LES GUIDES PATOUMATIC

Faire son business plan quand on est thérapeute

Le mot « business plan » évoque des dizaines de pages, des tableaux compliqués et un langage de banquier. Pour une thérapeute qui s'installe, il tient sur une feuille : mon projet est-il viable, en combien de temps, et de combien d'argent ai-je besoin pour tenir jusque-là ? Ce guide part du revenu dont vous avez besoin, remonte jusqu'au nombre de séances que cela demande, puis chiffre la trésorerie qui vous portera jusqu'à l'équilibre.

Comptez 1h30 pour une première version, et une seconde séance d'1h pour vos variantes et votre trésorerie. Un crayon et une feuille suffisent. Si vous êtes à l'aise avec un tableur, il vous évitera de refaire les calculs à chaque version.

20 minutes de lecture Mis à jour : Juillet 2026

PARTEZ DE VOS BESOINS RÉELS

Ce que l'activité doit rapporter.

Un business plan se construit à l'inverse de ce qu'on imagine : on ne part pas du nombre de séances qu'on espère faire, on part de ce qu'il faut gagner pour vivre. Tout le reste du guide en découle, ligne après ligne, jusqu'au nombre de rendez-vous par semaine.

« On part de ce qu'il faut gagner pour vivre. »

PROBABLE, PAS IDÉAL

Chaque chiffre que vous allez poser a une version optimiste et une version prudente : le tarif que vous espérez tenir, le loyer que vous trouverez peut-être, le rythme auquel les clients arrivent. Prenez systématiquement la version prudente. Mieux vaut un business plan prudent et de bonnes surprises qu'un business plan optimiste et des mois difficiles.

Votre revenu net

De quel revenu net mensuel avez-vous besoin pour vivre ? Pas confortablement, pas frugalement : correctement. Ne l'estimez pas de mémoire, lisez-le dans vos relevés.

- Reprenez vos trois derniers mois de relevés bancaires et additionnez ce qui est sorti : logement, alimentation, transports, santé, enfants, abonnements.
- Ajoutez ce qui ne tombe qu'une ou deux fois par an, divisé par douze : assurances, impôts locaux, vacances, cadeaux, entretien de la voiture. C'est la partie qu'on oublie souvent.
- Ajoutez une marge pour les imprévus.

Vous obtenez le revenu dont vous avez besoin chaque mois.

L'IMPÔT SUR LE REVENU N'EST PAS DANS CE CALCUL

Il dépend de votre foyer, de vos autres revenus et de l'abattement de 34 % appliqué aux professions libérales : aucun chiffre général ne serait juste ici. Le revenu que vous venez de calculer est donc un revenu avant impôt. Pour l'inclure, ajoutez-y ce que vous payez déjà aujourd'hui, mois par mois.

La part portée par votre activité

Ce revenu n'a pas à sortir entièrement de vos séances, en tout cas pas tout de suite. La plupart des installations s'appuient sur autre chose pendant un temps :

- un temps partiel salarié, ou une activité alimentaire à côté,
- les revenus d'un conjoint,
- une épargne de transition,
- une allocation ou une indemnité de fin de contrat.

Retirez ces ressources de votre revenu et vous obtenez ce que votre activité doit rapporter. C'est ce chiffre-là que le guide suit jusqu'au bout.

Cette part n'est presque jamais la même au bout de six mois et au bout de deux ans : une épargne s'épuise, un temps partiel s'arrête. Déterminez maintenant le mois où ce complément diminue ou s'arrête.

Vos quatre horizons

Prenez votre feuille et tracez quatre colonnes, en gardant de la place à gauche pour nommer vos lignes : 6 mois, 12 mois, 18 mois, 24 mois. Chaque section du guide ajoutera une ligne, et chaque colonne se lira comme un mois type à cette échéance.

Vos premières lignes s'appellent « Revenu net nécessaire », « Autres ressources » et « Revenu attendu de l'activité ». Remplissez les deux premières horizon par horizon, et calculez la dernière en soustrayant vos autres ressources à votre revenu net nécessaire.

Le fil rouge de ce guide sera celui d'une thérapeute qui a besoin de 1 500 € par mois. Elle garde un mi-temps qui lui en couvre 700, puis le réduit à 300 € au bout d'un an, avant de l'arrêter six mois après. Sa première ligne donne donc 800 € à six mois, 1 200 € à un an, 1 500 € à dix-huit mois et autant à deux ans. Ses chiffres ne sont pas les vôtres, ils vous montrent seulement comment la ligne se remplit.

