

LETIS
FORMATION

DEVENIR PRATICIEN.NE MASSEUR - MASSEUSE

Le guide pratique pour se former

Version 1.3

Contact : formation@letis-formation.com
www.letis-formation.com

Table des matières

1. Introduction 4
2. Le marché du spa et du bien-être 4
2.1 Informations générales 4
Taille et croissance du marché mondial des spas 5
Les principales régions du marché 6
Les différents types de spas 6
Tendances et défis du secteur 7
Définition d'un spa 7
Les nouvelles tendances de consommation dans les spas et centres de bien-être 7
2.2 Secteur du luxe - pourquoi s'orienter dans ce segment ? 9
3. La profession de Praticien.ne Masseuse - Masseur 10
3.1 Quels sont les métiers possibles ? 10
3.2 Au fait, qu'est-ce que le massage ? 11
3.3.1 Les différentes formes de reconnaissance d'une formation 13
3.3.2 Le positionnement de LETIS 14
3.3.3 La clarté des documents délivrés 14
3.3 La réglementation Française 16
5.4.1 Massages 16
5.4.2 Esthétique 16
5.4.3 La réglementation en conclusion 17
4. Comment devenir masseur/masseuse ? 19
3.4 Voici les étapes clés à suivre pour atteindre votre objectif 19
5. Le choix d'une carrière en independant.e 21
5.1 Suis-je fait.e pour cela ? 21
5.2 Définir votre projet 21
6. Se former 26
6.1 Les prérequis de la formation 26
6.2 Les piliers incontournables de la formation initiale 26
6.3 Les compléments avec les formations continues 27
6.4 Quelle école de massage ou quel formateur choisir ? 27
6.5 Choisir une formation en présentiel et/ou en e-learning 28
7. Prenez soin de vous 31
8. Sexe et massage : 32
8.1 Clarifications - Massage et Séduction 32
8.2 Massage et Sexualité 32

8.3 Les défis de l'homme masseur 33
8.4 Massage et victimes de violences sexuelles 34
9. Pourquoi ce guide ? 35
10. Bibliographie - references 36

1. Introduction

Notre intention est de partager les principales étapes pour envisager, planifier et réaliser une carrière de Masseur/Masseuse. Ce guide pratique peut vous servir pour confirmer votre décision et vous permettre de faire les choix qui vous mèneront vers une carrière enrichissante.

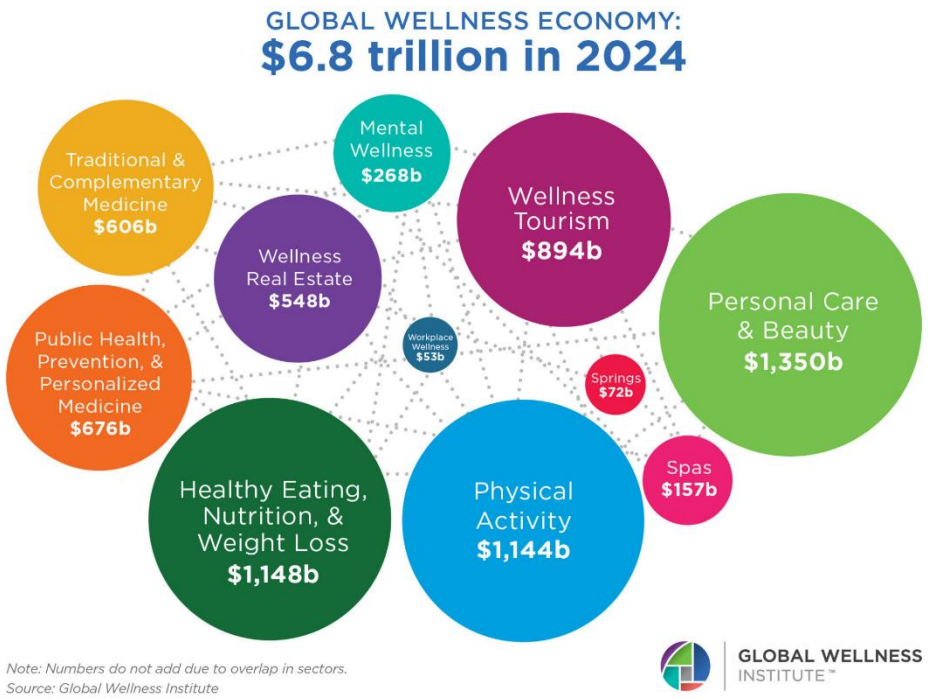
Ce guide s'adresse donc :

- Aux esthéticiennes et esthéticiens souhaitant évoluer vers le secteur du spa, spa hôtelier ou thalasso afin d'élargir leurs connaissances sur le Massage et le Bien-être,
- Des adultes en reconversion professionnelle pour vous donner les outils et confirmer votre choix de vous engager dans cette filière avec les bases sur la profession et les carrières possibles. Mieux vous connaître pour mieux déterminer votre projet professionnel avant de choisir votre parcours de formation et de vous lancer dans votre nouvelle carrière.
- Des passionnés avec un intérêt pour la formation continue.

2. Le marché du spa et du bien-être

2.1 Informations générales

En 2024, l'économie annuelle mondiale du bien-être a atteint un marché de 6 800 milliards de US$, en croissance de 7.9% par rapport à 2023-2024.



TOURISME DE BIEN ËTRE

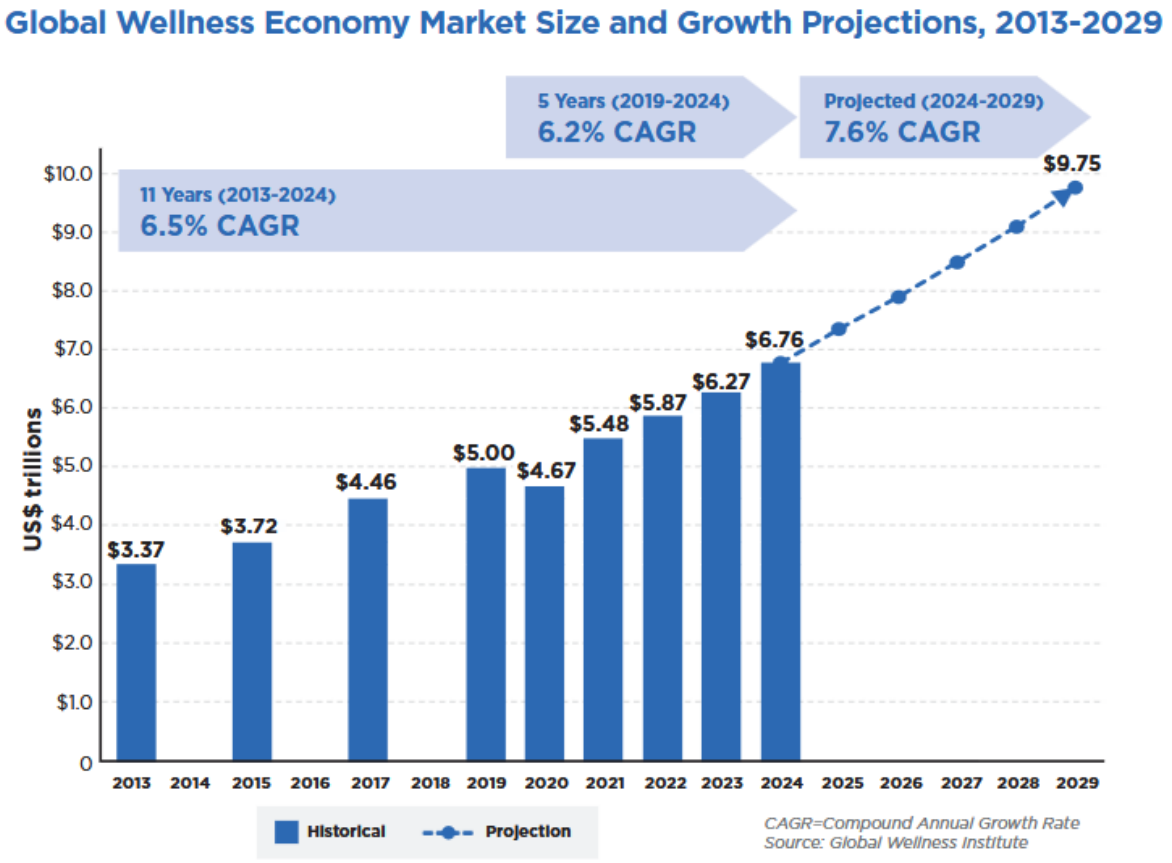
L'économie du bien-être constitue une force majeure de l'économie mondiale. **Elle est plus importante, en termes de taille, que l'économie verte, les technologies de l'information (IT), le tourisme et le sport**.

L'économie mondiale du bien-être affiche une croissance durablement supérieure à celle de l'économie mondiale. Sur le long terme, elle a progressé de 6,5 % par an entre 2013 et 2024, tandis que le PIB mondial a augmenté de 3,2 % par an sur la même période. En 2024, le bien-être représente 6,12 % du PIB mondial.

Au cours des cinq dernières années, l'Amérique du Nord, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA), ainsi que l'Europe ont enregistré les croissances les plus rapides parmi les économies régionales du bien-être. Ces régions ont également fait preuve de la plus grande résilience et ont connu la reprise la plus solide après la pandémie.

Les onze secteurs du bien-être se sont désormais tous remis des effets de la pandémie, leur taille de marché en 2024 dépassant leur niveau de 2019. L'immobilier dédié au bien-être (wellness real estate) et le bien-être mental sont de loin les secteurs affichant la croissance la plus rapide, avec des taux de croissance annuels moyens respectifs de 19,5 % et 12,4 % entre 2019 et 2024.

Selon nos projections, **l'économie mondiale du bien-être devrait croître de 7,6 % par an entre 2024 et 2029**, soit un rythme nettement supérieur à la croissance attendue du PIB mondial (4,5 % par an, selon les prévisions actuelles du FMI). L'économie du bien-être devrait ainsi atteindre près de 9 800 milliards de dollars d'ici 2029.SPA



SPAS ET CENTRE BIEN ETRE

Taille et croissance du marché mondial des spas

Le secteur mondial des spas est aujourd'hui un marché très dynamique. En 2024, on compte environ 201 861 spas dans le monde, générant 157,4 milliards de dollars de chiffre d'affaires.

La pandémie de COVID-19 a fortement touché l'industrie : en 2020, les revenus ont chuté de 38 % en raison des confinements, de la fermeture des établissements et de l'arrêt du tourisme. Cependant, le secteur s'est rapidement redressé. En 2024, les revenus sont 35 % supérieurs à ceux de 2019, avant la pandémie.

Les prévisions sont très optimistes : le marché mondial devrait atteindre 228 milliards de dollars en 2029, ce qui confirme que les métiers du massage et du bien-être bénéficient d'une demande en forte croissance.

