

# La bible du professionnel de la santé qui réussit !

Comment bien se lancer et  
développer sa patientèle ?

Édition 2021



# SOMMAIRE

## Se lancer


- 1/ Choisir le bon statut juridique
- 2/ Réaliser les démarches administratives obligatoires
- 3/ Assurer son activité et sa propre personne judicieusement
- 4/ Ouvrir un compte bancaire professionnel
- 5/ Bien choisir son prestataire pour la comptabilité

## S'installer

- 1/ Choisir son lieu d'installation idéal grâce à une étude de marché
- 2/ Trouver, choisir et aménager son cabinet judicieusement
- 3/ Créer un numéro de téléphone qui vous suivra toute votre carrière
- 4/ Choisir une solution de prise de rendez-vous
- 5/ Choisir ses moyens d'encaissement et fixer ses prix

## Développer sa patientèle

- 1/ S'inscrire sur Google Maps, la carte de Google
- 2/ Créer un site internet efficace et bien placé sur Google
- 3/ Utiliser les réseaux sociaux simplement
- 4/ S'inscrire dans des annuaires
- 5/ Doper le bouche à oreille
- 6/ Organiser un événement par an dans le cabinet



Vous êtes dentiste, infirmier, podologue, ostéopathe, sage-femme, psychologue, chiropracteur, naturopathe, psychothérapeute, thérapeute, diététicienne, coach, professionnel libéral médical ou paramédical ? Ce guide est fait pour vous ! Il regorge de conseils pratiques pour tous les professionnels de la santé, thérapeutes et professionnels du bien-être qui souhaitent développer leur activité.

Simplébo accompagne plus de 5.000 professionnels qui souhaitent gagner en visibilité, dans le respect de leur déontologie.

Vous aider à réussir est le fer de lance des formations que prodigue Simplébo. Nos conseils proviennent de témoignages réels de nos clients qui ont réussi à remplir leur cabinet, et qui partagent ici leurs meilleures astuces.

Parmi les conseils délivrés, il est possible que certains vous semblent trop “commerciaux”. Nous vous laissons le soin de choisir ceux qui vous conviennent. Mais soyez ambitieux !

Il faudra sortir de votre zone de confort pour être visible et vous constituer une clientèle fidèle. Si vous n’avez pas de code de déontologie officiel, d’ordre professionnel ou de restrictions concernant l’exercice de la profession, osez communiquer, tout en respectant vos valeurs.

Nous reviendrons, dans ce guide, sur les formalités pratiques et les différentes alternatives qui s’offrent à vous selon votre profil. Bonne lecture et surtout, nous vous souhaitons plein succès dans votre projet !

# 1

# Se Lancer

Que de démarches administratives et de jargon quand on se lance... Rien n'est insurmontable, il suffit d'y aller par étapes et on vous traduit tout dans cette partie !



# 1/ Choisir le bon statut juridique

C'est peut-être la question la plus délicate quand on se met à son compte, celle qui met le doute. Il faut dire qu'il n'est pas simple de comprendre les tenants et aboutissants de chaque statut. Ce tableau récapitulatif devrait vous aider !

	Auto-Entreprise (AE)	EURL	SASU
Gestion administrative	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Création du statut simple et gratuite sur internet</li> <li>• Pas besoin de faire appel à un cabinet d'expert-comptable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessité de faire écrire les statuts de la société et de les déposer au greffe</li> <li>• Nécessité de faire appel à un cabinet d'expert-comptable</li> </ul>	
Impôts	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Votre impôt est un pourcentage de votre chiffre d'affaires (CA) : vous ne pouvez pas déduire vos charges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Votre impôt n'est pas un pourcentage de votre chiffre d'affaires mais de votre bénéfice, c'est-à-dire votre CA dont vous pouvez déduire vos charges et salaires</li> </ul>	
TVA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TVA non applicable en dessous de 34.400€</li> <li>• Pas de déclaration de TVA à remplir</li> </ul> <p><b>Attention :</b> si vous dépassez le seuil, vous serez soumis à la TVA comme pour une EURL/SASU</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous devrez facturer la TVA et remplir vos déclarations de TVA sur le site des impôts</li> <li>• Vous pourrez récupérer la TVA sur vos achats (exemple : matériel informatique)</li> </ul>	
Retraite	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraite basique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraite basique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meilleure retraite que les deux autres statuts</li> </ul>
Rémunération & charges sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environ 23% de votre CA =&gt; faible par rapport aux autres statuts</li> <li>• Charges sociales calculées sur votre CA</li> <li>• Vous devrez gagner un chiffre d'affaires de 2600€</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environ 45% de votre rémunération nette</li> <li>• Charges sociales calculées sur votre rémunération et non sur le CA</li> <li>• Vous devrez vous verser 2.900€</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environ 80% de votre salaire net</li> <li>• Charges sociales calculées sur votre salaire et non sur le CA</li> <li>• Vous devrez vous verser 3.600€</li> </ul>
Pour vous verser une rémunération de 2.000€ net / mois			

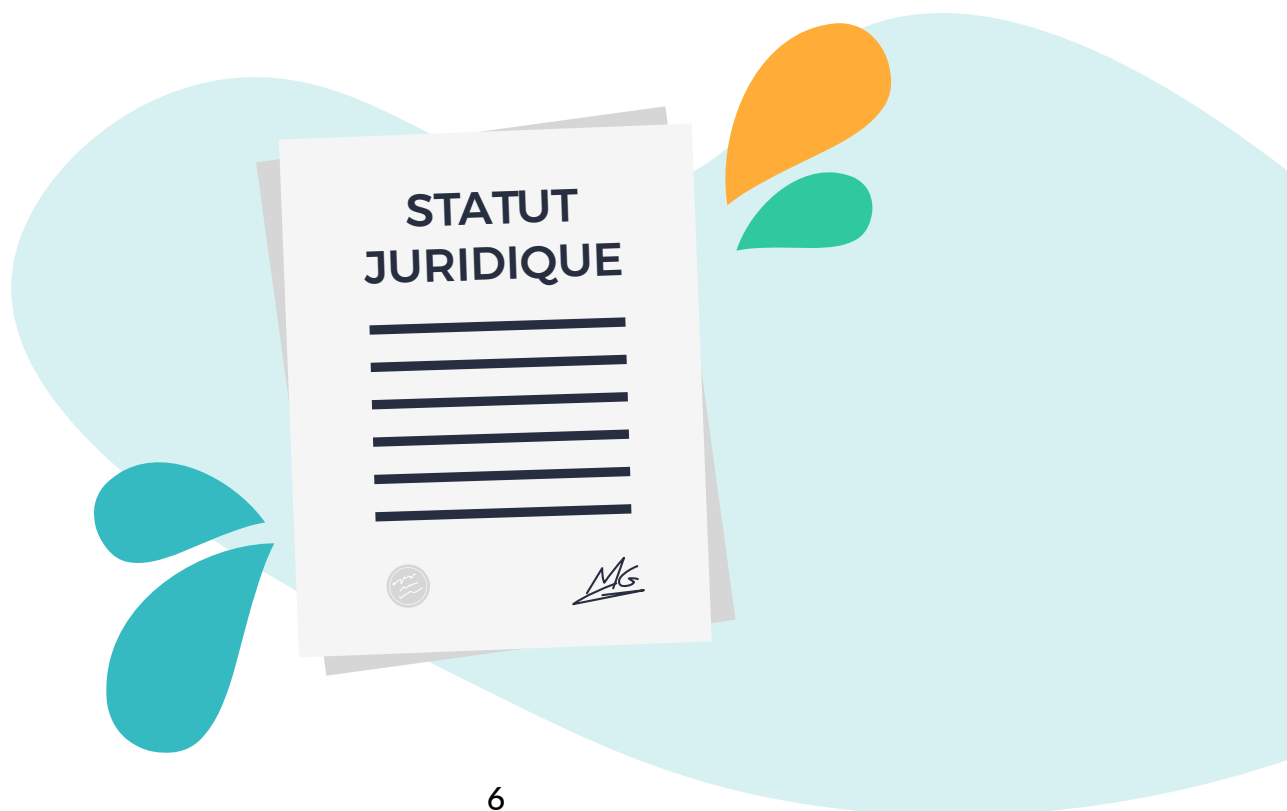
	Auto-Entreprise (AE)	EURL	SASU
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Statut très simple à mettre en place et peu coûteux</li> <li>• Gestion administrative simple et peu chronophage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charges sociales plus hautes que l'AE mais plus basses que la SASU</li> <li>• Possibilité de déduire ses charges professionnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meilleure retraite à rémunération égale</li> <li>• Possibilité de déduire ses charges professionnelles</li> <li>• Dividendes bénéficiant d'un abattement fiscal</li> </ul>
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limite de CA de 70.000€ HT</li> <li>• Peu intéressant si vous avez beaucoup de charges (matériel, emprunt, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prélèvement sociaux sur les dividendes</li> <li>• En l'absence de rémunération, des cotisations sociales sont quand même dues pour le gérant associé unique d'EURL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charges sociales très importantes</li> </ul>



