LES GUIDES PATOUMATIC

Aménager son cabinet de thérapeute

Un cabinet ne s'aménage pas comme on décore une pièce. Choisir le mobilier vous revient, selon vos goûts et votre budget. Ce qui prend du temps, et ce qui change votre quotidien, c'est tout le reste : comment votre client comprend qu'il est au bon endroit, où il pose son manteau, où vous mettez le linge sale, comment vous attrapez votre huile sans interrompre votre geste. Ce guide passe ces détails en revue, de la rue à la sortie, côté client et côté thérapeute.

11 minutes de lecture Mis à jour : Juin 2026

GUIDEZ LE CLIENT JUSQU'À VOUS

De la rue à la porte.

L'état d'esprit dans lequel votre client arrive se décide avant qu'il pousse votre porte. Celui qui a tourné dix minutes pour trouver le lieu, qui n'a pas su où sonner ou qui a hésité entre deux portes, vous rencontre en y pensant encore. La plupart de ces situations se règlent une fois pour toutes en y prêtant attention.

Le trajet, comme un nouveau client

Faites-le une fois, en oubliant ce que vous savez. Garez-vous là où se garerait un client, ou descendez à l'arrêt où il descendra, et remontez jusqu'à votre porte.

Notez chaque endroit où vous auriez hésité : le numéro de rue qu'on ne lit pas depuis le trottoir, la deuxième porte au fond de la cour, l'interphone sans étiquette, le couloir sans indication, la minuterie qui s'éteint avant le premier étage. Cette liste est votre programme.

Chaque hésitation a deux réponses possibles : la corriger sur place, ou l'anticiper dans un message. Quand les deux sont possibles, corrigez sur place. Une plaque profite à tous vos clients, y compris à celui qui n'a pas lu votre message jusqu'au bout.

OÙ VOTRE FICHE GOOGLE AMÈNE-T-ELLE VOS CLIENTS ?

Une partie de vos clients utilise la fonction « Itinéraire » de Google Maps depuis votre fiche d'établissement si vous en avez une. Lancez-la une fois et vérifiez le point d'arrivée. Un repère mal placé envoie à l'autre bout de la rue, ou devant une entrée qui n'est pas la vôtre. Il se déplace dans votre fiche si besoin.

Ce qui se règle sur place

- Votre nom sur la sonnette ou l'interphone. C'est le minimum : sans lui, le client sonne sans savoir si c'est chez vous. Et c'est vous qui le payez, avec un appel pendant votre séance précédente.
- Une plaque à l'entrée de l'immeuble, avec votre nom et votre pratique. Dans un espace partagé, la pose dépend du propriétaire ou de la copropriété : posez la question avant de commander la plaque.
- Une indication dans le couloir et sur votre porte, dès que votre cabinet n'est pas la première chose qu'on voit en entrant.
- De la lumière sur le chemin jusqu'à votre porte. Un palier dans le noir, en fin de journée d'hiver, suffit à faire douter quelqu'un qui est pourtant au bon endroit.

Ce qui s'écrit avant

Les informations qui partent dans votre message ou votre email de confirmation de rendez-vous.

- L'adresse complète, avec le code postal et le nom exact de la ville. Sans eux, un GPS peut proposer une commune homonyme.
- Le digicode, la cour à traverser, l'étage, le nom sur l'interphone quand ce n'est pas le vôtre.
- Le stationnement et les transports : la ligne et l'arrêt, le parking le plus proche, où attacher un vélo. Adaptez à ce qui entoure votre cabinet : rue piétonne, quartier embouteillé, arrêt de bus juste devant. Une ligne par option suffit.

RÉPONDEZ SANS QU'IL DEMANDE

Seul dans l'espace d'attente.

Votre client sonne, vous lui ouvrez à distance, souvent sans un mot, et il se retrouve dans une salle d'attente ou devant la porte de votre salle de soin. Il attend que vous ayez fini votre séance précédente, sans personne à qui demander quoi que ce soit.

