

[En savoir plus sur Simplébo](#)

Site internet
[Partager sur les réseaux sociaux](#)



Modèles documents



Outils & Astuces



Infographies



Communication



Développer son activité

Comment trouver son cabinet médical ou paramédical ?



de lecture



Comment trouver son cabinet médical ou paramédical ?



Que vous soyez en fin d'études, tout juste diplômé·e, prêt·e à vous lancer sur le marché du travail, ou en pleine reconversion, la question de votre lieu de travail va forcément se poser ! Pour tout professionnel de la santé, **trouver un cabinet médical ou paramédical** est une étape importante voire **cruciale** dans le développement de son activité.

Comment trouver son cabinet médical ou paramédical ? Guide Simplébo



Promenade de santé pour certains, véritable chemin de croix pour d'autres, la recherche d'un **local ou cabinet** n'a rien de simple, si vous ne savez pas où et comment chercher. Peu de **professionnels de santé** se sont vu proposer un cabinet sur un plateau d'argent, et les questions sont nombreuses :

- ✓ Faut-il commencer par un remplacement ?
- ✓ Faut-il acheter ou louer son cabinet médical ou paramédical ?
- ✓ Comment choisir la ville où installer son cabinet ?

Simplébo a accompagné des milliers de professionnels de santé dans **leur installation**. Nous avons ainsi pu interviewer de très nombreux confrères sur leurs réussites et leurs échecs en ce qui concerne le choix de leur cabinet. Nous vous proposons ici une méthode qui est le fruit de ces échanges. N'hésitez pas à donner votre point de vue en commentaire sous cet article ou à suggérer des conseils complémentaires.



Cette méthode repose sur 4 étapes :

1. Définir son projet de cabinet médical ou paramédical
2. Choisir sa ville d'installation idéale
3. Une fois la ville choisie : trouver des cabinets disponibles
4. Choisir le bon !



DÉFINIR SON PROJET DE CABINET MÉDICAL OU PARAMÉDICAL

Partager sur les
réseaux sociaux



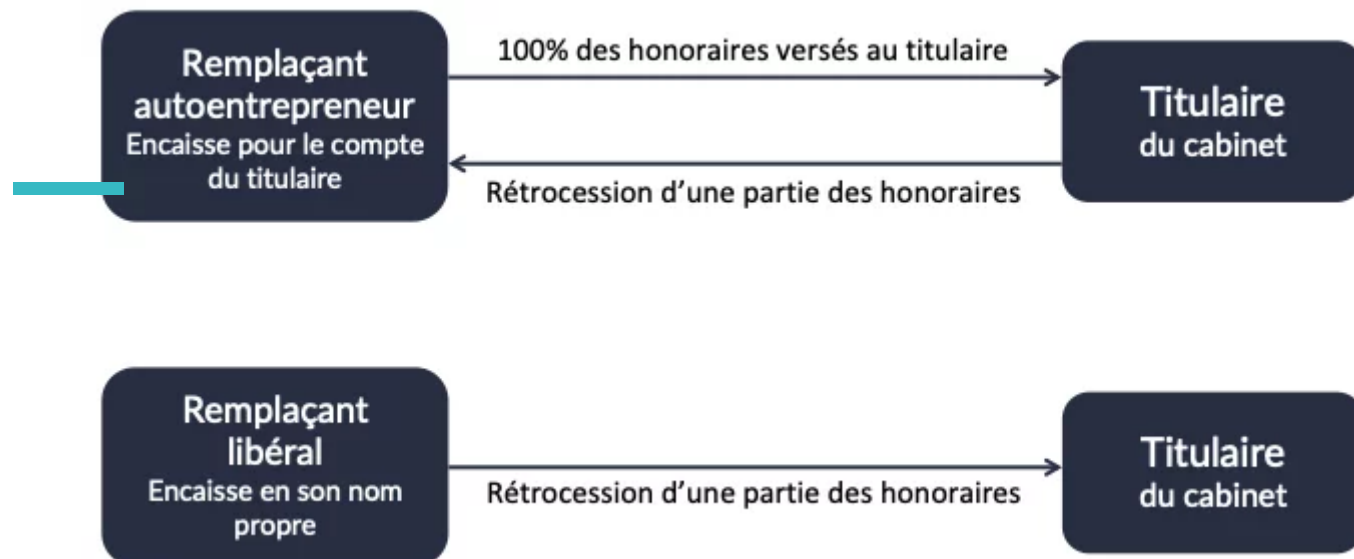
Remplaçant, collaborateur ou titulaire de son cabinet : quel statut choisir ?