À retenir : le massage professionnel évolue dans un secteur économique solide, en pleine expansion, offrant de nombreuses opportunités de carrière.

Les principales régions du marché

Le marché mondial est principalement concentré dans trois grandes régions :

- L'Europe, premier marché mondial, avec près de 68 000 spas et plus de 56 milliards de dollars de revenus.
- L'Asie-Pacifique, où la croissance repart fortement après la pandémie.
- L'Amérique du Nord, qui reste un acteur majeur du bien-être.

Les cinq premiers pays représentent à eux seuls près de 44 % du marché mondial :

- États-Unis
- Chine
- Allemagne
- France
- Japon

Certaines régions connaissent une croissance particulièrement rapide, notamment le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, grâce au développement du tourisme de luxe et à l'ouverture de nombreux établissements.

La France fait partie des pays affichant la plus forte progression ces dernières années, ce qui constitue un signal très positif pour les futurs professionnels.

Les différents types de spas

Le rapport distingue six grandes catégories de spas.

Les Day Spas (spas urbains ou de jour)

Ce sont les établissements les plus courants. Les clients viennent pour quelques heures afin de recevoir des massages, soins du visage, soins du corps ou prestations esthétiques.

Les spas d'hôtel et de resort

Ils sont intégrés aux hôtels ou complexes touristiques. Leur développement est aujourd'hui le plus rapide, porté par la croissance du tourisme de bien-être.

Les spas de destination

Les clients y séjournent plusieurs jours pour suivre un programme complet associant massages, activité physique, alimentation, relaxation et accompagnement personnalisé.

Les spas thermaux et de sources minérales

Ils utilisent les propriétés naturelles des eaux thermales, minérales ou marines pour proposer des soins de santé et de bien-être.

Les spas médicaux (Medical Spas)

Ils associent soins de bien-être et actes médicaux sous la supervision permanente d'un professionnel de santé.

Les autres spas

Cette catégorie regroupe notamment :

- Les spas sur les bateaux de croisière,
- Les spas d'aéroport,
- Les hammams,
- Les centres ayurveda,

- Certains bains traditionnels modernisés.

Tendances et défis du secteur

Le secteur évolue rapidement sous l'effet des nouvelles attentes des consommateurs.

Les spas ne proposent plus uniquement des massages ou des soins esthétiques. Ils intègrent désormais des pratiques innovantes comme :

- La cryothérapie,
- Les bains sonores,
- L'oxygénothérapie hyperbare,
- Les saunas infrarouges,
- Les perfusions vitaminées,
- Le reiki,
- L'acupuncture,
- Les espaces de récupération sportive.

Parallèlement, on observe un rapprochement entre le monde du bien-être et celui de la santé. Certains établissements proposent désormais :

- Des bilans de sommeil,
- Des analyses biologiques,
- Des conseils nutritionnels,
- Des évaluations physiques.

Cette évolution constitue une opportunité, mais aussi un défi : il devient parfois difficile de distinguer un spa traditionnel d'une clinique spécialisée dans la prévention ou la médecine de la longévité.

Pour les masseurs, cela signifie que les compétences attendues deviennent de plus en plus variées et que la formation continue prend une place importante.

Définition d'un spa

Le rapport définit un spa comme : Un établissement qui favorise le bien-être grâce à des prestations destinées à revitaliser le corps, le mental et l'esprit.

Un spa propose généralement plusieurs types de services :

- Massages,
- Soins du visage,
- Soins du corps,
- Hydrothérapie,
- Soins esthétiques,
- Evaluations de santé,
- Relaxation,
- Vente de produits de bien-être.

Le massage reste l'un des services centraux dans la majorité des établissements.

Les nouvelles tendances de consommation dans les spas et centres de bien-être

Les attentes des clients évoluent rapidement. Aujourd'hui, les consommateurs recherchent :

- Une expérience globale de bien-être plutôt qu'un simple massage ;
- Des soins personnalisés adaptés à leurs besoins ;
- Des programmes mêlant relaxation, activité physique, nutrition et récupération ;
- Des approches naturelles et préventives favorisant une bonne santé à long terme ;
- Des expériences premium lors de leurs voyages, ce qui explique le succès des spas d'hôtel.

On observe également l'apparition de nouveaux espaces dédiés au bien-être :

- Clubs wellness haut de gamme,

- Centres de récupération sportive,
- Espaces de cryothérapie,
- Studios de flottaison,
- Centres spécialisés dans la longévité.

Ces établissements concurrencent parfois les spas traditionnels, mais ils témoignent surtout d'une demande croissante pour les services liés au bien-être.

Pour les futurs masseurs professionnels, cette évolution est encourageante : les compétences en massage restent essentielles, mais elles s'intègrent désormais dans une offre plus large où le praticien participe au bien-être global de la personne, en collaboration avec d'autres professionnels de la santé, du sport ou de l'esthétique.

Conclusion

Le marché mondial des spas est en pleine expansion et bénéficie d'une forte dynamique après la pandémie. Les consommateurs recherchent de plus en plus des expériences personnalisées, combinant relaxation, mise en forme et qualité de vie. Dans ce contexte, le métier de masseur occupe une place centrale. Les praticiens masseurs – Masseuses capables d'allier excellence technique, qualité d'accueil et compréhension globale du bien-être seront particulièrement recherchés dans les années à venir.
https://globalwellnessinstitute.org/geography-of-wellness/

2.2 Secteur du luxe - pourquoi s'orienter dans ce segment ?

Travailler en tant que salarié dans le secteur du luxe offre une multitude d'opportunités et d'avantages attrayants. Mais pourquoi s'orienter dans ce segment ?

Tout d'abord, le secteur du luxe incarne l'exclusivité, l'innovation et la créativité. Il offre un environnement propice à l'épanouissement de talents et à la réalisation de projets uniques. Travailler dans des palaces, des hôtels de luxe, des bateaux de croisières permet la mise en œuvre de soins et de services qui repoussent constamment les limites de l'esthétique et de la sophistication. Cette quête perpétuelle d'excellence stimule la passion et l'engagement des professionnels dans un univers où chaque détail compte.

Pour celles et ceux qui rêvent d'ailleurs, le secteur du luxe offre une perspective internationale indéniable. Les grands Groupe Hôtelier de luxe sont implantés dans le monde entier, offrant ainsi aux salariés la possibilité de travailler dans des environnements culturels variés et d'acquérir une vision globale des tendances et des marchés.

Un autre attrait majeur du secteur du luxe est la recherche constante d'innovation. Travailler dans ce secteur permet d'être constamment exposé à de nouvelles tendances et technologies.

Enfin, il ne faut pas négliger les avantages qu'offre le secteur du luxe. Les salaires compétitifs, les avantages sociaux, les opportunités de formation continue et les perspectives d'évolution de carrière sont gages de reconnaissance et de croissance personnelle.

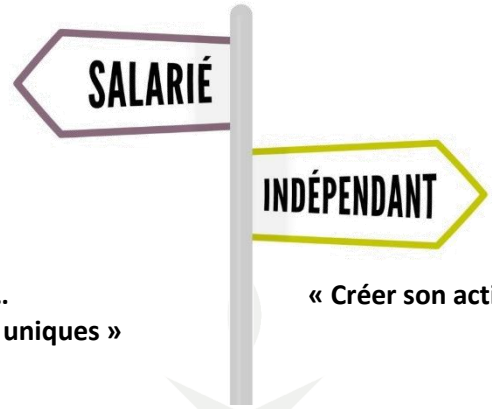
Choisir de travailler en tant que salarié dans le secteur du luxe est une décision qui allie passion, créativité, internationalité et perspectives de carrière stimulantes. C'est une voie pour celles et ceux qui aspirent à la perfection, qui veulent contribuer à des réalisations exceptionnelles et qui recherchent une expérience professionnelle enrichissante et hors du commun.

Article « Quelle est la différence entre le Haut de Gamme & le Luxe en Spa ?» **Isabelle Trombert**
Edition: Sens of Wellness #120 Automne 2021. **Cliquez sur l'image pour télécharger l'article**



3. La profession de Praticien.ne Masseuse - Masseur

3.1 Quels sont les métiers possibles ?



« Exercer son métier … dans des lieux uniques »

« Créer son activité à son image »

SALARIE.E DANS LE LUXE	MASSEUSE / MASSEUR BIEN-ETRE INDEPENDANT(E)
Spa, Salon Esthétique, Spa Hôtelier, Salle de sport, Bateau de croisière, Village Vacances, Thalassos	**Freelance** pour le compte de tiers : Spa, Salon Esthétique, Spa Hôtelier, Salle de sport, Bateau de croisière, Village Vacances, Thalassos **Auto-entrepreneur** avec sa propre clientèle

Métiers

Spa Praticien.ne	Praticien.ne Masseur/Masseuse
Responsable de réception	Spa Praticien.ne
Responsable Satisfaction clients/qualité	Responsable de son propre institut - Spa
Assistant.e Spa Manager	
Spa Manager	
Spa Directrice - Directeur	

Autres évolutions de carrière

Praticien.ne Massothérapeute*	Praticien.ne Massothérapeute*
Formateur	Formateur

Avantages

Une charge de responsabilité raisonnable	Autonomie et liberté dans l'exercice de l'activité : Freelance choix des missions / Auto-entrepreneur choix de la création de son activité, de son offre et de son organisation
Régularité des revenus	Evolution de salaire en fonction du Chiffre d'Affaires
Protections sociales et Congés payés avec de vrais moments de repos	
Exposition et apprentissage des différents métiers du Spa et du bien-être	Diversité, exposition et apprentissage dans différents lieux et variété des profils clients
Formation continue financée	Décision et disponibilité pour ses formation continues, finançables par son OPCO
Le travail est bien défini et est limité à un domaine d'intervention	Expérience de toutes les fonctions de l'entreprise : dirigeant, commercial, comptable, administratif, légal…
Possibilité d'évolutions de carrière	

Lien professionnel et des collègues sur qui se reposer	Création d'un réseau professionnel riche par les clients, les associations professionnelles, la Chambre de Commerce ou les réseaux d'entrepreneurs

Inconvénients

Dépendance de l'exercice de l'activité aux directives de son employeur	Dépendance de l'exercice de l'activité aux directives **des clients employeurs**
Evolution de la rémunération	Manque de visibilité sur les revenus
	Intégralité des protections sociales à financer
	Congés non payés
Le travail est bien défini et est limité à un domaine d'intervention	Toutes les fonctions sont à gérer : dirigeant, commercial, comptable, administratif, légal… responsabilités de nature souvent très différentes.
	Pression psychologique pour trouver des missions et des clients

Rémunération Brut Mensuelle – Chiffres 2026

Sur la base des grilles de salaire de la convention collective hôtelière (Spa Hôtelier) au 1er novembre 2026 avec le nouveau SMIC. **Vérifier les mises à jour potentielles**	Rémunération variable suivant la tarification des missions, les charges personnelles associées ainsi que les protections sociales à financer
Spa Pratien.ne 35H de 1900 € à 2100€ Des primes sur objectif peuvent être proposées	**Pour plus de détail voire le chapitre « Choix d'une Carrière en Indépendant.e »**
Spa Manager 35H de 2230 € à 2400€ Des primes sur objectif peuvent être proposées	

*__Praticien Massothérapeute__ désigne une qualification privée délivrée par LETIS Formation, sans valeur de diplôme d'État, de titre de professionnel de santé, de certification RNCP, et correspondant à une pratique non médicale et non paramédicale excluant tout diagnostic, traitement ou prévention des maladies ainsi que tout acte réservé aux professions de santé réglementées.

