

«Ayant fini ma formation, je veux m'installer comme réflexologue»

«**C**ela fait plus d'une année que j'ai terminé ma formation de réflexologue et maintenant, j'ai envie de m'installer à mon compte. Actuellement, je travaille comme secrétaire-réceptionniste

dans une petite entreprise. Je m'y plais, mais j'ai toujours rêvé d'avoir mon propre cabinet de soins, de pouvoir recevoir des clients et de leur faire du bien. J'ai suivi les cours d'anatomie-physiologie

nécessaires pour être reconnue par certaines assurances et il me semble que, pour moi, le temps est venu de m'installer et de changer de situation. Auriez-vous des conseils à me donner?»



◆ Par Rosette Poletti, infirmière, pédagogue et psychothérapeute
matinpsycho@bluewin.ch
www.rosettepoletti.ch

Se mettre à son compte, séduisant mais risqué

Ces derniers mois, nous avons reçu plusieurs messages en relation avec le désir de s'installer à son compte.

C'est, en effet, très tentant de créer sa propre entreprise et il y a des domaines où cela représente une excellente solution. Cela nécessite une très bonne formation, une analyse sérieuse des risques, des coûts, des possibilités.

Cela suppose aussi des traits de personnalité particuliers, comme une bonne estime de soi, une bonne capacité de contact avec les autres, un bon sens des responsabilités, de l'organisation et la volonté d'y arriver, même si cela suppose travailler de longues heures.

Se mettre à son compte, c'est souvent investir des efforts, être persévérant et reconnaître ses forces et ses faiblesses. C'est aussi savoir demander l'aide nécessaire dans les domaines où l'on reconnaît ses points faibles. De nombreux aspirants échouent parce qu'ils n'ont pas su suffisamment s'organiser et prévoir, ou parce qu'ils n'ont pas pu évaluer l'importance de la demande pour ce qu'ils ont à offrir. Ouvrir un quatrième restaurant de kebab dans une toute petite ville, c'est prendre de gros risques!

Etre thérapeute

La question de cette lectrice concerne l'ouverture d'un cabinet de réflexologie. Ce domaine, qui englobe toutes sortes d'approches complémentaires de soins, est vaste: réflexologie, shiatsu, Reiki, kinésiologie, fleurs de Bach, etc. Ce qu'il faut savoir, c'est qu'aujourd'hui, il y a pléthore de praticiens dans toutes ces spécialités. La Suisse romande ne compte qu'un peu plus d'un million et demi



d'habitants et beaucoup d'entre eux ne sont nullement intéressés par ces approches. La situation était complètement différente dans les années 1980. Depuis, des milliers de personnes se sont formées à ces thérapies et beaucoup d'entre elles cessent le rêve de s'installer.

On peut dire actuellement qu'il est très difficile de gagner sa vie en tant que réflexologue ou praticien en Reiki, ou conseiller en fleurs de Bach, par exemple.

Il y a quelques exceptions: ce sont soit des personnes possédant un charisme exceptionnel, soit des praticiens qui bénéficient d'une longue expérience et savent comment mettre en place un marketing efficace.

Il est toujours possible de s'installer et d'avoir des clients, mais il est vraiment recommandé de garder un emploi stable à côté de son travail de thérapeute ou alors de n'avoir besoin que d'un petit revenu d'appoint.

Le travail de thérapeute en approches complémentaires est passionnant, il représente un enrichissement important en termes de développement personnel et de contact avec les autres. Mais sur le plan matériel, il faut savoir qu'il y a des coûts importants tels que: local avec sanitaires, assurances diverses, frais de secrétariat, téléphone, comptabilité... Il faut savoir aussi qu'aujourd'hui les clients ont plus de difficultés à régler leurs factures et que les périodes de vacances voient une diminution de l'activité du cabinet.

Passer d'une certaine sécurité – salaire régulier, possibilité de se

faire remplacer en cas de maladie – à la pleine responsabilité de son gagne-pain, ce n'est pas une sinécure.

Conservé un emploi fixe

La période actuelle, avec son taux de chômage élevé, incite à la prudence. Dans la mesure du possible, mieux vaut conserver un emploi qui permet d'assurer les frais fixes – loyer, assurances, frais de ménage – et de créer petit à petit une clientèle, tout en acquérant de l'expérience et en apprenant à connaître le marché.

Tout cela peut paraître bien prudent. Cependant, ces dernières années, nous avons vu de multiples thérapeutes enthousiastes se brûler les ailes parce qu'ils n'avaient pas vraiment mesuré les risques qu'ils prenaient.

Se former, pratiquer, se faire connaître

La création d'une clientèle prend du temps, demande des compétences solides et des contacts sociaux. Il est toujours possible d'offrir ses services, en tant que bénévole dans des lieux tels que les EMS ou autres associations afin d'élargir ses compétences et ses contacts.

Dans ce domaine, comme dans tous les autres, il faut investir, il faut semer avant de récolter. Aider son prochain à vivre avec plus de bien-être et une meilleure santé, c'est une voie magnifique, mais pas toujours facile.

A vous, chère correspondante, et à chacun de vous, amis lecteurs, nous souhaitons une très belle semaine. ◊

Pour aller plus loin

◆ **Fondation ASCA**
Fondation ASCA pour la reconnaissance et le développement des thérapies alternatives et complémentaires. Conditions d'agrégation des thérapeutes. Sur Internet: www.asca.ch

◆ **educh.ch**
Portail de la formation et du conseil socio-éducatif. Sur internet: www.educh.ch

◆ **«Se mettre à son compte»**
Ed. Dunod, 2009.