



S'installer en Libéral

dans les métiers du soin et du bien-être

 *Découvrez les étapes clés de cette transition professionnelle*



SOMMAIRE

<u>1. Étapes administratives détaillées</u>	03
<u>2. Comparatifs des statuts juridiques</u>	05
<u>3. Listes des aides financières</u>	07
<u>4. Stratégie pour trouver ses premiers patients</u>	09



#1 Étapes administratives détaillées

*S'installer en libéral implique plusieurs démarches.
Suivez cette **checklist** pour ne rien oublier !*

#1 Déclarer son activité & obtenir un n° SIRET

Où faire la démarche ?

- Sur guichet-entreprises.fr pour les professions réglementées.
- Sur autoentrepreneur.urssaf.fr pour les micro-entrepreneurs.



Documents nécessaires :

- Carte d'identité
- Justificatif de domicile
- Diplôme (si profession réglementée)

#2 Choisir son statut juridique

Options :

- Micro-entreprise : facile à gérer, charges réduites.
- Entreprise Individuelle (EI*) : séparation des patrimoines.
- SASU*/EURL* : Meilleure fiscalité pour revenus élevés.

#3 S'inscrire à l'URSSAF & aux caisses de retraite

- **URSSAF** pour les cotisations sociales
- **CARPIMKO** pour les professions paramédicales
- **CIPAV** pour certaines professions libérales (ex : naturopathe)
- **Ordre professionnel** pour les professions réglementées (ex : Ordre des infirmières)

*EI : Responsabilité Civile Professionnelle

*SASU : Société par actions simplifiée unipersonnelle

*EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

*RCP : Responsabilité Civile Professionnelle

#5 Respecter les obligations fiscales

Déclaration de revenus chaque année.

Tenue d'une **comptabilité simplifiée** (obligatoire sauf micro-entreprise).

#4 Souscrire à une assurance RCP*

 Obligatoire pour de nombreuses professions du soin.

 À comparer chez **GENERALI, MEDINAT, AXA, MACSF...**



#2 Comparatifs des statuts juridiques

Statut	Charges sociales	Impôts	Simplicité	Protection du patrimoine
Micro-entreprise	≈22% du CA	Impôt sur le revenu (IR)	✓ Facile	✗ Aucune séparation entre pro/perso
Entreprise individuelle (EI)	35%-45% des bénéfices	IR ou option pour l'Impôt sur les Sociétés (IS)	⚠ Moyen	✓ Séparation du patrimoine pro/perso depuis 2022
SASU	≈45% des salaires	IS (option IR possible 5 ans)	✗ Complexe	✓ Protection totale du patrimoine personnel
EURL	45% des salaires	IS ou IR	✗ Complexe	✓ Bonne protection du patrimoine personnel

💡 **Conseil :** Pour tester votre activité, **commencez en micro-entreprise puis évoluer vers une SASU/EURL si vos revenus augmentent**



#3 Les aides financières disponibles en 2025

Aide à la création ou à la Reprise d'entreprise (ACRE)

- Exonération partielle des cotisations sociales pendant un an .
- Conditions : Être créateur ou repreneur d'entreprise. [Plus d'infos](#)

Aide à la Reprise ou à la Création d'entreprise (ARCE)

- Versement en capital de 60% des allocations chômage restantes.
- Conditions : Bénéficiaire de l'ARE et créer ou reprendre une entreprise. [Plus d'infos](#)

Subventions régionales

- Certaines régions proposent des aides financières pour l'installation des professionnels de santé en libéral .
 - Exemple : La région Île-de-France offre jusqu'à 15 000€ pour les travaux d'installation et l'équipement. [Plus d'infos](#)

Exonérations fiscales en zones spécifiques

- Zones de Revitalisation Rurale (ZRR) : Exonération d'impôt sur le revenu ou sur les sociétés pendant 5 ans, puis dégressif jusqu'à la 8^e année.
- Conditions : Installer son activité dans une ZRR. [Plus d'infos](#)



#4 Stratégie pour trouver ses premiers patients

Quoi faire pour attirer les patients ?



💡 IDÉE 1

- **Créer un site internet**
 - optimiser le référencement SEO avec des mots clés correspondant à vos offres et services

💡 IDÉE 2

- **Proposer la prise de rendez-vous en ligne**
 - Primo Creno via Mon Cabinet Libéral
 - Médoucine
 - Doctolib
 - etc.

💡 IDÉE 3

- **S'inscrire sur Google My Business & Pages Jaunes**
 - Développement de votre visibilité locale.
 - Encouragez vos patients à laisser des avis pour renforcer votre crédibilité

✚ Selon votre profession, vous pouvez aussi utiliser les réseaux sociaux pour vous faire connaître et attirer + de patients



Quoi faire pour attirer les patients ?



