

Table des Matières

1	LA FORMATION... ET APRES ?	8
1.1	Sophrologue et créateur d'entreprise.	9
1.2	Comment lire ce guide ?	11
2	DE L'IDEE AU PROJET ET A L'ACTION.	14
2.1	L'étude de marché	16
2.2	Un projet de vie	18
2.3	Vos motivations	21
2.4	Vos contraintes personnelles	23
2.5	Les contraintes professionnelles	25
2.6	Faire son choix	27
2.7	Marché, environnement et concurrence.	28
2.8	Bilan d'étape : La matrice SWOT	34
2.8.1	Pourquoi la réaliser ?	36
2.8.2	Quelques conseils	37
2.8.3	L'exploiter	38
2.9	Premier plan d'action	39
2.9.1	Je découvre la concurrence :	40
2.9.2	Quelles sont mes activités :	40
2.9.3	Mon choix	41
2.10	L'esprit sophro ?	43
3	S'INSTALLER	45
3.1	Quel statut adopter ?	46
3.2	Les pièges de l'association	48

3.3	Quelle forme d'entreprise ?	52
3.3.1	L'entreprise Individuelle (EI et Autoentreprise)	53
3.3.2	L'entreprise Individuelle à responsabilité limitée EIRL	60
3.3.3	L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	60
3.3.4	L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	66
3.4	Le prélèvement libératoire	70
3.5	Comment faire le choix	75
3.6	Demandez de l'aide	77
3.6.1	Une aide méthodologique	78
3.6.2	Une aide financière	79
3.7	Portage salarial & entrepreneurial.	81
3.7.1	Le portage salarial	81
3.7.2	Le portage entrepreneurial.	89
4	PRENDRE UN CABINET	94
4.1	Avoir son propre cabinet	95
4.1.1	Le cabinet à domicile	96
4.1.2	Louer son cabinet	98
4.2	ERP et PMR	99
4.3	Partager un cabinet	103
4.3.1	Partager avec un(e) collègue	103
4.3.2	Partager avec un professionnel de santé	105
4.3.3	Maisons Médicales	106
4.3.4	Maisons Paramédicales	109
4.4	Votre cabinet et la CFE	109

4.4.1	Calcul du montant	111
4.4.2	Les aménagements	112
4.4.3	Les démarches	112
4.4.4	En cas de changements	113
4.4.5	Les assurances	114
5	LE BUSINESS PLAN	118
5.1	Le plan de financement initial	118
5.1.1	Dans le détail	120
5.2	En synthèse	122
6	COMMUNIQUER ET DEMARCHER	124
6.1	Démarcher	128
6.2	La plaquette	133
6.3	Le flyer et l'affiche.	137
6.4	Autres canaux publicitaires	146
6.4.1	La presse et les radios locales :	146
6.4.2	Les sites d'annonces :	149
6.4.3	Les sites d'achats groupés :	150
6.5	Se faire connaître	152
6.5.1	Le monde réel	152
6.5.2	Le réseau des professionnels de santé	154
6.5.3	D'autres réseaux à explorer	158
6.5.4	Soyez cohérents	161
6.6	Site internet et blog	164
6.6.1	Plantons le décor	164
6.6.2	L'aspect technique.	166
6.6.3	Google My Business	168

6.6.4	Wordpress	169
6.6.5	Wix	171
6.6.6	Écrire pour être lu	174
6.6.7	YouTube, SoundCloud & Co	183
6.7	Annuaire	188
6.8	Plan d'action	191
6.8.1	Planifier	194
6.8.2	Mettre en œuvre et contrôler	196
6.8.3	Ajuster	198
6.9	En synthèse	199
7	REALISER DES PRESTATIONS	202
7.1	Les séances individuelles	202
7.1.1	Votre client ne se présente pas au rendez-vous	203
7.1.2	Le client dépendant	205
7.1.3	Le client envahissant	206
7.1.4	Ne portez pas tous les malheurs du monde	207
7.1.5	Enregistrer ou pas ?	209
7.1.6	À quel tarif ?	209
7.1.7	Votre comptabilité.	211
7.1.8	Compte bancaire	213
7.1.9	Systèmes de paiements	214
7.1.10	Chèques emploi service	216
7.1.11	Notes d'honoraires	216
7.2	Animation de groupes et d'ateliers	218
7.2.1	Choisir le bon local	218
7.2.2	Travailler dans de bonnes conditions	219

7.2.3	Faut-il offrir une séance d'essai ?	220
7.2.4	Gérer vos inscriptions et leur renouvellement.	221
7.2.5	Animer des sorties	222
7.3	En entreprise	223
7.3.1	La contractualisation	225
7.3.2	L'exécution et les tarifs	228
7.3.3	La facturation et le recouvrement.	234
7.3.4	Communiquer sur vos clients	240
7.3.5	Le cas particulier de la formation	241
7.4	Synthèse	242
8	CONCLUSION	244
9	ANNEXES	246
9.1	Simulation sur la CFE	246
9.2	Trouver des illustrations	247
9.3	S'inscrire comme auto-entrepreneur	248
9.4	Déclarer votre CA en ligne	249
9.5	Actualiser votre exemplaire	249