

Prendre des congés quand on est thérapeute

Quand on est salariée, les congés sont un droit et il ne reste qu'à choisir les dates. Thérapeute à son compte, ils deviennent une décision qu'on repousse, entre les semaines sans revenu, la peur que les clients ne reviennent pas, et la culpabilité de fermer alors que l'activité démarre à peine. Ce guide vous donne le nombre de semaines à viser, le calcul qui les finance, et quoi dire à ses clients.

10 minutes de lecture Mis à jour : Mai 2026

FIXEZ VOTRE NOMBRE DE SEMAINES

Trois semaines, au minimum.

Avant même de regarder un calendrier, écrivez le nombre de semaines de congés que vous aimeriez prendre cette année. Il peut être un cri du cœur spontané, ou un calcul en fonction de votre situation personnelle et familiale.

Estimer son besoin

Une salariée dispose de cinq semaines de congés payés, plus les jours fériés et parfois des RTT. Vous n'en prendrez probablement pas autant votre première année, et trois semaines est le minimum recommandé.

Ajustez ensuite ce nombre en fonction de ce que votre semaine vous coûte réellement. Dix clients réguliers et quinze premières séances ne demandent pas la même énergie. Comptez une semaine de plus par an si l'essentiel de votre agenda est fait de nouveaux clients, ou si vous travaillez dans plusieurs lieux dans la même semaine.

Attention à ne pas confondre semaines de congés et semaines d'absence. Trois semaines de congés ne veulent pas dire quarante-neuf semaines travaillées. Les jours fériés, une

formation, un enfant malade, et vous compterez une à deux semaines de plus d'absence par an. C'est ce nombre global qui servira à calculer comment financer votre absence annuelle.

Décider en septembre, réviser en janvier

Fixez votre nombre à la rentrée, début septembre, pour l'année qui vient.

Réévaluez-le en janvier : après des mois souvent chargés pour voir comment vous vous sentez, et quand les dates d'été sont encore libres. Soyez attentive aux signaux. Les douleurs qui s'installent, la fatigue qui ne passe plus le lundi, le soulagement quand un client annule, ce sont des données, pas des faiblesses. Elles disent que la pause suivante est trop loin.

> « Le soulagement quand un client annule est une donnée, pas une faiblesse. »

POSEZ VOS CONGÉS

Des dates, pas une intention.

Avant de placer vos semaines dans l'année, décidez comment les découper. Une semaine isolée est rarement un ressourcement : le temps de finir ce qui traîne, de redescendre, et il faut déjà préparer la reprise. Elle sert à reprendre son souffle entre deux périodes chargées, elle ne remplace pas une vraie coupure. Si vous avez trois semaines, mettez-en deux ensemble plutôt que trois séparées.

Choisir les périodes naturellement creuses

Toutes les semaines ne se valent pas. Quand vous pouvez choisir, calez vos congés sur les périodes naturellement creuses, en général août et la semaine entre Noël et le jour de l'an. Vous fermez des semaines qui n'auraient pas été pleines de toute façon, et votre manque à gagner s'en trouve réduit d'autant.

Après un an d'activité, vous n'avez plus à le deviner. Votre livre de recettes vous dit quels mois ont réellement été plus calmes, et il est plus fiable que votre souvenir.

- *Si vous ne tenez pas encore de livre de recettes : notre guide Faire sa comptabilité vous dit quoi y noter et à quel rythme.*

Bloquer les créneaux tôt

Dès que vos dates sont posées, bloquez-les dans votre agenda et fermez les créneaux dans votre réservation en ligne. Vous vous épargnez les rendez-vous pris sur vos vacances, qu'il faudrait ensuite déplacer un par un.

> **ET SI JE FAISAIS AU CONTRAIRE DE LA DERNIÈRE MINUTE ?**
>
> Attendre de voir quelles semaines ne se remplissent pas, puis annuler deux ou trois réservations l'avant-veille pour fermer : ça arrive, et c'est parfois salutaire. Mais vu du client, c'est ce qui installe l'idée que vos rendez-vous et votre engagement ne tiennent pas forcément. Si le besoin est là, fermez la semaine, mais prévenez vous-même les rares clients concernés, et le plus tôt possible.

Bloquer vos créneaux à l'avance compte aussi et surtout pour vous. Tant que vos congés sont un nombre de semaines dans votre tête, ils restent négociables, et chaque mois un peu chargé fournit une bonne raison de les repousser. Une fois vos dates publiques et visibles, il est plus difficile de revenir sur votre engagement avec vous-même.

PROVISIONNEZ CHAQUE MOIS

Le vrai coût de l'absence.

Concentrer son chiffre d'affaires sur les mois travaillés

Prenons un objectif de 24 000 € de chiffre d'affaires sur l'année, soit 2 000 € par mois, ce qui fait 25 séances mensuelles à 80 € la séance.