### Le conseil Simplébo

Si vous débutez votre activité, que vous n'êtes pas sûr de sa réussite ou que c'est une activité à mi-temps, privilégiez le statut auto-entrepreneur. C'est le plus simple pour débiter.

Si vous préparez un gros projet avec du matériel à acheter, mieux vaut choisir une forme de société et effectuer les calculs de rémunération avec un comptable pour voir le statut le plus avantageux.



## 2/ Réaliser les démarches administratives obligatoires

Quand vous vous installez à votre compte, il faut vous inscrire auprès de différents organismes avant de pouvoir concrètement démarrer votre activité.

### L'Agence Régional de la Santé

- **Qu'est-ce que c'est ?**

Les agences régionales de santé, dites ARS, sont des établissements publics, autonomes moralement et financièrement, placés sous la tutelle des ministères chargés des Affaires sociales et de la Santé. Elles sont chargées du pilotage régional du système de santé.

- **A quoi ça sert?**

L'ARS assure deux grandes missions : le pilotage de la politique de santé publique et la régulation de l'offre de santé en région. Elle vous délivre, en tant que praticien, un numéro ADELI qui sera votre numéro de référence. Chaque praticien possède un numéro unique qui doit être mentionné sur ses factures.

- **Comment s'inscrire ?**

L'inscription est nécessaire dès que vous êtes diplômé et avant de commencer à exercer. L'ARS étant organisée par délégations départementales, il faut que vous contactiez l'agence départementale de votre lieu d'installation. Il faudra répéter cette opération chaque fois que vous changez de lieu d'activité principale (par département). Vous obtiendrez alors un nouveau numéro ADELI.

Vous pouvez retrouver la liste des agences sur ce site : <https://www.ars.sante.fr/>

### L'URSSAF

- **Qu'est-ce que c'est ?**

L'acronyme URSSAF signifie Union de Recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'Allocations Familiales. Il s'agit d'un réseau d'organismes privés chargés par l'État de recouvrer les cotisations sociales et les cotisations liées à la Sécurité sociale auprès des entreprises. Ces fonds servent à alimenter les caisses (CPAM et CAF) qui vont ensuite verser des prestations.

- **A quoi ça sert?**

L'URSSAF reçoit automatiquement une déclaration de début d'activité. Celle-ci est diffusée aux impôts, ainsi qu'à l'Insee qui pourra alors vous délivrer un numéro SIRET qui référence votre société. Sous conditions, vous pouvez également prétendre à l'Accre qui est une aide à la création ou à la reprise d'entreprise. Les conditions pour y souscrire ont changé depuis le 1er janvier 2020. Aussi, le plus simple est de vous rendre sur le site de l'URSSAF pour vérifier si vous êtes concerné par la demande

(<https://www.urssaf.fr/portail/home/independant/je-beneficie-dexonerations/accre.html>).

- **Comment s'inscrire ?**

Votre inscription est obligatoire dans les huit jours maximum qui suivent votre installation ou votre début de remplacement. Techniquement, vous devez demander votre immatriculation auprès du centre des formalités de l'entreprise (CFE) de l'URSSAF attaché au département où vous exercez ou faites votre remplacement. Vous devez également vous inscrire à la CPAM.



### **Le conseil Simplébo**

Si vous passez par un prestataire pour créer votre société (avocat, comptable, prestataire sur internet...), vérifiez bien que celui-ci s'occupe en même temps de votre inscription à l'URSSAF. Si vous avez choisi le statut auto-entrepreneur, ces démarches sont normalement faites automatiquement. Pensez tout de même à vous en assurer auprès de votre CPAM.

## **3/ Assurer son activité et sa propre personne judicieusement**

Pour qu'un accident de la vie ne vous mette pas en danger financièrement à titre personnel, ainsi que la santé de votre entreprise, il est indispensable de prendre les mesures de précaution nécessaires au préalable.

### **Choisir son assurance Responsabilité Civile Professionnelle OBLIGATOIRE**

- **Qu'est-ce que c'est ?**

L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle est plus communément connue sous le nom de RC Pro. C'est un contrat qui protège l'entreprise elle-même, ainsi que ses salariés dès que leur responsabilité, celle causée par leur matériel ou lors d'une de leur prestation, est engagée. Les professionnels de santé salariés sont, eux, couverts par la RC Pro de leur employeur dès lors qu'ils **agissent dans le cadre de leur activité professionnelle**.

- **A quoi ça sert?**

La RC Pro couvre les dommages immatériels, matériels et corporels qui sont causés à une tierce personne par négligence, imprudence ou faute.

Elle protège ainsi l'entreprise de conséquences financières qui pourraient s'avérer dramatiques - jusqu'à la faillite - si elle devait dédommager la victime elle-même.

Les professionnels de la santé ont l'obligation d'y souscrire en raison du risque médical.

- **Comment choisir ?**

En premier lieu, il faut bien définir les différents facteurs qui vont faire considérablement varier le prix de votre assurance :

- votre secteur d'activité
- la taille de votre entreprise
- votre chiffre d'affaires
- les risques que vous pouvez faire courir
- les garanties et les options auxquelles vous voulez souscrire





## Le conseil Simplébo

Une fois ces informations en main, le plus simple est de faire un état des lieux grâce aux nombreux comparateurs en ligne. Nous vous recommandons La Médicale de France qui est un assureur spécialisé pour les professionnels de la santé et qui connaît bien vos problématiques.

## Choisir son assurance Responsabilité Civile Exploitation

- **Qu'est-ce que c'est ?**

La RC Exploitation couvre les sinistres causés à des tiers, mais qui ne sont pas directement liés à votre pratique.

Exemple : un client s'assoit sur une chaise qui se casse, et se rompt le bassin.

- **A quoi ça sert?**

Les dommages couverts par la RC Exploitation sont uniquement ceux :

→ qui engagent votre responsabilité

→ qui sont causés à toute personne physique ou morale (excepté vous et vos préposés)

→ qui interviennent dans le cadre de votre activité déclarée

**Attention : cette assurance ne couvre QUE les préjudices liés à la vie de l'entreprise et non à son activité propre.**

- **Comment choisir ?**

Tout d'abord, elle n'est pas obligatoire (sauf pour les métiers réglementés), même si elle reste fortement recommandée.

