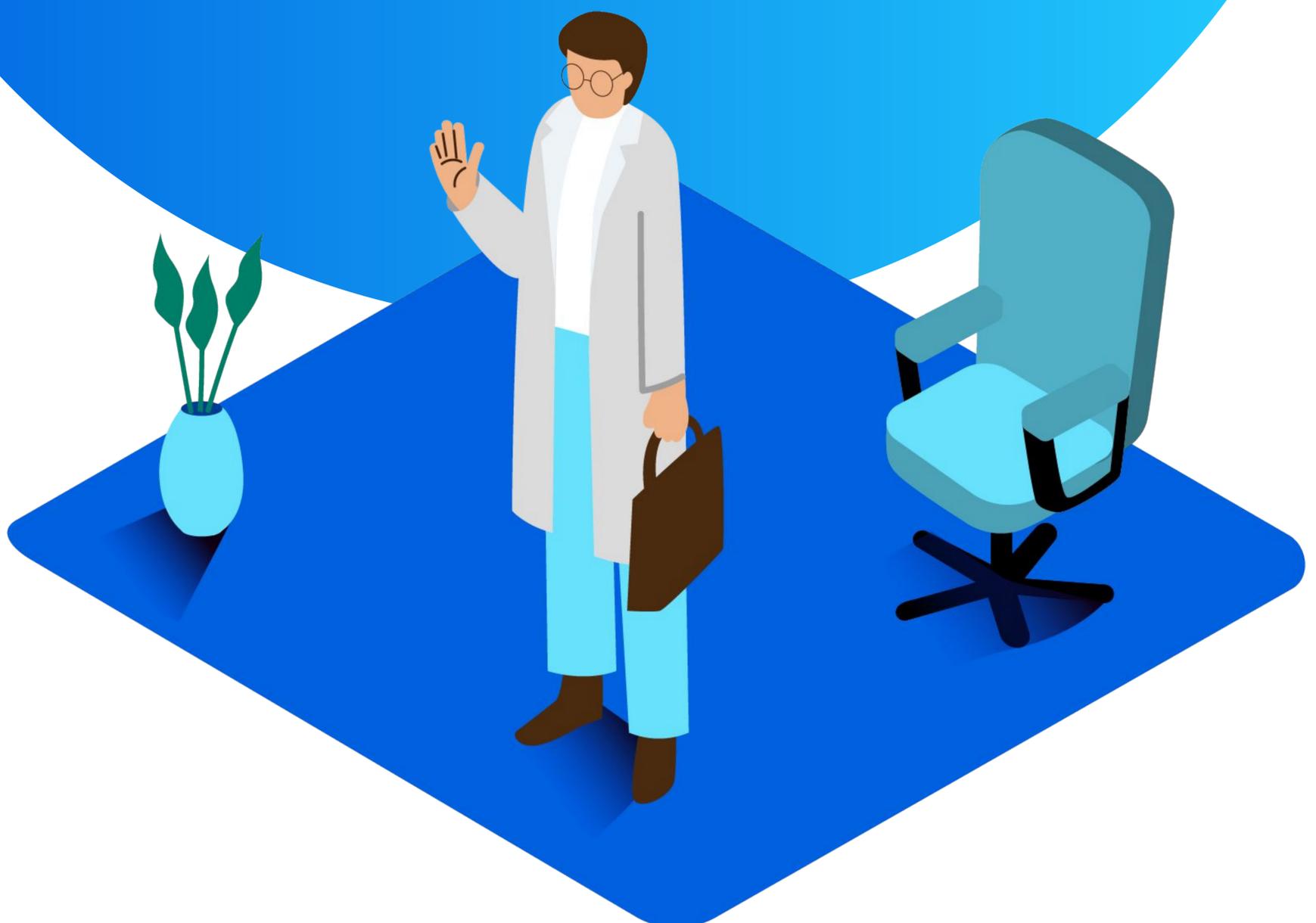




Guide d'installation pour ostéopathe

2023



Informations sur ce guide

Pour qui ? En échangeant avec de nombreux ostéopathes lors du développement de notre solution de gestion de cabinet, ils nous ont fait part des difficultés qu'ils ont rencontrées lors de leur installation en libéral. L'objectif de ce guide est ainsi d'aider l'ensemble des ostéopathes et futur(e)s ostéopathes dans leur projet d'installation en libéral, et ce, quel que soit le statut : titulaire, assistant, collaborateur ou remplaçant.

Par qui ? La mission de MedSmart est de simplifier le quotidien des ostéopathes dans l'exercice de leur profession. Ce guide a été rédigé par les équipes de MedSmart ainsi que des experts dans leur domaine (ostéopathes en cabinet, écoles, professeurs, experts-comptables, etc.).

Nos contributeurs



Guillaume Maillard
Expert Comptable



Le choix du mode d'exercice est déterminant lors de l'installation d'un praticien de santé en libéral.



Céline Robert
Ostéopathe D.O.
& Enseignante



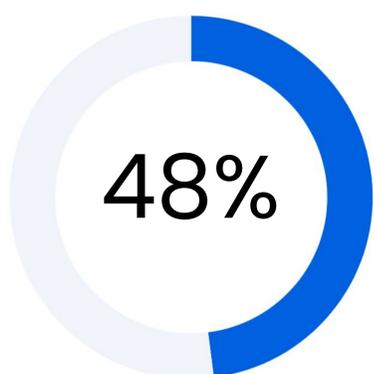
Ce guide contient l'ensemble des informations pour réussir votre installation.



Introduction

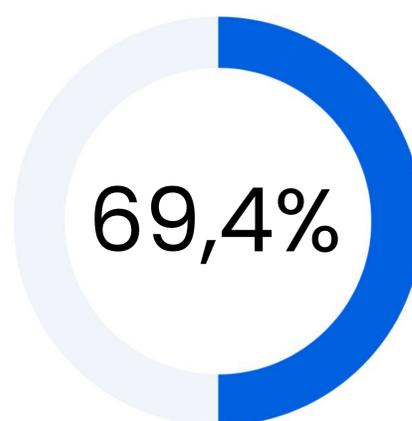
En 2022

36.861 ostéopathes pour 67.422.000 français
soit 1 ostéopathe pour 1829 habitants



des français ont consulté
un ostéopathe ces 5
dernières années

NOMBRE D'OSTÉOPATHES



des
ostéopathes
ont moins de
45 ans

En plus d'être ostéopathe, vous êtes un véritable **chef d'entreprise**. Cela suppose des compétences en gestion, en comptabilité ainsi qu'en développement de votre activité.



Gestion de l'impact du COVID
pour votre installation

Gestion de la concurrence

Définition de votre stratégie à
court et long terme



1 Définition du concept

2 Le statut de mon cabinet

3 La Localisation

4 Statut d'entreprise et régime fiscal

5 Les formalités administratives

Le
Local **6**

Le
Matériel **7**

Acquisition de
patientèle **8**

Gestion
de cabinet **9**

1

Définition du concept

1- Les spécialités

| | |
|--|---|
| Les spécialités | 6 |
| Comment se spécialiser | 6 |
| Communiquer à la patientèle sur prise en charge | 6 |

2- Le service au patient

| | |
|---|---|
| L'éthique | 7 |
| Les qualités humaines | 7 |
| La simplification du parcours de soins | 7 |

Les Spécialités

Il existe différentes spécialités:

- Viscérale
- Crânienne
- Structurelle ou musculo-squelettique
- Énergétique
- Tissulaire
- Biodynamique

En la choisissant, gardez en tête que même si il s'agit d'un **argument différenciant** pour votre activité, il faut avant tout choisir un domaine qui vous passionne.

Il est important de spécifier quel type de patient vous prenez en charge:

Bébés, Enfants, Adultes, Femmes enceintes, Sportifs, Séniors...

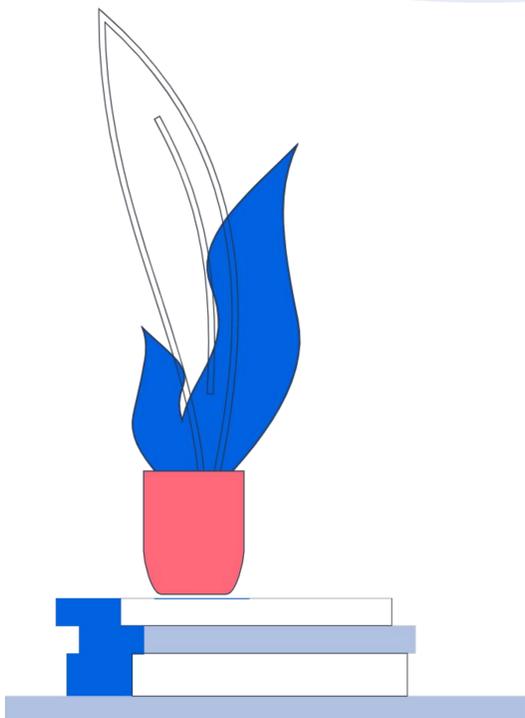
Comment se spécialiser

Vous êtes étudiant:

Il vous faudra d'abord obtenir un diplôme en ostéopathie.

