LES GUIDES PATOUMATIC

S'installer comme thérapeute : par où commencer

Quel statut, quel lieu, quels tarifs, comment trouver ses premiers clients ? Tout semble urgent et important. S'installer se joue sur une poignée de décisions structurantes, prises dans le bon ordre, que la suite vient ajuster. Ce guide donne ces étapes une par une, ce que chacune demande vraiment, et le guide détaillé qui va avec. De quoi avancer sans avoir à tout trancher aujourd'hui.

11 minutes de lecture Mis à jour : Juillet 2026

REPÉREZ OÙ VOUS EN ÊTES

Les six étapes de l'installation.

Les six étapes ne demandent pas le même travail.

- Les trois premières se décident : votre projet, votre structure juridique, votre lieu. Vous y reviendrez peut-être un jour, mais rarement dans vos premiers mois.
- Les trois suivantes se construisent avec le temps : votre organisation, votre visibilité, votre pratique. Elles se mettent en place petit à petit, et évolueront encore longtemps après vos débuts.

Vous en avez peut-être déjà entamé deux ou trois sans vraiment les nommer.

> « Un bail signé avant d'avoir posé vos chiffres décide de tout le reste à votre place. »

Chaque étape a besoin des réponses de la précédente. Le nombre de séances que vous visez détermine le lieu que vous pouvez payer, et le lieu fixe les créneaux que vous ouvrez. Vous pouvez mener plusieurs étapes en parallèle, mais ne faites pas l'impasse sur la première : un bail signé avant d'avoir posé vos chiffres décide de tout le reste à votre place.

ÉTAPE	QUAND	LES GUIDES PATOUMATIC
Clarifier son projet	Avant tout le reste	▸ Faire son business plan ▸ Définir son offre et ses tarifs
Créer sa structure	Avant d'encaisser votre première séance	Aucun, les liens officiels sont dans ce guide
Trouver son lieu	Une fois vos chiffres posés	▸ Choisir son lieu d'exercice ▸ Aménager son cabinet
Poser son organisation	Avant d'annoncer vos disponibilités, puis en continu	▸ Organiser son administratif ▸ Proposer la réservation en ligne
Se rendre visible	Au plus tard à l'ouverture, puis en continu	▸ Se faire connaître ▸ Soigner chaque contact avec ses clients
Vivre ses premiers mois	Dès vos premières séances, puis en continu	▸ Profiter des premiers mois

Comptez bien la sixième comme une étape. Un agenda encore peu rempli au troisième mois n'est pas un échec, c'est juste le troisième mois.

ÉCRIVEZ VOTRE PROJET NOIR SUR BLANC

Votre offre, vos chiffres.

Vous connaissez votre pratique, mais il reste à décider sous quelles formes vous voulez la proposer : quelles prestations, pour quelle durée, à quel tarif. Pour accueillir un premier client, il vous faut au minimum une prestation nommée, une durée et un prix. Le reste de votre carte peut s'écrire plus tard, et continuera d'évoluer avec vous.

Demandez-vous également quelle place cette activité doit occuper. Vous pouvez exercer comme seule activité, à côté d'un emploi que vous gardez, ou passer progressivement de l'un à l'autre au fur et à mesure que votre clientèle se construit. Chacune de ces configurations est une installation à part entière.

Votre réponse fixe la part de vos revenus que l'activité doit porter, et le reste en découle :

- le nombre de séances à faire chaque mois,
- le lieu que vous pouvez payer,
- les jours où vous ouvrez,
- l'urgence avec laquelle vous avez besoin d'être trouvée.

Dans tous les cas, prévoyez une trésorerie de départ. Vos charges commencent avec votre premier mois, votre clientèle met plus longtemps : c'est cet écart qu'il faut financer.

Gardez ces réponses par écrit. Relues dans six mois, elles vous diront où votre projet a bougé.

- *Pour ce que vous proposez et à qui : notre guide Définir son offre et ses tarifs passe en revue les formats de prestation qui existent et ce que chacun demande, puis vous aide à concevoir votre carte de soins.*
- *Pour les chiffres : notre guide Faire son business plan part du revenu dont vous avez besoin, remonte jusqu'au nombre de séances que cela demande, puis chiffre la trésorerie nécessaire pour l'atteindre. Comptez 2h30 au total, une feuille et un crayon suffisent.*

DONNEZ-VOUS UNE EXISTENCE LÉGALE

Les formalités, une fois pour toutes.

C'est la seule étape de ce parcours qui n'a pas son guide Patoumatic : le droit des entreprises n'est pas notre métier, et l'information exacte existe déjà, à jour, sur les sites de l'État. Ce qui suit dit quoi faire et où le faire. Passez une fois le temps nécessaire pour comprendre votre statut.

Choisir son statut et immatriculer son entreprise

La grande majorité des thérapeutes démarre en auto-entreprise, aussi appelée micro-entreprise. C'est une entreprise individuelle avec un régime micro-social :

- création gratuite en ligne,
- comptabilité allégée,
- cotisations proportionnelles à votre chiffre d'affaires, donc très faibles le temps que l'activité monte.