	6 MOIS	12 MOIS	18 MOIS	24 MOIS
Revenu net nécessaire	1 500 €	1 500 €	1 500 €	1 500 €
Autres ressources	700 €	300 €	0 €	0 €
Revenu attendu de l'activité	**800 €**	**1 200 €**	**1 500 €**	**1 500 €**

DÉROULEZ LE CALCUL À L'ENVERS

Du revenu au nombre de séances.

Entre ce que vous encaissez et ce qui vous reste, il y a deux prélèvements : vos dépenses professionnelles et vos cotisations. Le raisonnement habituel les retire d'un chiffre d'af-

faires connu. Vous allez faire l'inverse, puisque c'est le chiffre d'affaires que vous cherchez : partir de ce qui doit rester, rajouter ce qui sera prélevé, et lire à la fin le nombre de séances qui produit le tout.

Plusieurs lignes s'ajoutent donc à votre tableau avant celle qui vous intéresse.

Vos dépenses professionnelles

Celles qui tombent chaque mois, tant que vous exercez.

- Le loyer du cabinet, charges comprises. C'est votre poste principal, et il dépend du nombre de jours ou de demi-journées que vous prenez. Si vous n'en avez pas encore, regardez les annonces de votre quartier pour un montant réaliste.
- L'assurance responsabilité civile professionnelle.
- Les consommables : huiles, linge, petit matériel.
- Votre supervision, ou vos échanges de pratique payants.
- Vos abonnements : réservation en ligne, outil de gestion, site web.
- Les frais bancaires de votre compte dédié, et vos déplacements si vous exercez aussi chez vos clients.
- La Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) : vous en êtes exonérée l'année de votre création et son montant est fixé par votre commune, à partir de votre chiffre d'affaires. Elle se paie une fois par an, alors provisionnez-la chaque mois : selon votre mois de création, elle apparaîtra dans vos colonnes de dix-huit ou de vingt-quatre mois. Les modalités sont sur entreprendre.service-public.gouv.fr.

Une ligne par poste et un montant par colonne, mais les petits postes peuvent partager une ligne. Le loyer reste seul sur la sienne parce que c'est celui que vous pourrez faire bouger. Ces montants n'ont aucune raison d'être constants sur deux ans : si vous démarrez à une journée de cabinet par semaine pour passer à deux la deuxième année, votre loyer double en cours de route. C'est exactement à cela que servent vos quatre colonnes.

Tirez un trait, puis additionnez le revenu attendu de l'activité et vos dépenses. Vous obtenez ce que votre activité doit dégager avant cotisations.

	6 MOIS	12 MOIS	18 MOIS	24 MOIS
Revenu attendu de l'activité	**800 €**	**1 200 €**	**1 500 €**	**1 500 €**
Loyer du cabinet	250 €	400 €	400 €	400 €
Assurance, consommables, supervision, abonnements	100 €	100 €	100 €	100 €
Provision CFE	0 €	0 €	35 €	35 €
À dégager avant cotisations	**1 150 €**	**1 700 €**	**2 035 €**	**2 035 €**

CE QUE CE CALCUL NE CONTIENT PAS

Votre installation n'est pas une dépense mensuelle : la table, le matériel, l'aménagement, la première série de cartes de visite. Soit vous lui avez consacré un budget à part, soit elle sortira de votre trésorerie de démarrage. Le chapitre « Tenir jusqu'au mois où ça s'équilibre » en reparle.

Dans les deux cas, c'est une dépense exceptionnelle à ne pas inscrire ici car elle gonflerait votre première colonne puis disparaîtrait, ce qui rendrait vos quatre colonnes incomparables.

Vos cotisations URSSAF

Les taux utilisés dans ce guide sont ceux en vigueur en 2026. La contribution à la formation professionnelle, 0,2 % du chiffre d'affaires, n'est pas reprise dans ces calculs.

En micro-entreprise, vos cotisations se calculent sur ce que vous encaissez. Pour des prestations de service en Bénéfices Non Commerciaux (BNC), le cas de la quasi-totalité des thérapeutes, elles représentent 25,6 % de votre chiffre d'affaires. Une séance ne vous en laisse donc que 74,4 %, et une séance à 70 € vous laisse 52 €.

C'est ici que se joue la seule subtilité du calcul. Ajouter 25,6 % à ce que vous devez dégager donne un chiffre trop faible, parce que les cotisations se prélèvent sur le total, elles-mêmes comprises. Vous devez diviser par 0,744, et non multiplier par 1,256.