Déjà titulaire d'un diplôme:

Des formations post-grad sont dispensées dans les écoles d'ostéopathie et les centres de formation continue (CFPCO, IFCO...). Vous pouvez aussi effectuer des DU d'ostéopathie.



Le service au patient

Vous pouvez faire la différence avec d'autres praticiens grâce à une qualité de service irréprochable. Vos patients, en plus d'être satisfaits de vos soins, seront satisfaits des services que vous serez en mesure de leur rendre.

Les patients sont particulièrement sensibles à :

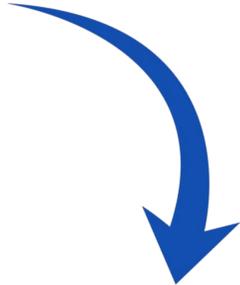
1- L'éthique

2- Les qualités humaines

- La sensibilité, la patience, l'écoute et l'empathie
- La capacité à mettre en confiance le patient
- La discrétion
- La rigueur dans la technique
- Une approche holistique

3- La simplification du parcours de soins

- Le **paiement par CB** : 39% des sondés en France déclarent avoir réduit leur utilisation des espèces depuis le début de la crise sanitaire (source : BCE)
- Les **reçus d'honoraires dématérialisés** qui permettent au patient de ne plus avoir à les scanner
- La **télétransmission** permet l'envoi automatique des factures de vos patients aux mutuelles en fin de consultation, ils n'ont plus rien à faire en sortant de chez vous.



Medsmart vous permet de proposer ces 3 fonctionnalités à vos patients en une seule application.

2

Le statut de mon cabinet

Quel statut pour mon cabinet ?

| | |
|--------------------------------|----|
| Titulaire..... | 9 |
| Assistant / collaborateur..... | 9 |
| Remplaçant | 10 |

Titulaire



- Vous êtes **propriétaire ou locataire des locaux**. Vous êtes responsable de tout en ce qui concerne la gestion du cabinet (administratif, propreté, internet, communication avec les patients et les autres praticiens).
- En somme, vous êtes aussi un véritable chef d'entreprise. Au-delà des compétences liées à votre pratique, cela suppose aussi des qualités d'organisation ainsi que la maîtrise de la comptabilité et de la gestion.

Remarque: Le rachat de patientèle est de moins en moins fréquent

Assistant / Collaborateur

Fonctionne en **rétrocession du CA** : vous ne payez rien au titulaire pour l'utilisation de son cabinet (loyer, matériel, internet etc..) mais vous lui versez un pourcentage de votre CA (30 à 40%).

Ce statut fait l'objet d'un contrat écrit où doit figurer :

- La durée : déterminée ou indéterminée (avec mention de son terme et, le cas échéant, les conditions de son renouvellement)
- Les modalités de rémunération
- Les conditions d'exercice de l'activité et plus spécifiquement les conditions dans lesquelles le collaborateur libéral peut satisfaire les besoins de sa patientèle personnelle
- Les conditions et les modalités de la rupture du contrat (délai de préavis)



Remplaçant

- Vous remplacez un titulaire qui est absent pendant une période déterminée (congé maternité, vacances d'été...)
- Ce choix de statut est parfait pour tester une ou plusieurs localisations à laquelle vous songez mais d'où vous n'êtes pas forcément originaire. Cela vous permet également de voir les différentes façons de fonctionner propres à chaque cabinet



Vous ne facturez pas à votre nom mais à celui du titulaire

Attention aux frais fixes : Évitez de trop espacer vos remplacements ! Moins de consultations signifie moins de revenus, mais vous devrez quand-même payer vos frais fixes.

En complément de cette activité en cabinet, vous pouvez intervenir directement dans des structures extérieures :

- Salles de sport
- Centres de bien-être
- Maisons de retraite
- Centres de rééducation
- Entreprises

Visites à Domicile

Idéal si vous êtes véhiculé : le transport de la table n'est pas toujours évident

Valable surtout en zone rurale

Vous pouvez aussi **vous installer avec d'autres praticiens:**

Autres ostéopathes
Podologues
Kinésithérapeutes
Médecins généralistes
Sage-femmes

Nutritionnistes
Coach sportif
Psychologues-psychothérapeutes
Étiopathes

3

La Localisation

Comment définir mon emplacement ?

| | |
|-----------------------------|----|
| Forte densité | 12 |
| Faible densité | 13 |
| Les autres praticiens | 14 |
| La patientèle | 15 |
| Les lieux attractifs | 15 |

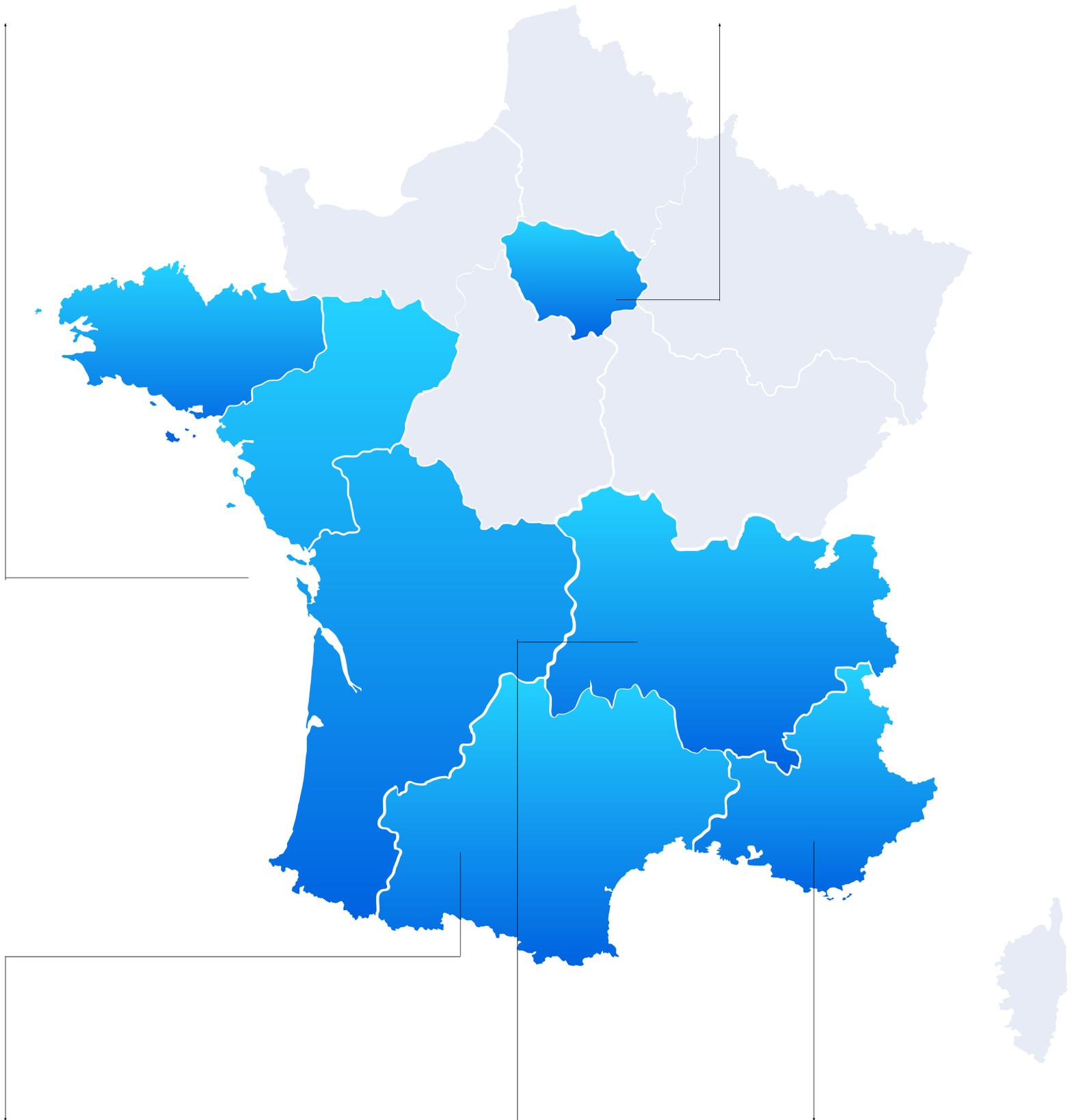
Forte densité d'ostéopathes

Façade ouest:

- 1 ostéopathe pour 1699 habitants
- 4189 praticiens

Île de France:

- 1 ostéopathe pour 2112 habitants
- 5783 praticiens



Occitanie:

- 1 ostéopathe pour 1772 habitants
- 3322 praticiens

Provence Alpes Côte d'Azur:

- 1 ostéopathe pour 1522 habitants
- 3325 praticiens

Auvergne-Rhône-Alpes:

- 1 ostéopathe pour 1740 habitants
- 4594 praticiens

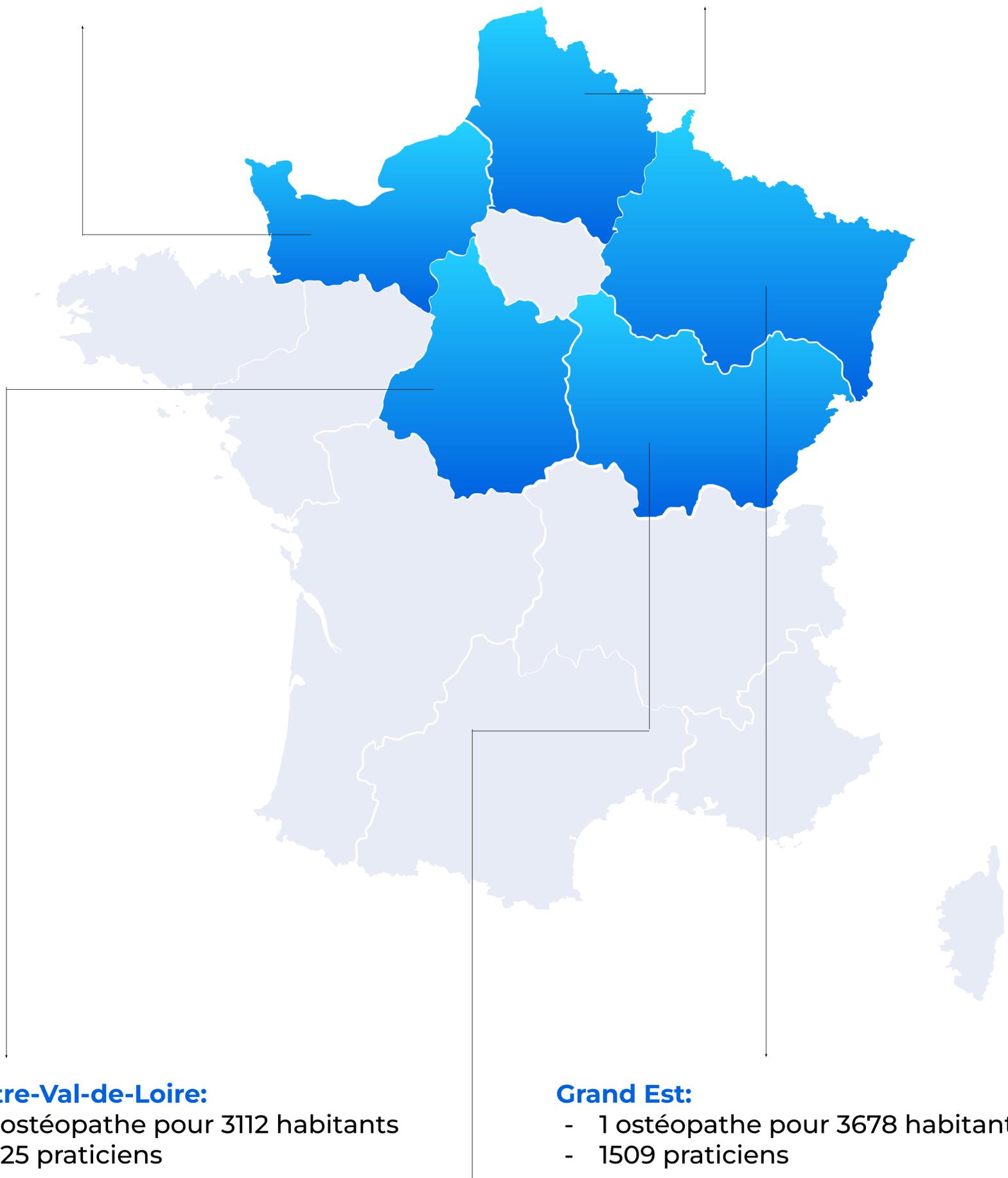
Faible densité d'ostéopathes

Normandie:

- 1 ostéopathe pour 3798 habitants
- 876 praticiens

Hauts de France:

- 1 ostéopathe pour 3634 habitants
- 1652 praticiens



Centre-Val-de-Loire:

- 1 ostéopathe pour 3112 habitants
- 825 praticiens

Grand Est:

- 1 ostéopathe pour 3678 habitants
- 1509 praticiens

Bourgogne-Franche-Comté:

- 1 ostéopathe pour 3165 habitants
- 888 praticiens

Les questions à se poser sur les autres praticiens

1- Où et combien sont-ils ?

La méthode la plus efficace reste d'observer à l'échelle du département ou de la commune.

Il existe des outils qui vous permettent de visualiser plus précisément la répartition de vos futurs confrères sur le territoire.

2- Quels tarifs pratiquent-ils ?

Vais-je être assez compétitif ?

3- Sont-ils indépendants ou dans un cabinet médical regroupant plusieurs spécialités / dans une maison de santé.

Est-il techniquement possible que je m'installe ici ?

4- Quel est le délai d'attente pour prendre un rendez-vous ?

C'est généralement l'indication d'un manque de praticien dans le secteur

5- Quels lieux pour s'implanter ?

- Local disponible
Certains mairies proposent des locaux pour exercer dans leur commune
- Maison de santé
- Place vacante dans un cabinet groupé

Les questions à se poser sur la future patientèle

- Analyser le PIB/ habitant
- Analyser les caractéristiques démographiques de la population
- Taille de la population
- Répartition par âge
- Établissez un persona (profil type) d'un patient qui va chez l'ostéopathe
- D'où les patients viennent-ils?
 - Ville
 - quartier
 - Catégorie socio-professionnelle



Identifiez les “déserts médicaux”, la demande se trouve là-bas, beaucoup de patients viennent en première intention

Se renseigner

- Auprès d'autres praticiens de santé qui s'y sont installés depuis peu
- Auprès de l'ARS concernée
- Auprès de l'INSEE avec différents outils en ligne à votre disposition:

[Statistiques locales](#)
[Sirene.fr](#)
[Indicateur de revenus](#)

Les lieux attractifs

Laboratoires d'analyse
Centres de rééducation
Salles de sport
Centres de bien-être
Maisons de retraite
Entreprises

4

Statut d'entreprise et régime fiscal

Choisir son statut et son régime

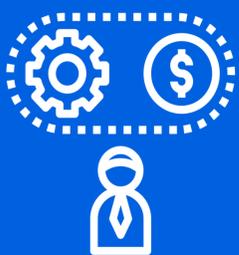
| | |
|------------------------------------|----|
| Micro - entrepreneur | 17 |
| Micro - BNC | 17 |
| BNC (déclaration contrôlée)..... | 18 |
| Les simulateurs pour choisir | 18 |

Micro-entrepreneur



- C'est la forme la plus simple et la mieux adaptée pour démarrer.
- Le plafond de CA est fixé à **72.600€/an**.
- Prélèvement de cotisations sociales mensuel ou trimestriel : 22%
- Possibilité d'opter pour le versement libératoire de l'IR au taux de 2.2% payé en même temps que les cotisations sociales (mois ou trimestre) - Seuil en fonction du quotient familial
- A défaut le bénéfice imposable est de 34% du CA
- Eligibilité automatique au statut dès la 1ère année d'exercice.
- Obligation d'acquiescement de la CFE (Cotisation Foncière des Entreprises) chaque année sauf la première. Le montant dépend du CA, du lieu d'implantation et de la surface du local. **Ce statut ne permet pas l'exonération des charges**

Micro BNC (régime simplifié)



- Mêmes caractéristiques que le régime micro-entrepreneur
- **Abattement forfaitaire de 34%** sur l'ensemble de votre CA hors taxe
- Les formalités sont simplifiées :
 - La déclaration 2035 n'est pas nécessaire
 - Il faut tenir un registre de comptes et surtout les recettes journalières

Les cotisations sociales sont moins élevées pour ce statut

Régime de la déclaration contrôlée (BNC)