D'autres formes existent, utiles surtout si vous dépassez les plafonds du régime micro ou si vous vous associez.

La déclaration de début d'activité se fait sur le guichet unique des formalités d'entreprises. Comptez quelques jours pour recevoir votre numéro de SIRET. Déclarez-vous donc avant votre première séance, pas le jour même.

- *Pour comprendre le régime : Micro-entrepreneur, ce qu'il faut savoir sur service-public.fr. Pour la démarche : Formalités d'immatriculation d'une micro-entreprise.*

Souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle

Une activité de soin ou de bien-être non réglementée n'impose aucune assurance. La RC Pro reste cependant vivement recommandée. D'abord parce qu'un dommage corporel pendant une séance arrive, une chute, un malaise, une réaction : sans assurance l'indemnisation sort de votre poche, pour des montants qu'une activité qui démarre n'absorbe pas. Ensuite parce qu'on vous demandera votre numéro : une entreprise ou une association qui vous fait intervenir, une fédération à laquelle vous adhérez, un bailleur, un spa ou un institut qui vous accueille, une plateforme de mise en relation. Presque tous la réclament avant de signer.

Le détail de ce qui est obligatoire selon l'activité est sur economie.gouv.fr.

Ouvrir un compte bancaire dédié

Un compte dédié devient obligatoire si votre chiffre d'affaires dépasse 10 000 € pendant deux années civiles consécutives. Mais il est utile bien avant : c'est ce qui vous évitera de chercher les paiements de vos clients au milieu de vos courses le jour où vous ferez votre comptabilité. Un compte dédié n'est pas forcément un compte professionnel, un second compte personnel suffit et coûte moins cher.

COMPAREZ PLUS QUE LE LOYER

Bien plus d'options que le cabinet individuel.

Un cabinet à soi, avec ses murs et son loyer à l'année, est l'image par défaut. Mais vous pouvez aussi :

- recevoir chez vous,
- vous déplacer chez vos clients,
- louer un cabinet à l'heure dans un espace de co-therapeuting,
- prendre des demi-journées dans un cabinet partagé ou un centre pluridisciplinaire,
- rejoindre une maison de soin,
- travailler dans un spa à la prestation.

Ces modèles se cumulent, un cabinet deux jours par semaine et des visites à domicile le reste du temps.

> « Cinq séances d'une heure occupent un peu plus de six heures avec les battements. »

Le premier tri est financier. Certains lieux ne vous coûtent rien tant que vous ne travaillez pas. Un lieu à charge fixe se paie chaque mois, agenda plein ou vide. Pour dimensionner, comptez large : cinq séances d'une heure occupent un peu plus de six heures avec les battements, soit une journée ou deux demi-journées.

Le second tri décide davantage : qu'attendez-vous du lieu ? Qu'il vous amène de la clientèle, des pairs, une organisation déjà en place ? En contrepartie, il garde plus ou moins la main sur votre image, vos offres et vos tarifs.

Rien de tout cela n'est définitif, à condition de vérifier la durée d'engagement et le préavis avant de signer. C'est ce qui vous permettra de changer d'avis dans six mois ou un an, quand vous saurez enfin combien de clients vous recevez par semaine.

- *Pour choisir : notre guide* **Choisir son lieu d'exercice** *affine vos critères, compare les modèles avec et sans charge fixe, dit où chercher et quoi vérifier sur place, et donne le calcul du nombre de séances qui paient le lieu.*
- *Pour l'intérieur : notre guide* **Aménager son cabinet** *passe le lieu en revue de la rue à la sortie, côté client et côté thérapeute.*

PRENEZ VOS HABITUDES TOUT DE SUITE

L'agenda, les dossiers clients, la comptabilité.

Votre agenda porte votre activité : c'est lui qui dit quand vous travaillez et combien de séances vous faites. Vos dossiers clients gardent les coordonnées, l'historique des rendez-vous et vos notes de séance, ce que vous avez de plus confidentiel. Votre livre de recettes note chaque séance encaissée, et c'est toute votre comptabilité en auto-entreprise.

Une routine s'installe plus facilement avec cinq clients qu'avec cinquante. C'est la seule raison de s'en occuper maintenant, alors que vous avez encore de la place pour le faire.

Bien tenu, l'administratif prend environ sept heures par mois, et moins de trois si vous proposez la réservation en ligne, parce que votre agenda et votre fichier clients se remplissent alors tout seuls. Vos comptes-rendus de séance ne sont pas dans ce total : leur durée dépend de votre pratique.

Le découpage compte plus que le total : ces minutes ne se sentent pas quand elles sont prises chaque jour, et deviennent une corvée quand elles s'accumulent jusqu'à la fin du mois.

- *Pour savoir quoi tenir, avec quel outil et à quel rythme : notre guide* **Organiser son administratif** *détaille chaque pilier, chiffre le temps qu'il prend, et donne les rendez-vous administratifs de l'année.*

- *Pour alléger l'ensemble : notre guide **Proposer la réservation en ligne** pèse le pour et le contre, et dit comment la mettre en place.*

FACILITEZ LE CHEMIN JUSQU'À VOUS

Comment vos futurs clients vous trouvent.

