

Les secrets des esthéticien.ne.s qui réussissent !

Grandir ? Un projet d'entreprise enthousiasmant mais qui doit être bien réfléchi ! En tant que professionnel.le de l'esthétique et du bien-être, votre activité n'a plus de secret pour vous.

Vous maîtrisez vos compétences et continuez à vous former aux nouvelles techniques et tendances de notre secteur. La croissance de votre activité vous amène-t-elle à réfléchir à vous agrandir pour pouvoir répondre aux demandes croissantes et diversifiées de votre clientèle ?



Laurence Wuylens
Présidente UNEB

www.uneb.be

C'est un choix à faire : rester dans la situation que vous connaissez et dès lors devoir limiter vos priorités ou prendre le risque de franchir le pas de devenir employeur et donc engager votre premier travailleur. Un challenge enthousiasmant mais qui doit être mûrement réfléchi et préparé pour qu'il se réalise avec succès ! C'est un enjeu captivant mais qu'il faut pouvoir réaliser avec lucidité et responsabilité !

Quelques réflexions dans plusieurs domaines auxquelles vous devrez vous préparer.

Challenge n°1 : recruter la bonne équipe !

Engager son premier travailleur, c'est d'abord psychologiquement intégrer un nouvel acteur dans votre environnement professionnel que vous avez eu l'habitude de gérer seul.e jusqu'à présent. Vous devez donc vous y préparer. Cela implique d'apprendre à communiquer clairement entre vous dans l'intérêt de l'activité, d'encadrer cette nouvelle recrue dans sa manière de travailler en fonction de vos objectifs ou encore de vous préoccuper de la motivation et de l'implication de votre collaborateur au quotidien. Ce dernier apportera son plein potentiel, si il se sent pris en compte, valorisé et bien intégré. Nous sommes tous des êtres humains et cette dimension est une réalité.

Au préalable, se pose également la question du recrutement, étape importante pour choisir le profil qui répondra au mieux à vos attentes : compétences techniques et savoir-faire mais aussi savoir-être en fonction des tâches que vous comptez lui déléguer.

Toutes ces questions, vous devez vous les poser en amont : Quelle fonction confier au travailleur ? Quel salaire proposer ? Un engagement à durée déterminée ou indéterminée ? Ces différents axes doivent être abordés avant de rédiger votre offre d'emploi, de la publier et de recruter la bonne personne.

C'est décidé, je me fais accompagner !

Oui, définir ses tâches préalablement est indispensable, en analyser la valeur ajoutée pour votre activité est incontournable car cela doit pouvoir se traduire par une augmentation réelle de chiffre d'affaires, suffisante pour couvrir la rémunération à payer mensuellement et votre coût global annuel toutes charges comprises. Il est également important de s'entourer de professionnels dans le domaine. Sur le plan financier, votre comptable vous donnera de précieux points de repère pour faire votre analyse. Ensuite quand votre projet prendra forme, contactez votre fédération professionnelle qui pourra vous aider administrativement et réglementairement. Enfin, prenez contact auprès d'un secrétariat social qui est l'organisme qui peut s'occuper à votre place administrativement de la mise en route juridique et des obligations légales à respecter pour l'engagement ainsi que le calcul de salaire de votre travailleur.

Un conseil : n'éludez pas tout le volet administratif car il est important que tout cela soit respecté en termes de responsabilités : contracter une assurance, établir un règlement de travail, examiner les aides à l'emploi disponibles, effectuer une Dimona,... Bienvenue dans le monde patronal !

Attention à veiller à **un bon équilibre** entre votre vie professionnelle et votre vie privée.

Un métier où la polyvalence est de mise !

Devenir employeur est l'opportunité d'élargir son offre de service, de dégager du temps dans votre agenda, de développer des synergies, de se professionnaliser dans des domaines peut-être un peu laissés de côté,

faute de temps, comme votre communication externe, votre présence sur les réseaux sociaux, l'entretien et la fidélisation de votre clientèle, l'organisation de campagnes de promotion, la prospection de nouveaux fournisseurs, la participation à des salons.

Attention à veiller à un bon équilibre entre votre vie professionnelle et votre vie privée, ce nombre d'indépendants refoulent régulièrement, à tort.

Retenez que dans cette aventure vous n'êtes pas seul.e, mais vous prenez des responsabilités ! Une envie de se lancer ? Contactez-nous ! ●

UNEB
UNION NATIONALE DE
L'ESTHÉTIQUE ET DU BIEN-ÊTRE

Partenaire de votre réussite
professionnelle

**SOYEZ MEMBRE
DE L'UNEB**

Découvrez nos forfaits
adhésion de 25€ à 190€ sur
notre site www.uneb.be

administration@uneb.be
0470/81.23.39