LES GUIDES PATOUMATIC

Faire sa comptabilité quand on est thérapeute

Sur 100 € encaissés, combien vous reste-t-il vraiment ? C'est une question à laquelle on sait rarement répondre. On additionne ses séances en fin de mois, on déclare le total à l'URSSAF et on n'y revient plus. La comptabilité d'une micro-entreprise tient pourtant en une habitude : noter chaque séance et le moment où elle est payée. Ce guide part de là, et vous montre ensuite ce que devient chaque euro encaissé.

14 minutes de lecture Mis à jour : Juillet 2026

RETENEZ TROIS OBLIGATIONS

Ce que la loi demande.

En micro-entreprise, vos obligations sont allégées. Il y en a trois principales.

Noter ce qu'on encaisse

Chaque paiement reçu s'inscrit sur une liste, dans l'ordre où il arrive : c'est votre livre de recettes et c'est le seul registre que l'administration vous demande de tenir. Vous le conservez dix ans après la fin de l'année concernée.

C'est la seule obligation qui vous demande quelque chose au quotidien.

Déclarer son chiffre d'affaires à l'URSSAF

Chaque mois ou chaque trimestre, selon l'option choisie en créant votre activité. Vous reportez le total encaissé sur la période et vous payez vos cotisations dans la foulée. Un mois sans encaissement se déclare quand même, avec un zéro.

Séparer l'argent de son activité du reste

Un compte bancaire dédié devient obligatoire quand votre chiffre d'affaires dépasse 10 000 € deux années civiles de suite. Ce n'est pas forcément un compte professionnel, souvent payant : un second compte courant à votre nom fait l'affaire.

Plus tôt vous l'ouvrez, plus votre suivi sera simple. Tant que vos encaissements se mélangent à vos courses et à votre loyer personnel, retrouver le virement d'un client est un travail de fourmi. Sur un compte séparé, tout devient plus lisible.

Et tout le reste ?

Ce que la loi ne vous demande pas en micro-entreprise mérite aussi d'être lu :

- Pas de bilan, pas de compte de résultat.
- Pas d'expert-comptable.
- Pas de déclaration de vos dépenses. Elles n'entrent dans aucune de vos déclarations, ce qui ne veut pas dire qu'il ne faut pas les suivre.
- Pas de registre des achats. Il vise les activités dont le commerce principal est la vente de marchandises, et vos ventes de produits restent accessoires à vos séances.

Deux échéances fiscales s'ajoutent chaque année, votre déclaration de revenus et la CFE (Cotisation Foncière des Entreprises). Elles ne demandent aucune tenue de compte, seulement de l'argent mis de côté, c'est l'un des sujets du chapitre 6.

▸ *Ce guide ne traite pas de la facturation. Retrouvez ces règles sur entreprendre.service-public.gouv.fr.*

INSCRIVEZ CHAQUE ENCAISSEMENT

Le livre de recettes, ligne par ligne.

Le livre de recettes ne suit pas vos séances, il suit votre argent. Une séance et son paiement sont deux événements : le même jour quand on vous règle en espèces, et parfois à plusieurs mois d'écart quand un chèque traîne sur votre bureau. C'est cette différence qui rend le livre de recettes déroutant au début, mais c'est à peu près la seule chose à comprendre.

Ce qu'une ligne contient

Une ligne par prestation encaissée avec :

- La date de la séance. Elle n'est pas exigée par la loi.
- La date d'encaissement. Le jour où l'argent est arrivé dans votre porte-monnaie ou sur votre compte.
- L'identité du client. Son nom ou celui de sa société.
- La prestation effectuée. Par exemple : Réflexologie adulte, Forfait 3 séances naturopathie, Atelier 2h sophrologie.
- Le montant encaissé.
- Le mode de règlement. Espèces, chèque, virement, carte.
- La référence de la facture ou de la note d'honoraires. Si vous en avez émis une.