- CA supérieur ou inférieur à 72 600€ à partir du 1er euro
- On peut être en déclaration contrôlée sans condition de CA
- Imposition à l'IR sur le bénéfice (CA – charges)
- Obligation d'adhérer à un CGA (sinon majoration du CA)
- Possibilité d'avoir une réduction d'impôt pour frais de comptabilité

Les simulateurs pour faire son choix



Aide à l'installation

Rendez-vous partie 5 pour les découvrir



5

Les formalités administratives

Les bases

| | |
|----------------------------------|----|
| Diplôme..... | 20 |
| Numéro ADELI | 20 |
| Numéro de SIRET..... | 20 |
| Agences de gestion agréées | 21 |

Banques et assurances

| | |
|---------------------------|----|
| Compte bancaire pro | 21 |
| Assurance | 21 |

La protection sociale

| | |
|----------------------------------|----|
| URSSAF | 21 |
| CIPAV | 21 |
| SSI | 22 |
| Assurances complémentaires | 22 |

Les AGA

Les aides à l'installation

| | |
|-------------------------------|----|
| ACRE | 25 |
| NACRE | 25 |
| ZFU | 26 |
| ZRR | 26 |
| PCE | 27 |
| Garantie EGALITE femmes | 27 |

Les bases

Le diplôme

Vous devez être titulaire d'un diplôme d'ostéopathe délivré par un établissement agréé.

L'intitulé de ce diplôme doit se trouver sur vos documents (Carte de visite, reçus d'honoraires...) et sur vos plaques.

Numéro ADELI

Le numéro ADELI est délivré par l'ARS. Il permet de vous identifier en tant que professionnel de santé dans le répertoire national d'identification des professionnels de santé.

Pour l'obtenir, inscrivez-vous auprès de l'ARS de la région dans laquelle vous exercez.

Vous devez indiquer votre numéro ADELI sur vos reçus.

Les ostéopathes sont concernés par l'intégration automatique dans le référentiel RPPS. La bascule ADELI vers RPPS se fera le S2 en 2023 pour la profession.

Numéro de SIRET

Pour l'obtenir, vous devez:

- Vous devez créer votre entreprise auprès de l'URSSAF par l'intermédiaire du Centre des Formalités des Entreprises (CFE) dont vous dépendez.

L'acceptation de votre dossier au CFE vaut déclaration auprès de l'ensemble des organismes destinataires:

- Régime social des indépendants
- caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse (CIPAV)
- services fiscaux (taxe professionnelle, impôts)

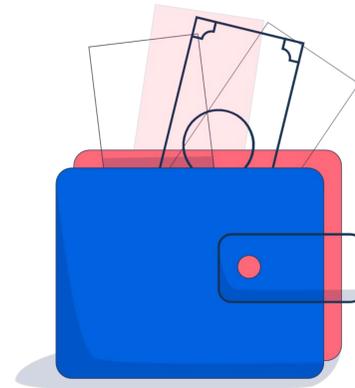
Vous devrez choisir un régime fiscal (voir partie 4)

L'INSEE vous donnera un numéro de SIRET qui permettra d'identifier votre entreprise, ainsi qu'un code NAF (nomenclature des activités françaises).

Vous devez indiquer votre numéro de SIRET sur vos factures

Vous serez ensuite affilié à la CIPAV (caisse interprofessionnelles des professions libérales), pour votre retraite.

Banques et assurances



Ouvrir un compte bancaire professionnel

L'ouverture d'un compte professionnel permet de séparer votre activité de vos dépenses quotidiennes et évite ainsi toute confusion fiscale ou comptable. Vous pouvez aussi, grâce à ce compte, souscrire à des produits réservés aux professionnels, comme la location de TPE par exemple.

- Pour comprendre s'il est obligatoire ou non d'avoir un compte professionnel en fonction de votre statut, suivez [ce lien](#).
- Attention, un compte dédié n'est pas nécessairement un compte professionnel.

Avoir une assurance

Concernant le local et votre véhicule:

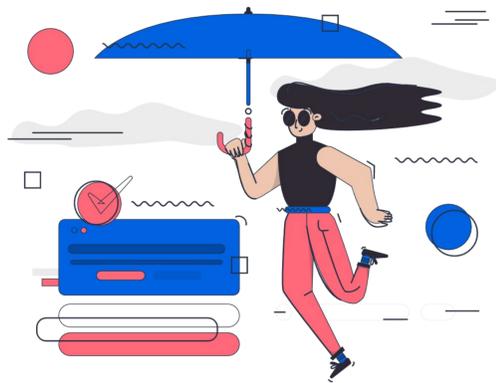
- Si vous exercez en cabinet, vous devez souscrire à une assurance multirisque professionnelle pour votre local et votre matériel afin de couvrir les imprévus.
- Si vous effectuez des visites à domicile, votre véhicule doit être assuré pour un usage professionnel.

Pour l'aspect responsabilité professionnelle:

- Une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro) pour garantir les risques liés à votre activité d'ostéopathe (potentiels dommages causés à vos patients suite à une faute professionnelle)
- Une assurance responsabilité civile exploitation qui vient compléter l'assurance responsabilité civile et couvre dommages corporels, matériels et immatériels causés à toute personne dans le cadre de l'activité habituelle ou occasionnelle déclarée

Banques et assurances

- Une assurance protection juridique vous permettant d'être défendu par votre assurance dans une éventuelle procédure de justice vous opposant à un tiers. Facultative mais fortement conseillée, elle vous permet de prévenir 2 types de situation:
 - L'assuré demandant réparation auprès d'un tiers pour un préjudice qu'il estime avoir subi
 - l'assuré doit se défendre car un tiers estime avoir subi un dommage dont il est responsableL'assurance prend en charge les honoraires d'avocat, les frais d'expertise et les frais de procédure
- Une assurance perte d'exploitation qui couvrira vos frais fixes, la perte de vos honoraires et les frais supplémentaires que vous avez engagés pour poursuivre votre activité en cas d'incapacité temporaire à exercer. (facultatif)



La protection sociale

L'URSSAF

Quelle que soit votre situation familiale, vous devez vous acquitter auprès de l'URSSAF les cotisations personnelles d'allocations familiales.

En contrepartie, des prestations peuvent être versées par votre Caisse d'Allocations Familiales (CAF).

Consultez le [centre d'accueil de l'Urssaf](#) pour en savoir plus.

La CIPAV

La Caisse Interprofessionnelle de Prévoyance et d'Assurance Vieillesse ([CIPAV](#)) gère le régime de base de ses adhérents pour le compte de la CNAVPL (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales). Elle s'occupe des pensions d'invalidité et des droits à la retraites.

La SSI (sécurité sociale des indépendants)

Vous êtes, en tant qu'ostéopathe, par défaut rattaché à la CIPAV. Cependant, le droit d'option vous permet de faire une demande de transfert vers la SSI (ex RSI), qui fait partie intégrante du régime général de la sécurité sociale

Vous pouvez utiliser ce [simulateur](#) pour voir quelle option est la plus intéressante selon votre activité.

Pour comprendre la différence entre CIPAV et SSI, suivez [ce lien](#).

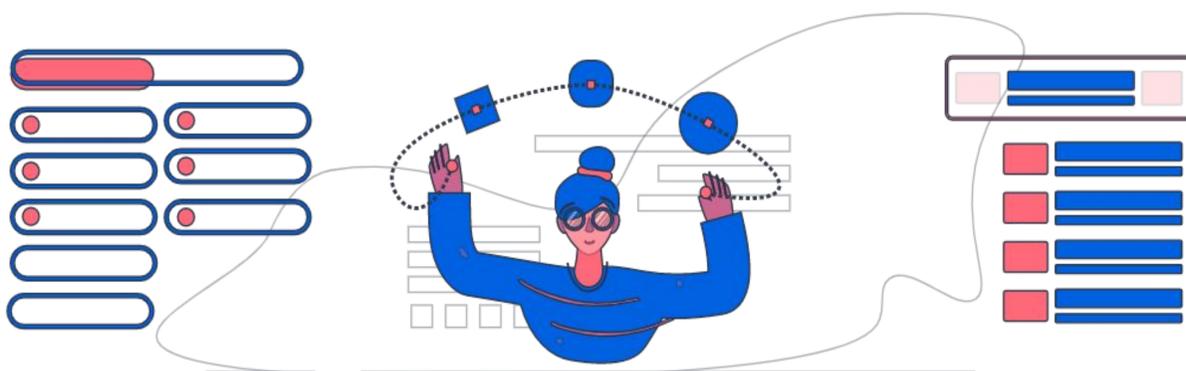
Les assurances complémentaires

Avec la "Loi Madelin", les travailleurs non salariés peuvent souscrire à des contrats de type prévoyance, mutuelle et bénéficier d'avantages fiscaux via une déduction des cotisations sur le chiffre d'affaires dans le cas d'un régime du type BNC ou pour les gérants de SARL, EURL etc.