Le plus important est de bien identifier votre besoin et, en fonction, de demander des devis et d'interroger les comparateurs en ligne.



## Le conseil Simplébo

Si possible, nous vous conseillons de souscrire au même prestataire pour la RC pro et la RC Exploitation.

## Choisir sa prévoyance

- **Qu'est-ce que c'est ?**

Les contrats de prévoyance vous permettent de **vous assurer un maintien de revenu en cas d'arrêt de travail et d'invalidité de longue durée** et de protéger votre famille en cas de décès. Ils ne sont pas à confondre avec la complémentaire santé qui, elle, concerne les frais médicaux. La prévoyance est une protection sociale qui complète celle du régime obligatoire.

- **A quoi ça sert ?**

Le contrat de prévoyance loi Madelin vous permet un maintien de salaire total ou partiel si vous êtes en incapacité de travailler (blessure, accident, etc.). Il prend aussi en charge les frais généraux, le loyer, les charges et le salaire d'un éventuel remplaçant. La prévoyance peut également prévoir une rente jusqu'à la retraite si vous êtes dans l'incapacité de reprendre votre activité, et elle protège votre famille en cas de décès. Tout cela dépend, bien sûr, de votre contrat et des garanties que vous choisirez.

La loi Madelin permet de déduire ces cotisations de votre bénéfice imposable !

- **Comment choisir ?**

La première chose à faire avant de souscrire un contrat de prévoyance est d'examiner ce que vous garantit votre régime obligatoire en cas d'arrêt de travail, d'invalidité et de décès. Cela vous permettra de déterminer votre niveau de protection sociale actuel et de déterminer les garanties complémentaires dont vous pourriez avoir besoin.

## Choisir sa mutuelle

- **Qu'est-ce que c'est ?**

Considérées comme faisant partie de l'économie sociale et solidaire, les mutuelles sont des sociétés à but non lucratif organisant la solidarité entre leurs membres. Ce sont les cotisations de leurs membres qui les alimentent financièrement.

- **A quoi ça sert ?**

L'essence d'une mutuelle santé est de prendre en charge tout ou partie de vos dépenses de santé qui ne sont pas couvertes par votre assurance maladie obligatoire. Elle complète ainsi le remboursement de la Sécurité sociale.

- **Comment choisir ?**

La bonne mutuelle est celle qui répond à vos besoins dans un budget raisonnable. Avant de vous engager, étudiez bien différents critères : la date d'effet du contrat et les délais de carence ; les tarifs sont-ils attractifs pour le service proposé (des comparateurs en ligne vous aideront sur ce point) ; quid des services inclus (assistance invalidité ou protection juridique médicale) ; le service client est-il bien noté, etc.



### Le conseil Simplébo

Avant de choisir votre mutuelle, établissez une liste de tous vos besoins de protection éventuels (problèmes ophtalmiques ou dentaires, pratique de sports extrêmes, etc). Vous n'aurez plus qu'à choisir une mutuelle en fonction de vos besoins.



## 4/ Ouvrir un compte bancaire professionnel

De nombreux professionnels libéraux disposent d'un compte en banque dédié à leur activité, pour plus de simplicité au niveau de leur comptabilité. On vous dit tout sur les obligations et les avantages à en ouvrir un.

### Est-ce obligatoire ?

- **Compte pro obligatoire**

Détenir un compte professionnel est une obligation pour toutes les sociétés à capital social (EURL/SARL, SASU/SAS).

Seules exceptions, les entreprises individuelles (EI) et auto-entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 10.000 euros pendant deux années consécutives.

- **Banque en ligne ou banque traditionnelle ?**

	Avantages	Inconvénients	Idéal si
Banque en ligne	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les banques en ligne sont beaucoup moins onéreuses que les banques traditionnelles.</li><li>• Entre les chats en ligne qui pré-répondent à vos questions, un conseiller à distance réactif et les avis sur internet : il est facile de se faire une bonne idée de leur service client, qui est souvent très bon.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vous devrez souvent payer des frais additionnels si vous avez des besoins spécifiques (chèques à dépenser ou à encaisser, retrait d'argent liquide, virement à l'étranger, etc.).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La banque en ligne est parfaite si vous êtes en début d'activité avec des besoins bancaires "primaires".</li><li>• L'intégralité des démarches se faisant en ligne, vous pouvez ouvrir un compte en quelques minutes. Vous gagnez ainsi un temps précieux.</li><li>• Vous gagnez également du temps avec le service client en ligne qui vous répond de façon réactive.</li></ul>

## Avantages

- Si vous avez un bon conseiller, la banque traditionnelle sera à recommander pour défendre vos projets de développement financier ou d'accès au crédit (s'associer, acheter ses murs professionnels ou louer un local)

## Inconvénients

- Le principal inconvénient est le prix : pack bancaire, cotisation de carte bancaire, frais de tenue de compte, frais d'incident de paiement, ainsi que des frais annexes en fonction des options que vous aurez pu souscrire
- Il est rare que vous conserviez le même conseiller plus de 2 ans
- Il est souvent très difficile de joindre son conseiller, surtout pour les urgences

## Idéal si

- La banque traditionnelle est à préférer si vous visez à court terme des montages fiscaux complexes que ne pourrait pas réaliser une banque en ligne
- Si les banques en ligne commencent à pouvoir accorder des crédits, il vous sera bien plus facile de pitcher votre projet nécessitant un important crédit devant un conseiller en "face-à-face". Dans ce cas, le côté humain prime

## Banque traditionnelle

### La recommandation de Simplébo

Si vous souhaitez souscrire à une banque en ligne, Simplébo vous recommande Shine. Shine est un compte pro en ligne, conçu pour simplifier la vie des indépendants et petites entreprises.

Si vous souhaitez souscrire à une banque traditionnelle, Simplébo vous recommande le groupe Crédit du Nord.

Le groupe Crédit du Nord est la banque qui place ses clients professionnels au cœur de ses priorités.



## 5/ Bien choisir son prestataire pour la comptabilité

	Avantages	Inconvénients	Idéal si	Comment choisir ?
Cabinet de proximité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un cabinet de proximité vous permettra d'être bien accompagné et conseillé de façon personnalisée dans vos démarches</li> <li>• Vous pouvez vous rendre sur place en cas de problème</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de réactivité des conseillers pour répondre à vos interrogations ou pour enregistrer vos opérations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous ressentez le besoin de rencontrer vos partenaires en présentiel</li> <li>• Vous avez besoin d'un accompagnement personnalisé</li> <li>• Vous êtes une entreprise à la comptabilité et/ou fiscalité complexe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demandez des devis</li> <li>• Assurez-vous que l'expert-comptable pourra vous recevoir ou vous répondre en cas de besoin</li> <li>• Vérifiez le nombre d'heures disponibles avec l'expert-comptable</li> <li>• Vérifiez qu'il est inscrit sur le site de l'ordre des experts-comptables</li> </ul>
Cabinet en ligne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les opérations se font en ligne, depuis là où vous êtes et quand vous le souhaitez</li> <li>• Les démarches et les opérations se font très rapidement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas toujours d'interlocuteur attitré</li> <li>• Cela vous demande d'être à l'aise avec l'informatique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez les compétences nécessaires en informatique pour gérer l'application en ligne</li> <li>• Vous disposez du temps nécessaire pour vous occuper de votre comptabilité</li> <li>• Vous avez une comptabilité simple</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparez les prix des différents prestataires</li> <li>• Regardez les avis sur internet, notamment ceux concernant le service client</li> <li>• Privilégiez les solutions sans engagement de durée</li> </ul>



### La recommandation de Simplébo

Si vous choisissez une comptable en ligne, Simplébo vous recommande Indy.

