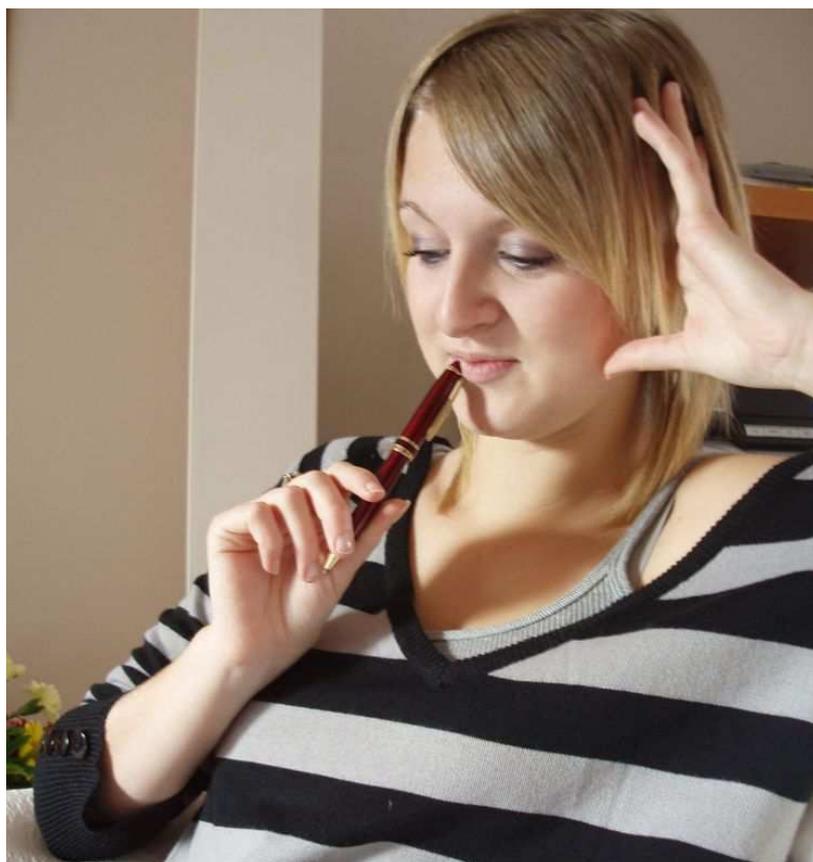


# Créer un cabinet paramédical

---



Ce document vous est proposé par les rédacteurs des Livres BSoft Team.

Un site de la société BSoft Team (<http://www.bsoft-team.com>)



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Sommaire

Sommaire .....	2
Introduction.....	5
Qui peut ouvrir un cabinet paramédical ?.....	6
Qu'est-ce qu'un professionnel du paramédical .....	6
Liste des professions paramédicales dites de soins autorisés à exercer en libéral .....	7
Liste des professions paramédicales dites de rééducation et de réadaptation autorisés à exercer en libéral.....	7
Listes des professions paramédicales dites médico-techniques autorisés à exercer en libéral .....	7
Liste des professions assimilées aux professions paramédicales autorisés à exercer en libéral .....	7
Bien définir son projet de cabinet.....	8
Créer à plusieurs.....	8
Le contrat d'exercice à frais commun .....	8
Collaboration avec rétrocession d'honoraire.....	9
La société civile de moyens (S.C.M) .....	9
La société d'exercice libéral (S.E.L).....	9
Comment trouver de bons associés .....	9
Se lancer tout de suite à plein temps ou garder une activité salariale ? .....	10
Faire une étude de marché .....	11
Etude démographique médicale .....	11
Etude de la concurrence.....	11
Etude des infrastructures de la localité.....	12
Faire un budget de fonctionnement prévisionnel.....	13
Evaluer les investissements et les besoins en financement.....	13
Déterminer des hypothèses d'exploitation.....	14
Faire un compte de résultat prévisionnel .....	14
Etablir un plan de trésorerie à 12 mois .....	15
Trouver un local.....	17
Les normes du local.....	17
Le bail de location.....	17
Acheter votre local .....	18



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Points à vérifier.....	18
L'aménagement du local .....	18
Formalités administratives et fiscales .....	19
Enregistrement obligatoire du diplôme d'état.....	19
Inscription obligatoire au C.F.E (URSSAF).....	19
Affiliation personnelles obligatoires .....	19
L'URSSAF.....	19
Caisse de retraite : la CIPAV, la CARPIMKO .....	20
Assurance maladie des professions libérales (CAMPL) .....	20
Mutuelle complémentaire.....	20
Choisir son régime fiscal, sa forme juridique .....	21
Contribution économique territoriale (CFE/CVAE) .....	21
Choix du régime fiscal .....	21
Option pour la micro-entreprise .....	21
Option pour l'auto-entreprise .....	21
Option pour le régime de la déclaration contrôlée.....	22
Option pour la Société d'Exercice Libéral (SEL).....	22
Petit focus sur la TVA.....	22
Les assurances dont vous aurez besoin.....	23
Assurance Multirisque Professionnelle .....	23
Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) .....	23
Protection juridique et recours .....	23
La reprise d'un cabinet.....	23
Faire connaître son cabinet.....	24
Poser sa plaque professionnelle.....	24
S'inscrire dans les pages jaunes .....	24
Lettres et plaquettes à adresser aux professionnels de votre région.....	25
Organiser l'inauguration de votre cabinet .....	25
Gérer votre cabinet au quotidien.....	26
La tenue de la comptabilité.....	26
Compte bancaire .....	26
Le registre des recettes .....	26



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Le registre des dépenses .....	27
Le registre des immobilisations.....	27
Conclusion .....	28



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Introduction

L'idée vous trotte dans la tête depuis pas mal de temps : « Et si j'exerçais en libéral pour mon propre compte ? »

Vous avez pesé le pour et le contre, vous voulez être votre propre patron, c'est décidé vous allez créer un cabinet paramédical.

Mais vous ne savez pas par quel bout commencer ? Vous avez débuté vos recherches sur internet et vous comprenez que cela ne sera pas une mince affaire.

Dans ce livre électronique nous allons nous appuyer sur notre expérience et notre parcours pour essayer de vous guider dans toutes vos démarches.