- La prévoyance Madelin,
- La mutuelle santé Madelin,
- Le contrat retraite Madelin,
- Le contrat chômage / perte d'emploi Madelin.

Cependant, même si les micro entrepreneurs peuvent souscrire à un contrat dit "Madelin", ils ne bénéficieront pas des avantages fiscaux. En effet, un abattement forfaitaire de 34% est déjà appliqué pour les régimes du type micro-BNC.

Pour en savoir plus, suivez [ce lien](#).



Association de Gestion Agréée (AGA)

Assistance comptable et fiscale

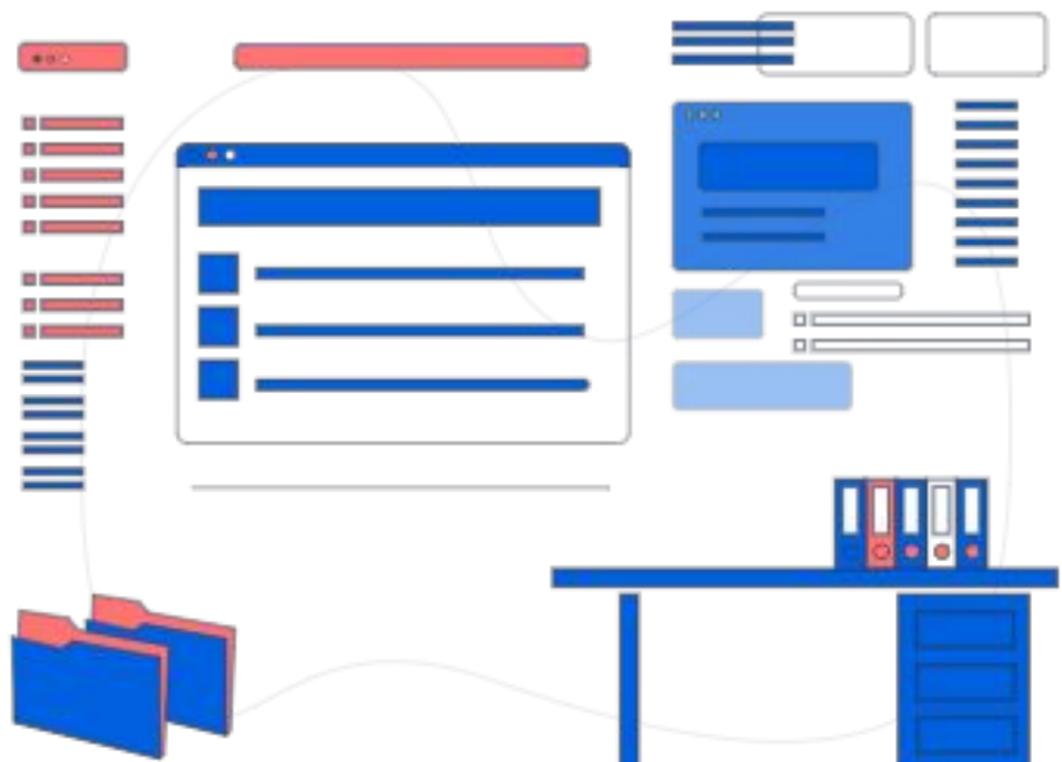
Une AGA a pour mission principale de simplifier les obligations fiscales et administratives de leurs adhérents, ainsi que leur comptabilité.

Elle veille à la cohérence des déclarations fiscales (formulaire n°2035), de TVA et de CVAE. Elle vérifie également la conformité de vos documents comptables selon la nomenclature des professions libérales.

L'AGA peut vous fournir des documents à remettre au service des impôts afin de justifier de la cohérence entre vos déclarations et votre comptabilité, ou encore un dossier d'analyse économique ayant pour objectif la prévention des difficultés économiques.

Les avantages fiscaux des adhérents

- Si vous relevez du régime de la déclaration contrôlée, vous évitez la majoration de 25% de votre bénéfice imposable en 2022 (cette majoration disparaîtra en 2023) ;
- Vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôt de $\frac{2}{3}$ au titre de vos frais de tenue de comptabilité et d'adhésion à l'AGA dans une limite de 915€ ;
- Le salaire que vous versez à votre conjoint (marié sous un régime de communauté) est intégralement déductible.



Aides à l'installation

ACRE

L'Aide aux Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises permet une exonération partielle de vos cotisations sociales durant les 12 premiers mois d'activité. Les aides ont été, depuis 2019, étendues à tout entrepreneur non salarié créant une entreprise. Les micro-entrepreneurs ne sont pas concernés par cette aide.

Sont prises en charges, les cotisations correspondant à:

- L'assurance maladie, maternité, invalidité, décès
- prestations familiales
- l'assurance vieillesse de base

Les cotisations relatives à la CSG-CRDS restent dues

Le montant des aides dépend de votre chiffre d'affaires et de votre situation. Les modalités sont consultables sur service-public.fr

NACRE

Le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise est une aide au montage de votre projet, à sa structuration financière et au démarrage de votre activité.

- Vous devez avoir une idée précise de votre projet
- L'accompagnement dure 3 ans
- La demande s'effectue de vous même ou sur conseil de pôle emploi, de votre banque ou autre organisme compétent.
- Vous signez un contrat avec un organisme agréé par l'état et la caisse des dépôts et de consignation

L'accès à cette aide dépend de votre situation. Les modalités sont consultables sur service-public.fr



Aides à l'installation

ZFU

Les zones franches urbaines sont des zones regroupant des quartiers de plus de 10 000 habitants particulièrement défavorisés (taux de chômage élevé, proportion importante de jeunes non diplômés, faible potentiel fiscal, etc.)

Vous installer en ZFU jusqu'au 31 décembre 2023 vous donne droit à des exonérations fiscales:

- 100 % pendant les 5 premières années
- 60 % pendant la 6e année
- 40 % pendant la 7e année
- 20 % pendant la 8e année

L'allègement fiscal ne peut pas dépasser 50 000 € par période de 12 mois, ni dépasser 200 000 € sur 3 ans.

Pour savoir si votre cabinet se situe en ZFU, rendez-vous sur [le site du SIG](#).

ZRR

Les zones de revitalisation rurale regroupent des territoires ruraux qui présentent des difficultés économiques et sociales, notamment une faible densité démographique, un déclin de la population totale (ou active) ou une forte proportion d'emplois agricoles.

Pour une création d'entreprise avant le 31 décembre 2023, les bénéfices réalisés à compter de la date de la création ou de la reprise d'entreprise sont exonérés à:

- 100 % pendant les 5 premières années
- 75 % la 6e année
- 50 % la 7e année
- 25 % la 8e année

Ces exonérations fiscales et sociales ne peuvent pas dépasser 200.000€ sur 36 mois ni être cumulées avec d'autres aides ou exonération de cotisations.

Pour savoir si votre cabinet se situe en ZRR, rendez-vous sur [le site de l'observatoire des territoires](#).

Aides à l'installation

Garantie création BPIFrance

Depuis la disparition du PCE (prêt à la création d'entreprise) en 2015, la Banque Publique d'Investissement propose des garanties pour les TPE/PME de moins de 3 ans, pour un montant maximal de 200.000€ contre 7.000€ auparavant.

Les garanties couvrent jusqu'à 60% du montant avec le concours des régions, un seul dossier à monter.

Pour en savoir plus sur la garantie création, rendez-vous sur [le site de BPIFrance](#).

Garantie EGALITE femmes

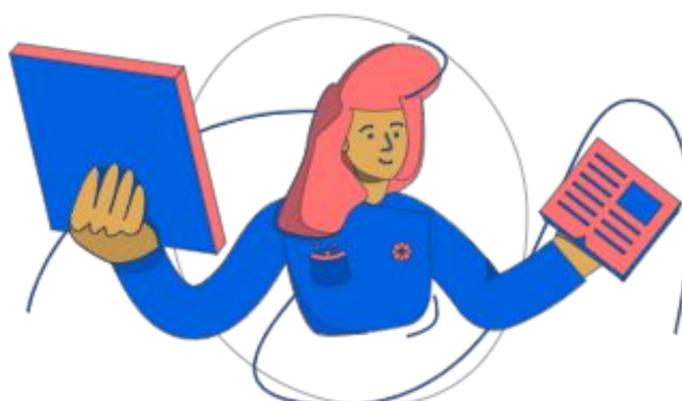
Auparavant nommé FGIF, la Garantie EGALITE femmes est dédiée aux femmes demandeuses d'emploi ou en situation de précarité qui veulent créer ou reprendre une entreprise.