Votre chiffre d'affaires

Divisez ce que vous devez dégager par 0,744 :

À dégager avant cotisations / 0,744 = Chiffre d'affaires à encaisser

Pour 1 150 € à dégager, cela donne 1 546 € à encaisser, soit 396 € de cotisations.

Sur votre feuille, ajoutez deux lignes à votre tableau : « Cotisations » et « Chiffre d'affaires à encaisser ». Calculez d'abord le chiffre d'affaires à encaisser, puis soustrayez-en le montant à dégager avant cotisations : l'écart représente vos cotisations.

Vous savez maintenant ce que votre activité doit produire, cotisations et charges comprises.

	6 MOIS	12 MOIS	18 MOIS	24 MOIS
À dégager avant cotisations	**1 150 €**	**1 700 €**	**2 035 €**	**2 035 €**
Cotisations	396 €	585 €	700 €	700 €
Chiffre d'affaires à encaisser	**1 546 €**	**2 285 €**	**2 735 €**	**2 735 €**

Votre nombre de séances

Une dernière division, par le tarif de votre prestation principale, ou par la moyenne de votre carte de soins si elle est déjà large, pour obtenir votre nombre de séances à réaliser.

- *Si ce tarif n'est pas encore arrêté, notre guide **Définir son offre et ses tarifs** le construit ligne par ligne, et le piège du tarif trop bas s'y voit mieux qu'ici.*

Voici ce que donne le tableau complet de notre thérapeute, avec des séances à 70 € et un cabinet qu'elle prend à la journée la première année, puis à deux jours par semaine.

	6 MOIS	12 MOIS	18 MOIS	24 MOIS
Revenu net nécessaire	1 500 €	1 500 €	1 500 €	1 500 €
Autres ressources	700 €	300 €	0 €	0 €
Revenu attendu de l'activité	**800 €**	**1 200 €**	**1 500 €**	**1 500 €**
Loyer du cabinet	250 €	400 €	400 €	400 €
Assurance, consommables, supervision, abonnements	100 €	100 €	100 €	100 €
Provision CFE	0 €	0 €	35 €	35 €
À dégager avant cotisations	**1 150 €**	**1 700 €**	**2 035 €**	**2 035 €**
Cotisations	396 €	585 €	700 €	700 €
Chiffre d'affaires à encaisser	**1 546 €**	**2 285 €**	**2 735 €**	**2 735 €**
Séances à 70 €	22	33	39	39
Soit par semaine	**5**	**8**	**9**	**9**

La dernière ligne est la seule que vous puissiez projeter dans votre quotidien. Elle représente votre agenda : 5 séances par semaine dans 6 mois, 8 dans un an, 9 ensuite. Est-ce que ces quatre nombres sont atteignables, et à ces horizons ?

VÉRIFIEZ LE RYTHME QUE ÇA DEMANDE

La montée en charge,

palier par palier.

Dix séances par semaine, beaucoup de thérapeutes y arrivent, mais aucune n'y est trois mois après avoir ouvert. Ce chapitre confronte vos quatre nombres à ce qu'on observe sur le terrain, avant que vous ne vous engagiez sur un loyer ou sur la fin d'un salaire.

Ce qu'on observe le plus souvent

Si vous démarrez sans clientèle, voici les ordres de grandeur les plus fréquents. Ce ne sont pas des normes, ce sont des repères pour situer vos propres colonnes.

- Les premiers mois : quelques séances par mois, souvent des proches, puis des connaissances de proches.
- Vers 6 mois : 3 à 5 séances par semaine.
- Entre 18 et 24 mois : 8 à 12 séances par semaine.

De quel côté de la fourchette vous tombez dépend de votre lieu et du bouche-à-oreille dont vous partez. Un cabinet qui vous amène des clients de lui-même, une structure qui vous en adresse, un réseau déjà constitué vous placent en haut. Sans aucun des trois, vous serez en bas, et ce n'est ni une faute ni un retard.

> « Atteindre une moyenne de cinq séances par semaine au bout de six mois, sans clientèle de départ, c'est déjà bien. »

C'est ici que l'optimisme se glisse dans un business plan. Une semaine à 5 rendez-vous, vous en avez peut-être déjà connu une, et elle laisse penser que le rythme est facilement accessible. Mais une moyenne de 5 séances par semaine, c'est cette semaine-là répétée 52 fois. Atteindre une moyenne de 5 séances par semaine au bout de six mois, sans clientèle de départ, c'est déjà bien.