Selon vos besoins, vos envies, votre **situation personnelle** ou encore **vos finances**, vous devez commencer par choisir votre statut. Celui-ci pourra bien sûr évoluer : vous pouvez ainsi commencer par faire des remplacements, avant de décider d'avoir votre propre cabinet en tant que titulaire ! Commençons par rappeler le fonctionnement des différents statuts.

Le fonctionnement du remplacement dans un cabinet médical ou paramédical

Le remplacement est un contrat qui permet à un professionnel de la santé d'exercer son activité au sein du cabinet d'un titulaire, à sa place, durant son absence. Ce remplacement se fait pendant un temps limité, auprès de la **patientèle du titulaire**. La gestion comptable d'un remplacement se fait de 2 façons différentes selon le statut du remplaçant (auto entrepreneur ou libéral).





La part du titulaire peut être deux types :

- ✓ Un **montant fixe** mensuel
- ✓ Un **pourcentage du chiffre d'affaires** réalisé par le remplaçant (le plus usuel)

A titre d'exemple, voici les centages habituels pour quelques métiers en situation de remplacement :



Activité	Part habituelle observée pour le titulaire	Part habituelle observée pour le remplaçant
Ostéopathe	60% à 70%	30% à 40%
Chirurgien dentiste	40% à 50%	50% à 60%
Kinésithérapeute	20% à 40%	60% à 80%
Infirmier	10% à 20%	80% à 90%

Le fonctionnement de la collaboration dans un cabinet médical ou paramédical

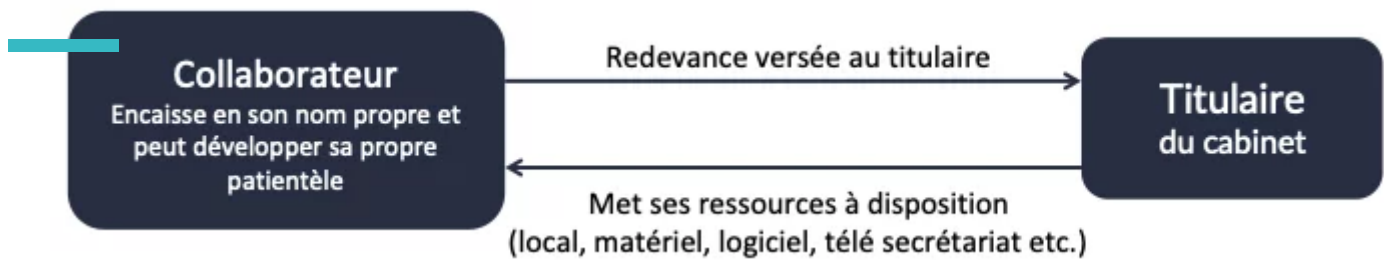
Le titulaire met à la disposition d'un collaborateur une salle et tout le nécessaire pour travailler : logiciel patient, matériel, télésecrétariat, etc. Le titulaire paie seul l'intégralité des charges du cabinet.

Le collaborateur qui en profite doit verser une contrepartie au titulaire :

- ✓ Soit sous la forme d'un **montant forfaitaire fixe**, chaque mois
- ✓ Soit sous la forme d'un **pourcentage de son chiffre d'affaires**. Ce pourcentage est inférieur à celui versé par les remplaçants. En effet, le collaborateur a souvent la possibilité de **développer sa propre patientèle**, la rétrocession correspond donc uniquement aux charges du cabinet



Il arrive qu'un titulaire s'appuie sur son collaborateur pour gérer une partie de sa patientèle. Le pourcentage de rétrocession est alors adapté et négocié.