Cette garantie portée par BPIFrance:

- Couvre jusqu'à 80% du montant du prêt bancaire,
- Peut atteindre 50 000 € de montant garanti,
- Permet l'exclusion des cautions personnelles. Il est néanmoins possible pour la banque de prendre des garanties réelles sur les biens financés par le prêt.
- A une durée maximale de 7 ans.

Ces exonérations fiscales et sociales ne peuvent pas dépasser 200000€ sur 36 mois ni être cumulées avec d'autres aides ou exonération de cotisations.

Pour en savoir plus sur la garantie EGALITE femmes, rendez-vous sur [le site de BPIFrance](#).



6

Le local

Le local

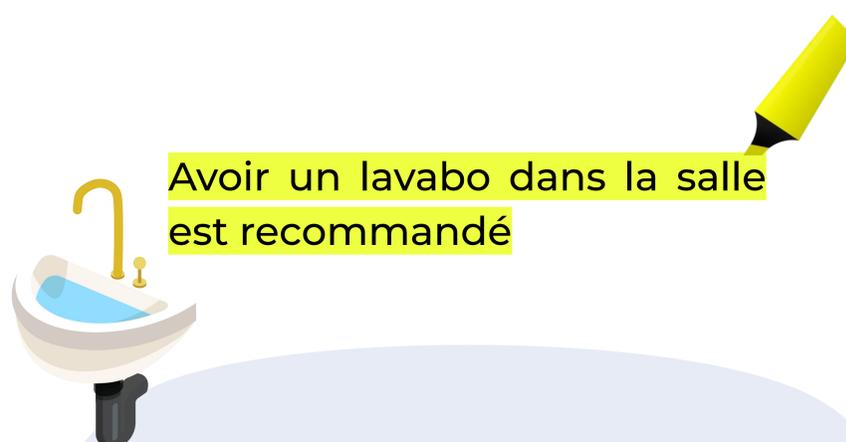
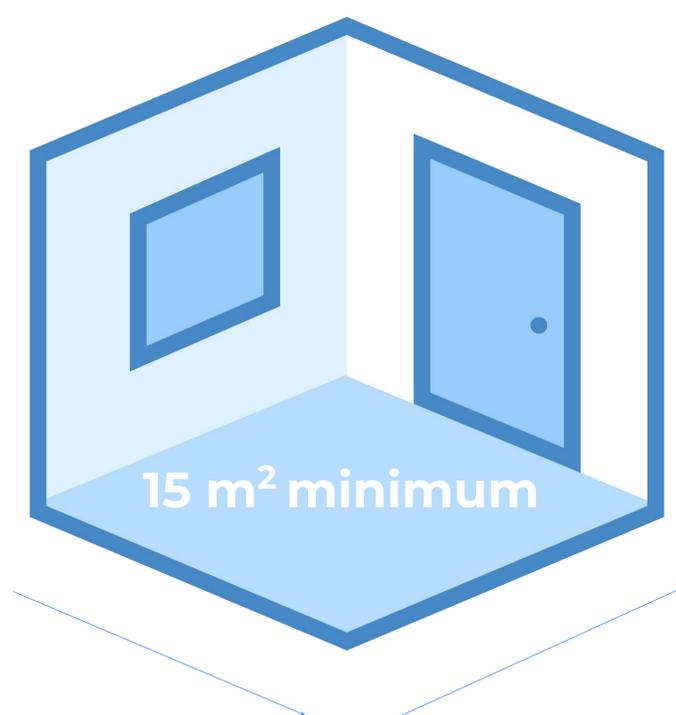
La salle de consultation

Sites pour trouver un local

Location

- Il faut s'assurer qu'il est juridiquement possible d'affecter le local à des fins professionnelles (légalement ou via le règlement de copropriété)
- Optez pour une salle d'attente et des toilettes séparées
- Vérifiez l'accès aux **personnes à mobilité réduite** :
 - Place de stationnement handicapé
 - Escaliers munis d'une main courante
 - Sanitaires accessibles aux personnes handicapées

La salle de consultation



Vérifiez que la pièce est insonorisée pour que le patient soit à l'aise et pour garantir la confidentialité des échanges avec le patient

Les sites pour trouver son local

<https://les-cabinets.net/>
<http://www.remede.org/>
<https://www.caducee.net/>

1^{ère} option : la location

Contrat de location :

- Contrat par écrit d'une durée minimale de 3 ans (Contrat 3/6/9)
- A son terme, reconduit pour la même durée
- Si le bailleur ou le locataire ne souhaite pas le renouveler, doit le faire avec un préavis de 6 mois par lettre recommandée avec demande d'avis de réception
- Le locataire peut quitter les locaux à tout moment avec un délai de préavis de 6 mois

Le montant du loyer et les modalités de paiement (mensuel, trimestriel, en début ou fin de terme) sont inscrites dans le bail. Elles ne sont pas réglementées (négociations entre bailleur et locataire).

En cours de bail, le loyer peut faire l'objet d'une **révision annuelle** en fonction d'une clause d'indexation spécifiquement prévue dans le bail. L'indice de référence doit y être indiqué.

Le contrat de bail peut prévoir le versement d'un dépôt de garantie par le locataire mais ce n'est pas une obligation légale. Si la somme est > 2 termes du loyer, elle doit produire des intérêts.

Le locataire peut sous-louer ou céder librement son bail si cela n'est pas interdit par une clause du bail.

Toute cession doit-être signifiée au bailleur. En cas de sous-location, le locataire principal demeure tenu envers le bailleur de l'exécution des obligations issues du bail comme s'il occupait lui-même les locaux.

Attention à la différence entre :

- Un **bail professionnel**: uniquement pour un usage professionnel
- Un **bail mixte**: pour une habitation et un usage professionnel (durée de 3 ans)

2^{ème} option : l'achat

7

Le matériel

Bien débiter

| | |
|-----------------------------|----|
| Le mobilier | 32 |
| Matériel médical | 32 |
| Fournitures de bureau | 32 |
| Consommables | 32 |
| Service au patient | 32 |

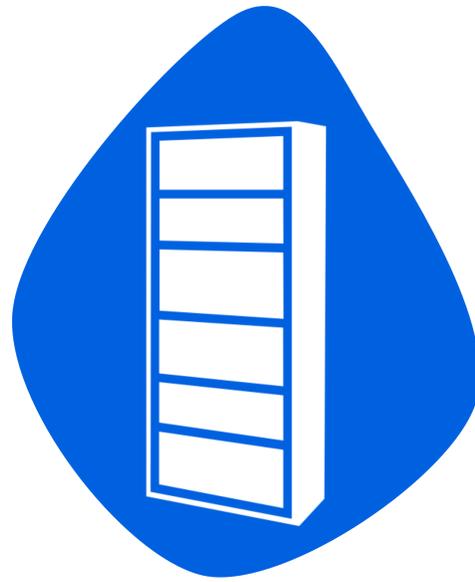
Le mobilier



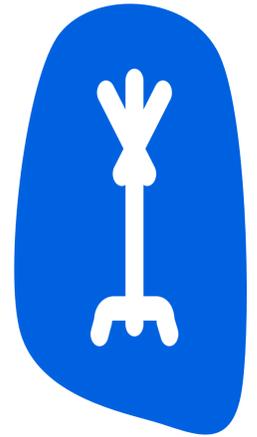
Chaises



Bureau



Rangement



Porte-manteau

Ne négligez pas la décoration ! Une salle d'attente moderne et chaleureuse fera son effet.

Le matériel médical

- Table d'examen
- Coussins d'ostéopathie
- Un stéthoscope
- Un tensiomètre
- Marteau réflexe

Ne pas oublier d'installer une ligne téléphonique pour l'accès à internet

Les consommables

- Produits désinfectants
- Gel hydroalcoolique / savon
- Rouleaux de draps de consultation jetables
- Mouchoirs
- Bombe désodorisante

Les fournitures de bureau

Une tablette ou un ordinateur

Avec **Medsmart**, vous n'avez pas besoin d'acheter d'imprimante ou des classeurs pour vos fiches patients.

Le service patient

Facturation : par email ou papier
Choix des types de paiements acceptés (CB ou non)
Envoi des factures aux mutuelles des patients ou non.

MedSmart génère et envoie vos factures automatiquement. Il permet également d'accepter tous les types de paiements : le paiement par CB se fait sans TPE ni app patient.

MedSmart peut envoyer automatiquement les factures aux mutuelles des patients !