3.2 Au fait, qu'est-ce que le massage ?

Le massage, une ancienne forme de médecine alternative, a des origines datant de 2000 avant J-C., et son nom vient du mot arabe « mass » qui signifie « toucher - palper ». Il rassemble une variété de techniques utilisant les gestes et la sensibilité du corps pour agir sur la peau, les muscles, les tendons et les ligaments.

Un massage n'aide pas seulement à se sentir bien, à se détendre ou à soulager les contractures et les douleurs. Un massage peut également améliorer le sommeil, combattre la fatigue et favoriser la circulation de l'énergie. De plus, les massages peuvent aider à la digestion et au transit intestinal, stimuler la circulation sanguine et lymphatique pour éliminer les toxines et renforcer le système immunitaire.

En équilibrant le corps, en relaxant les muscles, en apaisant les douleurs physiques et les traumatismes mentaux, les massages jouent un rôle essentiel dans notre bien-être et vitalité. Ils

constituent une solution douce et naturelle pour restaurer l'énergie, retrouver l'harmonie entre le corps et l'esprit, et traiter diverses affections courantes.

Le meilleur type de massage est celui qui répond spécifiquement aux besoins de la personne massée. Il existe différents types de massages, chacun ayant des effets spécifiques. Voici les principaux :

Massage Détente et Relaxation

Pour soulager des personnes sujettes aux contractures causées par le stress, une mauvaise posture, un manque de repos ou un mode de vie sédentaire ou qui souffrent de stress, de fatigue, de nervosité, d'anxiété, de dépression...

Ce massage est utilisé pour détendre les muscles et réduire les tensions. Sa fonction permet également la libération d'endorphines, l'activation de la circulation sanguine et lymphatique et l'aide à l'endormissement. Une grande variété de massages, dont voici quelques exemples :

Californien : son objectif est d'activer la circulation sanguine et lymphatique et de libérer les toxines. Ce massage permet la détente globale et l'ancrage du corps : du sommet de la tête jusqu'au bout des pieds, il agit sur les muscles, sur les tendons, sur les articulations. Il favorise la détente émotionnelle, la relaxation psychique et diminue le stress et l'anxiété.

Lomi-Lomi : basé sur les mouvements des vagues de la mer, massage drainant, il détend les tissus, relie et harmonise le corps. Il permet d'activer la proprioception, les récepteurs posturaux articulaires, la lubrification du cartilage. Il apporte du lâcher-prise et revitalise le corps. Il est donné avec l'avant-bras et le coude.

Pierres chaudes : Les vertus du massage aux pierres chaudes sont variées. Évidemment, toutes les qualités de détente et de relaxation d'un massage « classique » manuel seront apportées. Les bienfaits spécifiques des Pierres chaudes permettent de détoxifier l'organisme, de stimuler la circulation sanguine, et de soulager les douleurs musculaires, les courbatures et les rhumatismes.

Multi réflexologies : Réflexologies plantaire, palmaire, crânienne, agit sur l'ensemble de l'organisme en stimulant les zones réflexes des organes et glandes du corps. La réflexologie peut s'avérer efficace en cas de stress, de céphalée, d'insomnie, de syndrome prémenstruel, de problèmes de digestion…

Massage Sportif

Pour les sportifs amateurs ou de hauts niveaux, mais pas seulement ! Contrairement à ce que son nom indique, il n'est pas nécessaire d'être un athlète pour recevoir ce type de massage. Il peut être pratiqué avant, pendant et après l'entraînement et permet d'améliorer les performances en préparant les muscles, en prévenant la douleur et les risques de blessures. Il peut également être utilisé pour soulager les douleurs musculaires ou les douleurs dues à des blessures mineures.

Massage Esthétique :

Ce massage avec des techniques spécifiques allié ou non à des produits cosmétiques permettent de réaliser de soins anti-âge ou des soins minceurs

Massage Médical ou Thérapeutique

Réservé aux Kinésithérapeutes, ce massage est généralement prescrit sur avis médical comme complément au traitement médical d'une maladie ou le rétablissement d'une blessure physique à des fins de rééducation, qui ont pour but de prévenir l'altération des capacités fonctionnelles, de concourir à leur maintien et, lorsqu'elles sont altérées, de les rétablir ou d'y suppléer.



3.3. Diplômes, certifications et attestations de qualification

3.3.1 Les différentes formes de reconnaissance d'une formation

Il existe plusieurs formes de reconnaissance d'une formation. Elles ne présentent pas toutes la même portée. Il est donc important de les distinguer pour comprendre ce que reconnaît réellement un document délivré à l'issue d'une formation.

- **Le diplôme reconnu par l'État** : il est délivré au nom de l'État par un ministère ou un établissement habilité. Il correspond à un cadre officiel de formation et de qualification.
- **La certification professionnelle - RNCP ou RS** : elle est enregistrée auprès de France compétences dans l'un de ses deux répertoires nationaux. Le RNCP reconnaît des qualifications professionnelles correspondant à des métiers ou à des activités professionnelles. Le Répertoire spécifique (RS) reconnaît des compétences complémentaires ou spécialisées.
- **Le certificat de qualification professionnelle – CQP** : il est créé par une branche professionnelle pour reconnaître les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier ou d'une activité relevant de son secteur.
- **La formation qualifiante et la reconnaissance privée** : un organisme de formation peut construire son propre parcours, définir un référentiel de compétences et organiser des évaluations. Lorsque les compétences attendues sont validées, il peut délivrer une attestation de qualification relevant de son propre référentiel. Une organisation professionnelle peut également définir des exigences spécifiques et reconnaître les formations qui y répondent.

La situation du métier de Praticien Masseur en massage de bien-être

Le métier de **Praticien Masseur en massage de bien-être ne dispose pas**, à ce jour, **d'un diplôme** d'État spécifique ni **d'une certification professionnelle unique qui constituerait la référence obligatoire pour exercer cette activité**.

Le secteur s'organise notamment autour d'organismes de formation et d'organisations professionnelles, telles que la **Fédération Française de Massage de Bien-Être (FFMBE)**, qui contribuent à **structurer les pratiques, les parcours de formation et les exigences professionnelles**.

Dans ce contexte, **les formations en massage de bien-être reposent principalement sur des référentiels pédagogiques propres aux organismes de formation et, pour certains parcours, sur des exigences définies par des organisations professionnelles**.

La qualité d'une formation repose donc notamment sur la cohérence de son programme, le volume et le contenu des enseignements, les compétences développées, les modalités d'évaluation et la reconnaissance professionnelle dont elle peut bénéficier.

QUALIOPI et FFMBE : deux reconnaissances distinctes

La certification Qualiopi atteste de la qualité des processus mis en œuvre par un Centre de Formation pour ses actions de formation. **Elle ne constitue pas une certification professionnelle des apprenants**.

L'agrément FFMBE concerne, quant à lui, **le parcours Spa Praticien.ne Masseur** et sa conformité aux exigences du référentiel de la Fédération.

Ces deux reconnaissances ne doivent pas être confondues avec une certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique.

3.3.2 Le positionnement de LETIS

LETIS est un établissement privé de formation spécialisé dans les métiers et les pratiques du massage de bien-être. L'établissement construit ses formations autour de référentiels pédagogiques et de compétences qui lui sont propres. Il évalue les acquis des apprenants et délivre des documents **attestant de leur participation** et de la **validation de leurs compétences**.

LE PARCOURS PRATICIEN.NE MASSEUSE - MASSEUR

Le parcours Praticien Masseur de LETIS bénéficie d'un agrément de la FFMBE et répond aux exigences de son référentiel. Cet agrément concerne spécifiquement ce parcours. Il ne s'étend pas automatiquement aux autres cursus, formations spécialisées ou formations à la carte proposés par les centres de formation.

Ainsi, la réussite du parcours permet à LETIS de délivrer une attestation de qualification mentionnant l'agrément FFMBE.

LES AUTRES FORMATIONS LETIS

Pour les autres cursus et formations, LETIS définit les objectifs pédagogiques, les compétences visées et les modalités d'évaluation correspondantes. La reconnaissance délivrée repose sur le référentiel propre à l'établissement.

3.3.3 La clarté des documents délivrés

En fonction de la nature de la formation suivie et des évaluations réalisées, LETIS délivre trois types de documents.

1. Attestation de réalisation de formation

Elle atteste de la participation effective à une formation. Elle ne signifie pas nécessairement que les compétences visées ont été acquises ou validées.

2. Attestation de validation des compétences

Elle **atteste de la validation des compétences évaluées dans le cadre d'un module ou d'une formation**. Elle précise, le cas échéant, les compétences concernées.

3. Attestation de qualification

Elle est **délivrée à l'issue d'un cursus complet** lorsque l'apprenant a satisfait aux conditions de participation et aux exigences d'évaluation prévues par le référentiel pédagogique du parcours.

Pour le parcours Praticien.ne Masseuse - Masseur, l'attestation précise que le parcours suivi bénéficie de l'agrément FFMBE et répond à son référentiel. Elle ne se substitue pas à l'agrément individuel délivré par la Fédération.

Portée des documents délivrés

Les documents délivrés par LETIS permettent d'attester d'un parcours de formation, de la validation de compétences ou d'une qualification au regard du référentiel pédagogique de l'établissement.

Ils ne constituent ni un diplôme d'État ni une certification enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) ou au Répertoire spécifique (RS). Ils attestent de compétences acquises en formation, sans pour autant donner accès aux droits ou autorisations nécessaires à l'exercice des actes que la réglementation réserve à certaines professions, notamment dans les domaines de la santé et de l'esthétique.

Un organisme de formation en Massage de Bien-être doit proposer une reconnaissance privée sérieuse et transparente, fondée sur la validation réelle des compétences acquises, sans la confondre avec un diplôme ou une certification officielle si celle-ci n'y est pas assujettit. C'est le principe que LETIS applique à l'ensemble de ses formations.