Qu'est-ce qu'un titulaire ?

Le titulaire d'un cabinet médical ou paramédical est le **professionnel de la santé** qui y est installé et qui détient le bail (ou qui en est propriétaire).

Ce professionnel de la santé développe sa patientèle et reçoit ses patients au sein de son cabinet. Il peut faire appel à des remplaçants et/ou collaborateurs dans le cadre de son activité.



Le conseil Simplebo

Le plus pertinent est sûrement de débiter votre carrière en tant que remplaçant dans un cabinet qui dispose déjà d'une belle patientèle. Cette première expérience vous permettra de :

- Découvrir et **maîtriser la gestion** d'un cabinet
- **Gagner en expérience**
- Vous **libérer des contraintes** administratives et financières
- **Minimiser le risque** de devoir assumer des charges sans avoir de patientèle
- **Tester le matériel** du titulaire pour savoir ce que vous souhaiteriez acheter pour vous-même

Rapidement, les ambitieux devront se tourner vers la collaboration ou (encore mieux) devenir titulaire de leur propre cabinet. Être titulaire vous permet de :

- Ne dépendre de personne
- Construire votre propre patientèle
- Solliciter des remplaçants ou collaborateurs pour maximiser votre bénéfice en travaillant moins



Achat ou location de son cabinet médical ou paramédical ?

C'est la 2ème question essentielle à se poser.

La location, pour plus de flexibilité

Louer son cabinet présente de nombreux avantages :

- ✓ **La simplicité** : être locataire vous décharge souvent d'un certain nombre de tâches comme les travaux, les emprunts, les relations avec la copropriété, etc.
- ✓ **La liberté** : être locataire est toujours moins contraignant que d'être propriétaire. Vous êtes libre de ne pas renouveler votre bail à son échéance. Attention cependant, il est fréquent que les baux professionnels durent un minimum 3 ans
- ✓ **Les finances** : être locataire vous permet de disposer d'un cabinet sans avoir à faire d'emprunt. Cela vous permettra de garder votre capacité d'endettement pour vos projets de vie personnels, comme acheter votre résidence principale
- ✓ **Les loyers et charges** sont déductibles du résultat imposable de votre activité si vous êtes au régime des professionnels libéraux (et non auto-entrepreneurs)

L'inconvénient principal de la location est que vous serez dépendant du propriétaire. En effet, s'il décide de ne pas renouveler le bail, charge à vous de trouver rapidement un autre local dans la même ville pour ne pas perdre la patientèle que vous aurez construite.

L'achat, pour une vision à plus long terme

Acheter son propre cabinet est un pari ambitieux permettant de :

- ✓ **Capitaliser sur un actif immobilier**. L'immobilier est réputé être un investissement fiable et rentable sur le long terme
- ✓ **S'assurer un complément de revenus** après la retraite en mettant le cabinet en location
- ✓ **Éviter le risque d'être exclu** par le propriétaire
- ✓ **Faire les travaux de son choix** pour ajuster le cabinet selon ses envies



Le conseil Simplébo



Si votre situation financière le permet, et que vous n'avez pas prévu de déménager dans les 10 prochaines années, il est préférable d'acheter. Vous vous construirez ainsi un capital immobilier et travaillerez en totale autonomie. À l'inverse, si votre lieu de vie n'est pas définitivement fixé, ou que votre capacité d'emprunt est faible, la location est la meilleure solution à court terme.

Cabinet médical seul ou pluridisciplinaire ?

L'union fait la force, mais parfois il vaut mieux être seul que mal accompagné...

Un cabinet médical seul pour une indépendance totale

Être seul vous permet d'avoir la paix et de faire tout ce que vous voulez. Après tout vous n'avez pas choisi une profession indépendante pour vous embêter avec des collègues.