La date qui compte

Vos deux dates ne font pas le même travail. Celle de la séance est là pour vous, pour simplement vous aider à vous y retrouver. Celle de l'encaissement décide de la période que vous déclarez. Une séance de fin septembre payée début octobre compte dans votre chiffre d'affaires d'octobre.

La date d'encaissement correspond au jour où l'argent arrive chez vous. Pour les espèces, le jour même. Pour un chèque, un virement ou une carte, le jour où il apparaît sur votre compte.

Deux nouvelles habitudes à prendre :

- **À chaque fin de journée**
  Ajoutez vos séances à votre livre de recettes, en laissant la date d'encaissement vide pour tout ce qui n'a pas été payé en liquide.

- **Une fois par semaine**
  Ouvrez votre compte et complétez les dates manquantes. Vous voyez en même temps les virements jamais arrivés, pour relancer vos clients.

Les cas qui font hésiter

Le livre de recettes ne connaît que ce qui est encaissé. La plupart des cas ci-dessous se résolvent avec cette phrase.

- **Un client règle deux séances d'un coup**
  Deux lignes, même date, même mode de règlement.

- **Un forfait payé d'avance**
  Une seule ligne, le jour du paiement, pour le montant total, prestation « Forfait… ». Les séances qui suivent ne créent aucune ligne, elles sont déjà payées.

- **Une séance que vous offrez**
  Aucune ligne. Rien n'a été encaissé.

- **Une séance jamais réglée**
  Aucune ligne tant que l'argent n'arrive pas.

- **Un remboursement**
  Une ligne négative, à la date où l'argent repart, avec le motif dans la colonne prestation.

- **Un acompte**
  Une ligne le jour de l'acompte, une autre le jour du solde. Avec « Acompte » et « Solde » dans la colonne prestation en plus du nom de la prestation.

- **Un client achète un bon cadeau**
  Une ligne le jour du paiement, sans date de séance, avec « Bon cadeau » dans la colonne prestation en plus du nom de la prestation. Le client est celui qui paie, pas celui qui viendra. La séance qui suit ne créera aucune ligne, elle est déjà payée.

Une règle à retenir : on ne supprime jamais une ligne, on la corrige par une ligne négative.

> « Le livre de recettes ne connaît que ce qui est encaissé. »

Les ventes de produits

Une séance suivie d'une vente d'huile fait deux lignes, même si le client règle le tout en une fois. Vos ventes de produits et vos prestations doivent apparaître distinctement : ajoutez une colonne « Nature » à votre tableau pour saisir « Séance » ou « Produit ». Ce sont deux chiffres d'affaires séparés, avec deux taux de cotisations différents. Le chapitre suivant y revient.

Sur quel support

Aucun format n'est imposé : papier, tableur ou outil de gestion. Un tableur avec les sept colonnes convient parfaitement tant que vous êtes à l'aise avec sa manipulation. Il a l'avantage de vous permettre de filtrer par mois puis de faire la somme pour calculer vos totaux.

Pour rappel, votre livre de recettes est à conserver dix ans après l'année concernée.

DÉCLAREZ, MÊME À ZÉRO

L'URSSAF, tous les mois ou tous les trimestres.

Déclarer, c'est recopier un total. Si votre livre de recettes est à jour, l'opération prend cinq minutes : vous additionnez ce que vous avez encaissé sur la période, vous reportez le chiffre, vous payez.

Quand déclarer

En ligne sur autoentrepreneur.urssaf.fr, tous les mois ou tous les trimestres selon l'option choisie en créant votre activité. Vous avez jusqu'au dernier jour du mois qui suit la période : le 31 mars pour février, le 30 avril pour le premier trimestre.

Posez un rappel récurrent dans votre agenda ou votre téléphone. Une déclaration oubliée coûte une pénalité, et l'oubli se répète facilement.

Quel montant reporter

Le chiffre d'affaires encaissé sur la période qui vient de s'écouler, celui-là même que votre livre de recettes contient. Si vous utilisez un tableur :

- Filtrez vos lignes sur les dates d'encaissement de la période.
- Faites la somme de la colonne montant.
- Reportez.