Georges est une application intelligente, pensée pour les indépendants, qui permet d'automatiser votre comptabilité.

Simplébo vous recommande également de souscrire à une Association de Gestion Agréée (AGA) telle que CGA AGA Picpus. Une AGA se charge de vérifier vos comptes et permet d'éviter une majoration d'impôt de l'ordre de 20% à 25%.

L'AGA Picpus est très appréciée de ses 20.000 adhérents. Proche de ses clients, l'AGA Picpus organise de nombreux événements dans le but de les aider dans leur activité.

## 6/ Top 5 des conseils de praticiens expérimentés

# 1

Pour bien choisir mon statut, j'ai demandé de l'aide à mon expert-comptable. Cela m'a permis de gagner beaucoup de temps. J'ai donc choisi d'être auto-entrepreneur, catégorie « libérale », code APE : 9609Z - Autres services personnels

**Marie L.**

# 2

J'ai mis du temps à effectuer mes démarches et c'est devenu une vraie galère. Si c'était à refaire, je prendrais une semaine pour faire toutes les démarches avant de commencer mon activité. Au final, j'aurais gagné du temps !

**Jean F.**

# 3

Listez vos risques pour choisir votre prévoyance : Etant le revenu principal du couple et étant motard, la prévoyance accident me permet d'effectuer mon hobby plus sereinement.

**Fabien R.**

# 4

La compta, pour nous tous, c'est un peu la corvée et on est très vite débordé. Pour éviter cela, j'ai un tableur Excel ouvert toute la journée et j'y note les entrées après chaque consultation, ainsi que les dépenses. J'ai aussi un dossier, toujours sur mon bureau, où je glisse tous les tickets et factures à mesure qu'ils arrivent.

**Elodie T.**

# 5

Pour choisir votre banque, prenez bien en compte les particularités de votre activité : je n'accepte ni chèques ni espèces, donc les banques en ligne sont idéales pour moi. Ce n'est pas le cas de tout le monde.

**Sonia G.**



# 2

## S'installer

Maintenant que les démarches administratives contraignantes sont achevées, l'idée est de vous trouver un lieu où exercer qui réponde à un certain nombre de critères.



# 1/ Choisir son lieu d'installation idéal grâce à une étude de marché

## Ciblez une région et choisissez une ville

- **Demandez-vous de quoi vous avez envie**

C'est un choix tant pro que perso. Discutez-en avec votre conjoint(e), votre famille et votre entourage. Souhaitez-vous rester proche de votre famille ? Préférez-vous vivre et travailler en ville, à la campagne ou au bord de la mer ? Posez-vous toutes ces bonnes questions.

- **Dressez la liste des villes qui y répondent**

Dressez une liste de 50 villes potentielles situées dans le département ou la région que vous aurez ciblé par rapport à vos critères de vie. Nous vous recommandons de sélectionner uniquement les villes ayant une démographie suffisante (plus de 1.000 habitants).

- **Faites une étude de marché pour classer les villes sélectionnées**

Votre objectif est de trouver le Top 10 des villes les plus propices à votre installation.

Pour ce faire, nous vous conseillons de créer un fichier Excel avec les colonnes suivantes :

- Nom de la ville
- Nombre d'habitants
- Nombre de praticiens qui exercent déjà votre profession dans cette ville
- Ratio (nombre d'habitants / nombre de praticiens) pour évaluer l'intensité de la concurrence dans cette ville
- Le salaire moyen par habitant : si votre profession ne bénéficie pas d'une prise en charge par la Sécurité sociale, il est nécessaire de vous assurer que les habitants de la ville pourront financièrement se permettre vos soins
- D'autres données inhérentes à votre activité. A titre d'exemples :
  - une sage-femme notera le taux de natalité dans chaque ville
  - une infirmière libérale privilégiera les villes aux moyennes d'âges élevées
  - un ostéopathe spécialisé dans le sport comptera le nombre de clubs sportifs
- Un commentaire, comme la liste des aides qui sont accordées aux professionnels de votre métier pour s'installer dans le département ou la région, notamment si vous visez une zone sous-dotée en professionnels de santé

- **Récupérez des données en relation avec votre activité**

Tentez de récupérer le maximum d'informations pour identifier, le plus finement possible, le profil de vos futurs patients, leurs besoins, leurs modes de vie : taux de natalité, âge moyen, complexes sportifs, etc.



## Etudiez la concurrence

- **Nombre de praticiens**

Comptez le nombre de praticiens de votre ville, vérifiez qu'il n'y en a pas trop de votre spécialité et qu'il y a des praticiens de méthodes complémentaires.

- **Localisation**

Où sont-ils situés ? S'ils sont tous regroupés au même endroit, pour quelle raison ?

- **Prix des consultations**

Renseignez-vous en appelant les praticiens pour avoir une idée des prix du marché.

- **Charge de travail**

Essayez d'évaluer la charge de leur cabinet de manière subtile, par exemple, en leur demandant si vous pouvez avoir un rendez-vous rapidement, s'ils ont beaucoup de patients, etc..

## Choisissez le bon quartier

Affinez encore votre recherche pour sélectionner le meilleur quartier en termes de patientèle, de considérations pratiques et de bien-vivre. Pour ce faire, vous pouvez créer un dernier tableau comprenant l'étude suivante :

- **Habitant type**

Le quartier est-il plutôt composé de familles ou de personnes âgées ?

- **Vie du quartier**

Y a-t-il souvent des événements sportifs ou culturels, est-ce un quartier plutôt professionnel et donc, comportant les pathologies associées au travail sédentaire ?

- **Travaux prévus**

Y a-t-il de grands travaux prévus tels que la création d'un tram ?

Pour cela, baladez-vous, interrogez les commerçants de quartier, la mairie, surfez sur les pages Facebook locales : tout ce qui pourra vous apporter de l'information.

## 2/ Trouver, choisir et aménager son cabinet judicieusement

### Trouvez le bon cabinet

- **Consulter les petites annonces en ligne**

Voici cinq sites internet spécialisés que nous vous recommandons pour effectuer des recherches de cabinets ou locaux. Ces sites couvrent l'ensemble des professions médicales et paramédicales :

→ [Annonces médicales](#)

→ [Médecines douces](#)

→ [Omyzen](#)

→ [Caducee](#)

- **Contactez la mairie**

La mairie est une bonne source d'information. Elle connaît les professionnels de santé déjà installés, les projets de nouveaux cabinets et de nouvelles maisons médicales pluridisciplinaires. Par ailleurs, elle est souvent propriétaire de locaux et pourra peut-être vous proposer une location.

- **Mobiliser votre entourage**

Ne ratez pas une occasion de parler de votre recherche de cabinet autour de vous. Des connexions insoupçonnées peuvent parfois se faire. Et plus vous en parlez, plus cela permet de faire mûrir votre idée et grandir votre projet.

- **Exploiter les réseaux sociaux**

Jouez aussi sur la viralité des réseaux sociaux : parlez de votre recherche dans des posts bien sentis. Vos contacts pourront commenter vos messages en identifiant des membres de leur propre réseau, eux-mêmes susceptibles de vous aider dans votre recherche.

Rejoignez des groupes Facebook de professionnels de santé, pour partager votre recherche.

- **Rencontrer les pharmaciens**

Les pharmaciens ont une vision souvent très large de l'activité médicale et paramédicale d'une ville. Ils connaissent les médecins et professionnels de la santé qui leur envoient des clients.