Partager sur les
réseaux sociaux

Si vous décidez de vous installer seuls, vous pourrez :

- ✓  **Aménager le cabinet** comme bon vous semble
- ✓  **Être seul décisionnaire** quant à la communication du cabinet (création du site internet du cabinet, plaque sur l'immeuble, décoration, etc.)
- ✓  **Choisir seul les prestataires** du cabinet (femme de ménage, télésecrétariat, logiciel de prise de rendez-vous, etc.)
- ✓  **Choisir seul l'équipement** du cabinet et le mobilier
- ✓  **Travailler dans le calme** et dans la confidentialité : les murs sont parfois fins. Vos patients apprécieront la tranquillité et la discrétion de votre cabinet

Un cabinet pluridisciplinaire pour créer des synergies

Certains professionnels pourront toutefois ressentir une certaine solitude et auront plus de mal à développer leur patientèle.

Travailler en pluridisciplinarité a de nombreux avantages :

- ✓  Ne pas être seul toute la journée et partager des moments avec ses collègues
- ✓  Avoir le sentiment de faire partie d'une équipe



✔ **Développer votre patientèle** : collaborer avec d'autres professionnels permet de faire connaître votre cabinet et vous apporte de la visibilité, notamment via la salle d'attente commune. Vos confrères pourront également vous recommander à leurs propres patients

✔ Traiter une pathologie en pluridisciplinarité peut être **épanouissant et particulièrement bénéfique** pour les patients.

✔ **Mutualiser le coût** et l'entretien des salles communes : salle d'attente, salle de bain, cuisine, toilettes ...

Attention cependant :

✔ Dans la majorité des cas, les maisons médicales sont réservées aux professionnels de santé réglementés.

✔ Certaines professions sont incompatibles au sein d'un même cabinet. Par exemple, une sage-femme n'a pas le droit de travailler avec une sophrologue ou un hypnothérapeute à moins qu'il y ait 2 salles d'attente séparées. Il est donc nécessaire de se renseigner auprès des conseils de l'ordre de chaque profession pour vérifier ce point



Le conseil Simplebo

Pour choisir ce qui vous conviendra le mieux, commencez par analyser votre caractère :

- Si vous préférez travailler seul et si vous vous ressourcez en vous isolant, vous êtes introverti. Démarrez votre activité seul pour gérer plus librement votre quotidien. Il faut toutefois avoir les épaules pour gérer tous les sujets (prestataires, aménagement, etc.) liés à l'exercice de votre activité
- Si vous préférez travailler en groupe et si vous vous ressourcez en rejoignant vos proches, vous êtes extraverti. Constituez ou rejoignez un cabinet pluridisciplinaire, de confrères avec qui vous prendrez du plaisir à travailler ! C'est un moyen efficace pour développer plus rapidement votre patientèle. Cela peut être un bon choix pour démarrer son activité, en remplacement par exemple



CHOISIR OÙ S'INSTALLER EN TANT QUE PROFESSIONNEL LIBÉRAL

Le choix de votre ville d'installation est capital pour votre succès, mais aussi pour votre vie privée. S'installer dans une ville sans potentiel peut être une erreur difficile à corriger.

Pour choisir où vous installer vous pouvez suivre les étapes suivantes :

1. **Choisissez votre département d'installation.** Pour faire ce choix, discutez avec votre conjoint(e), votre famille et entourage ! Souhaitez-vous rester proche de votre famille ? Souhaitez-vous vivre et travailler en ville, à la campagne, proche de la mer ?
2. **Dressez une liste de 50 villes potentielles** dans le département choisi. Nous vous recommandons de sélectionner uniquement les villes ayant une démographie suffisante (plus de 1 000 habitants).  
3. **Faites une étude de marché pour classer ces villes.** Votre objectif est de trouver le Top 10 des villes les plus propices à votre installation, où vous chercherez votre cabinet.  

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 de prise en charge par la sécurité sociale, il est nécessaire de s'assurer que les habitants de la ville pourront financièrement se permettre vos soins
- ✓ D'autres données inhérentes à votre activité. A titre d'exemple :
 - 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 professionnel de santé.

Pour vous faciliter la tâche, nous vous proposons un **fichier Excel prêt à l'emploi**. Celui-ci contient les éléments ci-dessus, la liste des villes de France de plus de 1000 habitants et le nombre d'habitants par ville.



