

DU PROJET À LA 1ER FACTURE

SOPHROLOGUE LE GUIDE D'INSTALLATION

SABINE & PIERRE ÉTIENNE PERNET



Version 9 – décembre 2019



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	19
2.2.4. Faire son choix	20
2.3. Marché, environnement et concurrence.	20
2.4. Bilan d'étape : La matrice SWOT	25
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 _____	68
3.5.1.	Une aide méthodologique _____	68
3.5.2.	Une aide financière _____	69
3.6.	Portage salarial & entrepreneurial. _____	71
3.6.1.	Le portage salarial _____	71
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
4.4.1.	Calcul du montant _____	92
4.4.2.	Les aménagements _____	93
4.4.3.	Les démarches _____	94
4.4.4.	En cas de changements _____	95
4.5.	Les assurances _____	95
5.	<i>Le business plan</i> _____	99
5.1.	Le plan de financement initial _____	99
5.1.1.	Dans le détail _____	100
5.2.	En synthèse _____	102

6.	Communiquer et démarcher	104
6.1.	Démarcher	107
6.1.1.	La plaquette	110
Bon à savoir		113
6.1.2.	Le flyer et l'affiche.	113
6.2.	Autres canaux publicitaires	118
6.2.1.	La presse et les radios locales :	119
6.2.2.	Les sites d'annonces :	121
6.2.3.	Les sites d'achats groupés :	122
6.3.	Se faire connaître	123
6.3.1.	Le monde réel	123
6.3.2.	Le réseau des professionnels de santé	124
6.3.3.	D'autres réseaux à explorer	128
6.3.4.	Soyez cohérents	130
6.4.	Site internet et blog	132
6.4.1.	Plantons le décor	133
6.4.2.	L'aspect technique.	134
6.4.3.	Wordpress	135
6.4.4.	Wix	137
6.4.5.	Écrire pour être lu	139
6.4.6.	YouTube, SoundCloud & Co	144
6.5.	Annuaire	148
6.6.	Plan d'action	150
6.6.1.	Planifier	153
6.6.2.	Mettre en œuvre et contrôler	155
6.6.3.	Ajuster	156
6.7.	En synthèse	157
7.	Réaliser des prestations	159
7.1.	Les séances individuelles	159
7.1.1.	Votre client ne se présente pas au rendez-vous	160
7.1.2.	Le client dépendant	162
7.1.3.	Le client envahissant	163
7.1.4.	Ne portez pas tous les malheurs du monde	163
7.1.5.	Enregistrer ou pas ?	165

7.1.6.	À quel tarif ? _____	165
7.1.7.	Votre comptabilité. _____	166
Voici quelques pistes pour faire votre choix. _____		167
7.1.8.	Compte bancaire _____	168
7.1.9.	Systèmes de paiements _____	169
7.1.10.	Chèques emploi service _____	170
7.1.11.	Notes d'honoraires _____	170
7.2.	Animation de groupes et d'ateliers _____	171
7.2.1.	Choisir le bon local _____	171
7.2.2.	Travailler dans de bonnes conditions _____	172
7.2.3.	Faut-il offrir une séance d'essai ? _____	173
7.2.4.	Gérer vos inscriptions et leur renouvellement. _____	174
7.2.5.	Animer des sorties _____	174
7.3.	En entreprise _____	175
7.3.1.	La contractualisation _____	177
7.3.2.	L'exécution et les tarifs _____	179
7.3.3.	La facturation et le recouvrement. _____	183
7.3.4.	Communiquer sur vos clients _____	187
7.3.5.	Le cas particulier de la formation _____	188
7.4.	Synthèse _____	189
8.	Conclusion _____	192
9.	Annexes _____	193
9.1.	Simulation sur la CFE _____	193
9.2.	Trouver des illustrations _____	194
9.3.	S'inscrire comme auto-entrepreneur _____	195
9.4.	Déclarer votre CA en ligne _____	196
9.5.	Actualiser votre exemplaire _____	197
10.	Remerciements _____	198

Principaux changements depuis la version précédente :

- Réécriture du chapitre 4.4 Votre cabinet et la CFE et de la Simulation sur la CFE
- Réécriture du chapitre 3.5 Demandez de l'aide