N'hésitez pas à prendre une heure ou deux pour faire le tour des pharmacies de la ville. Les plus timides laisseront simplement une lettre dans leur boîte aux lettres. Les plus téméraires auront intérêt à se présenter, discuter, et laisser une lettre destinée au gérant s'il est absent.

## Choisissez le bon immeuble

Une fois que vous avez défini le/les bons quartiers où vous installer et que vous avez sélectionné un certain nombre de locaux, veillez à bien étudier différents critères :

- **Accord de copropriété conforme**

Vérifiez que vous avez bien le droit de vous installer en tant que profession libérale, et que vous pouvez poser une plaque professionnelle sur l'immeuble.

- **Voisinage**

Renseignez-vous sur l'absence de concurrents dans la même résidence ; sur sa facilité d'accès (parking gratuit proche ou facilement accessible en transports en commun).

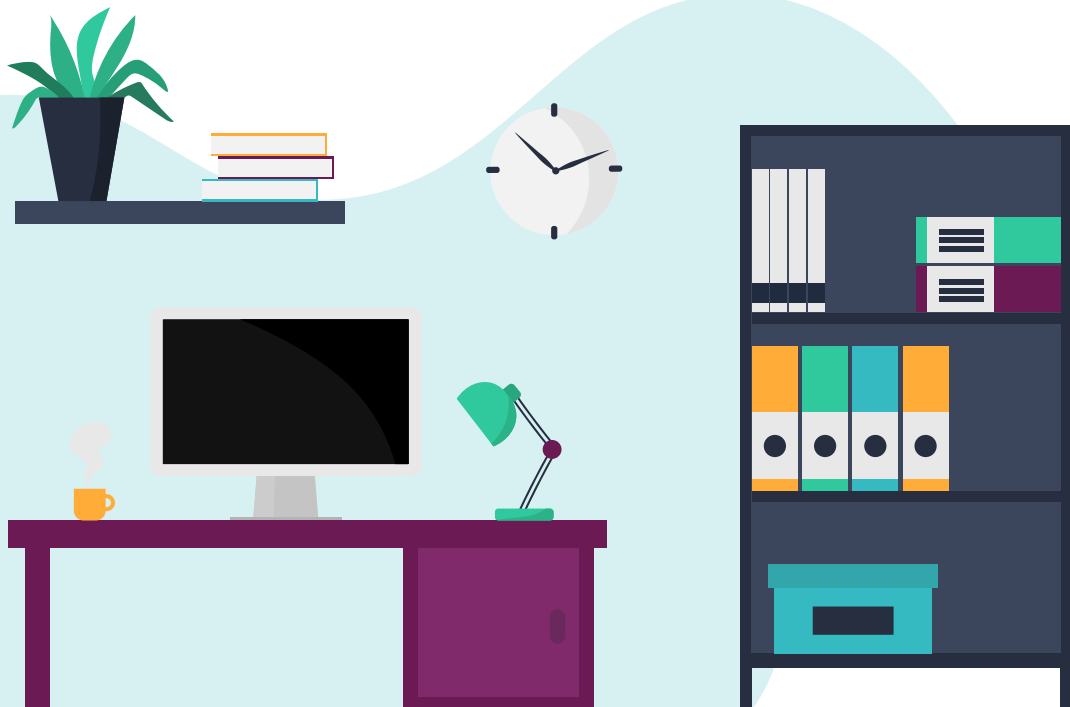
## Aménagez votre cabinet

Une fois que vous avez trouvé l'immeuble, voici les trois derniers points à ne pas oublier :

- **Vérifiez l'isolation phonique entre la salle d'attente et la salle de consultation**

- **Vérifiez que les murs porteurs ne vous empêchent pas d'effectuer les éventuels travaux souhaités**

- **Vérifiez que l'installation électrique est suffisante pour votre matériel**



## 3/ Créer un numéro de téléphone qui vous suivra toute votre carrière

### Pourquoi ?

Il n'est pas rare que d'anciens clients ou patients souhaitent prendre rendez-vous plusieurs mois après leur première consultation.

Certains clients ou patients ne prendront pas forcément le temps de chercher vos nouvelles coordonnées en cas de faux numéro.

Créer un numéro de téléphone qui ne changera pas est donc indispensable pour ne pas perdre une partie de sa clientèle, notamment en cas de déménagement.

### Que signifie VOIP ?

Pour faire simple, la technologie VoIP (Voice over Internet Protocol) signifie que vos appels téléphoniques seront passés grâce à internet plutôt qu'à une ligne téléphonique classique.

En voici les avantages et inconvénients :

#### Avantages

- Qualité de voix normalement équivalente à celle d'une ligne classique
- Possibilité de garder votre numéro très facilement lors d'un changement de lieu / à l'étranger
- Coût généralement moins cher

#### Inconvénients

- Vous avez besoin d'une connexion à internet stable et de bonne qualité
- Si la connexion à internet est en panne, aucun appel n'est possible
- En cas d'appel d'urgence des problèmes peuvent se produire. Nous recommandons, pour les appels d'urgence, d'utiliser le téléphone mobile

### Choisir le bon prestataire

Les éléments à vérifier :

- Le tarif proposé par l'opérateur
- Les frais de mise en service
- La facilité d'utilisation
- La qualité des communications
- L'accompagnement fourni par l'opérateur

Les opérateurs français (Bouygues, Orange, SFR, Free) proposent tous une ligne VoIP avec votre box internet professionnelle. La qualité de cette ligne dépendra de votre localisation.



## Le conseil Simplébo

Si vous êtes dans une grande ville, il est probable que toutes les solutions soient de qualité similaire. Si vous vous trouvez loin d'une grande ville, pensez à prendre l'opérateur qui couvre votre zone au mieux.

Si vous décidez de passer par un autre prestataire, nous vous conseillons la solution VoIP d'OVH : <https://www.ovhtelecom.fr/telephonie/voip/>

## Rester joignable

Que vous utilisiez une ligne classique ou une ligne VoIP, nous vous conseillons de rester au maximum disponible pour vos clients lorsque vous vous absentez.

- **S'il vous est toujours possible de prendre des appels**

Pensez à bien effectuer une redirection de votre téléphone fixe professionnel vers votre téléphone mobile.

- **S'il n'est pas possible de prendre des appels**

C'est là qu'une solution de prise de rendez-vous en ligne ou un secrétariat peuvent s'avérer les plus utiles !

Si vous n'avez pas accès à ces services, pensez à mettre à jour votre répondeur et vos emails pour avertir vos clients de votre absence et pour leur offrir une solution de repli de prise de rendez-vous.



## Le conseil Simplébo

N'oubliez pas de vider votre répondeur régulièrement pour permettre à de nouveaux patients de vous laisser un message !










## 4/ Choisir une solution de prise de rendez-vous

### Pourquoi ?

Une solution de prise de rendez-vous en ligne peut vous apporter trois avantages principaux :

- **Gagner du temps**  
C'est votre patient qui "s'occupe" lui-même de prendre son rendez-vous.
- **Diminuer considérablement l'absentéisme**  
Les relances automatiques par mail et par envoi de SMS pour confirmation de rendez-vous sont autant de techniques qui rappellent à votre patient sa prochaine consultation. Le taux de rendez-vous manqués peut ainsi passer de 15% à 5%, soit autant de gain de salaire pour vous.
- **Un apport de patientèle**  
Les patients cherchent souvent une spécialité ou un créneau horaire directement sur les sites de prise de rendez-vous.

