

Table des Matières

Table des Matières	3
1. La formation... et après ?	7
1.1. Sophrologue et créateur d'entreprise.	7
1.2. Comment lire ce guide ?	9
Mais il est temps de nous lancer dans l'aventure !	10
2. De l'idée au projet et à l'action.	11
2.1. L'étude de marché	12
2.2. Un projet de vie	14
2.2.1. Vos motivations	16
2.2.2. Vos contraintes personnelles	17
2.2.3. Les contraintes professionnelles	18
2.2.4. Faire son choix	19
2.3. Marché, environnement et concurrence.	20
2.4. Bilan d'étape : La matrice SWOT	24
2.4.1. Pourquoi la réaliser ?	26
2.4.2. Quelques conseils	27
2.4.3. 6.3. L'exploiter	28
2.5. Premier plan d'action	29
2.5.1. Je découvre la concurrence :	29
2.5.2. Quelles sont mes activités :	29
2.5.3. Mon choix	30
2.6. L'esprit sophro	31
3. Chapitre 3 S'installer	33
3.1. Quel statut adopter ?	34
3.2. Les pièges de l'association	35
3.3. Quelle forme d'entreprise ?	38
3.3.1. La microentreprise	39
3.3.2. L'entreprise Individuelle	44

3.3.3.	L'entreprise Individuelle à responsabilité limitée EIRL _____	51
3.3.4.	L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée EURL _____	54
3.3.5.	La société par actions simplifiée unipersonnelle SASU _____	56
3.4.	Comment faire le choix _____	57
3.4.1.	Critère fiscal _____	58
3.4.2.	Critère social _____	62
3.4.3.	Impôt sur le revenu. _____	66
3.5.	Demandez de l'aide _____	69
3.6.	Portage salarial & entrepreneurial. _____	70
3.6.1.	Le portage salarial _____	70
3.6.2.	Le portage entrepreneurial. _____	76
4.	<i>Prendre un cabinet</i> _____	80
4.1.	Avoir son propre cabinet _____	81
4.1.1.	Le cabinet à domicile _____	82
4.1.2.	Louer son cabinet _____	83
4.2.	ERP et PMR _____	84
4.3.	Partager un cabinet _____	87
4.3.1.	Partager avec un(e) collègue _____	87
4.3.2.	Partager avec un professionnel de santé _____	88
4.3.3.	Maisons Médicales _____	89
4.3.4.	Maisons Paramédicales _____	91
4.4.	Votre cabinet et la CFE _____	91
4.5.	Les assurances _____	94
5.	<i>Le business plan</i> _____	98
5.1.	Le plan de financement initial _____	98
5.1.1.	Dans le détail _____	99
5.2.	En synthèse _____	101
6.	<i>Communiquer et démarcher</i> _____	102
6.1.	Démarcher _____	105
6.1.1.	La plaquette _____	108
Bon à savoir	_____	111

6.1.2.	Le flyer et l'affiche. _____	111
6.2.	Autres canaux publicitaires _____	116
6.2.1.	La presse et les radios locales : _____	117
6.2.2.	Les sites d'annonces : _____	119
6.2.3.	Les sites d'achats groupés : _____	120
6.3.	Se faire connaître _____	121
6.3.1.	Le monde réel _____	121
6.3.2.	Le réseau des professionnels de santé _____	122
6.3.3.	D'autres réseaux à explorer _____	126
6.3.4.	Soyez cohérents _____	128
6.4.	Site internet et blog _____	130
6.4.1.	Plantons le décor _____	131
6.4.2.	L'aspect technique. _____	132
6.4.3.	Wordpress _____	133
6.4.4.	Wix _____	135
6.4.5.	Écrire pour être lu _____	137
6.4.6.	YouTube, SoundCloud & Co _____	142
6.5.	Annuaire _____	146
6.6.	Plan d'action _____	148
6.6.1.	Planifier _____	151
6.6.2.	Mettre en œuvre et contrôler _____	153
6.6.3.	Ajuster _____	154
6.7.	En synthèse _____	155
7.	Réaliser des prestations _____	157
7.1.	Les séances individuelles _____	157
7.1.1.	Votre client ne se présente pas au rendez-vous _____	158
7.1.2.	Le client dépendant _____	160
7.1.3.	Le client envahissant _____	161
7.1.4.	Ne portez pas tous les malheurs du monde _____	161
7.1.5.	Enregistrer ou pas ? _____	163
7.1.6.	À quel tarif ? _____	163
7.1.7.	Votre comptabilité. _____	164
	Voici quelques pistes pour faire votre choix. _____	165
7.1.8.	Gérer vos encaissements _____	166
7.1.9.	Systèmes de paiements _____	166

7.1.10.	Chèques emploi service _____	167
7.1.11.	Notes d'honoraires _____	168
7.2.	Animation de groupes et d'ateliers _____	169
7.2.1.	Choisir le bon local _____	169
7.2.2.	Travailler dans de bonnes conditions _____	170
7.2.3.	Faut-il offrir une séance d'essai ? _____	171
7.2.4.	Gérer vos inscriptions et leur renouvellement. _____	171
7.2.5.	Animer des sorties _____	172
7.3.	En entreprise _____	173
7.3.1.	La contractualisation _____	174
7.3.2.	L'exécution et les tarifs _____	176
7.3.3.	La facturation et le recouvrement. _____	181
7.3.4.	Communiquer sur vos clients _____	184
7.3.5.	Le cas particulier de la formation _____	185
7.4.	Synthèse _____	187
8.	Conclusion _____	189
9.	Annexes _____	190
9.1.	Simulation sur la CFE _____	190
9.2.	Trouver des illustrations _____	191
9.3.	S'inscrire comme auto-entrepreneur _____	192
9.4.	Déclarer votre CA en ligne _____	193
9.5.	Actualiser votre exemplaire _____	194
10.	Remerciements _____	195

Principaux changements depuis la version précédente :
 Réécriture du chapitre 3.3 Quelle forme d'entreprise ?