BIEN-ÊTRE

L'UTILE ET L'AGRÉABLE

Se lancer dans le bien-être permet de trouver un prolongement naturel à son activité de base, de se diversifier hors des soins remboursés et de se placer sur un marché florissant où la demande ne semble pas faiblir. Dans tous les cas, **le statut de masseur-kinésithérapeute apporte un gage de professionnalisme qui fait souvent défaut dans ce domaine.** PAR ANTOINE LABEY

Imaginez une divinité indienne avec deux mains pour faire du massage thérapeutique, deux autres pour faire du massage californien aux huiles essentielles, deux autres encore pour du massage dynamique de remise en forme… Ajoutez à cela saunas, spas, hammams et quelques machines de remise en forme et vous aurez une idée de ce que peut offrir un centre de bien-être. "J'ai voulu intégrer à mon centre différents types de mains", explique Mathias Willame, qui inaugure le 27 mai à Nîmes son "Espace Physio Perf", un lieu qu'il veut "convivial, sans enlever le sérieux de la dimension thérapeutique". Ancien obèse "passé de 165 kg à 95 kg", il est bien placé pour savoir qu'"il n'est pas toujours facile de pousser la porte d'une salle de sport pour se retrouver face à des corps d'athlètes. Parfois dans la vie, il y a des moments où on a besoin de gens qui vous encadrent et vous soutiennent pour vous aider à retrouver confiance en votre corps et vos mouvements".

Les motivations qui poussent des masseurs-kinésithérapeutes à se diversifier dans ce que l'on appelle aujourd'hui le "bien-être" sont aussi variées que peut l'être un parcours professionnel et personnel. Mais on retrouve pratiquement toujours cette envie d'élargir son champ d'activité et sa pratique et de lier soins et plaisir. Cette envie peut venir d'une démarche personnelle comme pour Yves-Marie Doré qui, après avoir découvert le yoga dans les années 80, puis être allé en Inde pour y apprendre des techniques de massage traditionnelles, a voulu intégrer cette démarche spirituelle dans sa pratique professionnelle. Aujourd'hui, en plus de son activité de masseur-kinésithérapeute, il pratique le massage ayurvédique et donne des cours collectifs de yoga. Le lien entre ces différentes activités se fait naturellement : "Certains patients qui viennent en rééducation remarquent les tarifs des massages ayurvédiques et des cours de yoga que j'ai affichés dans mon cabinet et découvrent ces pratiques. En même temps, je conseille à mes patients des mouvements qui sont directement inspirés du yoga. Tout cela s'intègre dans une approche cohérente d'hygiène et de prévention."

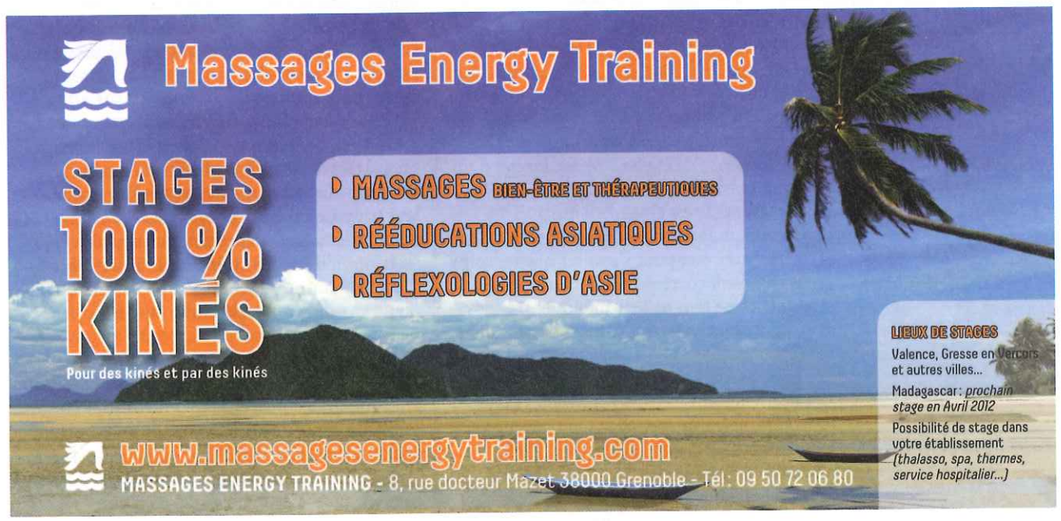
Envie de se diversifier

Certains veulent éviter la trop forte spécialisation qui guette, de plus en plus, la profession : "En développant une activité hors convention, on voit d'autres gens qui viennent avec d'autres motivations", explique Michaël Meurou qui pratique dans son cabinet et enseigne à ses collègues le Q-chi-line, une technique d'origine chinoise de massage des méridiens énergétiques. Pour lui, "il n'existe pas de frontière formelle entre le thérapeutique et le bien-être", dans la mesure où de nombreuses techniques de massage de bien-être ont des vertus préventives. S'ouvrir à ces techniques lui a permis de se diversifier dans son activité "alors qu'actuellement les référentiels de plus en plus exigeants de la Sécurité sociale obligent à se spécialiser dans un nombre réduit de pathologies pour être le plus performant possible. On n'a plus de marge de sécurité quant aux nombre de séances de rééducation. Cela oblige à être extrêmement pointu. Trop à mon goût."