### Comment choisir ?

	Prix	Engagement	Fonctionnalités
 calendly	Gratuit (forfait payant pour davantage de calendriers et fonctionnalités)	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un calendrier</li> <li>• Notifications d'événements</li> <li>• Planifier des événements</li> </ul>
 annuaire thérapeutes	19€/mois	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agenda en ligne</li> <li>• Prise de rendez-vous en ligne</li> <li>• SMS de rappel</li> </ul>
 RESALIB <small>Rendez-vous avec votre bien-être</small>	19,90€/mois	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SMS et emails</li> <li>• Téléconsultations</li> </ul>
 KelDoc	40€/mois	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agenda en ligne</li> <li>• Prise de rendez-vous en ligne pour patients</li> <li>• SMS de rappel</li> <li>• Conseiller client dédié</li> </ul>
 MÉDOUCINE <small>MÉDECINES DOUCES &amp; CERTIFIÉES</small>	89€/mois		
 Doctolib	129€/mois	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agendas en ligne</li> <li>• Prise de rendez-vous en ligne SMS et emails</li> <li>• Outils de réduction des rendez-vous non honorés</li> </ul>
 Hypnolib	49.90€ TTC/ mois 6 mois : 249.50€ TTC (1 mois offert) 12 mois : 499.00€ TTC (2 mois offerts)	Sans engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agendas en ligne</li> <li>• Prise de rendez-vous en ligne pour les clients</li> <li>• Télé-consultation</li> <li>• SMS et emails de rappel</li> <li>• Conseiller client dédié</li> </ul>

## Mettre en place un secrétariat téléphonique au besoin

- **Avantages**

Travailler avec un secrétariat téléphonique vous permet d'être concentré uniquement sur votre activité. Fini la gestion des rendez-vous et les appels en milieu de séance.

Par ailleurs, un secrétariat est tout à fait compatible avec une solution de prise de rendez-vous en ligne.

Les secrétaires pourront alors se concentrer sur les patients dont la solution en ligne ne serait pas adaptée : les personnes âgées qui n'ont pas internet, les urgences spécifiques, voire des prédiagnostics pour les secrétaires les plus chevronnées. Leur temps passé a ainsi une plus forte valeur ajoutée.

- **Inconvénients**

L'inconvénient principal est essentiellement financier. Soit vous optez pour une secrétaire dans votre cabinet, laquelle représente une charge salariale supplémentaire importante. Il faut également gérer ses absences et maladies.

Soit vous optez pour du télésecrétariat, et cette solution sera moins onéreuse. Le risque est un décalage ou des informations manquées du fait de la distance.

- **Comment choisir ?**

Le plus sûr est de passer par la recommandation d'un confrère ou d'une connaissance qui passent par les services d'une société de télésecrétariat dont ils sont satisfaits.

Épluchez également les avis clients.

Les sociétés basées en France ne sont pas forcément les meilleures.

Les prix peuvent aller du simple au quadruple si vous avez des besoins très spécifiques.



# 5/ Choisir ses moyens d'encaissement et fixer ses prix

## Les différents moyens d'encaissement

	Avantages	Inconvénients	Comment les mettre en place ?	Les précautions à prendre
Cash	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilité : Pas de soucis de connexion de TPE ou de chèque en blanc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le vol : attention à bien stocker votre cash hors d'atteinte</li> <li>La logistique : calcul du reste en caisse, transport, appoint pour faire la monnaie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avoir une caisse ou une bourse dédiée afin d'éviter les mélanges avec votre argent personnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pensez-bien à l'intégrer dans votre comptabilité</li> <li>Prévoyez une boîte sécurisée ou une caisse</li> <li>Déposez régulièrement vos espèces sur votre compte bancaire</li> </ul>
Chèques	<ul style="list-style-type: none"> <li>Peut séduire certains clients qui restent attachés aux chèques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le fameux risque du chèque en blanc : que le compte ne soit pas provisionné</li> <li>L'arrivée des fonds sur votre compte prend du temps</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prévoyez une pochette afin de ne pas les égarer</li> <li>Demandez des bordereaux de remise pour les déposer facilement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vérifiez que votre banque en ligne les accepte</li> </ul>
Carte de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le plus simple : pour vous et pour vos patients</li> <li>Le plus sécurisé : vous êtes sûr que la transaction est bien passée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le paiement par carte de crédit est ponctionné d'une commission de votre banque</li> <li>Le coût d'achat ou de location du TPE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TPE fixe santé - lit également les cartes vitales : 100€ + 10€/mois et 1% à 2% pour chaque transaction</li> <li>TPE portable : se recharge sur un socle</li> <li>TPE mobile : entre 20€ et 100€ à l'achat et moins de 2% pour chaque transaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bien vérifier les frais de transaction. Ces frais sont souvent négociables</li> </ul>
Application de paiement (ex. Lydia)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simple : pour vous et pour vos clients</li> <li>Sécurisée : on voit immédiatement si la transaction est passée</li> <li>Peu coûteuse : pas d'achat ou de location d'un TPE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le client doit installer l'application</li> <li>Pensez bien à déclarer les transactions aux impôts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il suffit d'installer l'application et d'y lier son compte bancaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Choisissez bien votre application</li> <li>Vérifiez les frais</li> </ul>



## Fixer ses prix

Vos prix dépendront des trois critères suivants :

- **Le marché**

Étudiez les tarifs d'autres professionnels de la santé de votre ville, qui exercent une activité similaire à la vôtre.

- **La valeur perçue de vos soins**

Outre la valeur objective de vos soins, il ne faut pas oublier la valeur perçue par vos clients. Celle-ci est subjective et dépend de leurs besoins. Elle peut également dépendre de votre expérience et de votre notoriété.

Par exemple, si vous proposez systématiquement un compte rendu écrit à vos patients, ainsi que des articles de blog utiles à leur rétablissement, vous pourrez certainement fixer des prix plus importants que ceux de vos concurrents.

- **Vos besoins**

De quel salaire mensuel avez-vous besoin pour vivre ?  
Combien de patients pouvez-vous voir par mois ?

Répondre à ces questions vous permettra d'avoir une idée du prix que vous devrez fixer par rendez-vous. Enfin, si vous proposez différentes pratiques ou services, il faudra bien sûr adapter le prix de vos séances en fonction de leur durée, de leur difficulté et de leur risque.

## 6/ Top 5 des conseils de praticiens expérimentés

1

Avant d'entreprendre vos recherches de cabinet, renseignez-vous sur les normes en vigueur. Cela vous permettra d'éliminer des biens non conformes, et ensuite, laissez parler votre cœur : choisissez un lieu où vous vous sentez bien !

**Camille P.**

2

L'endroit est vraiment clé : de par mon activité d'ostéo, je me suis installée devant une salle de sport, dont les adhérents représentent un tiers de mes patients.

**Elodie F.**

3

Il est indispensable, selon moi, d'avoir un message vocal d'absence quand je suis en congé, dans lequel j'invite les patients à prendre rendez-vous sur mon site.

**Audrey Y.**

4

J'ai choisi d'intégrer à mon site internet un formulaire de contact pour la prise de rendez-vous. Cela fonctionne très bien, les clients peuvent laisser un mot, et c'est une solution très économique.

**Jean François M.**

5

Je suis très contente de l'application Easytransac qui me permet les paiements par SMS ou par mail, en plus d'utiliser la carte bancaire de manière classique, voire avec le paiement sans contact lorsque le montant le permet.

**Annie C.**



# 3

## Développer sa patientèle

Percevoir un revenu décent est indispensable pour exercer votre activité sereinement. Ceci vous permettra d'aider vos patients au mieux... D'où l'intérêt de développer votre patientèle.