Nous verrons d'abord comment formaliser votre projet et lancer une première étude marché, puis nous aborderons la partie financière indispensable pour savoir si votre projet est viable. Nous découvrirons ensuite comment trouver un local adapté, puis les formalités administratives, fiscales et enfin nous terminerons sur la façon faire connaître son cabinet et sa gestion au quotidien.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Qui peut ouvrir un cabinet paramédical ?

Cela coule de source mais pour ouvrir un cabinet paramédical, il faut être un professionnel paramédical diplômé et pouvant exercer en libéral. Toutes les professions paramédicales ne pouvant faire l'objet d'une pratique en libéral. C'est notamment pour le cas pour les manipulateurs en électroradiologie.

## Qu'est-ce qu'un professionnel du paramédical

Notre site [www.b-paramedical.fr](http://www.b-paramedical.fr) définit les professions paramédicales de la manière suivante:

« Selon le code de la santé publique, les professionnels paramédicaux sont des auxiliaires médicaux. En ce sens, ils agissent sur prescription médicale, leurs actes étant prescrits par le médecin.

Le professionnel paramédical ou l'auxiliaire médical, dans ses actes de soins, accompagne son patient vers un état de « bien-être physique, mental et social... »

La prise en charge de leur patient s'effectue au travers d'une spécificité technique inhérente à leur pratique.

Ils ne prescrivent pas de traitements médicamenteux, sauf pour les professions d'infirmières ou de pédicures-podologues (se référer au descriptif de ces professions) Et ce, dans des cadres bien précis définis dans leur décret de compétence.

Après prescription médicale, les actes du professionnel paramédical s'organisent globalement de la manière suivante:

- Un bilan visant à établir un diagnostic dans le domaine paramédical concerné,
- Un projet de soin si le bilan préconise un suivi
- La prise en charge de l'auxiliaire médical dans sa spécificité technique.

Le professionnel paramédical informe le médecin prescripteur de l'éventuelle adaptation du suivi en fonction de l'évolution et de l'état de santé de la personne et lui adresse, à l'issue de la dernière séance, une fiche retraçant l'évolution du suivi paramédical.

Les paramédicaux exercent principalement leurs pratiques:

- dans des établissements de soins (privés ou hospitaliers) ou
- en ayant une activité libérale.

A noter que toutes les professions paramédicales ne sont pas sanctionnées par un diplôme d'état. »



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Compte-tenu des difficultés actuelles à intégrer des établissements du secteur médico-social ou sanitaires, qu'ils soient privés ou publics, le recours à des professionnels paramédicaux exerçant en libéral est un recours.

### **Liste des professions paramédicales dites de soins autorisés à exercer en libéral**

- Infirmier

### **Liste des professions paramédicales dites de rééducation et de réadaptation autorisés à exercer en libéral**

- Audioprothésiste
- Diététicien
- Ergothérapeute
- Masseur-Kinésithérapeute
- Opticien-lunétier
- Orthophoniste
- Orthoptiste
- Pédicure-Podologue
- Psychomotricien
- Prothésiste
- Orthésiste

### **Listes des professions paramédicales dites médico-techniques autorisés à exercer en libéral**

- Ambulancier

### **Liste des professions assimilées aux professions paramédicales autorisés à exercer en libéral**

- Psychologue, Neuropsychologue
- Ostéopathe, Chiropracteur



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Bien définir son projet de cabinet

Avant de vous lancer dans des études de marché ou financière il faut que vous commenciez par savoir exactement ce que vous voulez faire ? Comment imaginez-vous votre cabinet ? Vous devrez, vous poser des questions telles que est-ce je me lance seul(e) ou avec d'autres professionnels paramédicaux ou médicaux? Comment trouver les bons associés, partenaires ? Est-ce que je pourrais vivre rapidement de mon activité libéral ?

## Créer à plusieurs

Votre projet aura plus de chances d'aboutir si vous vous installer à plusieurs. Cela vous apportera des avantages professionnels tels que l'intérêt d'une équipe pluridisciplinaire ou d'un travail complémentaire avec un professionnel de la même profession. Vous vous sentirez moins isolé(e) professionnellement.

L'avantage est surtout économique car vous pourrez partager certains de frais de fonctionnement.

Il existe plusieurs types d'associations qui comportent des spécificités juridiques et fiscales particulières mais sur le plan déontologique, chaque thérapeute devra garder sa liberté de travail et les patients auront toujours le choix de leur thérapeute.

On distingue 4 types d'associations pour les paramédicaux que sont : la collaboration avec rétrocession d'honoraire, le contrat d'exercice à frais commun, la société civile de moyens (S.C.M) et la société d'exercice libéral (S.E.L)

### Le contrat d'exercice à frais commun

C'est la formule la plus répandue car avec peu de frais. Vous n'avez pas besoin d'un juriste pour le rédiger mais vous devrez l'enregistrer auprès du Trésor public (environ 150 Euros)

Les associés mettent en commun certaines dépenses communes d'investissement (fauteuil et chaises de la salle d'attente, remise en état du local, partie commune) mais aussi certaines dépenses de fonctionnement comme par exemple le loyer, l'électricité, l'eau, ou les frais de secrétariat.

Le contrat peut se faire entre professionnels du paramédical, psychologues mais pas avec des médecins ou autres professionnels médicaux (sages-femmes, chirurgiens-dentistes...).

Dans le contrat vous devrez bien définir le pourcentage de répartition selon les surfaces occupées et le temps d'occupation des locaux.

Chaque associé garde son indépendance professionnelle et encaisse ses honoraires pour son propre compte.

Enfin une copie du contrat cosigné, doit être envoyée au Centre des Impôts pour le calcul de la taxe professionnelle. C'est le contrat idéal quand l'on part de zéro avec peu de moyens.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

### **Collaboration avec rétrocession d'honoraire**

Le contrat de collaboration avec rétrocession d'honoraire est utilisé quand vous vous lancez dans le cabinet d'un confrère (souvent un praticien reconnu plus âgé)

Bien entendu votre confrère exercera la même profession que vous, mais vous aurez une entière indépendance et vous pourrez développer votre propre clientèle. La rétrocession consiste en un pourcentage sur les honoraires (pas plus de 30%) censé dédommager le titulaire du cabinet. Vous devrez assumer seul vos charges sociales.