💡 IDÉE 4

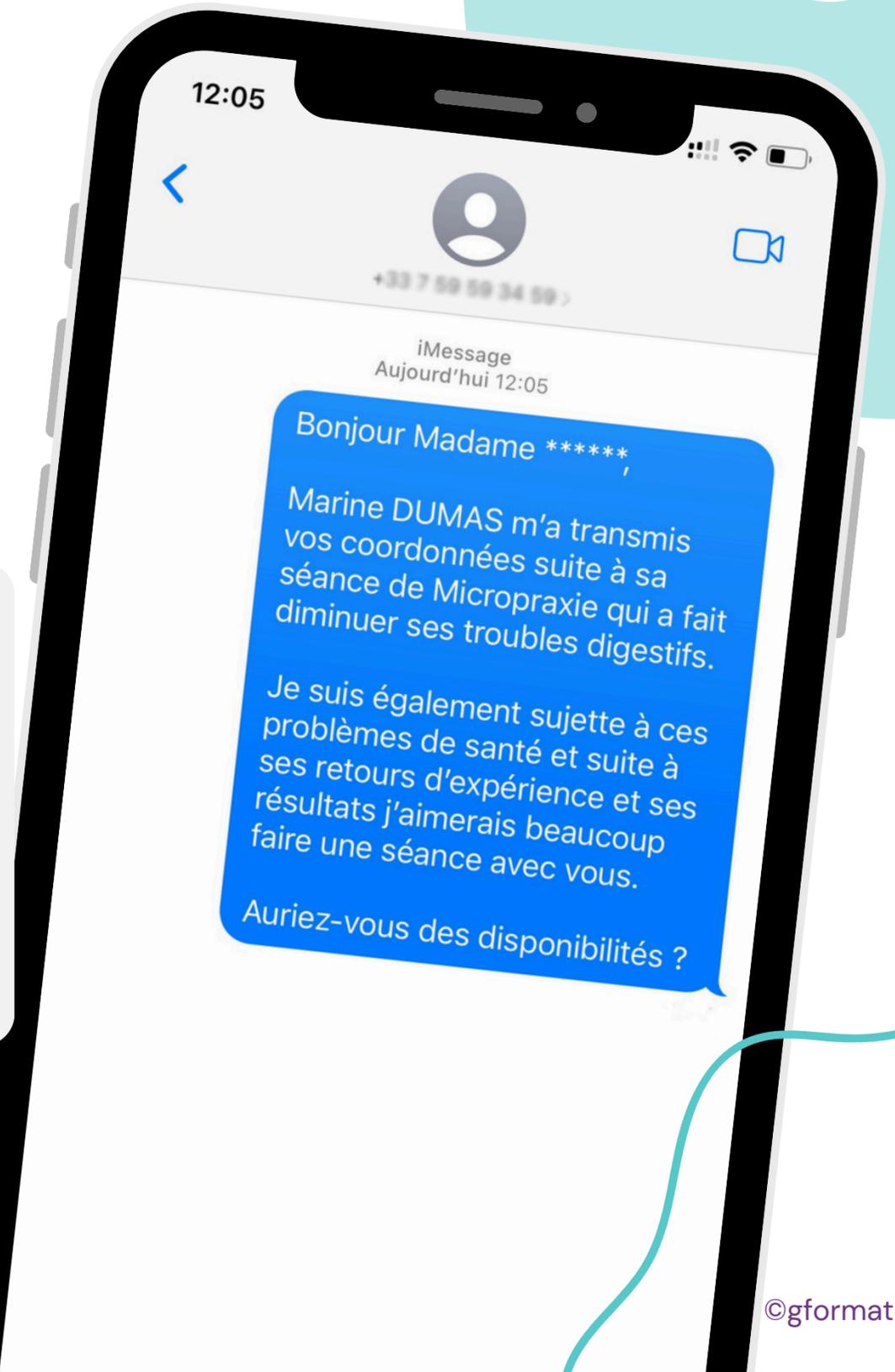
- **Bouche-à-Oreilles**
 - Faites vous confiance, les patients parleront de vos soins à leur entourage
 - Proposez une séance découverte gratuite

💡 IDÉE 5

- **Partenariats locaux, créer des liens avec les professionnels qui vous entourent :**
 - Thérapeutes, pour du co-référencement,
 - Pharmaciens,
 - Salles de sport,
 - Commerces du bien-être,
 - etc

💡 IDÉE 6

- **Participer à des événements locaux**
 - Salons bien-être, conférences santé, marchés bio : parfaits pour se faire connaître localement.



BONUS!

Les erreurs à éviter pour un lancement réussi

- ✗ Négliger les formalités administratives** : vérifiez chaque étape et gardez tous vos justificatifs. Une erreur d'inscription peut retarder l'ouverture de votre activité.
- ✗ Mal choisir son statut juridique** : un mauvais choix peut coûter cher. Anticipez vos revenus et vos charges. En cas de doute, faites-vous accompagner par un expert-comptable.
- ✗ Ne pas prévoir un budget de lancement** : pensez à tous les coûts initiaux : matériel, local, site web, communication, formations complémentaires, etc.
- ✗ Ignorer le marketing** : même avec les meilleures compétences, sans visibilité, pas de patients. Créez une présence en ligne claire et cohérente (site + réseaux sociaux).
- ✗ Travailler seul.e sans réseau** : l'isolement est l'ennemi du développement. Intégrez des groupes pro, échangez avec d'autres praticiens, suivez des formations continues.