3.3 La réglementation Française

5.4.1 Massages

Le terme massage est défini à l'article R.4321-3 du Code de la santé publique (CSP), dans la partie consacrée à la profession de masseur-kinésithérapeute :

« On entend par massage toute manœuvre externe, réalisée sur les tissus, dans un but thérapeutique ou non, de façon manuelle ou par l'intermédiaire d'appareils autres que les appareils d'électrothérapie, avec ou sans l'aide de produits, qui comporte une mobilisation ou une stimulation méthodique, mécanique ou réflexe de ces tissus. »

Cette définition doit être rapprochée de l'article R.4321-1 du même code, qui définit la masso-kinésithérapie comme un ensemble d'actes réalisés de façon manuelle ou instrumentale, notamment à des fins de rééducation, ayant pour but de prévenir l'altération des capacités fonctionnelles, de concourir à leur maintien et, lorsqu'elles sont altérées, de les rétablir ou d'y suppléer.

Évolution du cadre légal en 2016

La loi n° 2016-41 du 26 janvier 2016 de modernisation de notre système de santé a modifié l'article L.4321-1 du Code de la santé publique en supprimant la référence explicite au massage dans la définition légale du champ d'intervention des masseurs-kinésithérapeutes.

Cette évolution a été confirmée par la Cour de cassation dans son arrêt du 29 juin 2021 (n° 20-83.292) : **le monopole des masseurs-kinésithérapeutes ne porte pas sur tous les massages, mais sur les actes relevant de la masso-kinésithérapie, notamment les massages à finalité thérapeutique**.

Ainsi, **le massage à visée non thérapeutique, notamment le massage de bien-être**, peut être pratiqué par des personnes qui ne sont pas titulaires du diplôme d'État de masseur-kinésithérapeute. Aucun diplôme d'État spécifique n'est exigé pour exercer cette activité. Elles doivent cependant s'abstenir de proposer des actes de massage à finalité thérapeutique, de diagnostic ou de rééducation relevant des compétences des professionnels de santé habilités. **Si vous n'avez pas le diplôme Masseur-Kinésithérapeute, vous n'avez pas le droit de déclarer faire des massages médicaux ou thérapeutiques. Ce serait de l'exercice illégal de la médecine, un délit pénal.**

Le professionnel du massage bien-être doit donc clairement inscrire sa pratique dans une démarche de détente, de confort corporel et de bien-être, sans diagnostic ni prétention thérapeutique.

5.4.2 Esthétique

Les soins esthétiques à la personne sont soumis à une obligation de qualification professionnelle en application de l'article L.121-1 du Code de l'artisanat, qui reprend les dispositions de l'ancien article 16 de la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996.

Sont notamment concernés les soins esthétiques à la personne autres que médicaux et paramédicaux, ainsi que les modelages esthétiques de confort sans finalité médicale.

Le texte définit le modelage comme :

« Toute manœuvre superficielle externe réalisée sur la peau du visage et du corps humain dans un but exclusivement esthétique et de confort, à l'exclusion de toute finalité médicale et thérapeutique. Cette manœuvre peut être soit manuelle, éventuellement pour assurer la pénétration d'un produit cosmétique, soit facilitée par un appareil à visée esthétique. »

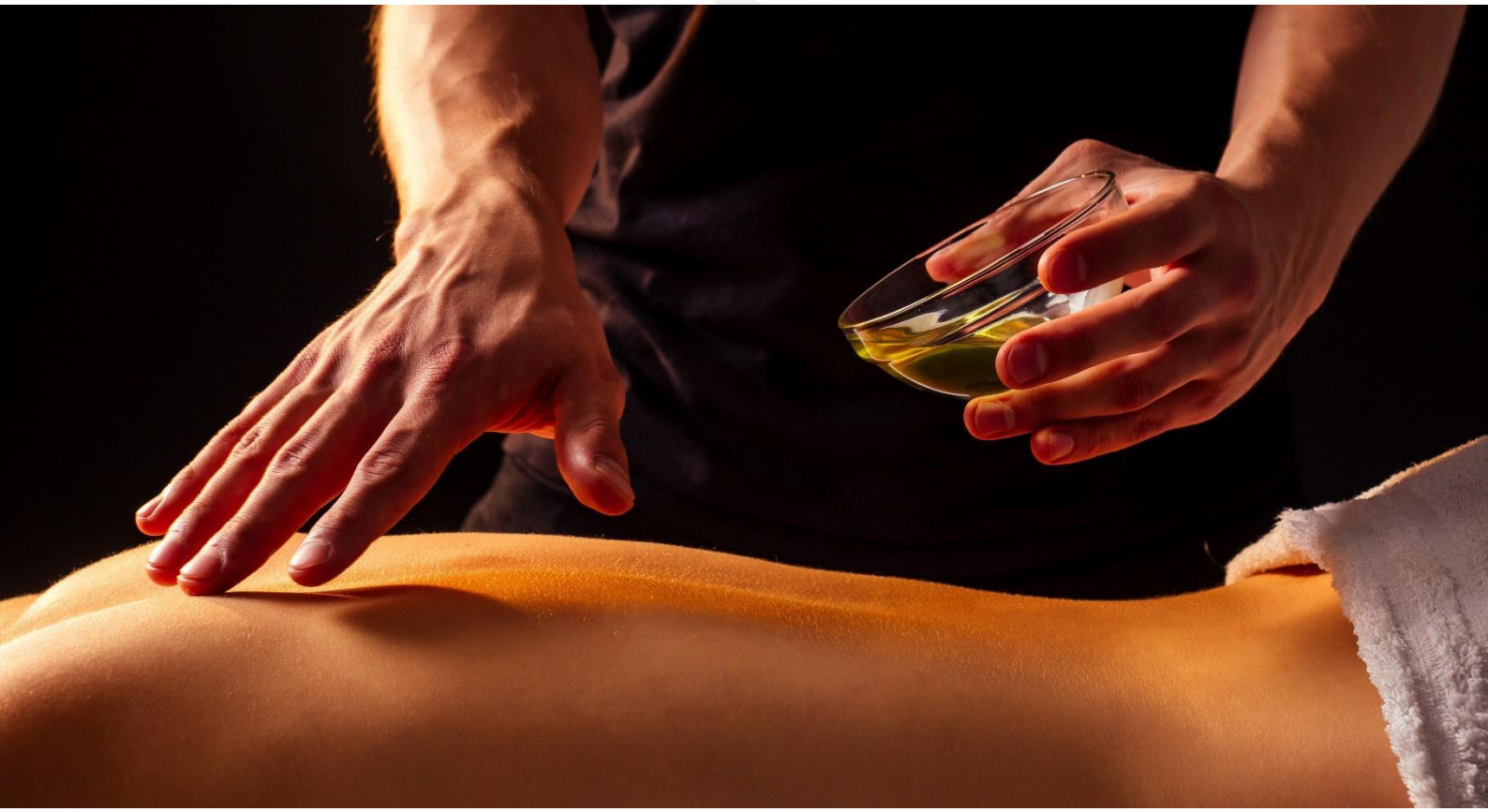
Les activités concernées comprennent notamment :

- Le nettoyage et les soins esthétiques de la peau.
- L'épilation à la cire.
- L'application de produits cosmétiques dans le cadre d'un soin esthétique.
- Les manœuvres superficielles à finalité exclusivement esthétique et de confort, désignées comme modelages esthétiques.
- La manucure et certains soins de pédicurie esthétique.

Les soins esthétiques à la personne sont réservés à des professionnels qualifiés au sens de l'article 16 de la loi du 5 juillet 1996 et du décret du 2 avril 1998, plus communément désignés « Esthéticiens ». Pour délivrer ces soins esthétiques à la personne, **ces Esthéticien.nes doivent être titulaires d'un certificat d'aptitude professionnelle - CAP, d'un brevet d'études professionnelles - BEP** ou d'un **diplôme ou titre de niveau égal ou supérieur répondant aux conditions réglementaires**. Ils peuvent également être réalisés par des personnes travaillant sous le contrôle effectif et permanent d'un professionnel qualifié.

Quelle distinction avec le massage bien-être ?

Le massage bien-être et le modelage esthétique peuvent comporter des gestes techniquement comparables, mais leur cadre juridique dépend notamment de leur finalité et de la nature de la prestation. Un massage de détente et de bien-être ne constitue pas automatiquement un soin esthétique réglementé. **Le massage du visage n'est pas considéré comme un soin esthétique s'il n'est pas accompagné d'application de produits cosmétiques.**



5.4.3 La réglementation en conclusion

La profession de masseur ou masseuse de bien-être n'est pas une profession de santé réglementée. Son exercice ne nécessite pas de diplôme d'État spécifique, ni de titre professionnel obligatoire, que ce soit sous statut salarié ou indépendant.

Cette liberté d'exercice ne signifie toutefois pas que toutes les prestations corporelles sont accessibles sans qualification. Le professionnel doit respecter les limites des activités réglementées, notamment celles relevant de la masso-kinésithérapie et des soins esthétiques à la personne.

Le secteur du massage bien-être s'est progressivement structuré autour d'organisations professionnelles, notamment :

- La Fédération Française de Massages-Bien-Être (FFMBE).
- La Fédération Française du Massage Traditionnel de Relaxation (FFMTR).

Ces organisations professionnelles ont notamment pour vocation de représenter les praticiens, de promouvoir le métier, de contribuer à la structuration de la profession et de définir des référentiels de bonnes pratiques et de formation.

Elles peuvent également proposer des dispositifs de reconnaissance professionnelle, d'adhésion ou de référencement de praticiens et d'organismes de formation.

Il est important de préciser que ces fédérations ne sont pas des autorités réglementaires de l'État et que leur adhésion n'est pas une obligation légale pour exercer le massage bien-être. Leurs reconnaissances et référentiels relèvent de démarches professionnelles volontaires et ne se substituent pas aux diplômes d'État ni aux certifications professionnelles enregistrées au RNCP ou au Répertoire spécifique.

En pratique, les employeurs et les clients **recherchent généralement des professionnels ayant suivi une formation sérieuse en massage, disposant d'une bonne maîtrise technique, de connaissances anatomiques et physiologiques adaptées, ainsi que d'une expérience pratique**.

La qualité de la relation client, le respect des règles d'hygiène et de sécurité, la capacité à identifier les limites de son intervention et le respect du cadre professionnel constituent également des critères importants d'exercice.

LETIS

4. Comment devenir masseur/masseuse ?

3.4 Voici les étapes clés à suivre pour atteindre votre objectif

1. Acquérir des connaissances et des compétences

Avant de devenir masseur/masseuse, il est essentiel d'acquérir une solide connaissance en anatomie humaine, physiologie, pathologie et différentes techniques de massage. Cherchez des programmes de formation dans des écoles de massage renommées – voir le détail dans le chapitre « Se Former ». Choisissez un programme en phase avec vos intérêts et vos aspirations professionnelles.

