Choisir son lieu d'exercice

Prendre un cabinet à mi-temps ou un forfait dans un espace de co-therapeuting ? Recevoir à son domicile ou se déplacer chez ses clients ? Ce n'est pas qu'une question de mètres carrés ou de prix. Certains lieux vous apporteront de la clientèle, d'autres de la liberté. Ce guide vous aide à affiner vos critères, compare les modèles qui existent, et donne ce qui se vérifie et se calcule avant de s'engager.

12 minutes de lecture Mis à jour : Mai 2026

> *Ce guide suppose que vous savez combien de séances vous voulez faire par semaine. Si ce n'est pas le cas, commencez par Faire son business plan.*

CLARIFIEZ AVANT DE CHERCHER

Vos besoins, vos critères.

Écrivez ce dont vous avez besoin avant de commencer. Des critères posés noir sur blanc ciblent vos recherches et vous évitent de perdre du temps.

Les questions suivantes n'ont pas de bonne réponse universelle, seules les vôtres comptent.

Combien de temps par semaine ?

Votre nombre de séances ne se traduit pas directement en heures de lieu. Comptez plus large que la durée annoncée : une heure et quart pour une séance d'une heure, une heure et demie au début. La marge couvre l'installation, l'aération entre deux clients, vos notes, et les séances qui débordent.

Cinq séances d'une heure occupent alors un peu plus de six heures, soit une journée ou deux demi-journées. C'est ce volume d'heures que vous cherchez à louer.

Quel budget, charges comprises ?

Le loyer seul ne dit pas ce que le lieu vous coûte : ajoutez l'eau, l'électricité, le ménage des parties communes, internet, l'assurance liée au local. Certaines structures facturent en plus des frais de dossier ou un forfait d'entrée. Fixez un budget global.

Qu'est-ce qui n'est pas négociable ?

Accessibilité en transports, stationnement, accès aux personnes à mobilité réduite, insonorisation, point d'eau, lumière naturelle, surface minimum selon votre matériel. Faites deux listes : ce qui est indispensable, ce qui est confortable. La première vous fera refuser des lieux, et la deuxième vous aidera à trier dans ceux qui restent.

Qui voulez-vous recevoir, et où sont ces personnes ?

Votre clientèle sera en général locale. Deux dimensions délimitent votre zone de recherche :

- Le pouvoir d'achat du quartier. Pour une pratique non remboursée, s'installer là où la population ne peut pas mettre 70 à 80 euros dans une séance est un frein réel, indépendamment de la qualité de votre travail.
- Les endroits où votre clientèle se trouve déjà. Si vous êtes naturopathe spécialisée dans la récupération sportive, être à côté d'une salle de sport compte. Kinésiologue pour les enfants, un quartier familial ou la proximité d'une école est un avantage.

> **SI VOUS AVEZ DÉJÀ UNE CLIENTÈLE**
>
> Vos critères ne partent pas de zéro : votre zone est en partie fixée par les personnes que vous suivez déjà. Avant d'élargir la recherche, demandez à quelques-unes ce que dix minutes de trajet en plus changeraient pour elles.

Qu'attendez-vous du lieu pour votre visibilité ?

Voulez-vous rester maîtresse de votre communication et de votre développement ? Ou préférez-vous qu'un lieu vous apporte de la visibilité et des clients, quitte à ne pas contrô-

ler complètement votre image, vos offres et vos tarifs ? C'est cette réponse qui orientera le plus votre choix au chapitre suivant.

REGARDEZ AU-DELÀ DU CABINET

Chaque modèle a sa logique.

Aucun n'est meilleur qu'un autre. Ce qui les sépare, c'est ce que le lieu prend en charge à votre place, et ce qu'il vous demande en retour. Le bon choix dépend d'où vous en êtes et de ce que vous voulez construire.

Le premier tri est financier. Certains modèles ne vous engagent à rien tant que vous ne travaillez pas, les autres se paient tous les mois, que votre agenda soit plein ou vide.