Un espace d'attente paraît superflu quand vous recevez sur rendez-vous, un client à la fois. Il ne l'est pas : il pleut, il fait froid, votre client arrive dix minutes en avance, votre séance précédente déborde. Peu de cabinets ont une pièce dédiée à l'attente, et ce n'est pas indispensable : un palier, un bout de couloir ou le hall de l'immeuble font un espace d'attente, à condition d'être équipés.

> *« Il attend que vous ayez fini votre séance précédente, sans personne à qui demander quoi que ce soit. »*

Les repères

Votre client doit pouvoir comprendre seul :

- Qu'il est chez la bonne personne. Dans une salle d'attente partagée entre plusieurs praticiens, ce sont vos cartes de visite, vos horaires, ou une présentation des praticiens au mur qui le disent.
- Qu'il y a bien quelqu'un. Une lumière allumée suffit.
- Ce qu'il fait avant d'entrer. S'il doit se déchausser, une affiche le dit, au-dessus d'un rack à chaussures.

Le nécessaire

- Une chaise, même quand l'attente se passe sur un palier. Un tabouret que vous sortez le matin et rangez le soir si le lieu ne vous appartient pas. Deux places si vos clients viennent parfois accompagnés, comme les enfants ou les personnes âgées.
- Un porte-parapluie en évidence.
- L'accès aux toilettes et un panneau pour l'indiquer. Il va rester une heure avec vous, et il n'osera probablement pas vous le demander.

PRÉVOYEZ SES GESTES ET SON CONFORT

La salle de soin, côté client.

Mettez-vous à la place du client. Que fait-il une fois dans votre salle, et de quoi a-t-il besoin ?

Ses gestes

- Un portemanteau ou des patères, avec au moins un cintre pour les vestes habillées et les tissus qui se froissent.
- Un porte-parapluie, s'il n'y en a pas dans l'espace d'attente.
- Une chaise, pour s'asseoir, se déchausser, fouiller dans son sac, poser ses vêtements.
- Un tapis entre la chaise et votre table de soin, pour traverser pieds nus sans glisser. Épais, il amortit aussi les bruits.
- Un miroir, près de la chaise ou vers la sortie, pour se recoiffer et vérifier sa tenue avant de repartir.
- Une surface solide à portée de la chaise, guéridon, petite table ou tablette au mur, avec un stylo dessus. C'est là qu'il remplit un chèque ou note son prochain rendez-vous.

Son confort

Une fois allongé, il ne peut plus rien ajuster lui-même.

- Une température agréable. Un corps allongé refroidit vite, surtout en hiver. Un plaid au minimum, deux d'épaisseurs différentes si vous pouvez.
- Une lumière indirecte. Jamais de néon au plafond dans le champ de vision de quelqu'un d'allongé. Plutôt plusieurs sources, que vous allumez selon le moment de la séance.
- Une intimité sonore. Vous ne changerez pas l'épaisseur des murs, mais un rideau tiré derrière la porte atténue ce qui vient du couloir ou de l'espace d'attente.
- Une position personnalisée. Des coussins de plusieurs épaisseurs, pour les femmes enceintes, les personnes âgées, celles qui ont des douleurs ou des limitations physiques. Et un marchepied stable pour monter sur la table.

TRAVAILLEZ SANS VOUS INTERROMPRE

La salle de soin, côté thérapeute.

Chercher quelque chose au milieu d'une séance vous sort de votre travail, et sort le client avec vous. Vos mains sont prises, parfois huileuses, et ce dont vous avez besoin est resté sur l'étagère du fond.

Organiser son poste de travail sonne comme un mot d'usine, et c'est pourtant ce qui vous laisse entièrement disponible pendant la séance. Si vous débutez, c'est aussi un appui pour prendre votre place dans l'espace et dans votre nouveau métier de thérapeute.

Faites la liste de ce que vous utilisez pendant une séance, et demandez-vous quand et où vous en avez besoin.

Vos notes et votre agenda

Sur papier, sur ordinateur ou sur téléphone.

Ne laissez sorti que ce qui vous sert pendant la séance. Sur un carnet papier, attention à la confidentialité : un client ne doit pas pouvoir lire, même à l'envers, les informations d'un autre.