2. Obtenez les certifications nécessaires

Comme expliqué dans la chapitre sur les exigences légales en France, le Certificat de masseur/masseuse garantit que vous possédez les compétences et connaissances requises pour exercer en toute sécurité. De plus, le Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP) et le Brevet d'Études Professionnelles (BEP) sont nécessaires **si vous envisagez de réaliser des soins esthétiques**.

3. Gagner de l'expérience pratique

L'accumulation d'expérience est essentielle pour votre développement. À la fin de votre formation initiale, il est impératif d'avoir acquis une expérience pratique significative, tant en interne qu'en dehors de l'école, grâce aux stages en entreprise intégrés au programme de formation.

Soyez attentif aux opportunités et diversifiez vos emplois pour acquérir cette expérience précieuse en postulant dans des spas, des centres de bien-être, des hôtels et des cliniques de physiothérapie.

4. Développez vos compétences en communication et en relation client, mais pas que !

Il est essentiel de cultiver d'excellentes compétences en communication et en relation avec les clients. Vous devez être en mesure de saisir les besoins et les attentes de vos clients, de les mettre à l'aise et de répondre à leurs questions. Une communication efficace contribue grandement à instaurer une atmosphère de confiance et de confort pour vos clients, ce qui s'avère crucial pour une expérience de massage réussie.

Si vous ambitionnez de devenir indépendant, en plus des points évoqués ci-dessus, vous devrez maîtriser une diversité de compétences dans des domaines variés tels que :

- Stratégie
- Management de Gestion,
- Finance
- Légale
- Logistique
- Administratif
- Organisation….

Restez à l'affut des opportunités qui se présentent pour acquérir cette expérience précieuse dans les différents postes proposés, et démontrez une curiosité insatiable pour apprendre sur ces activités fondamentales, nécessaires à la réussite de votre démarche entrepreneuriale.

5. Poursuivez votre formation continue

Le domaine du massage est en constante évolution, avec de nouvelles techniques et recherches émergentes. Pour rester compétent et pertinent en tant que masseur/masseuse, continuez à vous former tout au long de votre carrière. Participez à des ateliers, des conférences, lisez des livres spécialisés, et suivez des cours supplémentaires pour enrichir vos connaissances et améliorer vos compétences.

6. Adhérez à des associations professionnelles

L'adhésion à des associations professionnelles de masseurs, de praticiens du bien-être, de chambres de commerce ou de réseaux d'entrepreneurs peut vous apporter de nombreux avantages. Ces organisations fournissent souvent des ressources, des formations complémentaires et des occasions de réseautage.



5. Le choix d’une carrière en independant.e

5.1 Suis-je fait.e pour cela ?

Carrière de Masseur/Masseuse Indépendant(e) : Réalités et Réflexions

La carrière de Masseur/Masseuse Indépendant(e) peut être gratifiante et stimulante, offrant la satisfaction d'aider les autres à se détendre, soulager leurs douleurs et améliorer leur bien-être général. Cependant, cette voie peut également présenter des défis et des déceptions. Voici un aperçu des aspects à considérer avant de vous lancer :

L'Aspect Financier : Bien que certains réussissent à générer des revenus confortables, la plupart des Masseurs/Masseuses Indépendant(e)s ne connaissent pas un succès financier instantané. Il est essentiel de ne pas choisir cette carrière uniquement pour l'argent, car cela peut conduire à des frustrations. Celles et ceux qui réussissent sont généralement motivé(e)s par **un désir sincère d'aider les autres, possèdent des compétences solides et la détermination nécessaire pour réussir**.

Le Dynamisme Entrepreneurial : En tant qu'indépendant(e), vous devrez développer votre clientèle, ce qui nécessite du temps, de la détermination et une bonne organisation. L'attraction des clients repose sur votre visibilité, votre offre et la qualité de vos prestations. Soyez prêt(e) à investir dans la promotion et à construire progressivement votre réputation.

Engagement et Patience : Le succès en tant que Masseur/Masseuse Indépendant(e) ne vient pas du jour au lendemain. Avoir de l'expérience préalable dans des domaines connexes ou une bonne réputation peut faciliter le démarrage. Sinon, préparez-vous à investir du temps et des efforts dans la communication et le marketing avant d'atteindre une stabilité financière. Un engagement à long terme de 3 à 5 ans est nécessaire pour construire une véritable carrière dans le domaine.

Planification Stratégique : Avant de vous lancer, répondez aux questions cruciales : Est-ce que l’entreprenariat est vraiment mon objectif ? Suis-je prêt(e) et ai-je la motivation à consacrer un temps important à rechercher et bâtir une clientèle ? La patience et la persévérance font partie intégrante de cette voie.

En résumé, la carrière de Masseur/Masseuse Indépendant(e) offre des avantages significatifs, mais elle demande aussi un engagement fort, de la patience et une passion authentique pour le bien-être des autres. Préparez-vous à investir du temps et des efforts pour bâtir une clientèle et pour finalement en récolter les fruits.

5.2 Définir votre projet

Le Plan Stratégique

La création d'activité requiert une rédaction précise de votre projet. Le Plan Stratégique est une méthode qui permet de suivre chaque étape de la création de votre projet, vous offrant une visualisation claire, la capacité de vous projeter et de prévoir l'imprévu. Il vous aidera à clarifier les éléments suivants :

- Où vous voulez aller,
- Pourquoi vous voulez y aller,
- Comment allez-vous atteindre vos objectifs ?

A qui s'adresse le Plan Stratégique ?

- A vous : Il s'agit de votre ligne directrice,
- Aux autres : Il structure et présente votre projet à tous les intervenants concernés tels que les banques, les administrations, les partenaires et les fournisseurs.

Les principales étapes de la création du plan stratégique :

Phase Préparatoire :	Mes idées, Périmètre, Étude de marché, Parties prenantes
Analyse Externe :	Environnement, Concurrence, Opportunités, Menaces
Analyse Interne :	Forces, Faiblesses, Ressources, Compétences
Choix Stratégiques :	Options possibles, Axes possibles, Cohérence d'ensemble
Plan Stratégique :	Rédaction, Validation et Diffusion

Chaque étape sert un but et contribue au succès de votre projet. C'est en mettant votre projet sur papier que vous pourrez en évaluer la faisabilité.

Ne restez pas seul.e, entourez-vous et faites-vous accompagner par des associations professionnelles, Pôle Emploi, la Chambre de Commerce ou des réseaux d'entrepreneurs. Ils offrent des moyens pour vous former, vous conseiller, trouver de l'expertise, du réseau et des financements. Cette démarche renforce la crédibilité de votre projet et vous permet de confronter vos idées en vous donnant plus de confiance dans vos choix et décisions. Cela sera également une ressource inestimable pour traverser les moments difficiles et célébrer vos réussites !

Quels Business Modèles ?

En tant qu'auto-entrepreneuse/entrepreneur, vous avez diverses options pour exercer votre activité :

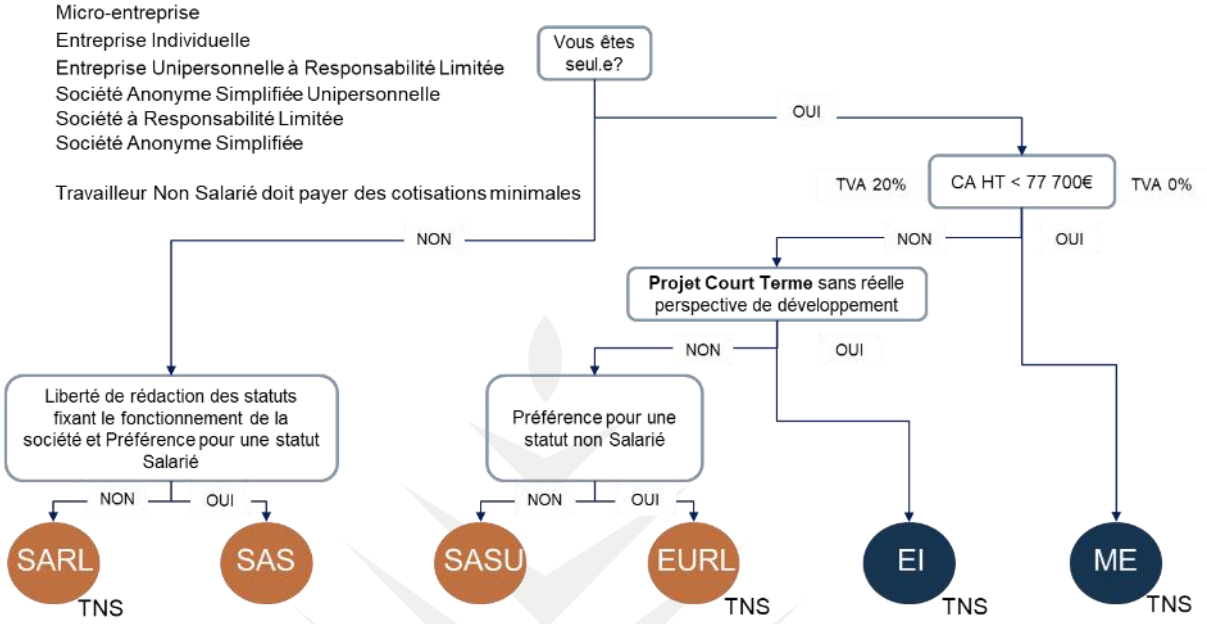
1. Vous pouvez réaliser vos massages dans des établissements équipés avec des infrastructures bien-être et des salles de massages. Beaucoup de Spas, Spas Hôtelier, Maisons de retraite ou Campings sont en recherche de Masseuses/Masseurs. Dans ces cas, votre rémunération peut être basée sur un tarif horaire fixe pour chaque prestation réalisée ou calculée en pourcentage du chiffre d'affaires généré.

2. Une autre approche consiste à travailler avec votre propre clientèle individuelle ou en entreprise en recherche d'offres bien-être pour leurs salarié.es avec des prestations réalisées chez le client. Ce choix dépend principalement de la demande des clients dans votre secteur géographique.

3. Une alternative est d'aménager un espace dédié à votre activité, soit chez vous si vous pouvez dédier une pièce ou un zone de votre habitation, soit en partageant un local avec d'autres professionnels du même domaine d'activités (ostéopathes, naturopathes, esthéticiennes, coachs de vie, etc.). Cette configuration vise à réduire les coûts de location et à augmenter votre visibilité. Dans ces deux derniers cas, vous appliquez vos tarifs comme toutes professions libérales.

Quel statut social ? Chiffres 2026

ME	Micro-entreprise
EI	Entreprise Individuelle
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
SASU	Société Anonyme Simplifiée Unipersonnelle
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAS	Société Anonyme Simplifiée
TNS	Travailleur Non Salarié doit payer des cotisations minimales



Société, personne morale, distincte de vous juridiquement. L'entreprise disposera de son propre patrimoine. En cas de difficultés et sans faute de gestion grave, **responsabilité limitée au montant des apports**.