Ce contrat est idéal quand on veut se lancer à l'ombre d'un professionnel plus expérimenté. Vous aurez aussi moins de mal à constituer votre clientèle.

### **La société civile de moyens (S.C.M)**

Vous pouvez penser à une S.C.M si vous avez des investissements importants à réaliser ou que vous voulez ouvrir un cabinet pluridisciplinaire avec des médecins. Il y a un statut à faire rédiger par un juriste et vous devez obligatoirement les enregistrer au Centre des Impôts et les déposer au registre des sociétés du Tribunal de Commerce. En général la création d'une S.C.M coûte environ 1500 Euros.

### **La société d'exercice libéral (S.E.L)**

La S.E.L nécessite l'écriture de statut par un juriste. Le principe est de créer une société avec un capital. Son avantage est un meilleur contrôle de la fiscalité et de l'assiette du calcul des charges sociales. C'est le choix des professionnels qui ont beaucoup de moyens et qui veulent optimiser leur fiscalité.

## **Comment trouver de bons associés**

Le choix de vos associés pèsera lourd dans la réussite de votre projet. Le mieux est de regarder autour de vous. Peut-être avez-vous des collègues avec lesquels vous vous entendez bien et qui désirent aussi ouvrir leur propre cabinet. Par exemple, nous avons lancé notre cabinet alors que nous travaillions en M.A.S sous l'impulsion d'une collègue infirmière qui désirait exercer en libéral. Nous avons, sans nous concerter le même désir.

Le choix d'un associé ne se fait pas à la légère. Il faut bien connaître les personnes et avoir confiance en elles. Si possible avoir quelqu'un dans l'équipe qui a déjà eu une première expérience en libéral.

Si vous ne connaissez personne de suffisamment sûre, le mieux est de démarcher les confrères qui sont déjà installés. Peut-être lors de vos stages en cabinet libéral, vous avez sympathisé avec votre maître de stage qui désire vous laisser son cabinet pendant ses jours de repos. Bien souvent, les confrères bien installés, ont besoin de « lever le pied » et il est courant qu'ils recherchent à s'entourer de jeunes confrères pour les remplacer un jour par semaine.

Si vous n'avez pas de collègues de confiance ou vous ne trouvez pas de confrères avec qui faire une collaboration avec rétrocession d'honoraires vous n'aurez d'autre choix que d'ouvrir seul car il vaut mieux être seul que mal accompagné.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Se lancer tout de suite à plein temps ou garder une activité salariale ?

Cette question se pose dès que l'on lance son projet. D'autant plus si votre emploi actuel ne vous donne pas entière satisfaction.

Le plus sage est de garder quand même un emploi salarié à temps partiel, le temps de développer votre patientèle. Il faut généralement 1 an pour espérer exercer à plein temps. D'ici tout ce temps vous devrez bien vivre.

Je connais beaucoup de paramédicaux qui ont gardé au début, une activité salariale à plein temps. Ils prenaient leur rendez-vous le samedi et après leur travail. Cela représente un gros investissement en temps et en énergie mais c'est à ce prix que vous pourrez payer vos charges au début.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Faire une étude de marché

Vous avez une idée bien précise de votre futur cabinet. Vous savez si vous allez ouvrir seul ou vous entourez de collègues. Vous savez aussi, si vous vous lancerez dans nouveau cabinet où au sein d'un cabinet existant à l'ombre d'un confrère plus expérimenté.

Si vous voulez monter un nouveau cabinet, il vous faudra savoir où il faut le monter. L'installation d'un cabinet paramédical ne se fait pas au hasard. Il faudra donc faire une étude de marché.

En voici les étapes.

## Etude démographique médicale

Une étude démographie médicale vous permettra de connaître les besoins en soins par ville, arrondissement de votre région.

Par exemple si vous êtes infirmière vous devrez connaître le nombre de personnes âgés, le nombre d'équipements et de services de santé.

Pour commencer l'étude, faites une recherche pour votre région sur le site de l'INSEE (<http://www.insee.fr>) C'est une mine d'informations. Vous pourrez trouver des informations sur la population, le niveau des salaires et les besoins en matière de santé.

Vous pourrez ainsi croiser des informations comme le nombre d'habitants par tranche d'âge par arrondissement, le nombre de fonctions médicales et paramédicales, leur chiffre d'affaire moyen, les établissements et salariés de la santé.

Vous pourrez compléter votre étude par des informations que vous trouverez dans les pages jaunes ([www.pagesjaunes.fr/](http://www.pagesjaunes.fr/)) Vous connaîtrez par exemple le nombre de vos confrères par ville.

Le site de la sécurité Sociale ([www.ameli.fr](http://www.ameli.fr)) et celui de la DRASS de votre région vous fournira aussi des précieuses statistiques que vous pourrez utiliser.

A la fin de cette première étude, vous entreverrez au moins la ville (ou l'arrondissement) où il vous sera le plus judicieux de vous installer.

## Etude de la concurrence

Maintenant que vous savez où vous installer, il vous faut étudier la concurrence. Ici, le terme de concurrence ne s'entend pas comme dans le domaine du commerce. Il englobe vos « confrères qui exercent la même pratique que la vôtre »

Reprenez l'annuaire des pages jaunes ([www.pagesjaunes.fr/](http://www.pagesjaunes.fr/)) et obtenez la liste de vos confrères. Essayez de connaître leur réputation, l'importance et le type de leur patientèle.

Et c'est là que votre étude terrain commence. Essayez de rencontrer vos confrères. Les secteurs du paramédicales n'est pas le secteur du commerce. La concurrence n'est pas aussi agressive. Beaucoup



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

de vos confrères seront ravis d'échanger avec vous. Ils seront plus à même de vous définir les véritables besoins dans votre domaine de soin. Vous saurez ainsi s'il y a une place pour vous. Lors de vos rencontres, restez humble, à l'écoute et soyez attentif à tous leurs conseils. Vous apprendrez ainsi, si la patientèle est importante et quel sera votre champ essentiel d'exercice.

