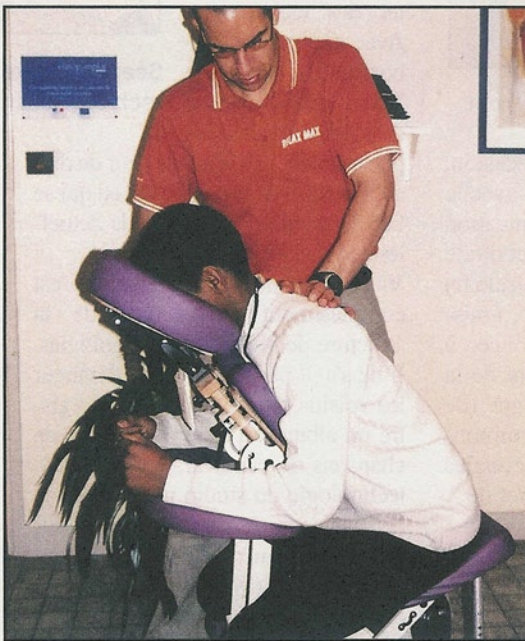


# Maxime Raux, 28 ans, vient de créer "Relax Max" Vous reprendrez bien un petit massage ?

Maxime Raux a suivi une formation pour réaliser son rêve : devenir masseur professionnel. Depuis, il démarché les entreprises et participe à de nombreux salons afin de faire mieux connaître cette méthode de relaxation qui fait de plus en plus d'adeptes.

**L**il a commencé sa jeune carrière professionnelle comme agent de sécurité. Puis, parce qu'il rêvait de travailler dans le secteur du bien-être, il est parti tenter sa chance au Luxembourg. Recruté par une salle de sports, Maxime Raux devient très vite responsable de la partie Fitness, avant de se spécialiser dans le massage, grâce à plusieurs formations. "A l'époque, je gagnais très bien ma vie mais malgré tout, une petite voix me soufflait constamment de me mettre à mon compte", explique Maxime Raux. "J'étais conforté dans cette idée par le nombre de plus en plus important de clients qui me demandaient de venir les masser chez eux ou dans leur entreprise".

Dès lors, le jeune homme commence à économiser afin de pouvoir créer à court terme son propre emploi de masseur itinérant à Dunkerque, ville à laquelle il est demeuré très attaché. Toutefois, malgré une étude de marché tout-à-fait satisfaisante, Maxime Raux se pose beaucoup de questions et hésite à franchir le pas. "Je me demandais surtout



**Maxime Raux, masseur par passion.** Photo DE

de quoi j'allais vivre avant que ma petite entreprise ne soit rentable", précise-t-il. C'est alors qu'il croise le chemin de l'association Rencontre et de son dispositif "Création", devenu depuis CEFIR. Cet organisme d'accompagnement à la créa-

tion d'entreprise, dont les jeunes issus de l'immigration constituent la cible essentielle, rémunère ses porteurs de projets par le biais de contrat emploi-jeunes (35 heures hebdomadaires) le temps qu'ils concrétisent leur projet de création et qu'ils puissent vivre de leur entreprise. "Cet accompagnement de quelques mois m'a été indispensable", avoue le jeune créateur. "Et pas seulement pour son côté financier. Sans

ses conseils avisés, je crois que j'aurais baissé les bras à peine plus de 15 jours après avoir créé Relax Max il y a quelques mois".

Il faut dire que les premières démarches commerciales du jeune masseur sont pour le moins timides.

Avec des retombées logiques : quasi nulles ! Recadré, Maxime Raux oublie les coups de téléphone un peu embarrassés aux entreprises et les tracts déposés dans les salons de beauté. "Depuis quelques semaines, je me fais connaître du grand public en étant présent sur de nombreux salons. Je loue également mes services à des sociétés organisatrices d'événementiels. Enfin, pour ma dernière cible de clientèle, les entreprises, je n'hésite plus à beaucoup et longuement insister pour avoir un rendez-vous avec les comités d'entreprise afin de leur présenter toute ma gamme de massages".

Et doucement, les nouvelles méthodes de Maxime Raux portent leurs fruits. "Mon carnet de rendez-vous commence à se noircir", confie-t-il. "Rien n'est encore gagné mais j'ai bien l'impression que de plus en plus de personnes sont séduites par les bienfaits du massage. J'ai devant moi une bonne marge de progression". Avec un rêve à la clef : pouvoir avoir une clientèle assez fournie pour travailler en équipe avec sa compagne.