ET SI J'AI DÉJÀ DES CLIENTS ?

Vous reprenez la clientèle d'une consœur, vous exercez déjà quelques heures dans une structure, vous déménagez votre activité : cette courbe ne vous concerne pas, ou pas depuis le début. Remplissez votre première colonne à partir de ce que vous faites déjà, pas à partir de zéro. Prévoyez quand même une perte au passage, une partie des clients ne suit ni un changement de praticienne, ni un changement de quartier.

Onze mois travaillés, pas douze

Vos quatre colonnes décrivent un mois moyen. Or l'année n'est pas plate : août est presque vide, les vacances scolaires ralentissent, la rentrée repart lentement, et vos propres congés retirent encore des semaines. Comptez onze mois travaillés plutôt que douze : les mois où votre cabinet est ouvert doivent porter environ 10 % de plus que la moyenne de votre tableau.

Pour notre thérapeute, les 39 séances mensuelles de sa troisième colonne deviennent 43 les mois pleins, soit 10 séances par semaine au lieu de 9.

- *Notre guide Prendre des congés vous permet de calculer votre propre chiffre et la provision mensuelle qui va avec.*

Vos quatre nombres, un par un

Reprenez votre dernière ligne, majorée de ces 10 %, et posez la question colonne par colonne. Pas « est-ce que c'est beaucoup », mais « est-ce que ce rythme est plausible à cette échéance, avec le lieu et la visibilité que j'aurai à ce moment-là ».

Pour notre thérapeute, cela donne :

- 6 mois, 6 séances par semaine : au-dessus du haut de la fourchette. C'est tenable, mais tout doit bien se passer, ce qui rend ce scénario idéal et non probable.
- 12 mois, 8 séances par semaine : c'est le rythme d'une deuxième année, demandé à la fin de la première.
- 18 et 24 mois, 10 séances par semaine : cohérent avec ce qu'on observe.

La montée en charge de notre thérapeute est donc plus rapide que ce qu'on observe. Son tableau lui montre où agir : la date à laquelle elle réduit son mi-temps.

Une colonne qui demande trop ne se corrige pas dans votre agenda en ouvrant plus de créneaux, elle se corrige dans les lignes du haut de votre tableau.

JOUEZ AVEC VOS VARIABLES

Ce qui est modifiable.

Vous venez de faire une première version de votre business plan. Ne vous y arrêtez pas, c'est presque toujours la moins bonne de celles que vous pourriez écrire. Reprenez-la et

refaites vos calculs avec d'autres hypothèses. N'effacez pas votre premier tableau, faites-en des copies pour pouvoir comparer vos versions.

Le tarif

C'est celui qui agit le plus durablement, parce qu'il porte sur chaque rendez-vous. Essayez 10 € de plus et 10 € de moins sur votre tarif.

Votre tableau vous dit seulement ce que 10 € changent. Le tarif lui-même se décide en regardant votre pratique et votre zone.

Le lieu

C'est en général votre dépense professionnelle la plus élevée. 100 € de charges en moins valent 135 € de chiffre d'affaires que vous n'avez plus à produire, car vous n'avez plus non plus à payer les cotisations dessus.

Essayez une journée par semaine au lieu de deux. Envisagez d'autres options : un cabinet loué à l'heure, une structure qui vous paie à la prestation, une maison de soin, votre domicile.

- *Notre guide Choisir son lieu d'exercice les passe en revue, avec ce que chacune demande en échange.*

Une seule vérification avant de garder une version moins chère : si vous démarrez, une journée de cabinet contient cinq à six séances, battements compris. Vous pourrez densifier votre agenda quand vous serez plus à l'aise, mais dans tous les cas, 10 séances en moyenne par semaine nécessitent au moins un jour et demi de cabinet, voire deux.

Les autres dépenses professionnelles

Une autre assurance avec la même couverture moins chère existe-t-elle ? Un autre outil de réservation en ligne ou de gestion de votre cabinet moins cher et avec les mêmes fonctionnalités pour vous ?

Les autres ressources

Ici, vous pouvez faire varier le montant et la durée. Gardez seulement en tête qu'un mi-temps occupe aussi les journées sur lesquelles vous faites les autres tâches de votre cabinet (prise de rendez-vous, communication, comptabilité).

Le revenu nécessaire

Refaites ce calcul une fois pour vérifier s'il est bien représentatif et la marge de sécurité que vous avez prise.

Un revenu plus bas est-il envisageable pendant 6 ou 12 mois ?