8

Acquérir de la patientèle

Quels outils ou indicateurs utiliser ?

| | |
|----------------------------|----|
| Le bouche à oreille | 34 |
| La présence en ligne | 35 |

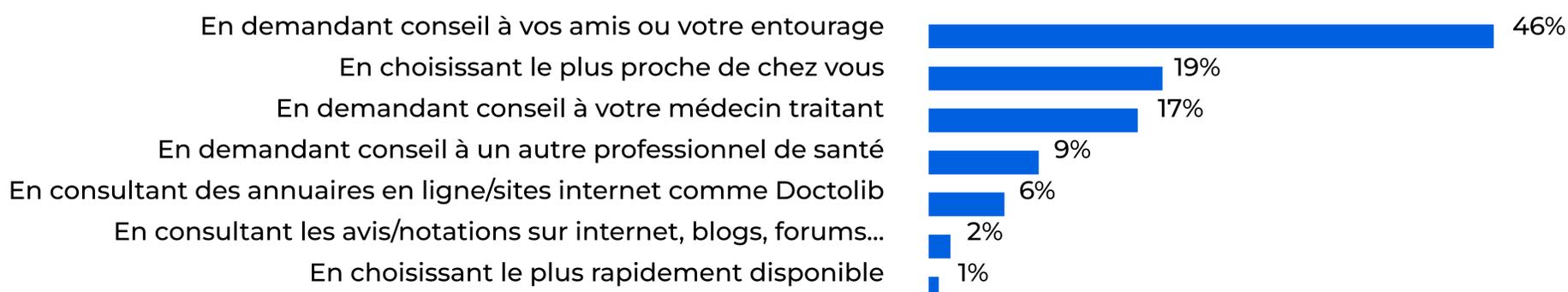


Le bouche à oreille

Le bouche à oreille a un rôle majeur dans le processus de prise de décision du patient lorsqu'il s'agit de sélectionner son ostéopathe. [Une étude Odoxa](#) précise que l'entourage proche est responsable de près de la moitié des recommandations !



“Comment avez-vous choisi votre ostéopathe ?”



Les patients en première intention

Si vous ne maîtrisez pas certains aspects, envoyez votre patient vers un autre praticien que vous connaissez et qui sera plus apte à répondre à son besoin.

Rencontrer d'autres professionnels

Se rapprocher de groupements et associations de professionnels de santé pour participer à des colloques et des formations: Podologue, Kiné, Médecins généralistes, Orthodontiste, Sage-femme...

Leurs adresser des patients et vice-versa

Les personnes qui boosteront votre bouche-à-oreille

Les Patients: En leur simplifiant la vie (télétransmission mutuelle, reçus d'honoraires dématérialisés, CB etc.)

Commerçants à proximité

La présence en ligne

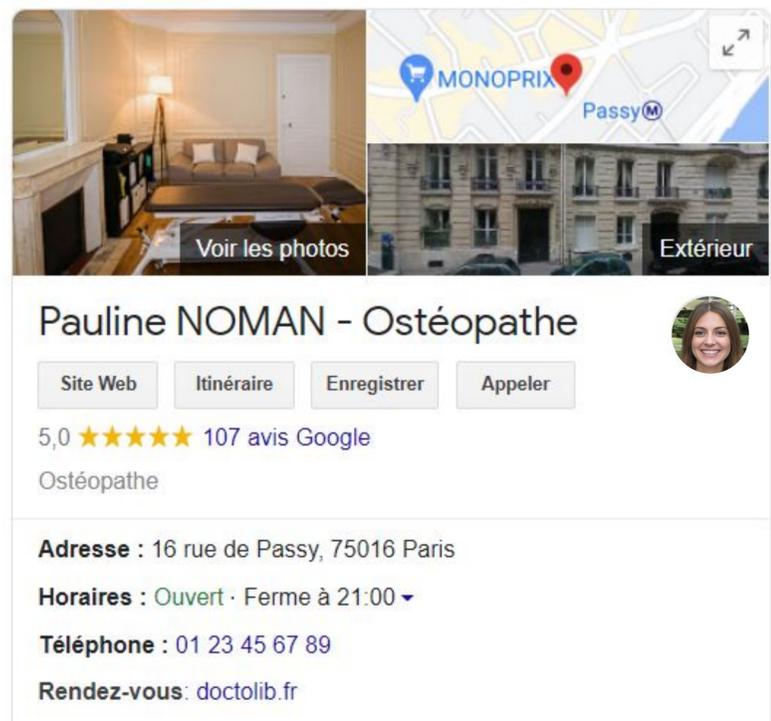
La présence en ligne est de plus en plus importante : Les patients ont aujourd'hui le réflexe de faire une recherche sur internet avant de consulter. Pour mettre toutes les chances de votre côté, il est important de maîtriser votre image et vous mettre en avant:

- **Ayez une photo**, souriez, n'hésitez pas à faire appel à un photographe
- Montrez votre cabinet si vous pensez qu'il est visuellement attractif
- Utilisez des **mots clés simples** et compréhensibles pour vos patients

Google My Business est un outil simple et intuitif qui vous permet d'avoir **une fiche synthétique** dans la recherche Google:

Adresse, horaires, téléphone, prise de RDV, avis etc...

Vos patients trouvent toutes vos informations en un clic. N'hésitez pas à l'utiliser, il est gratuit.



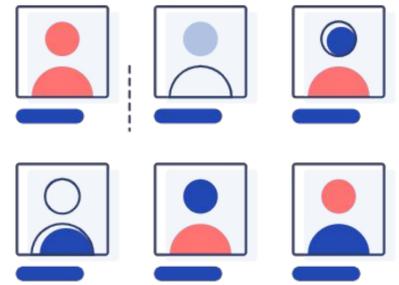
Vous pouvez aussi créer **votre propre site internet** avec à minima les informations qu'on retrouve sur Google My Business. Cette option vous permet d'aller plus loin en précisant vos spécialités, formations, moyens de paiement acceptés, une FAQ et autres...

Vous pouvez également y intégrer la prise de RDV.

Des plateformes comme [Wix](#) ou [WordPress](#) vous permettent de créer **gratuitement et simplement** un site internet.

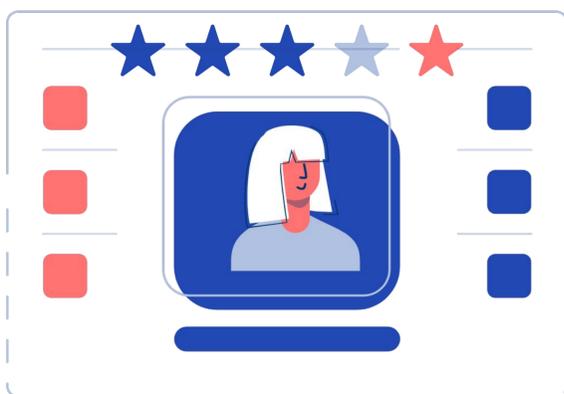
MedSmart a un blog dédié sur le sujet : [Blog MedSmart](#)

La présence en ligne



Les réseaux sociaux Peuvent vous servir à communiquer diverses informations à vos patients: vos vacances par exemple.

Instagram (et maintenant TikTok pour les plus créatifs d'entre vous) pour les plus jeunes peut vous permettre de toucher un public plus large en publiant du contenu attractif, Facebook pour les plus âgés.



Les avis patients sont de plus en plus regardés avec attention., Demandez à vos patients de laisser un avis après une consultation.

Si vous ne voulez pas leur demander directement, suggérez-le avec une affiche dans la salle d'attente par exemple.

Les annuaires en ligne permettent de retrouver des praticiens par localisation et spécialité. Ils sont fréquemment utilisé par des patients qui n'ont pas eu de recommandations et qui cherchent un rendez-vous.

Par exemple : [Doctolib](#), [PagesJaunes](#), [ClicRDV](#) ...

La presse locale: Demandez à la mairie de la ville dans laquelle vous vous installer de faire paraître l'information de votre arrivée dans le journal ou sur le site de la ville par exemple.

9

Gérer son cabinet

Quels outils de gestion ?

| | |
|-------------------------------|----|
| Dossiers patients | 38 |
| Facturation digitalisée | 39 |
| Comptabilité..... | 39 |

Dossiers patients et Protection des Données de Santé



Important

Le Règlement Général des Protections des Données ou **RGPD**, s'applique à la profession d'ostéopathe.