Se faire connaître est l'étape la plus difficile de l'installation, et celle qui continuera tant que vous exercez. Vos futurs clients vous découvriront autour de votre cabinet, par le bouche-à-oreille, les commerces ou les praticiens voisins, ou directement en ligne. Beaucoup par les deux : on entend parler de vous, puis on cherche votre nom.

S'il n'y a qu'une chose à faire, c'est votre fiche d'établissement Google. Gratuite, quinze minutes à créer, et presque tous vos futurs clients y passeront, y compris ceux qui vous ont trouvée par quelqu'un. C'est là qu'ils vérifient votre adresse, vos horaires, vos photos, et ce que les autres disent de vous.

Le site internet et les réseaux sociaux ne sont pas obligatoires pour démarrer. Les autres façons de se faire connaître sont nombreuses : flyers déposés dans les commerces, partenariats avec des praticiens voisins, ateliers, annuaires, presse locale. Elles ne demandent ni les mêmes moyens ni la même énergie. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise façon de se faire connaître : choisissez celles que vous pouvez tenir sans vous épuiser.

> « Les derniers mètres jusqu'à vous sont ceux où l'on perd le plus souvent un client. »

Quand quelqu'un décide de prendre rendez-vous, il a fait presque tout le chemin. Les derniers mètres jusqu'à vous sont ceux où l'on perd le plus souvent un client : trouver comment vous joindre, tomber sur un répondeur, attendre une réponse. Simplifiez-les : des coordonnées et des horaires à jour, faciles à trouver, un répondeur qui dit quelles informations laisser, ou une page où prendre rendez-vous.

- *Pour choisir vos façons de vous faire connaître : notre guide **Se faire connaître** compare ce que chacune demande, détaille la fiche Google, et aide à en faire un plan tenable.*
- *Pour les derniers mètres : notre guide **Soigner chaque contact avec ses clients** passe en revue chaque point de contact, de votre image en ligne à la fin d'un accompagnement.*

INVESTISSEZ CE TEMPS DISPONIBLE

Vos premiers mois pour prendre vos marques.

Vos premières séances arrivent, et elles vont rester peu nombreuses pendant plusieurs mois. Toutes les thérapeutes passent par là, et ce n'est pas le signe que quelque chose ne va pas.

Ce temps est la seule ressource que vous n'aurez plus dans un an, alors autant le placer là où il comptera longtemps.

- Votre pratique : reprendre chaque séance à froid, retravailler ce qui a coincé, vous faire superviser.
- Votre organisation : tester votre système et en changer si besoin, parce que migrer dix dossiers prend une soirée et cinquante est déjà un chantier.
- Vous : développer votre énergie et vos appuis, qui décideront de votre durée dans ce métier.

Ce que vous construisez pendant ces mois-là est ce qui nourrira votre bouche-à-oreille. Et il commence dès vos premiers clients.

▸ *Notre guide **Profiter des premiers mois** passe en revue les idées à essayer, côté séances, organisation, énergie et entourage professionnel.*

> **LE DÉMARRAGE EST PLUS DIFFICILE QUE PRÉVU ?**
>
> Développer une clientèle est une course de fond. Elle ne se passera pas comme vous l'aviez imaginée. Toutes les décisions de ce guide se reprennent et s'ajustent en route. La plupart des thérapeutes installées ont changé de lieu, d'offre ou d'organisation en chemin.

FACILITEZ VOTRE INSTALLATION

Avec Patoumatic.

Une fois votre lieu trouvé, vous entrez dans votre nouveau quotidien de thérapeute : votre agenda, les demandes de rendez-vous, vos dossiers clients et le suivi de ce que vous encaissez. Patoumatic tient tout ça au même endroit, dès le premier jour.

Votre page de réservation montre vos soins, vos tarifs et vos disponibilités réelles. Vous partagez son lien sur votre fiche Google ou au dos de votre carte de visite. Quelqu'un trouve votre carte de visite, ouvre le lien et réserve.

- Son rendez-vous est dans votre agenda,
- Sa fiche est créée dans votre fichier clients avec toutes ses coordonnées,
- Sa séance est ajoutée à la liste qui servira à votre comptabilité.

Vous n'avez rien à ressaisir. Dès votre installation, Patoumatic vous permet d'optimiser votre temps et de structurer votre organisation. Quand votre clientèle se développe, il vous accompagne dans la gestion de votre activité avec la même efficacité.

> ## Pourquoi avoir créé un outil de gestion pour thérapeutes ?
>
> Avant d'être réflexologue, j'ai été cheffe de projets pendant quinze ans. J'y ai pris l'habitude d'être très efficace et de me construire mes propres outils. En ouvrant mon cabinet, je ne voulais pas revenir en arrière. Patoumatic est né de là : de l'idée qu'on peut s'installer sans que la gestion devienne une corvée.

Pour accompagner vos premiers pas, je prends 30 minutes en visio avec chaque thérapeute qui crée son compte.

Raphaële Rodellar, réflexologue et co-créatrice de Patoumatic.

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

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.