D'autres encore ont voulu répondre, dans une optique plus commerciale, à la forte demande de tous ceux qui cherchent à contrebalancer, atténuer ou oublier, le temps d'une séance, les difficultés et le stress de la vie quotidienne. Relaxation, détente, confort, plaisir, beauté, minceur… sont leur nouveau credo et leurs principaux arguments commerciaux.

Se diversifier dans le bien-être n'oblige pas à renoncer à son activité de masseur-kinésithérapeute traditionnelle. Beaucoup

Les motivations qui poussent des kinés à se diversifier sont aussi variées que peut l'être un parcours professionnel et personnel



DOSSIER

Certains veulent éviter la trop forte spécialisation qui guette la profession

conservent leur cabinet tout en développant leur nouvelle activité, afin de garder ce qui fait avant tout leur métier : "Je ne veux pas tout lâcher. J'ai fait des études pour être masseur-kinésithérapeute et je ne conçois pas d'abandonner l'aspect thérapeutique pour me contenter d'une activité essentiellement tournée vers le bien-être", affirme Michaël Meurou avant d'ajouter : "D'ailleurs, je ne mets pas de cloison étanche entre ces deux aspects des choses."
La nouvelle activité peut être intégrée dans le cabinet existant ou être exercée dans un local différent, mitoyen ou non. La proximité des deux lieux constitue toutefois un avantage pratique évident.

Savoir déléguer

L'activité de bien-être faisant appel à des compétences diverses et variées, la présence permanente du masseur-kinésithérapeute dans le centre de bien-être n'est pas toujours indispensable. À condition toutefois de savoir déléguer. Dans un centre de bien-être, le masseur-kinésithérapeute peut se contenter de faire le bilan et de proposer le programme, avant de laisser les autres intervenants faire leur travail, un peu comme dans un centre de balnéothérapie où chaque curiste suit un programme d'activités défini en fonction du bilan dressé au début de son séjour.
Le fait que le centre soit dirigé par un masseur-kinésithérapeute rajoute une dimension thérapeutique par rapport à ceux où n'exercent que des spécialistes du bien-être : "Je vais déléguer les différentes activités bien-être au personnel dont c'est la spécialité, mais je vais garder le regard professionnel du kinésithérapeute sur ce qui va se faire dans mon centre. Concrètement, je vais garder mon cabinet avec, sans doute, une activité un peu réduite et m'occuper de tout ce qui est bilan au niveau du centre de bien-être", explique Mathias Willame. Un peu comme le chef d'un grand restaurant, le rôle du masseur-kinésithérapeute est alors de faire régulièrement le tour des clients et d'entretenir le contact avec eux pour s'assurer que les soins qu'ils reçoivent correspondent bien à leurs attentes et que rien ne leur manque... Ceux-ci se sentent alors entre les mains d'un véritable professionnel.
Le risque existe toutefois de devoir cumuler deux activités sans réel lien entre elles avec, d'un côté, un cabinet entièrement tourné vers le thérapeutique et, de l'autre, un centre orienté 100 % bien-être. Pour un masseur-kinésithérapeute libéral dont les horaires sont déjà très élastiques, la question doit être sérieusement étudiée. Pour éviter de se retrouver avec des journées de travail de 20 heures, le choix entre l'une ou l'autre activité peut être nécessaire. Trouver un remplaçant ou un associé qui va s'occuper du cabinet est une solution pour sauter le pas tout en se gardant la possibilité de faire un retour en arrière ou, simplement, de reprendre un peu d'activité en cabinet une fois que le centre de bien-être a trouvé sa vitesse de croisière. C'est le choix qu'a fait Jacques Mazabras qui consacre la grande majorité de son temps à son centre Équinoxe, après avoir confié à ses collaborateurs le soin de faire tourner son cabinet.