Entreprise individuelle, vous formerez, avec votre entreprise, une seule et même personne avec une liberté d'action sans rendre de compte à personne. En cas de difficultés et sans faute de gestion grave, **responsabilité limitée aux biens utiles à votre activité professionnelle.**

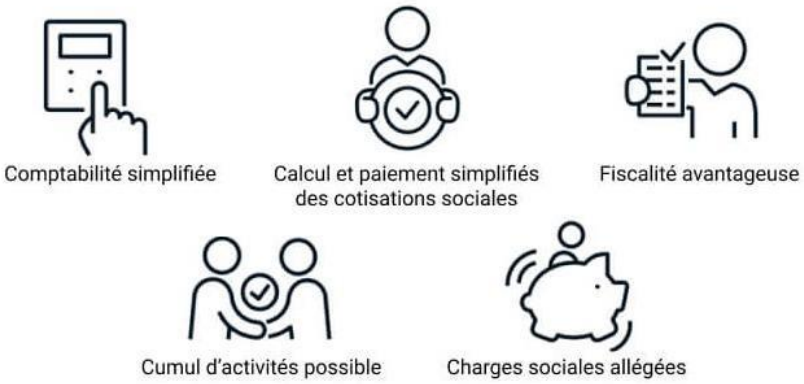
Choisir entre l'Entreprise Individuelle et la Micro-Entreprise : Quel régime vous convient ?

Si votre objectif est de réaliser un chiffre d'affaires substantiel, l'Entreprise Individuelle (EI) classique peut être un choix judicieux. Vous n'aurez pas à vous conformer à des limites de chiffre d'affaires, ce qui vous permet de viser haut. De plus, si vous envisagez des dépenses significatives au nom de votre entreprise, l'EI classique offre la possibilité de déduire vos charges professionnelles lors du calcul de votre bénéfice imposable.

En revanche, la Micro-Entreprise est une option accessible et gratuite pour démarrer. C'est une solution appropriée pour lancer des projets de taille modeste ou pour tester une idée d'entreprise sans trop d'engagements. Si vous prévoyez de rester dans les plafonds de chiffre d'affaires définis, la Micro-Entreprise présente plusieurs avantages, de la création aux opérations quotidiennes. De plus, elle offre un avantage concurrentiel en évitant la TVA si vous ne dépassez pas le seuil de franchise de 36 800€ (seuil de tolérance majoré de 39 100€ de CA sur une seule année). Cependant, une fois ce seuil franchi, la Micro-Entreprise devient soumise à la TVA, ce qui peut avoir des implications sur vos tarifs et vos marges.

En somme, le choix entre l'EI classique et la Micro-Entreprise dépend de vos objectifs financiers et de la taille de votre projet. L'EI convient pour des ambitions importantes, tandis que la Micro-Entreprise offre une option simple pour les entreprises plus modestes.

Dans les 2 cas, pour l'activité de masseuse/masseur bien être en auto-entrepreneur, votre Code NAF/APE sera le 9604Z Entretien Corporel. Votre centre de formalité d'entreprise auprès duquel il vous faut faire vos démarches sera l'URSSAF.



Une alternative complémentaire, Le Portage Entrepreneurial

Le Portage Entrepreneurial s'adresse aux EI et ME avec une structure déjà créée, et voulant sous-traiter l'ensemble des activités administratives et juridiques soit :

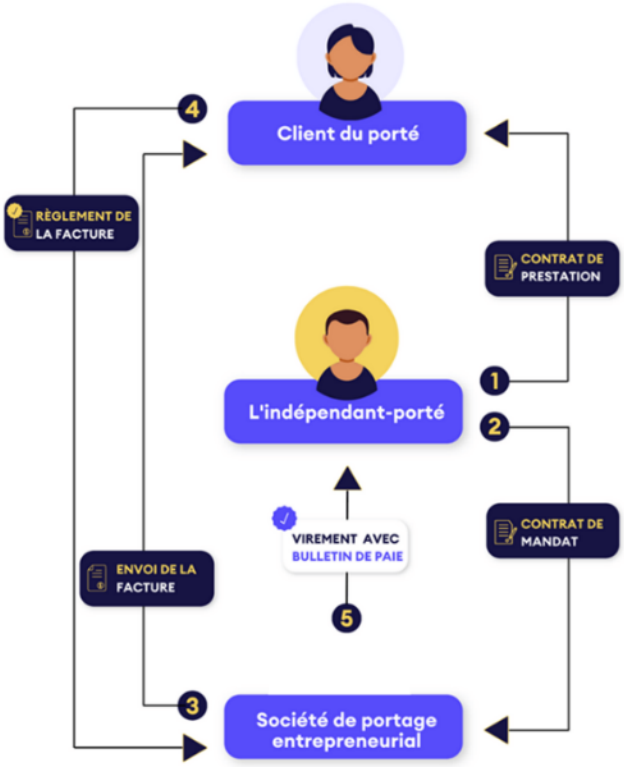
- Pour optimiser les frais de fonctionnement
- Pour se focaliser sur la prospection commerciale et la réalisation des prestations clients

Les avantages sont multiples :

- La simplicité de fonctionnement
- La focalisation de l'EI – ME uniquement sur son corps de métier
- La délégation administrative : comptabilité, juridique, administratif
- L'accompagnement que peut proposer la structure de portage Entrepreneurial pour développer l'activité.

Inconvénient :

- Commission entre 5% et 10% de votre chiffre d'affaires HT suivant le prestataire de service.



Nota : Le Portage Entrepreneurial est différent du Portage Salarial qui est lui limité à certaines activités - dont le massage de bien-être ne fait pas parti.

Quels tarifs proposer ?

Le tarif de vos prestations peut varier significativement, allant de 30€ pour un massage assis de 20 minutes à plus de 150€ pour un massage complet de 90 minutes. Des frais de déplacement peuvent également s'ajouter lorsque vous effectuez des séances en entreprises ou chez les particuliers. Pour définir vos tarifs et prestations, référez-vous à votre plan stratégique avec l'analyse externe que vous aurez effectuée sur votre environnement, la concurrence, les opportunités et les

menaces. Il est important de noter qu'un tarif trop bas peut nuire à votre succès. Si vos prix sont nettement inférieurs au marché, vous risquez d'être perçu.e comme peu compétent.e et peu crédible dans la qualité des services que vous proposez.

Quelle rémunération ? Chiffres 2026

Comme mentionné dans la section "La Profession de Masseur/Masseuse", le revenu d'un(e) masseur/masseuse indépendant(e) peut varier en fonction de divers facteurs tels que la région, la réputation, l'installation, les tarifs et les charges. **Les revenus peuvent aller de moins que le SMIC à plusieurs milliers d'euros par mois**, en particulier si vous travaillez avec une clientèle aisée et fidèle.

Le site **https://mon-entreprise.urssaf.fr/ vous permet de comparer, suivant les statuts sociaux de l'entreprise, les revenus possibles, les couvertures sociales et les retraites en fonction du Chiffre d'Affaires estimé et de votre situation familiale.**

Pour l'estimation de vos charges inhérentes à votre activité, inclure les dépenses suivantes souvent omises :

- La mutuelle : le montant de 20 à 120 € reste possible, mais une moyenne de 50 à 90€ est plus représentative d'un budget individuel en 2026.
- La RC Pro : montant de 12 à 25 €/mois. Il faut vérifier que le contrat couvre expressément les techniques de massage réellement pratiquées, les interventions à domicile et les éventuelles prestations complémentaires. La RC exploitation est également intéressante.
- Une assurance multirisque professionnelle : facultative, elle peut être intéressante si vous disposez d'un local professionnel, de matériel ou d'équipements à protéger. Elle peut couvrir notamment les dommages aux biens, le vol, l'incendie et certains dégâts des eaux. Prévoyez un budget indicatif de 15 à 40 €/mois, variable selon la valeur des biens assurés, la surface et les garanties souscrites.
- Le compte bancaire : il n'est pas systématiquement nécessaire de souscrire un compte bancaire commercial payant. Pour un micro-entrepreneur, un compte dédié à l'activité peut suffire, sous réserve des obligations légales applicables. Les offres gratuites existent ou jusqu'à 20€/mois en moyenne.
- Une assurance automobile si vous devez utiliser un véhicule dans l'exercice de votre activité. Le prix varie en fonction de votre activité, de la valeur du matériel que vous transportez, de l'âge du conducteur, du modèle de voiture et des différentes garanties, comptez en moyenne de 45 à 70€/ mois.



6. Se former

6.1 Les prérequis de la formation

Aucun prérequis n'est obligatoire pour devenir Masseur/Masseuse.

Il est toutefois important que vous puissiez répondre aux questions suivantes avant de vous engager dans cette formation : **Est-ce que le Toucher et le Massage sont fait pour moi ? Suis-je fait pour m'épanouir et devenir professionnel en massage ?**

Afin de pouvoir réaliser les soins esthétiques comme le nettoyage de peau, l'épilation, l'application de produits cosmétiques, le maquillage, la manucure et la pédicure et ainsi élargir vos champs de compétences et d'offres clients, il sera nécessaire d'obtenir le CAP Esthétique cosmétique parfumerie. (Se référer au chapitre 3.4.2 Soins Esthétiques). La durée de la formation peut varier d'une formation en accéléré de 3 mois à une formation classique de 9 à 36 mois en fonction des objectifs et des contraintes des candidats. Elle peut être faite avant, pendant ou après votre formation de Masseur/Masseuse.

6.2 Les piliers incontournables de la formation initiale

3 piliers fondamentaux pour une bonne formation initiale :



1. Premièrement **le savoir-faire** avec de nombreuses techniques manuelles, l'anatomie, la physiologie, les pathologies, la vente, l'utilisation et la gestion de linge et du matériel, la maîtrise et la production de ses huiles de massage, l'hygiène et la sécurité.

2. Au-delà du savoir-faire, **le savoir être** du Masseur/Masseuse avec une qualité de conscience et d'intelligence corporelle, la maîtrise du cadre et des limites, l'écoute et la relation à l'autre, la Luxury Attitude.

3. Mais surtout **révéler le merveilleux professionnel qui sommeille en vous** dans la façon d'apprendre, de faire votre main et de votre capacité à réaliser des prestations sur-mesure.