Une période sans aucun encaissement se déclare quand même, avec un zéro. Une déclaration manquante entraîne une pénalité, voire une majoration de vos cotisations.

Si vous vendez aussi des produits, ce sont deux chiffres dans deux cases distinctes :

- vos séances en BNC (Bénéfices Non Commerciaux),
- vos ventes en BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

C'est la colonne « Nature » de votre livre qui vous les donne.

Ce que vous payez

Vos cotisations se calculent sur ce que vous déclarez :

- 25,6 %* sur vos prestations en BNC, le cas de la grande majorité des thérapeutes,
- 12,3 %* sur vos ventes de produits en BIC,
- 0,2 %* de contribution à la formation professionnelle.

** Taux en vigueur en 2026.*

Attention au décalage. Dans votre espace URSSAF, valider le télépaiement s'appelle « payer », et pourtant l'argent ne quitte votre compte qu'à l'échéance. Si vous faites votre déclaration en début de mois, il reste plusieurs semaines sur votre compte sans être à vous. Soyez vigilante à ne pas dépenser des cotisations déjà dues.

SURVEILLEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL

Trois plafonds, dans l'ordre où ils arrivent.

Votre livre de recettes vous permet aussi de calculer le cumul de tout ce que vous avez encaissé depuis le 1er janvier. C'est ce total qui décide de votre régime, et trois seuils s'y appliquent. Regardez-le une fois par mois, au moment de faire votre déclaration, pour ne pas être surprise.

** Seuils en vigueur en 2026, à consulter sur entreprendre.service-public.gouv.fr.*

10 000 €* : le compte bancaire dédié

Le premier que vous croiserez, et le plus indolore. Au-delà de 10 000 € de chiffre d'affaires deux années civiles de suite, un compte séparé devient obligatoire. Si vous l'avez ouvert dès le départ, vous n'avez rien à faire.

37 500 €* : la TVA

Celui-là est vraiment un changement. En dessous, vous facturez vos séances sans TVA. Au-delà, vous devez la facturer : 20 % s'ajoutent à vos tarifs.

Vous avez alors deux options :

- Répercuter la TVA, et une séance à 80 € passe à 96 € pour un client qui reçoit exactement la même séance.
- Absorber la TVA, et sur 80 € encaissés, il ne vous en reste plus que 67.

C'est une raison de plus de ne pas démarrer avec des tarifs trop bas : plus votre tarif est serré, moins vous aurez de marge le jour où il faudra choisir.

En contrepartie de facturer la TVA, vous la récupérez sur vos achats. Cependant, avec une location de cabinet et quelques achats d'huiles et accessoires, cela compense peu. En tant que professionnelle du soin, vous n'êtes pas exonérée de TVA : seules les professions médicales et paramédicales réglementées le sont.

83 600 €* : la sortie de la micro-entreprise

Au-delà, vous quittez le régime de la micro-entreprise : comptabilité complète, bilan, et un expert-comptable qui vous suit dans la durée. C'est un changement structurant que vous ne franchirez pas par accident.

L'équivalent en nombre de séances

Divisez chaque seuil par votre tarif moyen et regardez ce que ça donne en séances. À 80 € la séance, la TVA arrive vers 470 séances dans l'année, une dizaine par semaine. À 60 €, il en faut 625, soit treize par semaine. La sortie de la micro-entreprise, elle, demanderait entre 20 et 30 séances par semaine selon votre tarif.

Le jour où votre cumul dépasse 30 000 €, vous êtes à un ou deux trimestres de passer le seuil. C'est le moment de choisir, la tête froide, entre augmenter vos tarifs de 20 % et absorber la TVA sur votre marge, et de caler ce changement sur une rentrée de septembre ou un début d'année. Si le doute persiste, une consultation ponctuelle chez un comptable coûte le prix de deux séances, sans engager de suivi.

« À 80 € la séance, la TVA arrive vers 470 séances dans l'année, une dizaine par semaine. »

Si vous vendez aussi des produits

Vos deux activités ont leurs propres seuils. Côté micro-entreprise, votre cumul global ne doit pas dépasser 203 100 €, dont 83 600 € au maximum sur vos séances. Côté TVA, vos ventes de produits disposent de leur propre seuil, bien plus haut que celui de vos prestations.