> **GARDEZ TROIS VERSIONS**
>
> Celle qui vous semble la plus probable par rapport à votre situation (montée en charge dans la norme), une plus optimiste (montée en charge plus rapide) et une plus pessimiste (montée en charge plus lente). Les leviers que vous avez actionnés pour arriver à ces versions doivent être représentatifs de votre situation (loyers et tarifs dans la fourchette de votre environnement, autres ressources réalisables).
>
> Datez-les et gardez-les dans un coin. Elles vous serviront dans quelques mois, pour voir quelle version vous êtes en train de vivre.

Maintenant que vous avez une version de votre business plan qui vous semble faisable en terme d'activité, reste une question : pouvez-vous tenir jusqu'au moment où ça s'équilibre ?

CHIFFREZ VOTRE TRÉSORERIE DE DÉPART

Tenir jusqu'au mois où ça s'équilibre.

Ce que les colonnes ne montrent pas

Votre tableau décrit quatre mois : le sixième, le douzième, le dix-huitième, le vingt-quatrième. Entre eux, il y a vingt mois dont on n'a pas encore parlé, et ce sont les plus difficiles. Votre loyer et votre assurance sont dus dès le premier, votre agenda ne se remplit que progressivement, et l'écart entre les deux s'accumule.

C'est cette somme accumulée qu'il faut connaître. Elle ne dit pas si votre projet est viable, le reste du guide s'en occupe. Elle dit combien cela va vous coûter d'y arriver.

Le calcul du cumul

Prenez une nouvelle feuille pour travailler sur la première année de votre scénario probable.

Reprenez le nombre de séances mensuelles auquel vous êtes arrivée pour 6 mois et pour 12 mois. Complétez les mois qu'il manque en montant régulièrement.

Par exemple :

- Si au sixième mois, vous avez prévu 12 séances par mois, vous pouvez imaginer la croissance suivante pour les six premiers mois : 6, 7, 8, 9, 10, 12.
- Si au douzième mois, vous avez prévu 20 séances par mois, la croissance pour le deuxième semestre peut être : 12, 14, 14, 16, 18, 20.

Faites la somme par semestre, et complétez votre calcul avec les chiffres de votre version.

Par exemple, pour un tarif à 70 €, des dépenses professionnelles de 350 € par mois toute la première année, et un revenu attendu de 800 € par mois :

	MOIS 1 À 6	MOIS 7 À 12
Séances réalisées	52	94
Encaissé	**3 640 €**	**6 580 €**
Cotisations	932 €	1 684 €
Dépenses	2 100 €	2 100 €
Reste pour vivre	**608 €**	**2 796 €**
Revenu attendu	4 800 €	4 800 €
Manque	**4 192 €**	**2 004 €**

Vous venez de calculer le vrai coût de votre démarrage, qui n'était pas visible jusqu'ici. Chaque séance en plus ou en moins sur l'année le déplace.

Dans cet exemple, c'est un peu plus de 6 000 € à prévoir sur la première année.

Ajoutez-y vos achats matériels liés à votre installation : la table, le linge, l'aménagement du cabinet. Vous obtenez la somme qui doit être disponible pour couvrir votre première année d'installation.

Si la montée est plus lente

Refaites le même calcul avec la moitié des séances. Ce sera sûrement plus bas que votre version pessimiste, mais cela vous permet de vraiment tester les limites de votre modèle.

Le besoin passe alors de 6 000 à près de 10 000 €, et le premier semestre devient négatif : le cabinet coûte plus qu'il ne rapporte.

Pour avoir un repère, calculez combien de séances vous devez réaliser par mois pour couvrir vos dépenses. Prenez vos dépenses, divisez-les par 0,744 pour inclure les cotisations, puis divisez ce montant par votre tarif. Pour 350 € de dépenses mensuelles et des séances à 70 €, il faut 7 séances par mois pour que votre cabinet se paie lui-même.

> « Un besoin de trésorerie qu'on a chiffré se prépare. »

Ces calculs ne sont pas là pour vous décourager ou vous dire de renoncer. Ils sont là pour vous éviter les mauvaises surprises. Un besoin de trésorerie qu'on a chiffré se prépare.

D'où vient cet argent

Maintenant que vous savez combien vous devez prévoir pour couvrir votre montée en charge, différentes sources sont possibles :

- Une épargne constituée avant de démarrer.
- Une indemnité de fin de contrat, d'aide à la reconversion ou de rupture conventionnelle.
- Le surplus d'un mi-temps ou d'une activité alimentaire, qui finance mois par mois au lieu d'être avancé en une fois.
- Les revenus d'un conjoint.