- *Si vous n'avez pas encore posé cet objectif : notre guide Faire son business plan vous aide à le calculer.*

Vous avez décidé de prendre trois semaines de congés, et vous savez maintenant que cela fait plutôt cinq semaines d'absence dans l'année. Vous réalisez donc le même chiffre d'affaires sur onze mois et non sur douze : ce n'est plus 2 000 € qu'il faut viser les mois travaillés, mais 2 200 €.

	DOUZE MOIS TRAVAILLÉS	ONZE MOIS TRAVAILLÉS
Chiffre d'affaires mensuel	2 000 €	2 200 €
Séances par mois	25	28
Séances par semaine	**5,8**	**6,4**

Trois séances de plus par mois, c'est une séance supplémentaire une semaine sur deux : c'est le prix réel de vos trois semaines.

Faites cet exercice avec vos propres chiffres. Vérifiez que votre organisation et votre semaine type vous permettent d'atteindre ce nouveau nombre de séances par semaine.

Se constituer une provision pour congés

Pour vous verser un revenu pendant la fermeture, mettez chaque mois de côté, sur un compte séparé, la part de l'année que vous ne travaillez pas. Quatre semaines d'absence, c'est 8 % de l'année, donc 8 % de votre chiffre d'affaires à mettre de côté. Cinq semaines, 10 %. Ce n'est pas de l'épargne : c'est l'argent gagné en travaillant un peu plus les mois ouverts, remis à sa place sur les semaines fermées. Sur 2 200 € encaissés, cela fait environ 200 €, à provisionner en même temps que votre cotisation URSSAF.

Une fois le montant fixé, tenez-vous-y. C'est là que ça se joue : au troisième mois un peu juste, la provision est la première chose dans laquelle on pioche, avec l'idée qu'on n'a pas encore assez gagné pour mériter de partir. On ne pioche, si possible, ni dans ses semaines, ni dans sa provision.

SI VOUS DÉMARREZ TOUT JUSTE

Provisionner 8 à 10 % d'un chiffre d'affaires qui ne couvre pas encore vos charges n'a pas de sens, et ce n'est pas une raison pour ne pas partir. Une semaine fermée sur un agenda à moitié plein coûte la moitié moins qu'une semaine fermée sur un agenda complet : vos premières années sont le moment le moins cher de votre carrière pour prendre des vacances. Mettez de côté le pourcentage quand même, sur le peu que vous encaissez, pour installer le geste avant qu'il ne devienne indispensable.

Prévoir un mois de retour à 80 %

Le mois qui suit une absence de trois semaines ou plus est rarement plein. Les clients reprennent leurs habitudes progressivement, surtout après l'été : comptez plutôt 80 % de remplissage. Votre provision doit couvrir vos semaines de fermeture et ce mois de reprise.

Ce mois creux ne remet pas en cause le calcul précédent. Il revient à travailler un peu moins de onze mois, soit environ une demi-séance de plus à faire les autres mois. On peut considérer qu'elle est déjà comprise dans le calcul.

PRÉVENEZ VOS CLIENTS

Un mois de préavis, sans se justifier.

Vos clients réguliers ont besoin d'anticiper : certains voudront une séance avant votre départ, d'autres caleront leur prochain rendez-vous après votre retour. Si vos clients viennent en moyenne une fois par mois, un mois de préavis suffit pour toute absence de plus d'une semaine. Vous les aurez ainsi tous vus avant votre départ, au lieu d'uniquement la moitié si vous donnez un préavis de quinze jours.

Dire, écrire, afficher

Trois façons de prévenir qui ne touchent pas les mêmes personnes :

- De vive voix, en fin de séance, pour vos clients réguliers. C'est aussi le moment naturel pour poser le rendez-vous suivant, avant votre départ ou après votre retour.
- Dans vos messages de confirmation et sur votre page de réservation, pour ceux que vous ne verrez pas d'ici là.
- Sur votre fiche Google, pour ceux qui vous découvriront pendant votre absence. Publiez un post avec vos dates, mais laissez vos horaires habituels affichés : c'est ce qui vous permet de continuer à remonter dans les recherches pendant la fermeture.

Un post sur vos réseaux sociaux entretient votre présence, mais il ne prévient personne de façon fiable : vos clients réguliers ne vous suivent pas tous, et vos abonnés ne sont pas tous des clients. Publiez vos dates si vous y êtes active, tout en faisant les actions précédentes.

Trouver ses mots

Pas besoin de vous justifier. « Le cabinet sera fermé du X au Y » suffit. Vous excuser de partir installe l'idée que vous reposer est une faute, dans votre tête comme dans celle de vos clients. Et vous fragilisez la relation en laissant croire que vous devriez être disponible en permanence. Vous ne l'êtes pas, et personne ne l'attend.

Si c'est difficile pour vous, préparez et répétez vos phrases à l'oral pour remplacer « Ah non, je suis vraiment désolée, je serai en vacances la semaine prochaine » par « Je suis en vacances la semaine prochaine, mais avec plaisir dès mon retour, le mercredi 12 à 16h par exemple ? ».