Avec un peu de chance, un de vos confrères vous proposera même une collaboration dans son cabinet. Cela vous permettra de vous faire une patientèle petit à petit, d'éviter les tracas d'une recherche de local et de voler de vos propres ailes par la suite.

### **Etude des infrastructures de la localité**

Maintenant que vous entrevoyez l'emplacement de votre cabinet, le profil de votre concurrence, il vous faut vérifier que la localité choisie dispose des infrastructures adaptées. Votre quartier d'installation doit être facile d'accès. Pour cela il vous faut approfondir votre enquête terrain.

Il y a-t-il des transports adaptés ? Tel que le métro, le tramway ou des bus. Le quartier vous est-il adapté, en adéquation avec ce que vous recherchez pour l'exercice de votre activité libérale ? La présence d'une vie de quartier, l'accessibilité qui sont tout autant de paramètres nécessaires à la manière dont vous souhaitez donner vie à votre cabinet.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Faire un budget de fonctionnement prévisionnel

Maintenant que vous avez plus de clarté par rapport à votre cabinet, il faut maintenant vérifier que votre projet est viable financièrement. Et vous serez cela en faisant une étude financière. Il vous faudra essayer d'évaluer vos besoins en investissement, votre apport en capital mais aussi vos charges de fonctionnement.

## Evaluer les investissements et les besoins en financement

On ne peut pas démarrer une activité sans investissements. Vous devrez investir dans l'achat de votre matériel, dans l'aménagement de votre local, dans votre communication (cartes de visite, plaque professionnelle).

Essayez d'évaluer le montant de vos futurs investissements. S'il le faut demander des devis.

Par exemple une psychomotricienne aura besoin de jeux moteurs comme des gros ballons, des jouets éducatifs, des cerceaux, un cheval à bascule, des tapis de mousses...

Un kinésithérapeute devra investir un peu plus, puisqu'il lui faudra une table de massage, des appareils de musculation, des appareils de cardio (vélo d'appartement etc.)

Une infirmière libérale devra souvent s'acheter un véhicule pour les soins à domicile, acheter le matériel de soins.

Tous les professionnels auront besoin d'aménager leur salle d'attente avec des chaises et une table basse. Si vous prévoyez un coin cuisine, il vous faudra également l'aménager.

Lister tous ce dont vous aurez besoin dans un tableur (Excel ou autre) et essayer d'en évaluer le prix.

Il vous faut aussi prévoir les frais d'installation (frais d'enregistrement si vous montez une société, les frais de statut si vous en avez prévu) mais aussi les premiers mois de loyers et le dépôt de garantie du local.

Une fois tout cela calculé, vous aurez une idée de vos besoins en financement pour bien démarrer.

Vous pourrez compter sur vos économies, emprunter à vos proches ou à une banque. Si les deux premières solutions sont les plus simples, si vous devez emprunter à un banquier, il vous faudra monter un « business plan » avec des hypothèses d'exploitation, un compte de résultat prévisionnel, un bilan de prévisionnel, ainsi qu'un plan de trésorerie à 12 mois.

Si vous avez un comptable dans votre entourage faites-vous aider. Sinon essayez de remplir le business plan le plus consciencieusement possible. Il faudra être convaincant devant le banquier car sans financement vous n'aurez pas la moindre de chance.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Déterminer des hypothèses d'exploitation

Déterminer les hypothèses d'exploitation c'est tout simplement déterminer les recettes nécessaires pour couvrir vos dépenses.

Listez d'abord vos charges telles que le loyer, l'eau, l'électricité, vos charges sociales, vos éventuelles charges URSAFF, puis déterminer combien de prises en charge dont vous auriez besoin pour les couvrir et commencer à gagner votre vie.

Envisagez le pire comme le meilleur des scénarios. Eprouver votre modèle économique. Si vous construisez votre patientèle prévoyez au début peu de recettes.

## Faire un compte de résultat prévisionnel

En fonction de vos hypothèses d'exploitation, établissez un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans.

Il s'agit d'un tableau qui répertorie vos charges, ainsi que vos recettes. La différence des 2 constitue votre bénéfice ou vos pertes.

Le compte prévisionnel prend aussi en compte vos éventuels investissements dans la rubrique « dotations aux amortissements ».

Voici un exemple de compte prévisionnel vierge à remplir selon vos besoins.

	2012	2013	2014
<b>Chiffre d'affaires HT</b>			
Prises en charge			
<b>Total chiffre d'affaires HT (1)</b>			
<b>Charges variables HT</b>			
Achats d'études et prestations services			
<b>Charges fixes HT</b>			
– Fournitures consommables			
– Frais Actes et Contentieux			
– Fournitures de bureau			
– Crédit-bail			
– Loyers et charges			
– Entretien			
– Assurances			
– Frais Services bancaires et assimilés			
– Honoraires			
– Publicité, communication			
– Frais de déplacement (carburants)			
– Poste et télécommunications			
Petit équipement			
<b>Charges de personnel</b>			
– Salaire secrétaire			
<b>Impôts et taxes</b>			
– TVA			
– Taxe Pro, CFE			



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

<b>Charges financières</b>			
– Dotations aux amortissements			
– Impôts et taxes			
– Charges financières			
– Charges exceptionnelles			
<b>Total des charges HT (2)</b>			
<b>RÉSULTATS = (1) – (2)</b>			

## Etablir un plan de trésorerie à 12 mois

Si le compte prévisionnel sur 3 ans permet de savoir si le cabinet dégagera des bénéfices en vitesse de croisière, le plan de trésorerie à 12 mois vous permettra de préparer et mieux anticiper les mois difficiles. Sachez que la première année est l'une des plus sensibles. Assurez-vous que vous pourrez payer vos charges et que vous aurez dans la mesure du possible un solde positif à la fin de chaque mois.

Il faut aussi retenir qu'il y a des charges qui peuvent être payées avec un peu de retard alors que d'autres non. Par exemple, l'URSSAF est intransigeante en termes de retard de paiement et il vaut mieux les payer en temps et en heure. Par contre vous pourrez plus facilement négocier avec votre propriétaire.