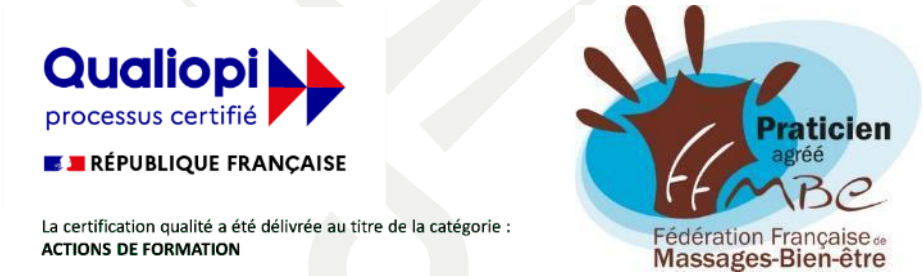
6.3 Les compléments avec les formations continues

Le domaine du massage évolue constamment, avec de nouvelles techniques et recherches émergentes. Pour rester compétent et à jour dans votre pratique, il est important de continuer à vous former tout au long de votre carrière. Assister à des ateliers, des conférences et suivre des cours de formations continues vous permettra d'améliorer vos compétences et d'élargir votre champ de spécialisation.

6.4 Quelle école de massage ou quel formateur choisir ?

Le choix de votre Ecole de formation en 5 étapes :

1. Assurez-vous que l'Ecole est **certifiée QUALIOPI** et **agréée par la FFMBE**. Ces 2 certifications complémentaires garantissent un enseignement de qualité, reconnu par la profession.



2. Vérifiez si l'Ecole vous offre un accompagnement pour répondre aux questions essentielles : **Est-ce que le Toucher et le Massage sont fait pour moi ? Suis-je fait pour m'épanouir dans le domaine du massage ? Est-ce que le contenu de la formation et les méthodes pédagogiques de l'Ecole me conviennent ?** Rien de mieux que d'expérimenter sur 2 jours un enseignement « toucher découverte » au sein de l'établissement. Cela vous permettra de répondre aux questions ci-dessus, et bien plus.

3. Demander le détail de la formation incluant **l'ensemble des blocs de compétences enseignés**, **leurs durées** et **les objectifs pédagogiques associés**. Assurez-vous que les 3 piliers fondamentaux pour une bonne formation initiale sont enseignés avec des objectifs clairs et une durée suffisante afin d'acquérir ces compétences. En ordre de grandeur 40% de Techniques de Massage, 40% d'Anatomie Palpatoire, physiologie, pathologies, vente et 20% de Savoir être.

4. Confirmez les supports pédagogiques utilisés et leur diversité. Nous sommes tous différents dans nos manières d'acquérir du savoir et des nouvelles compétences. Il est important de vous assurer de la diversité des méthodes pédagogiques employés tels que Supports de cours manuels, photos, croquis et dessins - Vidéos

pédagogiques – Démonstrations et applications - Témoignages et partages avec des experts - Supervisions des pratiques en interne et hors école - Stage en entreprise – Ecriture d'un mémoire… Ne vous faites pas d'illusions, **pour devenir Masseur/Masseuse une grande diversité de connaissances théoriques, pratiques et d'expériences sont nécessaires.** Cela vous demandera beaucoup d'efforts et de travail, les supports pédagogiques ci-dessus sont le minimum que vous devez avoir pour une formation qualitative.

5. Qui vous forme ?

   Demandez l'ensemble des **noms des intervenants** de la formation et **leurs références**. **Intéressez-vous à leurs activités, à leurs expériences et leur légitimité dans les matières enseignées.** Les intervenants sont-ils des professionnels (Médecins, kinésithérapeutes ou ostéopathes), des spas praticien(ne)s et esthéticiennes avec une expérience du terrain en cours ou passée ? En dehors de la formation, sont-ils actifs dans le monde du massage, du bien-être ou de la santé ? Toutes ces questions pour vous assurer du sérieux des formateurs et de l'intégration des évolutions du métier de Masseur/Masseuse dans votre formation.

6.5 Choisir une formation en présentiel et/ou en e-learning



Dans un monde en constante évolution, où les technologies redéfinissent nos modes d'apprentissage, choisir entre une formation en présentiel et une formation en e-learning peut sembler délicat. Pourquoi les deux approches sont-elles non seulement complémentaires, mais également essentielles pour une formation complète et adaptée à chacun.e ?

1. Formation en présentiel : l'indispensable pour les bases pratiques et l'excellence technique

La formation en présentiel reste incontournable dans l'apprentissage initial du massage. Elle permet une transmission directe des savoir-faire et savoir-être grâce à l'interaction avec des formateurs experts et aux échanges avec les autres élèves.

- **Formation initiale :** L'apprentissage du métier de spa praticien.ne nécessite une maîtrise des connaissances théoriques, pratiques et interpersonnelles. Des formations clés en présentiel sont essentielles pour poser des bases solides sur ces trois aspects.
- **Master class :** Des sessions spécialisées sur des techniques avancées, de la posturologie et de savoir être nécessitent un encadrement direct pour intégrer des compétences précises.

En présentiel, l'apprenant bénéficie d'un environnement propice à l'immersion totale, favorisant la concentration et la pratique répétée sous supervision, ainsi que l'échange avec ses pairs.

2. Formation en e-learning : un levier pour enrichir ses connaissances et aller plus loin

Le e-learning a révolutionné l'accès à la formation, permettant à chacun.e d'apprendre à son rythme et selon ses disponibilités. Il est idéal pour compléter ou approfondir une formation initiale ou se spécialiser sur des aspects théoriques, pratiques ou connexes aux massages.

- **Reprise des notions abordées en présentiel :** Une formation en ligne peut prolonger une formation en présentiel, permettant d'approfondir des techniques ou des notions grâce à des outils pédagogiques complémentaires.
- **Modules théoriques ou compétences connexes :** Certains thèmes comme l'anatomie, la physiologie, l'anglais du spa, ou encore l'hygiène et la sécurité, peuvent être abordés efficacement grâce à des supports multimédias interactifs (vidéos, quiz, schémas 3D). Ces approches s'adaptent aux différents styles d'apprentissage (visuel, auditif, expérimental, etc.), favorisant une acquisition durable et personnalisée des compétences.
- **Perfectionnement :** En formation continue, les professionnels peuvent apprendre de nouvelles techniques ou approfondir leurs connaissances. Le e-learning offre l'avantage d'être accessible partout et à tout moment, réduisant les contraintes géographiques et temporelles.

L'importance du contact avec les formateurs :

Le e-learning ne signifie pas l'absence d'interactions. Il est crucial que les apprenants puissent poser leurs questions et bénéficier d'un accompagnement personnalisé. **Les plateformes de formation en ligne doivent offrir des outils d'échange avec les formateurs** (forums, visioconférences, messages directs), assurant un suivi de qualité.

Validation des acquis :

Une formation en e-learning bien conçue propose une validation rigoureuse des compétences pratiques. Par exemple, les apprenants peuvent soumettre des vidéos de leurs prestations pour évaluation. Les formateurs analysent alors la technique, la posture et l'ensemble de la prestation, en fournissant des retours clairs et détaillés pour garantir une progression constante.

3. Optimisation des coûts et adaptation aux contraintes de l'apprenant

Une approche hybride, combinant formation en présentiel et e-learning, permet une optimisation financière et organisationnelle pour les apprenants.

Flexibilité et personnalisation :

- Chaque apprenant peut définir ses priorités en fonction de ses moyens financiers, de son emploi du temps, et de sa situation familiale ou professionnelle.
- Cette flexibilité permet de construire un parcours de formation sur mesure, assurant une progression sereine et qualitative.

Réduction des coûts :

- Le e-learning limite les dépenses liées aux déplacements et à l'hébergement, offrant une économie significative pour les apprenants vivant loin des centres de formation.

- En choisissant une formation mixte, l'étudiant peut planifier ses sessions en présentiel en fonction de ses priorités tout en complétant sa formation à distance.

Un bien-être au cœur de la formation :

Nous sommes convaincus qu'un(e) praticien(ne) de massage doit vivre une expérience de bien-être dès sa formation. Adapter le parcours aux contraintes de l'apprenant est clé, ces moyens permettre d'offrir un cadre d'apprentissage apaisé, propice à l'épanouissement personnel et professionnel. Cette approche permet également de préserver l'exigence et la rigueur nécessaires pour maîtriser un métier tourné vers le bien-être des clients.

4. Pourquoi ces deux approches sont-elles complémentaires ?

Pour devenir un.e praticien.ne de massage, il est crucial de combiner les forces des deux méthodes :

- **Acquérir les bases en présentiel :** Rien ne remplace l'apprentissage pratique et le retour immédiat des formateurs lors des sessions en face à face.
- **Approfondir et diversifier avec le e-learning :** Le format en ligne permet d'explorer des thèmes théoriques ou de se spécialiser tout en conservant une flexibilité d'organisation.
- **Un apprentissage progressif et adapté :** combiner une formation en présentiel pour maîtriser les bases avec des modules en ligne pour enrichir ses compétences ou se perfectionner.
- **Optimisation des ressources :** Une approche hybride permet d'allouer ses ressources financières et temporelles de manière optimale.

UNE FORMATION HYBRIDE POUR REPONDRE A TOUS LES BESOINS

L'avenir de l'enseignement en massage repose sur une approche hybride. En proposant des formations en présentiel et en e-learning, modulable en fonction de chacun.e, **il est important de pouvoir proposer une expérience complète et adaptée aux différents objectifs personnels et professionnels.**

Se former au massage, c'est bien plus qu'apprendre des gestes. C'est un voyage d'apprentissage continu, combinant interaction humaine et autonomie. Avec ces outils, chaque élève peut progresser à son rythme tout en respectant ses aspirations, ses moyens et ses priorités.



7. Prenez soin de vous

Pour tenir dans la durée tout(e) Masseur/Masseuse doit faire face à des problèmes physiques ou psychologiques, découlant de leur travail. Les troubles musculosquelettiques les plus répandus en massage sont les inflammations articulaires ou tendineuses. Elles provoquent le plus souvent des syndromes canalaires, une compression qui réduit l'espace du canal dans lequel passe les terminaisons nerveuses : syndrome du canal carpien, syndrome du défilé thoracique, syndrome de la gouttière épitrochléo-olécranienne (au niveau du coude) et syndrome de la loge de Guyon au poignet. S'ajoute à cela les Lombalgie et Dorsalgie, Hygroma des bourses séreuses (genou ou coude) ou bursite, Arthrite, Foulures – Entorses, Épanchement de synovie ou hydarthrose, Crampe ou contracture transitoire, Courbature.

Faites attention à vos postures et à la mécanique de votre corps. Ces points doivent être enseignés dans votre formation initiale :

- Connaître les exercices et pratiques corporelles pour prendre soin de son corps de Masseur/Masseuse et s'échauffer avant la pratique
- Acquérir les règles fondamentales de l'hygiène de vie de Masseur/Masseuse
- Apprendre les bonnes postures en soin
- Corriger la gestuelle de la main et utilisation d'autres parties de corps pour masser

Lorsque vous travaillez, assurez-vous de maintenir une posture correcte en maintenant votre colonne vertébrale droite et en pliant les genoux. Utilisez la force de votre centre abdominal plutôt que de vos muscles pour chaque mouvement. Priorisez la mécanique de votre corps, même avant la qualité des soins que vous prodiguez à vos clients. Utilisez le poids de votre corps au lieu de votre force musculaire.