ET SI JE N'AI PAS CETTE SOMME ?

Ce n'est pas un verdict, c'est une contrainte de plus dans le jeu du chapitre précédent. Sans trésorerie, on démarre avec un lieu sans charge fixe, on garde son emploi plus longtemps, on revoit son revenu nécessaire à la baisse, on ouvre un jour par semaine. Ce sont des projets plus lents, pas des projets fragiles. Ce qui rend fragile, c'est de démarrer sans avoir fait ces calculs.

Et si votre activité monte plus vite que votre scénario, cet argent que vous n'avez pas eu à dépenser a déjà sa destination : votre provision pour congés, votre CFE de deuxième année et votre premier impôt sur le revenu.

COMPAREZ À CE QU'IL SE PASSE

Le point mensuel, cinq minutes.

Votre business plan est maintenant complet et il dit ce que vous attendez chaque mois. Il permet de transformer une impression en un écart mesuré, et c'est là toute sa valeur.

Chaque mois

Relevez deux nombres, les séances réalisées et le montant encaissé, et posez-les à côté de la ligne mensuelle que vous venez de construire. Faites-le au moment de votre déclaration URSSAF : si votre livre de recettes est à jour, les deux chiffres sont déjà sous vos yeux.

Notez en une ligne ce que vous avez changé ce mois-là, un tarif, une demi-journée de cabinet, des cartes déposées chez la pharmacienne. Dans six mois, cette colonne vous apprendra au moins autant que vos totaux.

Tous les trois à six mois

Remplacez vos hypothèses par vos chiffres réels et refaites votre chaîne de calculs.

- Votre tarif moyen : peut-être plus bas que celui de votre carte à cause des packs et des tarifs réduits. Divisez ce que vous avez encaissé par votre nombre de séances.
- Vos dépenses : peut-être plus hautes que celles prévues la première année à cause d'un loyer plus élevé que prévu, d'un abonnement ajouté, ou de consommables sous-estimés.

Si l'écart se creuse

La cause est presque toujours l'écart entre le volume de séances prévu et réalisé. 20 séances, ce sont 20 personnes venues une fois ou 7 personnes venues trois fois : le premier chiffre se travaille par votre visibilité, le second par ce qu'il se passe en séance. Laissez passer trois mois avant de conclure, un mois creux ne dit rien.

Si l'écart est positif, savourez.

SUIVEZ L'ÉVOLUTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Avec Patoumatic.

Le suivi mensuel de votre business plan vous demande deux nombres : vos séances réalisées et ce qu'elles vous ont rapporté. Avec Patoumatic, vous n'avez pas à les calculer, ils vous attendent sur votre page d'accueil.

Vous voyez le mois en cours et celui qui vient, avec les séances déjà réservées et ce qu'elles vous rapporteront. En un coup d'œil, vous savez si le mois tiendra votre scénario probable.

Vous voyez également vos résultats sur les douze derniers mois. Ils vous permettent d'estimer une tendance globale et d'ajuster vos prévisions.

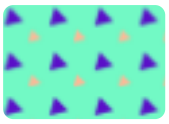
> ### Pourquoi inclure un graphique sur le chiffre d'affaires dans Patoumatic ?
>
> Quand j'ai fait mon premier business plan, je me suis trompée surtout sur le temps. C'est en voyant mes mois les uns à côté des autres, et non mon chiffre du moment, que j'ai compris mon erreur : ce qui est intéressant, ce n'est pas le mois en cours, c'est la pente. C'est pour cela que votre page d'accueil vous montre une suite de mois et pas juste le mois en cours.

C'est la partie de Patoumatic qui a le plus avancé en 2026. Vous y voyez déjà combien de premières séances vous avez données ce mois-ci. Je cherche maintenant comment vous montrer l'évolution de votre clientèle sur la durée : combien de nouveaux clients mois après mois, et combien de vos clients reviennent. Écrivez-moi vos idées, je réponds personnellement à tous les messages.

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

S'installer comme thérapeute

01/07/2026



GUIDE

Se faire connaître

01/06/2026



GUIDE

Faire sa comptabilité

01/07/2026

ARTICLE

Quand j'ai arrêté de courir après de nouveaux clients

13/01/2026

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, masso-thérapeutes. Et plus largement pour toute thérapeute qui travaille à son compte, ou qui s'y prépare.