Comme pour le compte prévisionnel, ne faites pas des plans sur la comète, soyez lucide avec vous-même et ne trichez pas avec les chiffres juste pour rassurer le banquier. Si le plan révèle qu'il vous manquera du financement pour démarrer c'est que c'est sûrement le cas et il faudra peut-être retarder votre lancement.

Sachez aussi que les professions paramédicales ne sont pas assujetties à la TVA.

Voici un exemple de plan de trésorerie vierge à remplir (bien entendu vous devrez aller au-delà des 4 mois).

	juil-12	août-12	sept-12	nov-12
Soldes en début de mois (+ ou -)				
<b>ENCAISSEMENT</b>				
EXPLOITATION				
Recette Activité				
HORS EXPLOITATION				
Apport personnel				
Prêt des proches				
Prêt Banque				
Prime/Subvention d'équipement				
<b>TOTAL (1)</b>				
<b>DECAISSEMENTS (TTC)</b>				
D'EXPLOITATION				
Loyer				



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Carburant				
Entretien Véhicule				
Entretien Local				
<b>ACHATS DE FOURNITURES</b>				
Papier (plus de facture)				
Cartouche d'encre (plus de facture)				
Cd Vierge				
Fourniture pédagogique				
<b>INVESTISSEMENT</b>				
Ordinateur Portable & Periph				
Matériels de soins				
Imprimante Multifonction				
Meubles Bureau				
Micro Onde				
Logiciel divers				
<b>CHARGES EXTERNES</b>				
Electricité				
Eau				
Assurances				
Téléphone Fixe				
Frais d'installation				
Internet				
Affranchissement				
Téléphones Portable				
Publicité (affiche, brochure)				
Autres Impôts et taxes				
Cotisation sociale obligatoire				
Frais de Gestion (cabinet, compta)				
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>				
Salaire				
Frais restauration				
Divers				
<b>CHARGES FINANCIERES</b>				
Agios et intérêts payés				
Taxe Professionnelle				
Charges exceptionnelles				
<b>HORS EXPLOITATION</b>				
Remboursement Achat				
Remboursement d'emprunts				
Fournisseurs d'immobilisations				
<b>TOTAL (2)</b>				
<b>BILAN FIN DE MOIS</b>				
Solde en fin de mois (1-2)				

# Trouver un local

Votre projet se précise. Votre étude de marché, vous a révélé qu'il y a une place pour vous, votre budget de fonctionnement prévisionnel tient la route. Il vous faut maintenant vous atteler à la recherche de votre local.

Un paramédical peut exercer en libéral dans un local, ou une partie de son appartement, sous trois réserves :

- Vous n'avez pas **le droit d'exercer dans un local commercial**. De plus ce serait une perte financière puisqu'ils sont soumis à la TVA donc plus cher.
- Il faudra demander l'autorisation au propriétaire et au Syndic gérant la copropriété. Il vous faudra leur autorisation pour apposer votre place à l'extérieur du bâtiment.
- Pour des locaux d'habitation à reclasser en locaux professionnels, uniquement dans les villes de plus 200 000 habitants, et dans les départements 92, 93, 94 il faut demander l'autorisation au Service Urbain de l'Habitat de la mairie de votre ville.

## Les normes du local

Le local devra être aux normes électriques puisqu'il accueillera du public : mise à la terre, compteur adapté, etc.... EDF est en droit de vous imposer une vérification par une entreprise agréée.

Vous devrez mettre votre local aux normes:

- Normes d'accès aux handicapés (rampes d'accès, portes larges à 85 cm)
- Prévoir un extincteur
- Une isolation phonique suffisante

Pour une première affectation des locaux en professionnels, une attestation de vérifications des normes de sécurité sera exigée.

## Le bail de location

Le bail doit préciser l'usage **professionnel** du local. Vous avez intérêt à négocier une durée minimale de 6 ans ou mieux : la formule de 3, 6, 9 ans que vous pouvez résilier à tout moment, mais que le propriétaire ne peut résilier qu'au terme triennal avec un préavis de 6 mois.

Ne louez pas des locaux commerciaux pour lesquels la TVA s'ajoute au montant du loyer.

N'oubliez pas des clauses tel que la possibilité de céder le bail, ou la possibilité de vous faire remplacer, d'avoir ultérieurement un collaborateur ou un associé.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Vérifier bien que vous ne paierez pas la taxe foncière du propriétaire. Si c'est le cas, veillez à que ce soit bien inscrite dans la quittance de loyer (pour une éventuelle exonération fiscale). Si c'est un local mixte, vous devrez peut-être payer la taxe d'habitation.

### **Acheter votre local**

Si vous achetez votre local, en tant que propriétaire, vous ne pourrez pas vous verser directement un loyer. Il vous faudra monter une S.C.I dont vous êtes membre et c'est à cette SCI que vous verserez vos loyers.

Monter une SCI vous permet d'inclure dans les dépenses les droits d'enregistrement, la taxe foncière, les intérêts de l'emprunt et un amortissement des murs (3 à 5 ans). C'est un formidable outil de défiscalisation, sachant que 2 personnes suffisent et que les coûts d'enregistrement sont bas.

### **Points à vérifier**

En plus des normes à respecter, vous devrez vérifier des points essentiels.

Le local est-il facile d'accès ?

Est-il bien desservi ?

Il y a-t-il des places de parkings, une ligne de bus, un métro à proximité ?

Le local idéal est donc un local facile à trouver, proche d'une station de métro, tramway ou bus et à proximité immédiate d'un médecin ou d'une pharmacie. Privilégiez le regroupement pluridisciplinaire, cela vous rapportera une meilleure visibilité.

Si vous voulez savoir si le local qu'on vous a proposé est le bon, rien de mieux qu'une enquête terrain. Passez à différente heure de la journée. Repérez les moyens d'accès, le passage, la desserte des transports en commun.

### **L'aménagement du local**

Comme nous vous le disions, vous devrez mettre votre local aux normes électriques, de sécurité et d'accès aux personnes à mobilité réduite.

Vous aurez aussi l'obligation d'afficher le tarif de vos actes dans la salle d'attente et disposer de sanitaires accessibles au public.

Votre salle de pratique devra être bien entendu adaptée à vos actes.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Formalités administratives et fiscales

C'est le grand moment. Vous avez passé toutes les épreuves, vous êtes même sur le point de signer votre bail professionnel.