# 1/ S'inscrire sur Google Maps, la carte de Google

Pour permettre aux internautes de trouver un professionnel dans une zone géographique précise, Google met en avant, sur les résultats de recherche, les sites des professionnels qui optimisent leur référencement local.

## Qu'est-ce que c'est ?

La carte de Google, plus communément appelée Google Maps, fonctionne comme un GPS et un annuaire combinés. Sur cette plateforme, on peut, depuis son ordinateur, son mobile ou sa tablette :

- Chercher un professionnel, artisan, entreprise, commerce..., proche de chez soi ou dans une zone précise
- Programmer un itinéraire jusqu'à un lieu précis (boutique, restaurant, lieu public, etc.)
- Consulter les photos ou les avis sur un endroit ou à propos d'un service
- Trouver les informations utiles concernant un lieu, un professionnel ou une entreprise (adresse, numéro de téléphone, site web, horaires d'ouverture et fermeture, etc.)

## A quoi ça sert ?

Le véritable atout de Google Maps est de fournir des informations très précises sur un lieu. Par exemple, pour un professionnel de la santé et du bien-être, cela peut être les horaires d'ouverture du cabinet, le numéro de téléphone, ou bien encore un lien vers le site internet de ce professionnel.

## Comment être visible ?

Pour être visible sur Google Maps, il est d'abord nécessaire de créer une page Google My Business (la création de cette fiche est gratuite). Ensuite, vous devez compléter au maximum cette fiche en indiquant toutes les informations utiles pour vos futurs patients (horaires du cabinet, photos du cabinet, une description de vos différentes spécialités, etc.). Enfin, pour vous garantir une visibilité optimale sur la carte de Google, votre fiche doit respecter certaines bonnes pratiques, vous devez donc :

- Avoir des avis clients auxquels vous devez répondre
- Publier des billets d'information concernant votre cabinet
- Détailler vos prestations
- Partager des photos de votre cabinet

## 2/ Créer un site internet efficace et bien placé sur Google

Quand on cherche un praticien ou que l'on entend parler d'un professionnel, l'usage est de taper son nom ou sa profession et sa ville dans Google. Voilà pourquoi il est indispensable d'avoir un site internet professionnel et bien référencé de nos jours.

### Pourquoi créer un site internet ?

Un site internet professionnel est bien plus qu'un simple outil pour améliorer votre visibilité en ligne, c'est un moyen efficace de :

- Créer un lien de confiance entre vous et votre clientèle ou patientèle
- Crédibiliser votre activité et votre expertise dans un domaine précis
- Générer des contacts qui deviendront vos patients par la suite
- Permettre à vos patients de prendre rendez-vous en ligne
- Fidéliser votre patientèle actuelle
- Faciliter la vente de vos produits ou services

Créer un site internet permet donc de développer votre activité, bien sûr, à condition d'appliquer les bonnes pratiques adéquates au quotidien et d'être accompagné par un véritable professionnel.

### Comment créer son site internet ?

Sur internet, il existe une multitude d'offres et de services qui vous proposent la création d'un site web. Il n'est donc pas toujours simple de s'y retrouver.

Pour faire simple, il existe trois types d'offres sur le marché :

- Les outils gratuits comme WordPress ou Drupal, sur lesquels vous devez créer votre site vous-même, qui nécessitent beaucoup de temps et de compétences techniques pour peu de référencement
- Les prestataires web traditionnels (freelances ou agences), auxquels vous sous-traitez intégralement la création de votre site et qui sont très onéreux et chronophages
- Une agence spécialisée en création de sites web pour les professionnels de la santé et du bien-être, qui vous accompagne de façon simple et rapide, et qui prend en charge la quasi-totalité du travail à fournir

### Comment choisir son prestataire ?

Pour bien choisir son prestataire, celui-ci doit répondre à sept critères essentiels afin de vous garantir un service optimal :

- Le prestataire doit connaître votre métier et votre secteur d'activité
- Le prestataire vous propose un service avec un conseiller dédié (et non un call center)

- L'assurance de faire des modifications illimitées sur le site et l'accès au logiciel de création (CMS)
- La gestion des mises à jour et de la maintenance du site
- Le respect des règles et des bonnes pratiques du référencement naturel (SEO)
- Le contrat doit être sans engagement de durée, c'est un gage de qualité
- Les avis clients sur ce prestataire doivent être nombreux, sur des plateformes d'avis vérifiés et à plus de 80% positifs

	Outils gratuits (WordPress, Drupal)	Prestataire web traditionnel (freelance ou agence)	Agence web spécialisée (Simplébo)
Prix	Version initiale gratuite, avec des options payantes	À partir de 1.500€ pour la création, puis 1.200€/an pour la maintenance	À partir de 22,50HT € par mois
Temps pour créer 100% du site	Plus de 6 mois	Entre 3 et 6 mois	Moins d'un mois
Contrat sans engagement	✓	✗	✓
Accompagnement personnalisé	✗	✓	✓
Visibilité et performances	✗	✓	✓
Mise à jour et maintenance	✗	Dépend des modalités de votre contrat	✓
Sécurité	✗	Dépend des modalités de votre contrat	✓

### 3/ Utiliser les réseaux sociaux simplement

Pour vous faire connaître, un site internet est indispensable. Mais une fois que vous êtes connu, les patients vont vous suivre sur les réseaux sociaux. Il devient alors pertinent d'utiliser ces réseaux pour rappeler à vos patients que vous existez, et les inciter à reprendre rendez-vous.

Il est important de bien choisir les réseaux sociaux sur lesquels vous souhaitez apparaître, mais aussi sur lesquels vos patients ont l'habitude d'aller : Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, etc.

Les réseaux sociaux ont été créés pour tisser du lien entre les personnes. Lorsque vous faites le choix de communiquer sur ces plateformes, assurez-vous d'y aller de manière régulière, pour partager du contenu et interagir avec vos patients. Voici les bonnes pratiques à respecter :

- Être présent au bon endroit
- Publier régulièrement pour garder le lien
- Publier des contenus pertinents
- Réagir à l'actualité de son secteur d'activité
- Faire de la publicité sur les réseaux sociaux

#### Les réseaux sociaux principaux

	Utilité pour un professionnel de la santé et du bien-être	Type de contenu à partager	Objectif du réseau social pour un professionnel de la santé et du bien-être
Facebook	✓	Toute l'activité de votre cabinet	Améliorer la visibilité et la notoriété de son cabinet
Instagram	✓	Photos et vidéos de votre activité	Partager des images du cabinet et de son activité
LinkedIn	✓	Contenus professionnels liés à votre métier et votre spécialité	Contenus professionnels liés à votre métier
Twitter	✓	Réactions à des sujets d'actualité liés à la santé et au bien-être	Faire de la veille sur l'actualité de la santé et du bien-être

## 4/ S'inscrire dans des annuaires

Un annuaire en ligne est un site internet dont l'objectif est de référencer un grand nombre de professionnels pour les mettre en relation avec des clients potentiels.

### A quoi ça sert ?

Cela présente quatre avantages principaux :

- **Acquérir de nouveaux clients**

Ces annuaires ont souvent des visiteurs réguliers, auprès desquels vous pouvez vous faire connaître

- **Gagner en crédibilité aux yeux de Google**

La présence d'un lien depuis un annuaire réputé vers votre site internet montrera à Google qu'il peut avoir confiance en votre site, ce qui lui permettra d'avoir un meilleur référencement

- **Renforcer votre référencement local**

Les annuaires sont un très bon moyen de renforcer le référencement de votre site sur votre ville et celles aux alentours.