Recevoir notre fichier
Excel pré-rempli par email



Le conseil Simplébo

Choisir sa ville d'installation doit être un choix rationnel voire mathématique. Nous vous déconseillons de fonctionner uniquement à l'affect, surtout lors du démarrage de votre activité. Votre étude de marché vous permettra de choisir une ville avec un fort potentiel.



Partager sur les
réseaux sociaux



UNE FOIS LA VILLE CHOISIE : LE CHOIX DU LOCAL



A cette étape, vous avez déterminé :

- ✓ **Votre statut** : remplaçant, collaborateur ou titulaire
- ✓ **Votre projet immobilier** : achat ou location
- ✓ **Votre type de cabinet** : seul ou pluridisciplinaire
- ✓ **Votre Top 10 des villes** dans lesquelles vous souhaitez vous installer. Ces villes sont classées par ordre de préférence.

Vous pouvez ainsi commencer par chercher dans votre ville préférée. Si vous ne trouvez pas le cabinet idéal, vous pourrez étendre progressivement votre recherche aux villes suivantes de cette liste. Il ne vous reste plus qu'à trouver et choisir le local idéal !

Comment trouver un cabinet médical ou paramédical disponible ?

Consultez les petites annonces en ligne



Tout comme les habitations, les cabinets et **locaux médicaux et paramédicaux** ont leurs petites annonces sur des sites spécialisés. Voici 5 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

Vous pouvez aussi consulter des **sites spécialisés selon votre pratique**. Ceux-ci vous permettront de trouver :

- ✓ Un local ou cabinet
- ✓ Du matériel
- ✓ Des opportunités de placement si c'est aussi un sujet pour vous

Les ostéopathes pourront par exemple aller sur le site du Syndicat Français des Ostéopathes ou du site Ostéopathes de France

Partager sur les réseaux sociaux



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.

Dans une petite ville, n'hésitez pas à demander à rencontrer le maire. Dans une ville de taille moyenne, demandez à rencontrer un maire adjoint ou le responsable des activités commerciales et/ou professions libérales.

Lors de cette rencontre, voici la liste des sujets à aborder :

- ✓ **Présentez vous** et dites que vous envisagez de vous installer dans la ville, et que vous avez quelques questions à poser au maire ou au responsable des professions libérales

- ✓ **Posez les questions** suivantes :

1. Est-ce qu'il existe un annuaire des professionnels de la ville ?
2. Est-ce que la mairie a des locaux disponibles à louer ?
3. Savez-vous s'il y a des projets en cours de cabinet pluridisciplinaires ?
4. Est-ce qu'il existe des dispositifs pour inciter les professionnels de santé à s'installer dans la ville ?
5. Une fois installé, est-il envisageable de présenter mon cabinet dans le journal de la ville ?
6. Avez-vous des conseils pour trouver un cabinet ? Faciliter mon installation éventuelle ici ?



Même si les réponses sont négatives, cela vous donne l'occasion de vous présenter et de laisser vos coordonnées.

Mobilisez votre entourage (famille, amis)

N'hésitez pas à parler de votre recherche de cabinet autour de vous. Des connexions insoupçonnées peuvent parfois se faire, avec le fameux "je connais quelqu'un qui connaît quelqu'un qui..." ! Profitez d'occasions comme des dîners entre amis ou en famille pour parler de votre **lancement d'activité** et de votre **recherche de cabinet**.

D'ailleurs, plus vous en parlez, plus cela permet de faire mûrir votre idée et grandir votre projet.

Exploitez les réseaux sociaux

Appuyez-vous aussi sur la viralité des réseaux sociaux : **parlez de votre recherche** sur vos profils de réseaux sociaux. 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. Nous vous recommandons particulièrement les groupes Facebook suivants :

- ✓ Annuaire Thérapeutes
- ✓ Omyzen

Présentez-vous aux pharmacies de la ville

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 à laisser une lettre destinée au gérant s'il est absent.