COMPTEZ CE QUI SORT

Les dépenses que vous choisissez.

Tant que vous êtes en micro-entreprise, vous n'avez aucune dépense à déclarer et on ne vous demandera jamais vos factures d'achat. C'est précisément pour cela qu'on a tendance à ne pas les suivre, et à ne pas savoir ce que coûte réellement son activité.

Ce qui compte comme dépense

- Loyer et charges du cabinet.
- Assurance responsabilité civile professionnelle.
- Matériel et consommables : huiles, linge, cartes de visite, flyers.
- Frais de déplacement si vous exercez aussi à domicile.
- Abonnements : site web, réservation en ligne, outil de gestion.
- Frais bancaires du compte dédié.
- Formations et supervisions.

Pour tout ce qui sert à la fois à votre vie et à votre activité, téléphone, voiture, connexion internet, c'est vous qui tranchez. La seule règle qui compte est de faire toujours pareil, sinon vous ne pourrez pas comparer le total de vos dépenses d'une année sur l'autre.

Comment les suivre

Un second onglet à côté de votre livre de recettes suffit, avec quatre colonnes :

- la date,
- le montant,
- la catégorie,
- le détail de ce que vous avez acheté pour vous y retrouver.

Chaque semaine, en même temps que vous reportez vos encaissements à partir de votre compte, complétez l'onglet sur vos dépenses. Cela ne vous prendra que quelques minutes de plus.

L'équivalent en nombre de séances

Additionnez vos dépenses fixes du mois, puis traduisez-les en séances. C'est l'unité dans laquelle on raisonne naturellement, et un loyer cesse d'être abstrait dès qu'il s'exprime en rendez-vous.

Attention au piège. Une séance à 70 € ne vous apporte pas 70 € pour payer votre loyer. Une fois vos cotisations prélevées, il vous en reste 52. C'est par ce chiffre-là qu'il faut diviser.

Si vous louez un cabinet 400 € par mois, en comptant 100 € de plus pour votre assurance et vos abonnements, les dix premières séances que vous faites dans le mois servent uniquement à couvrir vos charges.

PAYEZ-VOUS EN DERNIER

Ce qu'il vous reste vraiment.

Vous avez maintenant tous les chiffres nécessaires :

- ce que vous avez encaissé dans votre livre de recettes,
- ce que vous avez versé à l'URSSAF,
- ce que vous avez dépensé dans votre onglet de dépenses.

Ce dernier chapitre les met bout à bout pour que vous sachiez enfin ce qu'il vous reste vraiment.

Le calcul du mois

Reprenons l'exemple du chapitre précédent : vingt séances à 70 €, un cabinet et des abonnements à 500 €.

- Vous avez encaissé 1 400 €.
- Vos cotisations en prélèvent 361 €.
- Vos charges en prennent 500 €.

Il vous reste 539 € pour le mois.

Faites ce calcul au moment de votre déclaration, quand les trois nombres sont sous vos yeux.

Ce qui n'est pas encore sorti

Ces 539 € ne sont pas encore à vous. Deux échéances annuelles s'y ajoutent, et elles arrivent longtemps après.

- **L'impôt sur le revenu**
  Vous le déclarez au printemps, sur le chiffre d'affaires de l'année écoulée, et l'administration applique un abattement forfaitaire de 34 % pour les professions libérales, avant de le soumettre au barème de votre foyer. C'est la contrepartie de ne rien déduire : on considère que vous avez eu un tiers de dépenses, sans vous demander le moindre justificatif. Selon vos charges réelles, vous y gagnez ou vous y perdez.

- **La CFE**
  Vous en êtes exonérée l'année de votre création, elle est due à partir de la deuxième année. Vous devez la payer, même si vous n'avez pas de local. Son montant est fixé par votre commune d'après votre chiffre d'affaires. Elle se paie avant le 15 décembre sur impots.gouv.fr.