Il vous reste plus qu'à entamer les démarches administratives et fiscales

## Enregistrement obligatoire du diplôme d'état

Si votre profession est sanctionnée par un diplôme d'état et même si vous êtes déjà enregistré en tant que salarié, vous êtes obligé de vous faire enregistrer à la Direction Régionale des affaires Sanitaires et Sociales en signalant votre adresse d'exercice libéral et l'adresse de votre cabinet. La D.R.A.S.S établit une liste, le « Fichier ADELI » qui récapitule les professionnels mais aussi les lieux et les modes d'exercice.

## Inscription obligatoire au C.F.E (URSSAF)

Vous devrez vous inscrire au moment de votre installation ou au plus tard 30 jours après le début de votre activité, au registre des « entreprises » par le biais du Centre des Formalités des Entreprises (C.F.E) qui est l'U.R.S.S.AF de votre département.

Si vous optez pour le statut d'auto-entrepreneur vous pourrez tout faire par internet. Attention aux arnaques sur internet, l'inscription au statut d'auto-entrepreneur est gratuite.

Nous reviendrons sur les différents statuts plus loin dans ce chapitre.

## Affiliation personnelles obligatoires

Même si vous cotisez déjà en tant que salarié, et quel que soit votre statut familial, vous êtes obligé de vous inscrire et de cotiser dans trois régimes que sont l'URSSAF, la retraite, et l'Assurance Maladie. Il faudra vous inscrire à ces 3 caisses au plus tard le mois suivant votre installation.

### L'URSSAF

Pour les « travailleurs indépendants », l'URSSAF encaisse les cotisations obligatoires :

- Du régime des allocations familiales
- La C.S.G et le RDS
- La contribution forfaitaire obligatoire au fonds d'assurance-formation

Les 2 premières années d'exercice le paiement d'une cotisation forfaitaire trimestrielle est obligatoire pour les allocations familiales, la CSG et le RDS. La contribution au fond de formation est forfaitaire et indépendante des variations de revenus.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

### **Exonérations**

Des exonérations sont possibles à la 3<sup>ème</sup> année de votre installation si vos revenus de l'activité libérale sont inférieurs au seuil fixé chaque année par l'URSAFF.

Si vous êtes auto entrepreneur vous pouvez être exonéré de contribution forfaitaire obligatoire au fond d'assurance-formation si vos revenus ne dépassent pas 7075 Euros.

Vous pourrez être aussi exonéré pendant les 12 premiers mois, si vous étiez demandeur d'emploi depuis au moins 6 mois. Il faudra alors fournir une attestation du Pôle Emploi.

Il se sera de même, si vous avez élevé 4 enfants pendant au moins 9 ans jusqu'à l'âge de 14 ans.

Enfin si vous êtes bénéficiaire de la loi Dutreil c'est-à-dire que vous justifiez d'une activité salariée d'au moins 910 heures dans les 12 mois précédant avant votre installation, vous pourrez prétendre à la même exonération pendant les 12 premiers mois de votre installation.

### **Caisse de retraite : la CIPAV, la CARPIMKO**

Les psychomotriciens et les psychologues devront cotiser à la CIPAV (Caisse Interprofessionnelle de Prévoyance et d'Assurance Vieillesse), la caisse de retraite des professions libérales.

Les autres Auxiliaires médicaux devront cotiser à la CARPIMKO (Caisse de prévoyance des infirmiers, masseur kinésithérapeutes et orthophonistes)

Elle recouvre obligatoirement 3 régimes qui s'additionnent : l'allocation vieillesse, le régime complémentaire, l'invalidité décès.

### **Assurance maladie des professions libérales (CAMPL)**

Même si vous avez une activité salariée qui vous permet de bénéficier des prestations du Régime Général de la Sécurité Sociale vous devrez cotiser à cet organisme. La CAMPL centralisera votre inscription, le paiement de vos cotisations et le remboursement des prestations.

Le remboursement de vos frais médicaux ou hospitaliers est identique à ceux de la CPAM. Il n'y a aucune indemnité en cas de maladie ou d'hospitalisation sauf pour la maternité. Il faudra souscrire une assurance complémentaire

### **Mutuelle complémentaire**

La loi Madelin vous permet d'inclure dans vos frais professionnels une partie de vos cotisations d'Assurance Complémentaire. Vous devrez souscrire cependant votre contrat dans le cadre mutualiste de base.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Choisir son régime fiscal, sa forme juridique

### Contribution économique territoriale (CFE/CVAE)

Quelque soit votre régime fiscal vous devrez vous acquitter tôt ou tard de la Contribution économique territoriale, le remplaçant de la taxe professionnelle.

Vous serez exonéré pendant 3 ans si vous souscrivez au régime d'auto-entrepreneur.

### Choix du régime fiscal

Vous aurez le choix entre 3 régimes si vous entreprenez en entreprise individuelle et, à un seul régime quand vous entreprenez au sein d'une société d'Exercice Libéral (SEL)

### Option pour la micro-entreprise

L'option Micro-entreprise ne permet pas d'adhérer à une Association de Gestion Agréé, et donc de bénéficier de l'abattement supplémentaire de 20%. Vous ne serez pas exonéré du paiement des charges sociales personnelles. L'option n'est possible que si vos recettes annuelles sont inférieures à 32 000 Euros. L'administration fiscale évalue forfaitairement 34% de frais par rapport au montant de vos recettes.

Il faudra donc bien calculer pour savoir si ce régime est avantageux car si vos charges dépassent 34% de vos revenus vous aurez tout intérêt à passer sous le régime de la déclaration contrôlée.

Vous êtes dispensé de toute déclaration paiement ou récupération de la T.V.A

### Option pour l'auto-entreprise

Le statut d'auto-entrepreneur vous permet d'exercer sous les mêmes conditions que le régime de la micro-entreprise (vos recettes ne devront pas dépasser 32 000 Euros, dispense de TVA). Il est très simple d'accès puisqu'il faut juste vous inscrire sur internet.