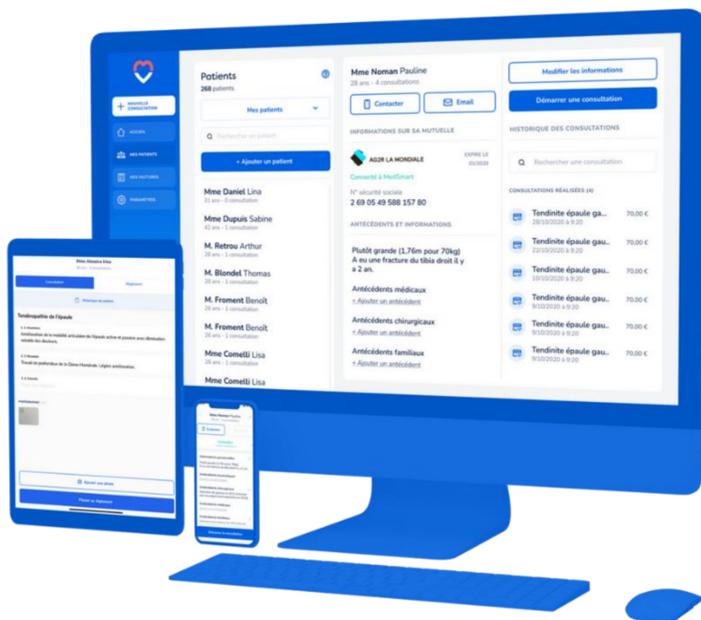
Les dossiers patients papiers, word, ainsi que tout autre moyen n'utilisant pas des serveurs de données de santé ne respectent pas le RGPD !

Selon la circulaire de 2018, **vous devez respecter des règles de sécurité** pour protéger les données des patients contre des accès non autorisés ou illicites et contre la perte, la destruction ou les dégâts d'origine accidentelle.



La CNIL répond aux questions des libéraux concernant le RGPD et leur activité professionnelle : [Lien](#)

MedSmart propose un logiciel avec un stockage illimité des dossiers patients sur des serveurs de données de santé sécurisés, appelés les **serveurs HDS** (Hébergeur de Données de Santé). Ainsi, **en utilisant MedSmart, vous respectez le RGPD** facilement et sans contraintes.



Facturation digitalisée



- Même si vous pouvez évidemment faire un reçu à la main, il est recommandé de le faire numériquement pour vous et vos patients.
- Vous gagnez du temps grâce à des modèles déjà faits et n'avez plus qu'à les remplir avec la date du jour, le motif de la consultation et les noms et prénoms de vos patients dans le cas où vous utilisez un logiciel de traitement de texte.
- Certains logiciels de gestion vous permettent de générer automatiquement ces factures et de les envoyer ou de les imprimer.
- L'avantage d'un reçu dématérialisé est que votre patient peut le transmettre facilement à sa mutuelle.

MedSmart génère et envoie automatiquement vos factures par SMS ou e-mail à vos patients : Vous gagnez du temps et vous leur simplifiez la vie !

Comptabilité (effectuée par un tiers)

| | | |
|-----------------------|---|-----------------------------------|
| Expert comptable | Un expert-comptable est un professionnel de la comptabilité, exerçant le plus souvent son activité sous la forme de profession libérale. L'expert-comptable est un professionnel de la comptabilité, chargé de tenir vos comptes pour vous. | Entre 80 et 300 euros de l'heure |
| Solutions logicielles | Des logiciels permettent aujourd'hui de tenir facilement votre comptabilité, en voici des exemples: | De 9,99 € à 39,9 € par mois (TTC) |
| | Indy | |

MedSmart permet de centraliser l'historique de l'ensemble de vos règlements (espèces, chèques et carte bancaire) pour les exporter en un clic, sans surcoût.

4

Trouver son local et définir sa gestion de cabinet
Acheter les fournitures du cabinet
Élargir son réseau

3

Choisir sa localisation en analysant son marché
Définir le statut de l'entreprise et le régime fiscal
Compléter les formalités administratives

2

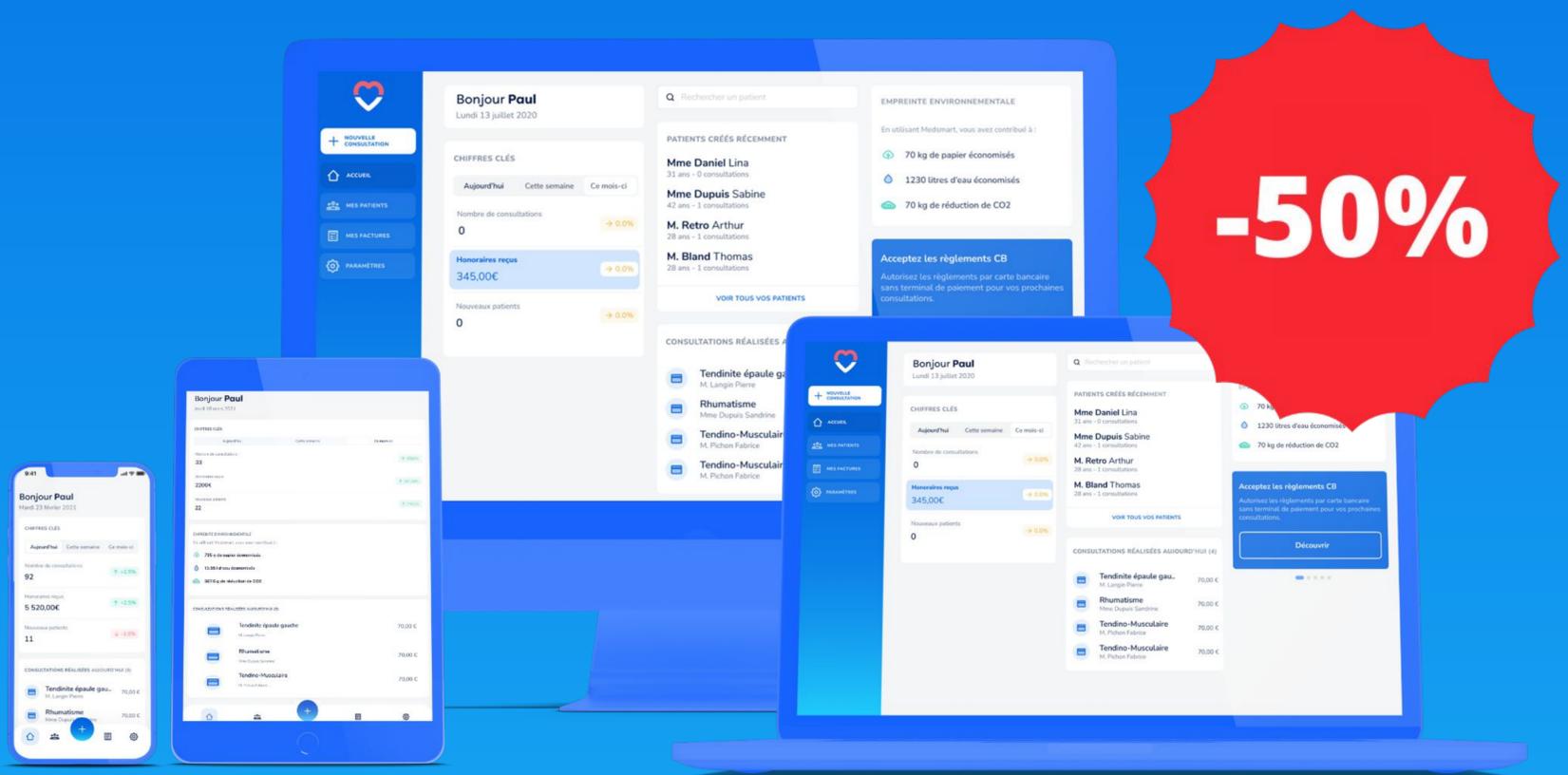
Choisir son statut
Choisir ses types d'intervention
Choisir un cabinet seul ou groupé

1

Choisir sa spécialité
Définir son persona (profil) type de patientèle
Définir son service patient



La solution de gestion de cabinet intuitive et innovante pour ostéopathes !



OFFRE JEUNES DIPLÔMÉS* !

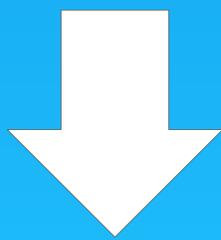
Pour toute inscription avant le 31/10/2022, bénéficiez de -50% sur votre abonnement pendant 6 mois, puis de -10% à vie !

**Inscription à l'ARS de moins de 2 ans*

**Vous recherchez un remplacement ou
une collaboration pour débiter ?**



**Nous partageons gratuitement votre
profil à tout le réseau MedSmart !**



**J'envoie ma recherche de
remplacement ou de collaboration**

[CLIQUEZ-ICI](#)