Le message est très similaire à celui donné à la mairie :

1. Présentez-vous et dites que vous envisagez de vous **installer dans le quartier**
2. Demandez s'ils ont connaissance de **locaux disponibles**
3. Demandez des conseils pour trouver un **cabinet dans la ville**
4. Laissez **vos coordonnées**

Présentez-vous aux autres professionnels de santé de la ville

Vous pouvez contacter les cabinets médicaux et paramédicaux pour savoir s'il y a une **possibilité d'installation**. Les contacter par téléphone n'est pas idéal. En effet, les professionnels de santé sont souvent débordés, et un télésecrétariat a pour mission de filtrer les appels.



Le conseil Simplebo

L'envoi d'une lettre est donc préférable. **Plus efficace qu'un appel** (souvent filtré par le télésecrétariat), votre lettre restera plus longtemps devant les yeux de leur destinataire.

Recevez par email notre  modèle de lettre de présentation pour les professionnels de la santé

E-mail*

evelyne.reveillat@kheprisante.fr

Partager sur les réseaux sociaux



Numéro de téléphone*



Ville*

Envisagez-vous de créer un site internet dans les 3 prochains mois ? *

- ☐ Oui
☐ Non

Recevoir par email

Comment choisir son cabinet médical ou paramédical ?

Une fois que vous avez trouvé plusieurs cabinets potentiels, voici les différents critères pour choisir le bon :

1. La localisation du cabinet est le critère principal

- ☒ Un quartier central dans la ville



- ✓ Une adresse bien desservie par les transports en commun
- ✓ Des commerces et services à proximité pour attirer vos futurs patients

2. La résidence doit être accueillante

- ✓ Absence de concurrents dans la même résidence
- ✓ Un parking gratuit à proximité
- ✓ Un bâtiment respectant les normes PMR
- ✓ Un règlement de copropriété qui autorise l'exercice de votre profession
- ✓ Un règlement de copropriété qui autorise la pose de plaque professionnelle sur l'immeuble

3. Un aménagement intérieur optimal

- ✓ Vérifiez l'isolation phonique entre la salle d'attente et la salle de consultation
- ✓ Vérifier que les murs  leurs ne vous empêchent pas de faire les éventuels travaux souhaités
- ✓ Vérifier que l'installat électrique est suffisante pour votre matériel

Partager sur les



En conclusion, il est important d'être actif dans sa recherche de local et non d'attendre que de potentielles opportunités se présentent par magie. **Multipliez les canaux de recherche**, soyez inventifs et lorsqu'une opp nité se présente, n'hésitez pas à analyser tous les détails.

Ces initiatives vous permet t de vous faire connaître, ce qui pourra vous servir pour développer votre patientèle par la suite !



VÉRIFIER QUE L'INSTALLATION DE PROFESSIONNEL LIBÉRAL EST AUTORISÉE PAR LA COPROPRIÉTÉ ET LA MAIRIE

Certains biens sont à usage d'habitation, d'autres à usages professionnel et d'autres enfin à usage mixte. Pour connaître l'usage officiel de votre bien, demandez le règlement de copropriété (le cas échéant). L'acte authentique d'achat du bien mentionne également l'usage officiel de celui-ci.

Si votre bien est actuellement à usage professionnel ou mixte



Si le bien où vous souhaitez exercer est à usage professionnel ou mixte, il est tout de même nécessaire de vérifier que les professions libérales sont **autorisées d'exercice** par la copropriété. Sinon, vous n'avez pas le droit d'exercer dedans ! Avant tout achat ou signature de bail, demandez le règlement de copropriété pour pouvoir le vérifier !