Les modèles sans charge fixe

MODÈLE	CE QU'IL VOUS APPORTE	CE QU'IL VOUS DEMANDE	ADAPTÉ SI
Votre domicile	Coût nul ou faible, liberté totale sur vos horaires, accueil personnel	Séparer vie professionnelle et vie privée, idéalement une pièce dédiée avec son propre accès, l'accord de la copropriété	Budget serré, place disponible chez vous
Le domicile de vos clients	Aucune charge fixe, souplesse géographique, accès à des publics peu mobiles	Temps et frais de trajet, fatigue logistique, un cadre à reconstruire à chaque séance	Complément d'activité, parti pris assumé, clientèle âgée ou à mobilité réduite
Spa ou structure bien-être, en salariat ou à la prestation	Clientèle fournie par le lieu, matériel haut de gamme, image installée	Protocoles, matériels, durées et souvent tarifs imposés, une visibilité qui reste celle du lieu	Démarrage, complément de revenu, envie d'expérience

MODÈLE	CE QU'IL VOUS APPORTE	CE QU'IL VOUS DEMANDE	ADAPTÉ SI
Espace de co-therapeuting (cabinets loués à l'heure, Smoös à Bordeaux, Terapya à Paris)	Coût qui suit votre activité, aucun engagement de durée, matériel principal fourni, d'autres thérapeutes autour de vous	Réserver à l'avance et avancer la trésorerie, changer de cabinet d'un jour à l'autre, construire votre clientèle seule	Démarrage, activité complémentaire, test d'un quartier ou d'une ville

« Le bon choix dépend d'où vous en êtes et de ce que vous voulez construire. »

Les modèles avec une charge fixe

MODÈLE	CE QU'IL VOUS APPORTE	CE QU'IL VOUS DEMANDE	ADAPTÉ SI
Maison de soin (Maison Ose, Lhotéa à Bordeaux)	Identité collective, communication partagée, praticiens complémentaires, source de clientèle	Adhérer au projet collectif, charges en général plus élevées	Démarrage, envie d'être portée par un collectif, arrivée dans un nouveau quartier
Cabinet à temps partiel (individuel ou dans un centre pluridisciplinaire)	Lieu déjà aménagé, recommandations possibles entre praticiens, charge modérée	Créneaux contraints, matériel et espace partagés, clientèle à créer	Envie de développer votre propre clientèle, pratique complémentaire de celles déjà présentes
Cabinet à temps complet	Autonomie, horaires libres, cadre entièrement personnalisable	Charge élevée tous les mois, engagement dans la durée, aménagement à financer, clientèle à créer	Activité principale et clientèle déjà installée

Ces modèles se croisent et se cumulent : un cabinet à temps partiel deux jours par semaine et des visites à domicile le reste du temps, un spa le samedi et un espace à l'heure en semaine. Rien ne vous oblige à choisir une seule ligne, ni à garder la même dans deux ans.

OSEZ POUSSER LES PORTES

Où chercher, et quoi regarder sur place.

Où chercher

Une partie des lieux ne passe jamais par une annonce. Une place se libère, et le remplaçant arrive par l'ancienne locataire, le voisin ou la thérapeute d'à côté. Explorez de différentes façons.

- Les annonces : LeBonCoin, myklinica.com, et la section immobilière de caducee.net.
- Le bouche à oreille : vos collègues de formation, vos clients, votre entourage, et les thérapeutes déjà installés dans le quartier que vous visez.
- Vos pieds : arpentez le quartier, repérez les plaques, les centres, les maisons de santé. Osez appeler pour présenter votre projet, même sans annonce affichée.

SI VOUS PASSEZ PAR SMOÖS

Smoös est un espace de co-therapeuting à Bordeaux, du côté de Nansouty. Dites que vous venez de la part de Patoumatic, vos frais de dossier sont offerts.

Quoi demander

Posez toutes vos questions, surtout dans un espace partagé.

- Le montant des charges mensuelles : eau, gaz, électricité, internet, ménage.
- L'accueil des clients : entrée libre, sonnette avec ouverture à distance depuis votre cabinet, ou besoin de vous déplacer jusqu'à la porte.
- Qui s'occupe de quoi : ménage, fournitures, linge, entretien du matériel commun.

