



MODULE 3.1

CRÉER, GÉRER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE BIEN-ÊTRE



Dernière mise à jour : 29/01/2026
Organisme de formation certifié Qualiopi

- 1 / 6 -

SOMMAIRE

1. Informations générales et Équipe
2. Public concerné et prérequis
3. Objectifs, compétences et aptitudes
4. Moyens pédagogiques et techniques
5. Déroulement de la formation
6. Modalités d'évaluation et sanctions
7. Accessibilité et Inclusion
8. Indicateurs de résultats
9. Matériel nécessaire
10. Tarifs et délais
11. Débouchés



1. Informations générales et Équipe

Intitulé	Créer, gérer et développer une activité de bien-être
Code Formation	3.1
Modalité	PRÉSENTIEL
Format	INDIVIDUEL
Durée totale	1 jour (7 h)
Capacité	1 personne

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE (QUALIFICATION) :

Yoann Fonte : *Massothérapeute spécialisé en techniques tissulaires profondes, circulatoires et en fasciathérapie, ainsi que sonothérapeute. Son approche est essentiellement psychocorporelle. Il est également praticien en psychothérapie, sexothérapie et thérapie de couple, ainsi qu'auteur d'ouvrages de développement personnel.*

2. Public concerné et prérequis

- Aucun prérequis aussi bien en termes d'expérience, de compétences que de diplômes / certificats / titres.
- Accessible à toute personne majeure et ne présentant pas de contre-indication médicale le jour de la formation.
- Ce module a une vocation exclusivement pédagogique et informative. Il vise à transmettre des connaissances générales sur la création et la gestion d'une activité de bien-être. Les informations délivrées lors de cette formation ne constituent en aucun cas une prestation de conseil juridique, fiscal, comptable ou en gestion d'entreprise individualisée.

3. Objectifs, compétences et aptitudes

Les objectifs visés sont les suivants :

Ce module de formation s'adresse aux professionnels en massages de bien-être en devenir ou déjà installés.

Il consiste en l'acquisition des connaissances relatives à la création, à la gestion et au développement de son activité de bien-être.

Passer du talent de praticien au statut de chef d'entreprise demande une préparation méthodique. Ce module guide

le futur entrepreneur dans le choix de son statut juridique, sa gestion comptable et sa stratégie de communication. L'objectif est de transformer une passion en une activité pérenne, rentable et rayonnante sur son marché local.

Les compétences et aptitudes visées sont les suivantes :

- Comparer les différents statuts juridiques, régimes sociaux et fiscaux pour sélectionner le statut le plus adapté à son projet ;
- Appliquer les notions de gestion administrative et comptable de base pour piloter sa structure ;
- Construire un budget prévisionnel viable ;
- Analyser son marché local pour identifier sa clientèle cible ;
- Déterminer une offre tarifaire cohérente et compétitive ;
- Élaborer une politique qualité et de fidélisation ;
- Déployer une stratégie de communication pour promouvoir sa structure et ses prestations.

4. Moyens pédagogiques et techniques

Les moyens pédagogiques sont les suivants :

- Méthode d'enseignement active et participative.

Les moyens techniques à disposition sont les suivants :

- Livret de formation papier comportant textes, photos et schémas nécessaires à la bonne compréhension de l'enseignement.
- Planches et schémas anatomique et des méridiens énergétiques à disposition.
- Tableau blanc, feutres, tables et chaises.

5. Déroulement de la formation

Dans le cadre d'un enseignement actif et participatif, les réponses aux questions se font en temps réel. Les horaires sont susceptibles d'être adaptés en fonction de la progression de la formation.

MATIN (3h30) : Identité, Cadre Légal et Viabilité Financière

09h00 : Accueil jusqu'à 9h30

09h30 : Présentation du stagiaire, de son projet professionnel et du déroulé de la formation

09h45 : Définir sa vision : pourquoi devenir entrepreneur du bien-être ? (Mindset et valeurs)

10h00 : Le cadre juridique et fiscal : EI, Micro-entreprise, Sociétés. Choisir le statut adapté à son activité

10h30 : Pause

10h45 : Étude de marché simplifiée : analyser la concurrence et définir son "Client Idéal"

11h30 : Le chiffrage du projet : charges, investissements et calcul du seuil de rentabilité

12h00 : Stratégie de prix : comment fixer des tarifs justes et alignés avec le marché

12h30 : Déjeuner

APRES-MIDI (3h30) : Communication, Vente et Gestion Administrative

13h30 : L'identité visuelle : créer une image de marque cohérente (logo, charte, ambiance)

14h15 : Communication digitale : utiliser Instagram, Facebook et Google My Business sans s'épuiser

14h45 : Le site internet et les plateformes de réservation : outils et nécessités

15h15 : Pause

15h30 : L'art du "Pitch" : apprendre à présenter son activité en 2 minutes avec confiance

16h15 : Les obligations légales : assurances (RC Pro), RGPD, affichage des tarifs et médiation

16h45 : Organisation et gestion du temps : concilier vie privée et vie d'entrepreneur

17h15 : Bilan de fin de formation et plan d'action à 30 jours

17h30 : Fin de la formation

6. Modalités d'évaluation et sanctions

Les modalités d'évaluation des acquis sont :

- Évaluation théorique écrite en fin de module. Notation sur 20 points. 10 points minimum pour valider le module.

Les sanctions visées sont :

- Attestation et certificat de réalisation remis en fin de module.

7. Accessibilité et Inclusion

Personnes en situation de handicap :

Notre organisme est attentif à l'accueil des personnes en situation de handicap. Notre salle de formation est accessible par ascenseur. Notre espace de préparation étant réservé à l'équipe, un accompagnement est assuré pour vos repas et pauses. (*Nota : la configuration de notre WC intérieur ne permet pas l'accès en fauteuil roulant*). L'AGEFIPH et la RHF (Ressource Handicap Formation) sont nos partenaires référents pour étudier avec vous les modalités d'adaptation de votre accueil.

Personnes en situation précaire :

Le CCAS de Mouans-Sartoux est notre référent concernant les personnes en situation précaire.

Personnes en réinsertion ou recherche d'emploi :

France Travail est notre partenaire référent pour les personnes en recherche d'emploi ou en réinsertion.

8. Indicateurs de résultats (Performance)

Les données statistiques de ce programme sont en cours de consolidation afin de garantir un volume de retours suffisant et représentatif.

9. Matériel nécessaire

- Bloc note, crayons, stylos, surligneurs.

10. Tarifs et délais

Tarifs en format individuel :

- 400 € net (exempt de TVA) pour un financement personnel.

- 400 € net (exempt de TVA) pour un financement par un organisme.

Délais administratifs :

- Dès le règlement et la signature du contrat pour les financements personnels.
- 30 jours minimum pour un financement par un organisme.

Délais d'accès à la formation :

- De 1 à 3 mois pour une formation individuelle ou collective au sein de vos locaux (intra-entreprise).
- De 1 à 3 mois pour une formation individuelle au sein de nos locaux (inter-entreprise).

11. Débouchés

- Emploi salarié ou freelance dans un centre de bien-être, un spa, un centre esthétique...,
- Création d'un centre de bien-être proposant des prestations performantes et novatrices,
- Ouverture d'un cabinet en libéral,
- Prestations à domicile,
- Intervention en institution, en association...,
- Prestations en salle de sport, hôtellerie, camping, yacht...