Gardez donc de quoi les couvrir, de la manière qui vous convient, et ne comptez comme revenu que ce qu'il reste après.

Pourquoi faire ces calculs

Un chiffre isolé ne dit pas grand-chose. Le même chiffre regardé tous les mois raconte votre activité : vos mois creux, l'effet de ce que vous avez tenté, le moment où elle commence à tenir.

Vous avez trois leviers, et ce calcul vous dit ce que chacun vous rapporte vraiment.

- **Votre tarif**
  Passer vos séances de 70 à 80 € vous laisse sept euros et demi de plus par rendez-vous, une fois vos cotisations déduites, soit près de 150 € sur un mois de vingt séances.

- **Votre volume**
  Deux séances de plus par semaine, ce sont huit à neuf séances de plus dans le mois, environ 440 €.

- **Vos charges**
  C'est le levier qu'on oublie souvent, et c'est pourtant le seul entièrement à votre main : 100 € de charges en moins valent 135 € de chiffre d'affaires en plus, car c'est ce que vous auriez dû gagner pour payer ces 100 € et les cotisations URSSAF.

Vous ne pourrez pas toujours isoler vos changements, et ce n'est pas grave : un déménagement est justement le bon moment pour revoir vos tarifs. Notez simplement ce que vous changez et à quelle date, à côté de votre chiffre du mois. Puis laissez passer trois mois avant de conclure.

> **SI LE CHIFFRE N'EST PAS CELUI QUE VOUS ESPÉRIEZ**
>
> Une activité met, au minimum, deux à trois ans à trouver son rythme. Les premiers mois donnent des résultats qui ne laissent rien présager. Un chiffre juste, même décevant, vaut mieux qu'une impression. Il vous permet de prendre des décisions et d'agir.

FACILITEZ VOTRE COMPTABILITÉ ET PRENEZ DE LA HAUTEUR

Avec Patoumatic.

Dans Patoumatic, vos séances sont listées par mois, avec pour chacune sa date, le client, la prestation et le montant. Ce sont quatre des sept colonnes de votre livre de recettes. Vous pouvez copier ces informations dans votre tableur, sans aller fouiller dans votre agenda, ce que je trouvais le plus pénible. Restent à compléter la date d'encaissement, le mode de règlement et, le cas échéant, la référence de votre facture.

Le total d'un mois que vous voyez dans Patoumatic n'est pas à reporter sur votre déclaration URSSAF, car il est basé sur la date de séance. Patoumatic ne fait pas votre comptabilité : il vous prépare le travail. Et il vous donne autre chose : une vue d'ensemble de votre activité.

Sur votre page d'accueil, vous retrouvez :

- le mois en cours en chiffres,
- ce qui est déjà réalisé et ce qui est encore réservé,
- vos douze derniers mois et celui qui vient.

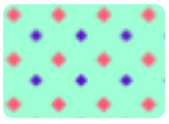
Elle vous montre aussi ce qu'un livre de recettes ne dit pas : vos mois creux et vos mois pleins, ce que rapporte chaque lieu, les soins qui fonctionnent et ceux qui fonctionnent moins.

> ### Pourquoi on a priorisé la lecture et la compréhension de vos chiffres ?
>
> À terme, j'aimerais que Patoumatic soit aussi votre livre de recettes. Mais ce qui me paraît plus important dans l'immédiat, c'est de vous aider à donner du sens à vos chiffres. C'est la partie de l'outil qui a le plus avancé en 2026, et la suite je la construis avec vous. Écrivez-moi ce que vous aimeriez avoir, je lis tout et je vous réponds personnellement.

Raphaële Rodellar, réflexologue et co-créatrice de Patoumatic.

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

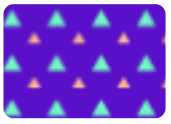
À lire aussi



GUIDE

Définir son offre et ses tarifs

01/07/2026



GUIDE

Faire son business plan

01/07/2026



GUIDE

Organiser son administratif

01/06/2026

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.