Veillez à garder vos poignets alignés pendant le travail et étirez-les avant et après. Préférez utiliser vos poings ou vos coudes plutôt que vos doigts ou vos pouces pour les massages en profondeur.

Pratiquer régulièrement des exercices comme le yoga, le tai-chi, l'aïkido, l'étirement, la natation, ou d'autres formes d'exercice cardiovasculaire pour être en meilleure forme physique et réduire le stress.

Prenez du temps pour vous en faisant de l'introspection, de la méditation, et en ayant un soutien de groupe pour vous aider dans les moments difficiles. Cela favorisera votre bien-être et votre développement personnel.

Suivez une alimentation équilibrée et restez hydraté. Votre corps est votre outil professionnel, traitez-le en conséquence.

Cultivez une attitude de lâcher-prise en acceptant les gens et les situations tels qu'ils sont. Exprimez vos émotions de manière saine et passez à autre chose.

Recevez régulièrement des massages pour maintenir votre forme, apprendre de nouvelles techniques, et renforcer votre crédibilité auprès de vos clients en pratiquant ce que vous recommandez.

N'oubliez pas de prendre des jours de congé pour vous reposer physiquement et mentalement. Évaluez régulièrement votre charge de travail pour éviter de vous épuiser. Votre bien-être est important, ne poussez pas votre corps au-delà de ses limites.

8. Sexe et massage :

8.1 Clarifications - Massage et Séduction

Il est important de différencier

La sensorialité

Limite de la pratique de massage

La sensualité

L'érotisme

La sexualité

Définition de la prostitution :

« Se prêter, moyennant rémunération, à des CONTACTS PHYSIQUES de quelques natures qu'ils soient, afin de satisfaire les besoins sexuels d'autrui. »

Cour de cassation chambre criminelle du 27 mars 1996.

Clarifier la situation dès la prise de rendez-vous avec les questions lourdes de sens :

- *« Quels types de massages faites-vous ? »*
- Nous pratiquons de nombreuses techniques de soin mais que recherchez-vous exactement ?
- *« Est-ce que vous massez tout le corps ? »*
- Non nous ne massons pas les organes génitaux et nous ne massons pas pour satisfaire les fantasmes et désirs sexuels des clients.

8.2 Massage et Sexualité

La recherche d'activité sexuelle pendant un massage semble moins fréquente chez les femmes. La plupart des expériences de clients ou de masseur cherchant à avoir des relations sexuelles pendant un massage impliquent des hommes.

Certains hommes peuvent avoir des érections pendant le massage, sans nécessairement chercher des interactions sexuelles et peuvent même se sentir gênés. Cela peut être toléré si leur attitude reste appropriée et qu'ils n'expriment pas d'autres comportements sexuels.

Les signes complémentaires qu'il faut détecter lorsqu'un client a une érection sont : le toucher des parties génitales, le frottement des hanches sur la table, les mouvements des hanches et les contractions musculaires du pénis. Ces signes indiquent une éventuelle demande sexuelle. Si de tels signes apparaissent, vous devriez le confronter immédiatement à ce sujet, voir le chapitre suivant.

Parfois, les signaux peuvent être subtils, comme des changements d'atmosphère, de respiration... Si un client a une érection ou présente des signes d'attentes sexuelles, vous devriez le confronter immédiatement à ce sujet, voir le chapitre suivant.

La salle de massage est sous le contrôle et la responsabilité du Masseur/ de la Masseuse. Il est important de ne pas laisser les clients menacer ce contrôle et d'agir rapidement si les limites sont dépassées. **Sachez que très généralement, lorsque vous avez envie de dire stop, cela fait longtemps que la limite est dépassée, vous devez réagir sans délai.**

QUALIFIER ET CARACTÉRISER LES FAITS

Savoir se protéger des situations abusives : Abus sexuel, abus de pouvoir, manipulation, grossièreté, intimidations, harcèlement, discrimination...

Le recadrage client dans des situations inappropriées :

REFORMULER de manière claire et précise ce qu'il vient de se produire avec pour objectif de **QUALIFIER ET CARACTÉRISER** ce qui était implicite, flou, ambigu, sous-entendu avec 3 possibilités de Réaction du client :

LES EXCUSES *« Je suis vraiment désolé... »*
Reprise d'une relation normale bien que vigilante.
Le Masseur/la Masseuse recadre pour éviter tout malentendu.

LE DÉNIS *« Ah bon ?! mais pas du tout… !»*
Suivant la gravité ou la perception du Masseur/ de la Masseuse :

1. Reprise d'une relation compliquée.

Le Masseur/la Masseuse recadre que si cela venait à se produire ce sera l'arrêt du soin et possiblement l'appel de la police suivant le type de situation non approprié.

2. Arrêt immédiat de la séance de massage.

Le Masseur/la Masseuse signifie la situation et la fin du soin. Un dépôt de plainte n'est juridiquement pas recevable car non caractérisé - Dénis.

LA CONFIRMATION *« Oui et alors... »*
Arrêt immédiat de la séance de massage.
Le Masseur/la Masseuse signifie la situation et la fin du soin. Un dépôt de plainte est possible et sera retenu suivant la nature de la situation avec des faits qualifiés et caractérisés.

8.3 Les défis de l'homme masseur

En général, la plupart des client.es préfèrent recevoir un massage d'une femme. Il peut arriver que certaines femmes se sentent mal à l'aise à l'idée qu'un homme puisse voir ou toucher leur corps, tandis que certains hommes peuvent également être gênés d'être massés par un homme et préfèrent avoir affaire à une femme pour leur massage.

Cependant, il existe des exceptions. Certains hommes optent pour un masseur masculin, soit pour éviter tout risque d'excitation sexuelle, soit en raison de leur expérience de soins prodigués par des hommes comme dans le milieu sportif. Dans tous les cas, vous pouvez anticiper la situation en confirmant le rendez-vous et le prénom de la masseuse - du masseur si vous êtes dans un établissement avec plusieurs masseuses ou masseurs.

Il est essentiel de noter que votre comportement professionnel doit être empreint d'intégrité. Si vous avez une nature charmeuse et séductrice, il est important d'être honnête avec vous-même afin d'éviter d'émettre une énergie sexuelle qui pourrait compromettre votre réputation et votre carrière professionnelle. Une attitude inappropriée envers vos clientes peut entraîner des problèmes majeurs.

8.4 Massage et victimes de violences sexuelles

En tant que Masseur/ Masseuse, il est possible que certains de vos clients aient été des enfants abusés. Ces clients peuvent réagir normalement à vos massages et apprécier vos services. Cependant, d'autres peuvent avoir d'intenses réactions émotives telles que la peur, la colère, la tristesse, la fuite.

Comment agir avec ces clients qui, généralement, sont des femmes ?

Les touchers effectués lors des massages peuvent réactiver le souvenir de traumatismes vécus lors de l'enfance, certaines connaissances et certaines habiletés sont nécessaires afin de pouvoir accompagner le client sans pour autant se prendre pour un psychologue.

La première entrevue

Lors de l'entrevue initiale, Il est opportun de demander si le client se fait masser pour la première fois ou si le massage éveille des sentiments ou des souvenirs chez lui. Restez à l'écoute et observez les signes possibles qui pourraient vous mener sur la piste d'une expérience d'abus.

Lors du massage

Pour tous vos clients, il est important de respecter son pouvoir sur la situation et de travailler dans des limites très claires. Laissez le client contrôler la séance de massage avec la demande de permission de toucher certaines parties du corps ou de masser de façon particulière. Vérifiez constamment son confort et assurez-vous que le client reste présent à son expérience corporelle.

Lorsque votre massage éveille une réaction émotive ou un souvenir traumatisant, le client est souvent totalement incapable de vous dire ce qui se passe. Il peut trembler, avoir des convulsions, devenir tétanique, se replier en position fœtale ou se mettre à hurler.

Parlez-lui simplement, dites-lui où il est et ce qui arrive au moment présent. Suggérez-lui d'ouvrir les yeux et décrivez la pièce dans laquelle vous êtes, faites-le asseoir ou étendre sur le côté. S'il accepte de parler de son expérience, faites-lui comprendre que vous comprenez. Respectez ses limites et laissez-lui le contrôle de ce qui arrive. Une fois la « tempête » passée, il se peut qu'il ait encore besoin de votre support et de votre attention. Aidez-le à planifier le reste de sa journée et encouragez-le à chercher de l'aide dans son entourage. Vous pouvez lui suggérer d'entreprendre une psychothérapie avec un professionnel qualifié.

9. Pourquoi ce guide ?

LETIS FORMATION - ORGANISME DE FORMATION AUX MÉTIERS DU SPA ET BIEN-ETRE

UNE CARRIÈRE A LA HAUTEUR DE VOTRE PASSION

Ce guide constitue une synthèse des réponses aux questions majeures que vous nous avez posées au cours des 20 dernières années. Nous espérons qu'il vous est utile et vous permet d'y voir plus clair dans votre projet.

A travers les **12 ouvrages d'Isabelle Trombert** dédiées aux massages, les **155 vidéos de sa chaine youtube** destinées à partager des tutoriels sur le massage, l'aromathérapie et le bien-être, et plus de **20 articles écrits et publiés** dans les magazines spécialisés abordant les questions d'actualité du massage et du bien-être et ce **Guide pratique du Masseur/ Masseuse**, nous souhaitons partager tout notre savoir et notre passion au plus grand nombre dans le but d'élever notre profession vers l'excellence.

Quel que soit le niveau d'avancement de votre projet et de vos réflexions, les questions que vous vous posez, nous sommes à vos côtés pour vous guider et vous accompagner.

N'hésitez pas à nous contacter !

formation@letis-formation.com
www.letis-formation.com

10. Bibliographie - references

Le marché du Spa et du Bien-être

GWI - Global Wellness Economy Monitor Europe Octobre 2018

GWI - Geography of Wellness: Country Reports 2022

La profession de masseuse/masseur

Article R.4321-1 du CSP (teneur des actes de kinésithérapie).

Article R.4321-3 du CSP (définition du massage).

Loi 2016-41 du 26 janvier 2016 (modernisation de notre système de santé)

Loi 96-603 du 5 juillet 1996 (développement et promotion du commerce et de l'artisanat)

Décret 98-246 du 2 avril 1998 (Qualification professionnelle exigée pour l'exercice des activités prévues à l'article 16 de la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996)

DGCCRF - Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes : Encadrement des soins esthétiques

Le choix d'une carrière en indépendant(e)

Entreprendre.service-public.fr - Modification des seuils des régimes d'imposition de la micro-entreprise 2023, 2024 et 2025

https://mon-entreprise.urssaf.fr/ - L'assistant officiel des entrepreneurs. Les simulateurs et assistants pour développer votre activité, du statut juridique à l'embauche.