com/bpifrancecrea>



<https://www.linkedin.com/company/bpifrance>

bpifrance

CRÉATION

CE DOSSIER EST VENDU DANS LA LIBRAIRIE DE BPIFRANCE CRÉATION

Prix : 16 € TTC

ISBN : 978-2-38076-030-9