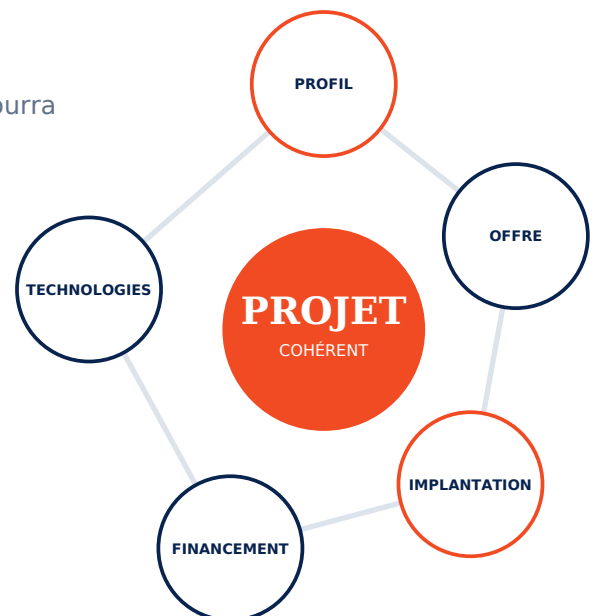


Votre projet mérite mieux qu'une solution standard.

LM DERMA accompagne les professionnels qui souhaitent créer, reprendre ou faire évoluer une activité dans les soins technico-esthétiques.

Notre point de départ n'est pas une machine. C'est votre parcours, votre projet et l'environnement dans lequel il pourra trouver sa place.



À qui s'adresse cette démarche ?

● Créer

Vous préparez votre première installation.

● Reprendre

Vous étudiez un établissement existant.

● Développer

Vous voulez repositionner ou enrichir votre activité.

Professionnels de l'esthétique, du paramédical en reconversion et porteurs de projet en réflexion.

Une méthode qui commence par vous, pas par les machines

Un équipement peut être performant sans être pertinent pour votre projet. Notre rôle consiste d'abord à comprendre ce que vous savez déjà faire, ce que vous souhaitez proposer et la place que cette activité prendra dans votre vie professionnelle.

1

Écouter

Votre parcours, vos compétences, vos motivations et vos contraintes.

2

Positionner

Une offre lisible, différenciante et cohérente avec la clientèle visée.

3

Implanter

Rechercher et présélectionner des locaux adaptés au projet, idéalement intégrés dans un environnement de prescripteurs et de clientèle cible.

4

Équiper

Des technologies choisies pour leur complémentarité, leur modèle économique et leur utilité réelle.

5

Accompagner

Formation aux technologies et suivi des solutions retenues.

Ce qui change concrètement

- Les décisions sont prises dans le bon ordre.
- Les équipements servent une stratégie déjà définie.
- Le projet s'appuie sur vos acquis au lieu de les effacer.
- Vous restez libre et décisionnaire à chaque étape.

Transformer une expérience passée en positionnement différenciant

CAS CONCRET ANONYMISÉ — PROJET D'INSTALLATION

Une professionnelle issue du secteur paramédical, disposant d'une solide expérience dans l'accompagnement de la santé des femmes, préparait son installation dans les soins technico-esthétiques. Elle envisageait une offre généraliste et pensait devoir repartir de zéro dans un univers nouveau.

01 Le potentiel invisible

Son expérience lui apportait déjà une expertise différenciante, une compréhension précise de certains besoins et une légitimité professionnelle immédiatement mobilisable.

02 Le repositionnement

Les technologies envisagées ont été organisées autour d'un territoire cohérent avec son parcours, afin de transformer ses acquis en une offre claire et identifiable.

03 L'environnement cohérent

La recherche du local a privilégié un environnement professionnel réunissant des expertises complémentaires et une clientèle en adéquation avec ce positionnement.

04 La différence obtenue

Elle ne se présentait plus comme une nouvelle praticienne proposant des soins courants, mais comme une professionnelle expérimentée développant une activité dans la continuité de son parcours.

L'enseignement

Changer d'activité ne signifie pas effacer son parcours. Une expérience antérieure peut devenir le socle du positionnement, de la crédibilité et du réseau professionnel du futur projet.

Un accompagnement coordonné, une décision qui reste la vôtre

Nous intervenons là où les choix se répondent les uns aux autres. L'objectif n'est pas d'empiler des prestations, mais de construire une activité lisible, finançable et adaptée à son environnement.

1. Étude du projet

Parcours, objectifs, contraintes, calendrier et cohérence personnelle.

4. Faisabilité

Étude de marché personnalisée et mise en relation avec des partenaires comptables et bancaires.

2. Positionnement

Clientèle cible, prestations, spécialisation et complémentarité des soins.

5. Technologies

Sélection des équipements et organisation de la formation.

3. Implantation

Recherche, analyse et proposition de locaux selon le positionnement, la clientèle visée et l'environnement professionnel recherché.

6. Installation et formation

Coordination de l'installation des équipements, formation et suivi des solutions retenues.

Dans la durée

Après l'installation, de nouvelles questions peuvent apparaître concernant la prise en main des technologies, l'utilisation des équipements ou l'évolution progressive de l'offre. LM DERMA reste disponible sur les sujets liés au projet et aux solutions retenues.

Notre principe

Nous expliquons, argumentons et recommandons. Vous décidez. L'accompagnement n'a de valeur que s'il protège la cohérence du projet et l'autonomie du professionnel qui le porte.

Ce qu'il faut savoir en toute transparence

LM DERMA accompagne des projets entrepreneuriaux indépendants. Il ne s'agit ni d'un emploi salarié ni d'une franchise. Un premier échange permet de vérifier si votre situation, votre calendrier et vos moyens rendent le projet pertinent à étudier.

Un investissement à préparer

L'investissement principal concerne les équipements. À titre indicatif, une configuration de trois technologies se situe généralement entre 27 000 et 50 000 € HT, formation et transport compris. La sélection finale dépend toujours du projet.

Un financement à valider

Les organismes financiers demandent fréquemment un apport personnel, souvent de l'ordre de 25 à 30 %, selon le dossier et le montage. Aucun financement ne peut être considéré comme acquis avant leur accord.

Une transition parfois progressive

Selon votre contrat, votre disponibilité et l'organisation envisagée, il peut être possible de conserver temporairement votre activité actuelle avant de basculer au moment le plus cohérent.

Un modèle de rémunération clair

LM DERMA se rémunère sur la marge liée aux équipements sélectionnés et vendus. Il n'y a ni droit d'entrée, ni redevance, ni contrat de franchise.

DONNÉES INDICATIVES — MISE À JOUR SEPTEMBRE 2026

Les montants et pourcentages mentionnés constituent des ordres de grandeur sans engagement. Ils peuvent évoluer selon les équipements, le projet, les conditions des partenaires et la situation du porteur de projet.

Ce que LM DERMA met en place

- Étude de marché personnalisée
- Recherche et présélection de locaux cohérents
- Mise en relation comptable et bancaire
- Sélection et formation aux technologies
- Coordination de l'installation des équipements
- Suivi du projet et des solutions retenues

Votre projet mérite-t-il d'être étudié ?

Présentez-nous votre situation. Ce premier échange permet de clarifier votre besoin et de déterminer ensemble la prochaine étape.

contact@lmderma.com · www.lmderma.com

PRENDRE CONTACT