- Ce que le lieu attend de vous en dehors de vos séances : permanences, évènements, publications.
- Les thérapeutes déjà là : demandez à en rencontrer un ou deux. Combien sont passés par ce cabinet ces deux dernières années, et pourquoi sont-ils partis ?
- Les pratiques déjà présentes : la plaque à l'entrée et les affiches vous en disent souvent plus que la visite guidée. Vérifiez que personne n'a exactement la même que vous, et demandez ce que le lieu prévoit si une thérapeute de votre pratique se présente après vous.
- Si le lieu communique pour ses thérapeutes : où vous apparaîtrez, son site, sa page de réservation, son compte Instagram, et qui écrit votre présentation. Regardez comment les thérapeutes déjà là y sont présentés, c'est ce que vos futurs clients verront de vous.

Quoi observer

Visitez deux fois, à des heures différentes, et restez vingt à trente minutes sur place. Une pièce vide un samedi à 11h ne dit rien de ce qu'elle devient un mardi à 18h.

- Le bruit, qu'il vienne des voisins ou de la rue, aux heures de pointe.
- La lumière naturelle, en été comme en hiver.
- L'aération, et le temps qu'il faut pour renouveler l'air entre deux clients.
- La propreté de la pièce, des toilettes, et des parties communes.
- L'ambiance, ce que vous ressentez en arrivant et ce qu'il en reste une demi-heure plus tard.
- L'accessibilité, le nombre de marches entre la rue et votre pièce, et leur hauteur.
- La facilité à trouver l'entrée quand on vient pour la première fois.

Se lancer dans un métier de soin demande déjà beaucoup d'énergie. Votre lieu doit vous en donner.

NE SIGNEZ RIEN D'INCOMPRIS

Les points à vérifier dans le contrat.

Demandez le contrat avant le jour de la signature et lisez-le chez vous, en intégralité, annexes comprises. Ne signez rien que vous ne sauriez pas réexpliquer avec vos mots.

- **Le type de contrat**
  Bail professionnel, bail commercial, sous-location, convention de mise à disposition, contrat de prestation. Ils n'ont ni la même durée ni les mêmes conditions de sortie. Faites préciser lequel s'applique, puis vérifiez ce qu'il implique sur entreprendre.service-public.gouv.fr.

- **La sortie**
  Durée d'engagement, préavis, conditions de résiliation. C'est le point le plus important quand vous débutez, parce que c'est celui qui vous autorise à vous être trompée.

- **Ce qui s'applique après votre départ**
  Certains contrats interdisent d'exercer dans un périmètre donné pendant un certain temps, c'est une clause de non-concurrence. D'autres interdisent de recontacter les clients ou les praticiens du lieu, c'est une clause de non-sollicitation. Repérez-les, faites préciser leur durée et leur périmètre, et faites-les relire si elles vous paraissent larges.

- **Les charges**
  Ce que le contrat inclut, ce qu'il laisse à votre charge, et si le loyer est révisé chaque année.

- **Le règlement de copropriété**
  L'exercice d'une activité de soin doit y être explicitement autorisé. Vrai chez vous aussi, et vrai même si le lieu accueille déjà des thérapeutes.

- **En sous-location, l'accord écrit du propriétaire**
  Demandez à le voir. Sans lui, votre contrat peut tomber avec celui du locataire principal.

- **Votre responsabilité civile professionnelle**
  Contactez votre assureur et vérifiez qu'elle couvre l'adresse d'exercice, ce que cela change à votre cotisation, et qui répond d'un sinistre survenu dans la pièce.

« Ne signez rien que vous ne sauriez pas réexpliquer avec vos mots. »

Une question sur un contrat n'est jamais bête, et vous n'êtes pas obligée d'y répondre seule. Beaucoup de contrats d'assurance professionnelle incluent une assistance juridique : demandez-leur.

FAITES LE CALCUL UNE FOIS

Combien de séances pour payer le lieu ?

Ce calcul se fait une fois, avant de vous engager.

Le coût réel du lieu

Additionnez le loyer, les charges et la part d'assurance liée à l'adresse. Si le lieu se paie à l'heure ou à la journée, comptez ce que vous prévoyez de réserver chaque mois.

Par exemple 400 € de loyer, 60 € de charges et 15 € d'assurance, soit 475 € par mois.