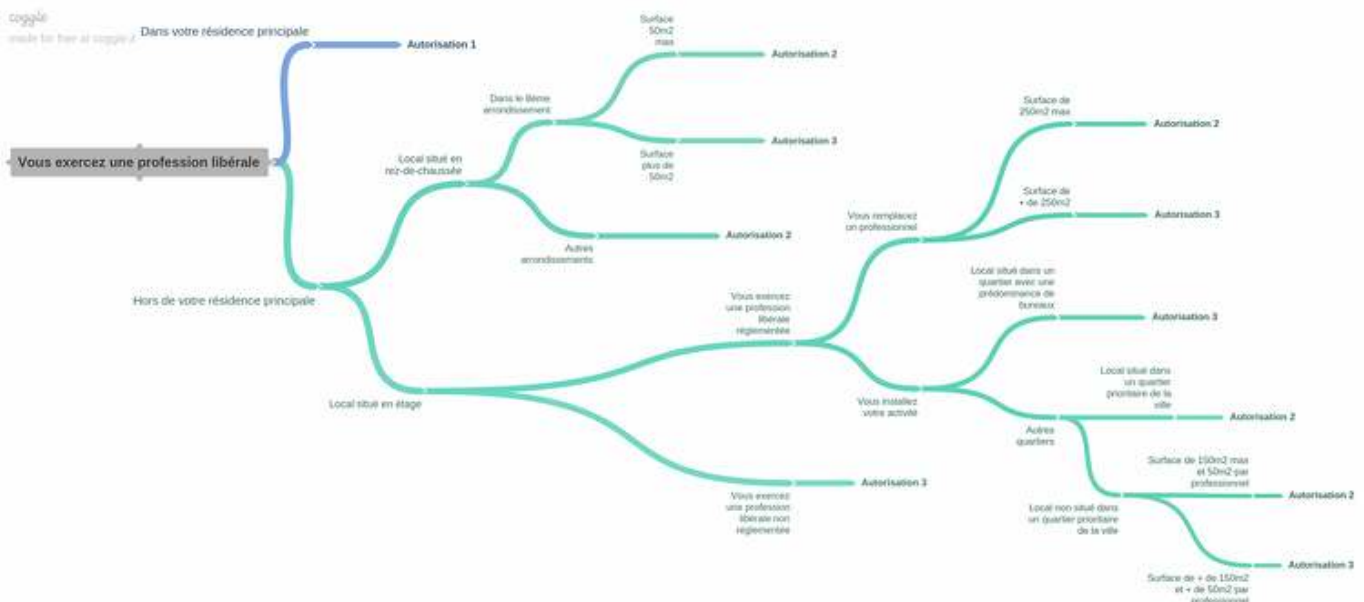
Si votre bien est actuellement à usage d'habitation

✔ Si votre projet est de **louer un cabinet**, vérifiez quel est l'usage du bien. S'il est à usage d'habitation, le propriétaire n'a pas le droit de vous le louer en tant que local professionnel et vous n'avez en aucun cas le droit d'exercer votre métier dedans.

✔ Si votre projet est d'**acheter votre cabinet** et que celui-ci est à usage d'habitation, il est possible de demander à la **mairie** d'effectuer un changement de destination du bien grâce à une déclaration préalable. Ce processus prend entre 1 et 3 mois en fonction des villes. Depuis une ordonnance du 8 juin 2005, cette autorisation est seulement nécessaire dans les villes de plus de 200 000 habitants **sauf à Paris**, mais dans les communes de la petite couronne de Paris.

En cas d'achat, il est conseillé de noter **une clause suspensive** dans votre compromis de vente comme par exemple « sous réserve de l'acceptation par la mairie du changement de destination du bien ».

Si vous souhaitez modifier l'usage d'un bien à Paris, la situation est particulière. En effet, il y a parfois des **autorisations supplémentaires** à obtenir. Les explications sont présentes sur cette page du site de la ville de Paris. Nous vous proposons un schéma explicatif pour ce cas particulier :



Vérifier que le cabinet est aux normes d'accessibilité PMR ou que vous pouvez avoir une dérogation



Avant de valider le local que ce soit en location ou à l'achat, il vous est indispensable de vérifier que celui-ci est aux **normes PMR** (Personnes à Mobilité Réduite) ou que vous puissiez bénéficier d'une dérogation des normes d'accessibilité.

Attention, ce non respect des normes d'accessibilité peut vous coûter jusqu'à 45 000 euros d'amendes si vous n'avez pas de dérogation.

Les normes d'accessibilité ne concernent pas uniquement les personnes en fauteuils roulants mais tout type de handicap. Par exemple, la couleur des portes à l'intérieur de votre cabinet doit être suffisamment différente de celle des murs.... Pour en savoir plus sur ces normes, le gouvernement propose un guide pour les professions libérales.