Le plus intéressant est que le paiement de l'impôt, comme les charges sociales sont « libératoires » (c'est-à-dire qu'ils ne seront pas pris en compte dans votre déclaration sur l'Impôt sur le Revenu) et prélevé sur la base de vos déclarations mensuelles de revenus. Le pourcentage est de 22% du montant de vos recettes.

Vous serez aussi exonéré de contribution économique territoriale, comme nous l'avons déjà précisé plus haut.

Attention, faites bien vos calculs. Vous ne pourrez pas déduire vos charges (loyers électricité, etc..), donc vous pourriez payer de l'impôt alors que pour un autre régime vous ne seriez pas imposable ou déficitaire. Ce régime est vraiment pratique si vous avez peu de frais.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

### Option pour le régime de la déclaration contrôlée

Pour ce régime vous devez déclarer la totalité de vos recettes et vos dépenses réelles suivant le tableau du formulaire N° 2035.

Vous devrez faire apparaître le bilan : le détail de vos dépenses et de vos recettes de l'année, y compris vos amortissements, servant de base pour calculer votre revenu net.

L'amortissement concerne les immobilisations c'est-à-dire tous les investissements que vous aurez faits pour votre cabinet. L'amortissement se calcule de manière linéaire en fonction de la durée normale d'utilisation du bien. Le montant annuel de l'amortissement, à reporter sur la déclaration, sera la division entre le prix d'achat TTC et le nombre d'années d'utilisation.

Par exemple, des travaux et aménagements s'amortissent sous 10 ans, même durée pour le gros matériel de soin ou le mobilier de bureau. Le petit matériel (tapis mous, ballon etc...) s'amortie entre 4 à 6 ans. Un ordinateur c'est 3 à 4 ans, ainsi que le matériel de bureau.

### Calcul du revenu net

Voici la formule de calcul du revenu net :

(Total des recettes en honoraire + remboursement de cotisations) – (Total des dépenses + Amortissement de l'année) + (CSG non déductible si vous l'aviez inclus dans les dépenses)

Ce revenu net déterminé hors abattement A.G.A (Association de Gestion Agréé) sera à déclarer aux caisses de Cotisations Sociales.

Si vous ne comprenez pas tout ce n'est pas grave. Il existe des comptables pour cela et ils vous feront économiser un temps précieux. De même adhérer à un centre de gestion agréé (AGA), cela vous donnera droit à un avantage fiscal.

### Option pour la Société d'Exercice Libéral (SEL)

Les SEL sont soumis à l'impôt sur les Sociétés. Ce régime permet la constitution d'un capital social et le reversement de dividendes. Le SEL permet un meilleur contrôle des salaires versés et des charges sociales. L'imposition peut s'avérer beaucoup moins lourde qu'une entreprise individuelle. Par contre vous aurez besoin de l'intervention d'un avocat et d'un expert-comptable pour maîtriser toutes les nuances fiscales. D'autant plus, que pour la constitution d'une SEL il faut dépenser au moins 1 500 Euros en frais d'enregistrement.

Ce statut est donc à réserver aux cabinets à forts revenus

### Petit focus sur la TVA

Les professions paramédicales sont exonérées de TVA pour les actes « dans le cadre légal et réglementaire de la médecine », c'est-à-dire suite à une prescription médicale.

Donc toutes vos activités « non prescrites » tel que les groupes de relaxations, séances de sophrologies seront susceptibles d'être taxées de la TVA si vous êtes dans le régime de la déclaration contrôlée ou d'une SEL. Vous pourrez bien entendu déduire la TVA des frais relatifs à cette activité.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Les assurances dont vous aurez besoin

### Assurance Multirisque Professionnelle

Vous devrez assurer obligatoire votre local pour les risques d'incendie, vol et dégât des eaux. Cela vous sera souvent exigé lors de la signature votre bail professionnel.

Souvent les assurances multirisques, comprennent la responsabilité civile professionnels, ainsi que la perte d'exploitation.

### Responsabilité Civile Professionnelle (RCP)

Depuis quelques temps, il y a une recrudescence des plaintes de patients qui remettent en cause la responsabilité civile des médecins et auxiliaires médicaux. Il est donc important de souscrire une RCP qui couvre les risques dus aux accidents qui surviendraient à un patient dans votre local.

### Protection juridique et recours

Non obligatoire, il s'agit d'une assistance aux procédures pénales. Vous serez assisté juridiquement si vous êtes remis en cause dans votre pratique professionnelle.

## La reprise d'un cabinet

Ce thème pourrait faire l'objet d'un livre entier. Sachez seulement qu'il faut prévoir dans le contrat de cession un triple transfert :

- Le transfert du local
- Le transfert du matériel
- Le transfert de la clientèle



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Faire connaître son cabinet

Le code de déontologie vous interdit de faire de la publicité pour votre cabinet. C'est strictement interdit. Mais rien ne vous empêche de vous faire connaître autrement.

## Poser sa plaque professionnelle

Votre plaque professionnelle est votre premier moyen de communication.

Choisissez une plaque qui reste en adéquation avec celles qui sont déjà posées à l'entrée de votre bâtiment. Vous devrez faire apparaître votre nom, votre profession, un numéro de téléphone mais vous n'aurez pas le droit de d'inscrire une spécialité telle que « spécialiste en autisme » par exemple.

La plaque vous permet de:

- situer votre cabinet
- communiquer passivement dans le quartier

## S'inscrire dans les pages jaunes

Si vous ne deviez entreprendre qu'une action de communication, ce serait celle là.

Pour vous inscrire rien de plus simple, comme nous le décrit le site [www.pagesjaunes.fr](http://www.pagesjaunes.fr) :

*« Pour inscrire vos coordonnées dans les annuaires et au service de renseignements téléphoniques PagesJaunes, complétez ce formulaire ou contactez notre Centre Relation client au 0810 810 767 (N° Azur, prix d'un appel local). NB : les justificatifs pourront vous être demandés par PagesJaunes dans le cadre de cette inscription. La décision de faire paraître les coordonnées d'un professionnel dans les supports PagesJaunes appartient exclusivement à PagesJaunes. »*

L'inscription simple est gratuite et prend environ 2 à 3 semaines. Vous ne pourrez pas faire plus qu'une inscription simple car la publicité et la mise en avant est interdite.