Si vos notes restent au cabinet quand vous n'y êtes pas, mettez-les si possible dans un tiroir ou un placard fermé à clé.

Votre matériel

Huiles, outils, cartes.

Vous devez pouvoir le prendre et le reposer sans interrompre votre pratique ou votre geste. Une desserte roulante peut aider si la place le permet.

Réfléchissez également au contenant : un flacon pompe plutôt qu'un pot pour les mains glissantes, un panier plutôt qu'une boîte pour ce qu'on attrape d'une main, un classeur plutôt qu'un cahier pour les fiches qu'on parcourt régulièrement.

Vous allez faire ces gestes des centaines de fois, ils méritent votre attention.

Votre linge

Serviettes, housses de coussins, draps-housses.

Comptez la place qu'il faut pour le linge d'une journée entière, et rangez-le à portée, sans avoir à quitter la pièce : une étagère, un panier par séance, tout sauf une pile où il faut fouiller entre deux clients.

Prévoyez aussi où va le linge sale, hors de la vue du client, et comment vous le ramenez chez vous s'il n'y a pas de lave-linge sur place.

Les mouchoirs

Toujours visibles, avec une boîte d'avance. Il y a souvent des larmes en séance, et le client doit pouvoir se servir seul, sans avoir à demander. Gardez la boîte à sa portée et à la vôtre, pour la lui tendre s'il est allongé. Prévoyez aussi une poubelle accessible, de préférence avec un couvercle.

> *« Vous allez faire ces gestes des centaines de fois, ils méritent votre attention. »*

Votre installation s'affinera au fil des séances et des cas que vous allez rencontrer. Prenez plaisir à ces ajustements.

CHOISISSEZ CE QUE VOUS MONTREZ

Une rencontre entre votre monde et le leur.

> *« Ils viennent vous voir en thérapeute. »*

L'ambiance dépend de votre pratique et de votre personnalité, autant que des clients que vous recevez. Un cabinet est une rencontre entre votre monde et celui de vos clients. Ils ne viennent pas passer une soirée chez vous et découvrir votre dernier voyage : ils viennent vous voir en thérapeute.

Ce que vous montrez de vous

Quelques éléments qui disent qui vous êtes suffisent. Un cabinet trop neutre manque de chaleur, un cabinet trop marqué par vos goûts met à distance les clients qui ne les

partagent pas.

Dans un espace partagé, déjà décoré par quelqu'un d'autre, un ou deux objets à vous suffisent à faire de la pièce la vôtre pendant vos heures : un plaid, le flacon dans lequel vous transvasez votre huile, votre stylo. Ils vous permettent d'ouvrir et de fermer l'espace thérapeutique à votre manière, chez quelqu'un d'autre.

Les odeurs

Les huiles essentielles, les bougies et les diffuseurs font une ambiance, mais ils sont mal tolérés par une partie de vos clients : allergies, grossesse, migraines. Restez sur des senteurs légères, ou demandez avant d'allumer.

La propreté

Un cabinet propre et ordonné inspire confiance, quelle que soit la décoration. Un client remarque un drap taché ou un sol poussiéreux avant de remarquer vos étagères. Ce n'est pas négociable.

ANTICIPEZ LES DERNIÈRES MINUTES

La fin de séance, sans flottement.

La séance finie, il reste quelques minutes : le client se rhabille, il vous règle, il prend son prochain rendez-vous, il repart. Rendez ce moment simple, car c'est aussi la dernière impression que vous lui laissez.

Le paiement

Vos tarifs, vos durées et les moyens de paiement que vous acceptez, affichés là où le client les lit sans avoir à demander : dans l'espace d'attente, ou dans la salle de soin, visibles depuis l'endroit où il se rhabille.

Votre terminal de carte sorti de sa boîte et allumé, pas rangé dans un tiroir. Si vous encaissez surtout du liquide, votre porte-monnaie à portée et pas au fond de votre sac, avec de la monnaie : un client qui passe au distributeur juste avant n'arrive qu'avec des billets ronds.