> *« Vous excuser de partir installe l'idée que vous reposer est une faute. »*

COUPEZ POUR DE BON

La déconnexion totale, par défaut.

Décidez avant de partir de ce que vous ferez des messages qui arriveront pendant votre absence. Trois régimes sont possibles, et ils ne se valent pas.

- **La déconnexion totale est le régime normal**
  Un message d'absence sur votre répondeur, votre boîte mail et vos réseaux sociaux, avec votre date de retour et le lien vers votre page de réservation. Vous ne consultez plus rien jusqu'au retour. Si votre réservation en ligne est ouverte sur vos créneaux de reprise, elle travaille pendant que vous êtes partie et vous rentrez sur un agenda déjà rempli. Sans réservation en ligne, invitez les gens à laisser leurs coordonnées sur votre répondeur, en annonçant que vous rappellerez à votre retour.

- **La veille légère est un entre-deux difficile à tenir**
  Elle consiste à regarder vos messages une ou deux fois par semaine, pour ne traiter que les urgences. Vous restez sous tension toutes vos vacances, pour quelques messages. Ce mode se justifie surtout si vous démarrez sans réservation en ligne, quand chaque demande sans réponse est un client perdu.

- **Le relais est rare**
  Sur des accompagnements délicats, convenez avec une consœur de confiance qu'elle peut recevoir vos clients en cas de besoin pendant votre absence. C'est ce qui permet de partir vraiment tranquille quand un suivi est sensible.

Ce qui vous convient pour une semaine en janvier ne vous conviendra pas forcément pour deux semaines en août. La question se repose à chaque départ.

OBJECTIVEZ LA PEUR

La peur que les clients ne reviennent pas.

C'est une peur fréquente, surtout quand on démarre. Regardons au cas par cas.

Vos clients réguliers ne vous quittent pas pour quelques semaines d'absence. La relation que vous avez construite ne s'évapore pas parce que vous prenez des vacances. Une thérapeute qui prend soin d'elle incarne d'ailleurs exactement ce qu'elle propose à ses clients, et beaucoup y verront un modèle plutôt qu'un abandon.

Le vrai enjeu se limite à deux situations, et les deux s'anticipent :

- **Les clients réguliers en accompagnement hebdomadaire au moment de votre départ**
  Nommer son absence à l'avance fait partie du cadre thérapeutique. Gardez-leur des créneaux prioritaires, une séance juste avant votre départ et une autre dès votre retour, et proposez-leur le relais si le suivi le demande.

- **Les nouveaux clients qui vous découvrent pendant votre absence**
  Attendre deux ou trois semaines un premier rendez-vous chez un thérapeute n'a rien d'exceptionnel. Si vous ne proposez pas encore la réservation en ligne, c'est le seul cas qui justifie de garder un œil sur vos messages. Sinon, votre page de réservation continue de prendre les demandes pendant ce temps. Vous ne les perdrez pas.
  - *Pour voir comment mettre en place la réservation en ligne, consultez notre guide Proposer la réservation en ligne.*

PARTEZ SEREINEMENT EN CONGÉS

Avec Patoumatic.

Choisir vos dates, les tenir, et laisser l'agenda de votre retour se remplir sans vous : c'est exactement ce que Patoumatic permet.

- Vos semaines de congés, retirées de vos disponibilités en quelques secondes, lieu par lieu.
- Votre page de réservation, qui ne propose que vos disponibilités réelles, et sur laquelle vous pouvez mettre un message pour prévenir de vos congés.
- Vos créneaux de retour, ouverts et réservables pendant que vous êtes partie.
- Votre historique de séances, mois par mois, pour repérer d'une année sur l'autre vos périodes naturellement creuses.

Vous planifiez vos congés et partez l'esprit libre, tout en restant disponible pour vos clients.

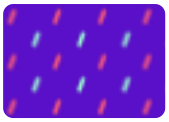
> ### Pourquoi j'ai intégré la réservation en ligne dans Patoumatic dès le départ ?
>
> Pendant mes premiers congés, je n'ai pas ouvert Patoumatic une seule fois, mais j'ai continué à recevoir les réservations dans ma boîte mail. Elles n'étaient pas nombreuses, mais suffisantes pour que j'aie à la fois envie de profiter de mes vacances et de rentrer.

Un doute sur votre paramétrage avant de partir, ou sur ce que vous dit votre historique ? Vous m'envoyez un mail, je vous réponds personnellement, et on planifie une visio si c'est plus simple.

Raphaële Rodellar, réflexologue et co-créatrice de Patoumatic.

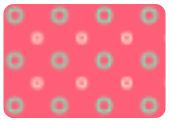
Rendez-vous sur patoumatic.fr pour 1 mois d'essai gratuit, sans engagement, sans carte bleue.

À lire aussi



GUIDE

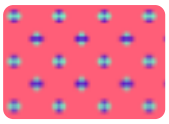
Organiser son agenda



GUIDE

Profiter des premiers mois

01/06/2026



GUIDE

Tenir ses dossiers clients à jour

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.