Ce qu'il vous reste d'une séance

Une séance à 60 € ne vous laisse pas 60 €. En micro-entreprise, vos cotisations URSSAF se prélèvent sur ce que vous encaissez et elles sont de 25,6 % (taux en vigueur en 2026 pour les bénéfices non commerciaux). Il vous reste donc 74,4 % de votre tarif.

Une séance à 60 € vous laisse un peu moins de 45 €.

Le nombre minimum de séances

Divisez le coût du lieu par ce qu'il vous reste d'une séance pour obtenir le nombre de séances nécessaires pour payer votre lieu.

Avec 475 € de lieu et 45 € par séance, il vous faut 11 séances par mois pour payer le lieu, soit deux à trois par semaine.

En dessous de votre nombre minimum de séances, le lieu vous coûte plus qu'il ne vous rapporte. Au-delà, vous commencez à vous payer.

Est-il atteignable aujourd'hui ? Dans trois mois ? Dans six mois ? Et si l'activité met plus de temps à démarrer que prévu ou connaît des creux ?

- *Pour calculer votre besoin en trésorerie pour couvrir votre installation, consultez notre guide Faire son business plan.*

GARDEZ LA TÊTE FROIDE

Erreurs fréquentes.

Choisir un lieu qui plaît plutôt qu'un lieu qui convient

Un lieu qui plaît trouve toujours des arguments : il est beau mais à vingt minutes de votre clientèle, ou parfaitement situé mais 200 € au-dessus de votre plafond. Reprenez la liste de critères que vous avez écrite au début, elle est faite pour ce moment-là.

Prendre trop grand trop tôt

Nous rêvons toutes d'un lieu à nous, avec notre déco et notre concept. Mais une charge fixe trop lourde vous met sous pression dès les premiers mois calmes, et risque de vous faire renoncer. Commencez plus petit, ou partagé, et gardez ce lieu deux ans, le temps que votre clientèle arrive.

Ouvrir beaucoup de créneaux sans clientèle

On pense souvent qu'ouvrir trois jours au lieu d'un multiplie ses chances d'être choisie. Mais développer une clientèle prend du temps, et des créneaux vides ne l'accélèrent pas : ils vous coûtent des heures d'attente, des trajets, et parfois des heures de cabinet réservées pour rien. Ouvrez peu de créneaux, remplissez-les, puis ouvrez les suivants quand ils débordent, dans le même lieu ou dans un deuxième.

SI VOTRE LIEU NE VOUS CONVIENT PLUS

Beaucoup de thérapeutes changent de lieu dans leurs premières années. Avant de partir, essayez de renégocier ce que vous occupez : moins de temps, plus de temps, un autre jour, un autre cabinet dans la même structure. Si ça ne suffit pas, relisez vos conditions de préavis et posez une date de sortie. Vous saurez mieux ce que vous cherchez pour le prochain.

GÉREZ AUTANT DE LIEUX QUE VOUS VOULEZ

Avec Patoumatic.

Dans Patoumatic, votre nombre de lieux est illimité. Chacun avec sa propre adresse et ses propres créneaux. Un cabinet le mardi, des visites à domicile le jeudi, un espace à l'heure une semaine sur deux : vos clients voient les lieux disponibles au moment de réserver. L'adresse et toutes les informations d'accès partent dans leur mail de confirmation.

Envie de tester un nouveau lieu ? Vous pouvez le créer et le paramétrer de manière autonome en quelques clics. Vos clients peuvent immédiatement réserver.

> ## Pourquoi la flexibilité est au cœur de Patoumatic ?
>
> J'ai exercé dans plusieurs lieux depuis que je suis réflexologue, et souvent dans plusieurs à la fois. J'avais un cabinet à Bordeaux deux jours par semaine, un week-end sur deux je travaillais dans le spa d'un palace, et une fois par mois j'intervenais dans une association pour aidants. C'est pour cela que Patoumatic s'adapte à votre fonctionnement et facilite la mise en œuvre de vos idées et vos projets.

Pour paramétrer vos lieux, si vous préférez, vous prenez rendez-vous dans mon agenda et nous le faisons ensemble.

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

Aménager son cabinet

01/06/2026



GUIDE

Se faire connaître

01/06/2026



GUIDE

Profiter des premiers mois

Guides et articles consultables sur patoumatic.fr

01/06/2026

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