Attention aux arnaques des pseudos annuaires qui chercheront à vous contacter dès l'inscription de votre activité. Si vous recevez une facture des pagesjaunes 118, ou un autre annuaire professionnel vous réclamant une grosse somme, ne payez surtout pas !!!



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Lettres et plaquettes à adresser aux professionnels de votre région

Si vous n'avez pas le droit de distribuer des flyers dans la rue, acheter des encarts publicitaires dans les journaux non spécialisés ou sur les sites internet, rien ne vous empêche de vous présenter aux professionnels de santé, aux écoles, aux crèches, aux établissements de santé, aux maisons de retraite de votre région.

Il faut commencer l'étape de communication bien avant l'ouverture de votre cabinet. Je dirais même environ 3 mois, le temps que le bouche à oreille se fasse.

Rédigez une plaquette présentant votre cabinet, votre profession. Faites faire des cartes de visite sur des sites internet.

Si vous n'avez pas les moyens de vous offrir les services d'un professionnel de la communication, faites votre plaquette avec un outil comme Microsoft Publisher.

Essayer de rencontrer en direct les médecins, les directrices d'écoles, de crèches, vos confrères des centres spécialisés de votre ville, mais aussi ceux installés en libéral. Appelez-les, prenez rendez-vous. C'est à ce prix que vous trouverez vos premiers patients. Durant les entretiens, expliquez votre profession.

Adresser aussi les plaquettes, par voie postale à tous les autres professionnels de votre région car vous ne pourrez pas tous les rencontrer. Vous devrez accompagner cette plaque d'une lettre d'accompagnement, dans laquelle vous annoncez l'ouverture de votre cabinet, décrivez votre profession mais aussi la possibilité d'entrevoir un rendez-vous afin d'échanger sur votre pratique.

## Organiser l'inauguration de votre cabinet

L'inauguration du cabinet peut être un bon prétexte pour faire parler du cabinet, renouer le contact avec les professionnels que vous aurez éventuellement rencontrés.

Invitez tous les contacts que vous avez rencontré précédemment, tous les médecins de la ville même s'ils ne vous ont pas donné signe de vie précédemment, les directeurs de crèche, d'écoles, les cabinets concurrents mais aussi vos collègues salariés. Osez inviter quelques politiques (adjoint à la petite enfance...), ils pourront vous faire connaître. Ne négligez aucune piste.

Cette inauguration devra être conviviale, mais n'oubliez pas votre objectif premier : nouer des contacts. Prévoyez des cartes de visite, des plaquettes. Prenez les coordonnées de vos invités, et n'hésitez pas à les rappeler une semaine plus tard pour prendre des nouvelles.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

# Gérer votre cabinet au quotidien

## La tenue de la comptabilité

La première règle d'or c'est de conserver et de classer tous les justificatifs (factures, reçus, quittances de loyers, attestations de présence en congrès).

Nous saurions trop vous conseiller d'utiliser les services d'un cabinet d'expert comptable. Cela vous permettra d'économiser un temps précieux et de vous consacrer à votre activité professionnelle.

Vous pourrez tenir à jour les principaux registres mais laisser votre comptable gérer la saisie des documents fiscaux et de charges sociales.

De même, si vous êtes sous le régime de la déclaration contrôlée, adhérez à une Association de Gestion Agréée (AGA). Vous pourrez ainsi bénéficier d'avantages fiscaux.

Je connais beaucoup de paramédicaux qui ont fait le choix de déléguer toutes ces tracasseries administratives, à un expert comptable inscrit à l'ordre des experts comptables.

A ce propos, méfiez vous des comptables du dimanche, ou des amis qui pourraient remplir pour vous les liasses fiscales. Vous pouvez vous retourner contre un expert car il est assuré pour cela, en cas de procédure de redressement fiscale, alors qu'un ami ou un comptable au black non.

Le reste de ce chapitre ne concerne pas les SEL puisqu'elles ont des obligations inhérentes aux sociétés.

## Compte bancaire

Je ne saurais trop vous conseiller, quel que soit votre régime d'utiliser un compte bancaire séparé pour votre activité professionnelle. Vous conserverez tous les bordereaux de remises de chèques, d'espèces et de virements.

## Le registre des recettes

Vous devrez tenir un registre des recettes inscrites jour par jour et récapitulées mensuellement. Un simple cahier peut suffire mais je ne serais trop vous encourager à utiliser une feuille Excel.

Le registre doit comporter au moins 4 colonnes : date, nature de la prestation (attention à ne pas mettre des noms car vous devez respecter le secret professionnel), le mode de paiement (espèce, chèque, CB) et le montant du paiement.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

### **Le registre des dépenses**

Le registre des dépenses peut être aussi une feuille Excel.

Si vous êtes auto-entrepreneur ou sous le régime de la micro-entreprise, vous n'êtes pas tenu de tenir ce cahier mais il est toujours intéressant de le faire, pour évaluer la rentabilité de votre activité.

Prévoyez 5 colonnes : la date de la dépense, le libellé (bénéficiaire de votre paiement), le mode de paiement (chèque, espèce ou CB), le montant TTC de la dépense et le poste de dépense.

Les postes de dépense devront correspondre à celle de feuille de déclaration d'impôt.

### **Le registre des immobilisations**

Là encore si vous êtes obligé de tenir ce cahier si vous êtes sous le régime des auto-entrepreneurs ou de la micro-entreprise.

Ce registre doit comporter pour chaque bien immobilisé et amortissable la date d'acquisition, le montant TTC, le taux d'amortissement annuel, le total des amortissements déjà effectués et le montant de l'amortissement de l'année en cours.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

## Conclusion

Ici se termine notre guide. Partant de notre expérience, nous vous avons fait part de ce qui nous a été utile pour monter un cabinet paramédical.

Nous avons essayé de sortir des sentiers battus en vous donnant des indications pratiques et pragmatiques.

J'espère donc que ce guide vous accompagnera tout au long de vos démarches et vous sera très utile.

Enfin, je me permets de vous souhaiter au nom de toute l'équipe BSoft Team, que votre projet d'accompagnement auprès de vos patients vous soit enrichissant et fructueux.



[www.bsoft-team.com](http://www.bsoft-team.com)

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team