- **Rassurer vos prospects**

L'inscription de votre entreprise sur des annuaires diversifie votre présence en ligne, ce qui montre l'existence et le sérieux de votre structure

### Les meilleurs annuaires

Dans le cadre de votre métier de professionnel de santé, il est intéressant de vous inscrire à des annuaires spécialisés comme :

- Annuaire santé bien-être (quel que soit votre métier)
- Annuaire Améli (si vous êtes une profession réglementée)
- Annuaire de syndicat et de regroupement de professions
- Si vous êtes un thérapeute : Simplébo pourra vous fournir une liste d'annuaires où vous inscrire

Et de compléter avec des annuaires plus généralistes comme :

- L'annuaire des entreprises locales
- Le site internet de la mairie de votre ville
- Justeacote



## 5/ Doper le bouche à oreille

Le bouche à oreille est souvent le meilleur moyen de se faire connaître. Vos patients satisfaits seront vos meilleurs ambassadeurs car ils vous connaissent déjà et ont déjà confiance en vous ! Ils pourront donc partager leurs impressions autour d'eux. Mais cela ne suffit pas. Voici quelques astuces pour «doper» ce bouche à oreille.

### Perfectionner son image professionnelle

L'objectif est de créer une identité visuelle professionnelle qui vous ressemble :

- Soignez votre présence sur internet : homogénéisez les informations de votre fiche Google My Business et de votre site internet. Partagez votre passion et votre expertise grâce à un blog
- Imprimez des cartes de visite sobres (évitez les couleurs criardes et un design qui fasse amateur). Pensez à y indiquer de façon lisible vos : nom, prénom, métier, diplôme, adresse du cabinet, téléphone, adresse de votre site internet
- Faites une photo de vous professionnelle, c'est-à-dire : de bonne qualité, avec une allure positive, dans un cadre neutre et correspondant à l'image que vous souhaitez renvoyer et qui correspond à votre métier (blouse, cheveux attachés, barbe taillée, pas de vernis à ongles, etc.)

### Se faire connaître dans sa ville

Tout l'enjeu est de se rendre visible sans être commercial. Voici quelques bons réflexes à adopter :

- Rapprochez-vous des commerçants et professionnels du quartier en leur écrivant un mot, par exemple, en discutant quand vous passez chez eux, ou en organisant des événements (apéros entre confrères, etc.)
- Investissez-vous dans les associations locales. Par exemple, en proposant des interventions.
- Soignez l'affichage extérieur du cabinet (avec autorisation de copropriété/mairie)
- Contactez la mairie pour savoir comment vous inscrire dans le guide annuel des professionnels de votre ville ou faire un article sur vous dans le journal local

### Obtenir des recommandations

Comment mieux conquérir une nouvelle patientèle qu'en étant recommandé par des proches et des inconnus...

- Interrogez chaque nouveau patient sur la façon dont il a connu le cabinet. Plus tard, et à ceux que vous sentez conquis, n'hésitez pas à leur demander de laisser un avis sur votre site internet et/ou votre Google my Business, en expliquant que vous venez de vous installer
- Remerciez chaque professionnel qui vous a recommandé. Inconsciemment, cela l'incite fortement à le refaire
- A l'inverse, recommandez vos confrères que vous savez compétents.
- Organisez un événement par an dans le cabinet

## 6/ Organiser un événement par an dans le cabinet

Rien de mieux qu'un moment festif pour créer des liens, montrer qui vous êtes "vraiment" et vous faire connaître.

- Déterminez une date anniversaire (ou prétexte) à laquelle vous pourrez reproduire l'événement tous les ans (inauguration puis anniversaire, pendant les fêtes de fin d'année, au printemps, etc.)
- Invitez tous les professionnels de santé autour de vous, le responsable communication de la mairie, voire le maire et vos proches, ce qui montre que vous êtes entouré
- Prévoyez une collation pas trop guindée, mais pas de piètre qualité (évitez les chips, le tout industriel, etc.), le tout dans une vaisselle qui n'est pas en plastique
- Décorez sobrement mais délicatement la salle (quelques fleurs, de jolies serviettes)
- Placez des cartes de visite un peu partout
- Si vous avez une télévision, projetez une petite présentation de votre métier, votre spécialité, les maux traités, les travaux avant/après...



### La recommandation de Simplébo

Si vous choisissez de vous faire accompagner davantage pour le développement de votre activité, nous vous préconisons notre coach partenaire Copleni spécialisé dans le développement d'activité des professionnels du bien-être/mieux-être.



## 7/ Top 5 des conseils de praticiens expérimentés

# 1

Google Maps est un point de relais, car tout y est : l'adresse, le numéro de téléphone, le site, les horaires, etc.

Et surtout, il y a les avis ! Aujourd'hui, les avis comptent énormément, ils sont déterminants pour favoriser une consultation ou bien sont un frein.

Outre avoir une page à jour, il est bon de demander à ses clients de mettre des avis.

**Rui G.**

# 2

Le choix du partenaire pour créer son site internet est indispensable : j'ai créé mon premier site moi-même mais il n'était pas bien référencé. Le choix s'est porté sur Simplébo comme une évidence : simplicité, accompagnement & prix imbattable, le référencement est très important et j'ai, chaque jour, des retours de clients ! Je fais confiance à toute l'équipe Simplébo et j'ai même un conseiller dédié en cas de besoin !

**Lara H. B.**

# 3

Pour les réseaux sociaux, il faut s'imposer la discipline de poster de manière régulière. Cela permet de garder du lien ! De plus, je partage toujours les articles de mon site sur mes réseaux et j'encourage mes amis à les partager, cela augmente mon bouche à oreille.

**George K.**

# 4

Avec Simplébo, j'ai pu créer un véritable « Blog » sur mon site internet. J'y publie un article par mois environ. En fin de consultation, il m'arrive d'envoyer ces articles à mes clients. Ils en sont ravis. Cela m'a aussi permis de remonter sur Google.

**Eytan S.**

# 5

J'organise, tous les 6 mois, des portes ouvertes avec mes clients et anciens clients pour favoriser le bouche à oreille.

**Agnès S.**



## Conclusion : UN GRAND MERCI

Tout d'abord, nous tenions à vous adresser un grand MERCI pour nous avoir lus jusqu'au bout ! Pour élaborer cette bible et faire en sorte qu'elle vous soit aussi utile que possible, nous nous sommes basés sur de nombreux témoignages de professionnels de la santé que nous avons interrogés et que nous accompagnons tous les jours. Aussi, n'hésitez pas à nous contacter pour commenter, corriger et ainsi enrichir la prochaine édition en cliquant sur [ce lien](#). Nous vous en serions très reconnaissants. Ensemble, nous allons forcément plus loin !

Par ailleurs, si vous êtes une école, un syndicat, ou encore un acteur du monde de la santé, nous pouvons vous proposer d'organiser un webinaire avec Simplébo sur le thème du développement d'activité. Vos étudiants, adhérents ou clients pourront ainsi avoir une formation détaillée et gratuite sur le thème « Développer mon activité dans le respect de la déontologie ».

Vous êtes un professionnel de la santé ou du bien-être, voici quelques contenus documentés par l'équipe Simplébo, qui pourraient vous aider sur différents sujets :

- « Comment développer sa patientèle » : [le guide complet](#)
- Modèle gratuit de fichier Excel pour réaliser votre étude de marché : [à télécharger ici](#)
- Article complémentaire : [comment faire de la consultation à distance](#)

Simplébo est spécialisé dans la création et la rénovation de sites internet pour les professionnels de la santé et du bien-être.

En savoir plus sur Simplébo :

<https://www.simplebo.fr/creer-un-site-internet-professionnel-sante>