C'est souvent le moment le plus maladroit de vos premières séances : préparez-le.

Le prochain rendez-vous

Sur papier, l'agenda à portée avec un crayon. En ligne, votre page de réservation déjà ouverte sur votre téléphone ou votre ordinateur.

Prévoyez aussi où votre téléphone et votre ordinateur se rechargent dans la journée, y compris pendant une séance, à un endroit où le câble ne traverse pas la pièce.

Ce qu'il emporte

Une dizaine de cartes de visite en évidence, à portée du client qui part. Il doit pouvoir en prendre une ou deux sans vous les demander : elles sont faites pour être données à quelqu'un d'autre et soutenir le bouche-à-oreille.

Si vous proposez des bons cadeaux, rendez-les visibles sans être envahissants. Un présentoir sobre dans l'espace d'attente ou près de la sortie permet au client d'y penser sans que vous ayez à les proposer.

- *Pour éprouver votre installation avant votre premier client : notre guide **Profiter des premiers mois** vous propose de faire une séance à vide, seule, puis une séance complète avec une amie qui devient la cliente.*

> **HABITEZ VOTRE LIEU**
>
> Un cabinet ne contient pas seulement votre pratique et vos clients. Il vous contient aussi.
>
> Demandez de l'aide pour l'aménager, à votre famille, à vos amis, à vos collègues, et célébrez son ouverture avec ceux qui comptent pour vous. Si vous louez un cabinet où des créneaux restent libres, allez-y quand même : pour vos comptes-rendus, votre communication, pour lire, pour votre yoga, peu importe. Faites-le vivre.

INTÉGREZ LES SPÉCIFICITÉS DE VOS LIEUX ET DE VOS SOINS

Avec Patoumatic.

Dans Patoumatic, chaque lieu porte son adresse et ses propres informations d'accès. Le digicode, la cour à traverser, l'arrêt de bus, l'étage : vous les écrivez une fois dans la fiche du lieu, et ils partent dans le mail de confirmation de chaque rendez-vous qui y est pris. Chaque client trouve facilement votre cabinet.

Une fois le client parti, vous aérez, changez le linge, remettez en place votre cabinet. Dans Patoumatic, ce temps de battement est configurable en fonction du soin. Votre page de réservation ne propose alors que des créneaux qui le respectent.

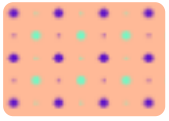
> ### Pourquoi avoir créé la notion de temps de battement ?
>
> Quand j'ai ouvert mon cabinet, j'étais mal à l'aise de demander le paiement et de proposer le rendez-vous suivant, et la fin de séance traînait. Je gardais donc trente minutes entre deux rendez-vous : quinze pour le cabinet et mes notes de séance, quinze pour être sûre d'avoir le temps. Aujourd'hui quinze minutes me suffisent. C'est pour cela que ce temps se règle, et qu'il se change le jour où il ne vous sert plus.

Je prends 30 minutes en visio avec chaque thérapeute qui démarre sous Patoumatic. On écrit ensemble le texte de confirmation de chacun de vos lieux, et on règle vos temps de battement.

Raphaële Rodellar, réflexologue et co-créatrice de Patoumatic.

Rendez-vous sur patoumatic.fr pour 1 mois d'essai gratuit, sans engagement, sans carte bleue.

À lire aussi



GUIDE

Choisir son lieu d'exercice

01/05/2026



GUIDE

Soigner chaque contact avec ses clients

01/05/2026



GUIDE

Se faire connaître

01/06/2026

ARTICLE

Proposer des bons cadeaux quand on est thérapeute ?

17/12/2025

Guides et articles consultables sur patoumatic.fr

Nous écrivons ces guides pour les praticiennes du bien-être et des médecines complémentaires : réflexologues, naturopathes, sophrologues, hypnothérapeutes, kinésiologues, énergéticiennes, massothérapeutes. Et plus largement pour toute thérapeute qui travaille à son compte, ou qui s'y prépare.