Relaxation, détente, confort, plaisir, beauté, minceur... sont leur nouveau credo et leurs principaux arguments commerciaux

La caution du professionnel

Un autre attrait d'exercer dans un centre de bien-être est de varier et de diversifier sa clientèle. Les clients d'un centre de bien-être viennent de leur propre gré avec des motivations et des attentes généralement bien définies. Cela crée des relations différentes : "On rassure les gens sur des choses simples, on les aide à retrouver confiance en eux, à retrouver une relation saine et détendue avec leur corps", estime Mathias Willame, pour qui l'aspect confiance en soi et en ses capacités physiques est une dimension essentielle du soin de bien-être qui permet une relation apaisée et sereine avec son corps. Il raconte cette anecdote significative : "J'ai reçu une femme d'environ 80 ans, désespérée de ne pas pouvoir garder chez elle son arrière-petit-fils car elle n'osait pas le porter dans les bras. Elle avait peur de tomber. Je l'ai mise sur un Imoove avec un sac de 8 kilos dans les bras pour lui prouver de quoi elle était encore capable et ça a marché". Beaucoup de gens qui poussent la porte d'un centre de bien-être viennent pour recevoir des conseils sur des petits problèmes qui empoisonnent leur vie quotidienne. Ils sont généralement rassurés quand ils savent qu'ils ont affaire à un masseur-kinésithérapeute professionnel qui leur propose un bilan personnalisé. Cela les incite à démarrer un programme de soins en sachant qu'ils vont joindre l'utile à l'agréable. C'est la grande différence avec les centres où on ne va que pour se détendre et se faire plaisir.

Clientèle et demandes variées

Jacques Mazabras, dont le centre est implanté depuis 2001 à Romans-sur-Isère, une agglomération de 35 000 habitants dans la Drôme, dresse ainsi le panorama de sa clientèle : 80 % de femmes, 20 % d'hommes, une tranche d'âge assez large, de 25 à 50 ans "mais aussi parfois quelques seniors", un niveau social cadres, classes moyennes… Une des originalités des centres de bien-être est que la demande de soins varie en fonction de la saison : "En hiver, c'est plutôt le bien-être et la remise en forme. Mais dès que le printemps arrive, on voit beaucoup de gens venir pour les traitements minceur. Puis l'été, c'est plutôt calme et ça reprend après la rentrée scolaire", constate Jacques Mazabras.
Selon lui, son affaire tourne bien, preuve que ce type de cabinet n'est plus réservé aux seules grandes villes mais a su aussi s'imposer et trouver sa clientèle en zone rurale. Reste la question de la mise de départ qui est loin d'être négligeable puisque, en plus de locaux vastes et bien situés, il faut compter avec l'aménagement intérieur et le matériel : "L'investissement est important et surtout il faut fréquemment le renouveler pour rester à la page », prévient-il. Mathias Willame confie avoir investi 250 000 e dans son projet, aidé par sa banque qui lui a prêté sans difficulté ce dont il avait besoin.
La question de l'emplacement constitue un point important. Le local doit être bien situé. Un hangar sans charme, à côté d'un dépôt de matériaux de construction, dans une zone artisanale excentrée, est à proscrire car totalement contraire à l'ambiance que le client vient chercher dans un centre de bien–être. Le centre-ville constitue un atout favorable, de préférence dans un quartier commerçant fréquenté, pour y gagner en visibilité et en accessibilité.
S'investir dans un centre de bien-être nécessite, au préalable, de se former à certaines techniques de massage pour en offrir à la clientèle la gamme la plus large possible. La demande est forte actuellement mais l'offre suit bien. La plupart des formations proposées aux masseurs-kinésithérapeutes peuvent être financées par les organismes de formation des professions libérales type FIF-PL. Pour certains, se lancer dans cette nouvelle aventure et ce nouveau secteur du bien-être peut apparaître comme une démarche périlleuse, hasardeuse, incertaine et semée d'embûches. Tout le monde n'a pas le tempérament entrepreneurial. Pour sa part, Mathias Willame n'a fait aucune étude de marché avant de se lancer : "J'ai franchi le pas parce que j'y crois et que je suis prêt à donner beaucoup de moi-même. D'ores et déjà, avoir mené à bien ce projet constitue pour moi une très belle aventure, enrichie de belles rencontres". ■

Kiné Ouest Prévention
Vous souhaitez diversifier votre activité ?
Intervenir auprès du public, des entreprises et des écoles ?
Nos thèmes d'intervention :
Prévention des chutes
École du dos
Relaxation
Santé au Bureau
Gestes et postures
Prévention des TMS
Manutention des personnes
Manutention des charges
Nos prochaines formations:
Prise en charge FIFPL
Gym Santé Kiné - 10 et 11 juin
Ecole du Stress - 9 et 10 septembre
à Saint-Brieuc (22)
www.kineouestprevention.com
02.96.58.09.02

FORMATION POUR KINESITHERAPEUTES
14
■ Ecole du Dos de kiné - rhumato/cardio-prévention
■ Osthéothérapie Ballon

FORMATION TECHNIQUES EXPERT LPG
LPG
■ Endermothérapie - Beauté/Santé
■ Lipomassage - Endermolift Expert

Ouverture à LA ROCHELLE d'un nouveau centre de FORMATION AUX TECHNIQUES EXPERT LPG
14 allées du Mail 17000 La Rochelle tél: 05 46 41 41 14 fax: 05 46 00 41 84
mail14larochelle@wanadoo.fr www.ecoledudos.biz
renseignements: http://www.ecoledudos.biz/wordpress/
FORMATION MAIL 14 ANDRE PETIT/ LA ROCHELLE