Recevez par email le fichier du gouvernement sur les normes PMR



Merci pour votre demande, vous recevrez le fichier dans quelques instants par email !

L'équipe *Simplébo*
Partager sur les
réseaux sociaux



Le conseil Simplébo

En cas d'achat, il est conseillé de noter une clause suspensive dans votre compromis de vente comme par exemple « sous réserve de l'acceptation par la mairie d'une dérogation aux normes d'accessibilité ».



Trouver son cabinet en tant que médecin, professionnel de la santé ou thérapeute est **une étape importante dans votre carrière**.

Trouver son cabinet médical ou paramédical est une aventure incroyable, les prémices d'une nouvelle vie pour vous, alors accrochez-vous, renseignez vous et réussissez. Nous vous souhaitons une belle installation et pour vous aider dans vos recherches voici **LA checklist** complète qui liste les points essentiels à vérifier lors de vos futures visites de locaux ou cabinets !





**Télécharger la
checklist des étapes
pour bien choisir
son cabinet**



Partager sur les
réseaux sociaux

Article écrit par **Laurent Thillaye du Boullay**



Notez cet article :

-
-
-
-
-

1 Vote

**Vous avez aimé cet article ?
Partagez-le avec vos collègues ou amis !**



Commentaires de l'article :



Catinaud 25/04/2019 à 12:11:12

merci pour toutes les infos, je vais lire et conserver, cela arrive comme par magie ! gratitude

↩ Reply to Catinaud

Équipe Simplébo 25/04/2019 à 12:17:23

Merci pour votre sympathique commentaire ! Nous faisons tout notre possible pour accompagner les professionnels de la santé dans le développement de leur activité.

↩ Reply to Équipe Simplébo



ruiz nathalie 25/04/2019 à 13:08:31

Partager sur les

très bons conseils, bravo! tout est! beau travail.



↩ Reply to ruiz nathalie



Équipe Simplébo 25/04/2019 à 14:05:00

Merci Nathalie pour votre agréable commentaire 👍

↩ Reply to Équipe Simplébo

Régine THOMET 30/04/2019 à 13:04:52

Super ! bravo ! j'ai déjà trouvé mon cabinet mais j'aurais aimé avoir toutes ces informations au moment de mes recherches ! c'est clair, complet, vraiment bien, je garde pour d'éventuels collègues en recherche

↩ Reply to Régine THOMET

Équipe Simplébo 30/04/2019 à 14:26:39

Merci Régine pour votre sympathique commentaire 😊

↩ Reply to Équipe Simplébo



Valérie Gregoire 01/05/2019 à 15:50:40

Merci pour toutes ces informations qui arrivent pile quand j'ai besoin d'être vue. C'est très clair, simple et m'évite de chercher comment faire et où m'adresser.

↳ Reply to Valérie Gregoire

Équipe Simplébo 02/05/2019 à 09:27:49

Merci Valérie pour votre commentaire 😊, nous faisons le maximum pour vous accompagner dans le développement de votre activité.

↳ Reply to Équipe Simplébo

Prénom*

Evelyne [Partager sur les réseaux sociaux](#)



Nom*

Revellat

Votre Email (obligatoire)*

evelyne.revellat@kheprisant

Votre commentaire (obligatoire)*

Publier mon commentaire

Autres articles recommandés

Qui sommes-nous ?

Simplébo est une entreprise de création de sites internet pour les professionnels indépendants, TPE et PME. Nous avons franchi début 2019 le cap des 3000 clients, du professionnel indépendant au grand groupe en passant par les TPE et PME.

Les services Simplébo



Créer un site internet d'artisan
Créer un site internet de thérapeute
Créer un site internet professionnel
Créer un site internet responsive
Refonte de site internet

Contactez-nous !

☎ 0184174976

✉ contact@simplebo.fr

🏠 5 rue Jules Lefebvre
Paris, France 75009



Copyright 2019 | Édité avec ❤ par Simplebo

5 sur 5

x

Partager sur les
réseaux sociaux



Excellent (1)



Bonne (0)



Moyen (0)

Mauvais (0)

Horrible (0)

Powered by **RatingWidget**

