



ROADMAP

Comment s'installer en libéral ?

MODULE 1

CRÉER LES BASES DE SON PROJET

- Peser les pour et les contres du libéral
- Visualiser son projet
- Se fixer des objectifs
- Lister toutes les actions à mettre en place
- Etablir un rétroplanning
- Faire une analyse de son projet
- Réaliser une étude de marché
- Faire un business plan

MODULE 2

ENTREPRENDRE DES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

- Obtenir son numéro RPPS (ADELI)
- Choisir la forme juridique adaptée à son projet
- Créer son entreprise
- Se renseigner pour demander des aides financières
- Avoir son projet financier
- Consulter un banquier
 - Avoir une assurance pro
 - Avoir une assurance locale
 - Avoir un compte bancaire pro
 - Avoir mutuelle
 - Avoir une prévoyance
 - Avoir une retraite
- Prendre rendez-vous avec un comptable
 - Avoir un tableau des encaissements
 - Avoir des factures patients

MODULE 3

L'INSTALLATION EN LIBÉRAL : CABINET / VISIO

- Etablir une stratégie de recherche de cabinets
- Prospecter des cabinets
- Trouver un ou des cabinets
- Visio oui / non ? organiser la visio
- Fixer ses tarifs
 - Faire une étude de marché
 - Déterminer sa rentabilité
 - Choisir ses prestations
 - S'interroger sur ses offres deancements
- Etablir sa charte graphique
 - Avoir un nom de société
 - Créer une charte graphique
 - Créer un logo
 - Faire des cartes de visite
 - Faire des flyers et affiches

MODULE 4

DÉVELOPPER SA PATIENTÈLE

- Se faire connaître
 - Se présenter aux professionnels du cabinet
 - Se présenter aux professionnels médicaux de la ville
 - Annoncer son installation
 - Se présenter à d'autres structures de la ville
 - Envoyer des lettres de présentation
 - Travailler en collaboration avec des medecins
- Etre référencé sur internet
 - Doctolib
 - Google my business
 - Site internet
 - Réseaux sociaux
 - Autres plateformes
- Etablir une stratégie pour fidéliser sa patientèle

MODULE 5

TROUVER SES OUTILS DE TRAVAIL

- Choisir son matériel et ses outils de travail
 - Fournitures
 - Moyens de paiements
 - Dossier patient
 - Facture
 - Tableau des encaissements
 - Fiches conseils
- Installer les logiciels et les applications avec lesquelles tu préfères travailler
 - Doctolib
 - Trello
 - Mon suividiet
 - Asana
 - Alivio
 - CIQUAL
 - Notion
 - Site de référence diététique
- Savoir mener une consultation de A à Z

PROJECTION FINANCIÈRE



OBJECTIFS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Partons du principe qu'une consultation Bilan : 60 € et une consultation de suivi : 40 € .
Un suivi dure environ 6 mois.

OBJECTIFS À COURT TERME (1 MOIS)

Objectif : Chiffre d'affaires cible pour un mois : 600 €

- Nombre de consultations nécessaires : 10 Consultations Bilan (10 x 60 €)
- Sur 1 mois cela représente moins d'une consultation par jour.

Le petit tips

Penses à placer la première consultation de suivi deux semaines après chaque bilan
Afin d'atteindre ton chiffre d'affaire cible mensuel, il te suffira alors de 6 Consultations Bilan
+ 6 consultations de suivies-> soit 6 patients à trouver au lieu de 10 !

OBJECTIFS À MOYEN TERME (3 MOIS)

Objectif : Générer un chiffre d'affaires de 1500 € en 3 mois

1ER MOIS

Objectif : chercher 10 patients
10 Consultations Bilan (10 x 60 €)
Chiffre d'affaire = 600 €
- de 1 consult/jour

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 6 patients
6 Consultations Bilan (6 x 60 €)
6 Consultations suivies (6 x 40 €)
- de 1 consult/jour
Chiffre d'affaire = 600 €

- de 1 consult/jour

2 ÈME MOIS

Objectif : chercher 10 patients
10 nouveaux patients (10 x 60 €)
10 Consultations suivies (10 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 1000 €

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 8 patients
8 nouveaux patients (8 x 60 €)
8 Consultations suivies (8 x 40 €)
6 Consultations suivies (6 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 1040 €

+ de 1 consult/jour

3 ÈME MOIS

Objectif : chercher 12 patients
12 nouveaux patients (12 x 60 €)
20 Consultations suivies (20 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 1520€

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 10 patients
10 nouveaux patients (10 x 60 €)
10 Consultations suivies (10 x 40 €)
14 Consultations suivies (14 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 1560 €

+ de 1 consult/jour

Du coup tu peux envisager de te verser un salaire d'environ 800 euros au bout de 3 mois, en considérant que l'URSSAF + tes charges représente 50%.

OBJECTIFS À MOYEN TERME (6 MOIS)

Objectif : Chiffre d'affaires au bout de 6 mois : 3000 €

4ÈME MOIS

Objectif : chercher 12 patients
12 nouveaux patients (12 x 60 €)
32 Consultations suivies (32 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 2000 €

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 11 patients
11 nouveaux patients (11 x 60 €)
11 Consultations suivies (11 x 40 €)
24 Consultations suivies (24 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 2060 €

+ de 2 consult/jour

5 ÈME MOIS

Objectif : chercher 13 patients
13 nouveaux patients (13 x 60 €)
44 Consultations suivies (44 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 2540 €

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 11 patients
11 nouveaux patients (11 x 60 €)
11 Consultations suivies (11 x 40 €)
35 Consultations suivies (35 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 2500 €

+ de 2 consult/jour

6 ÈME MOIS

Objectif : chercher 13 patients
13 nouveaux patients (13 x 60 €)
57 Consultations suivies (57 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 3060€

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines :

Objectif : chercher 12 patients
12 nouveaux patients (12 x 60 €)
12 Consultations suivies (12 x 40 €)
46 Consultations suivies (46 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 3040 €

+ de 3 consult/jour

Du coup tu peux envisager de te verser un salaire d'environ 1500 euros au bout de 6 mois, en considérant que l'URSSAF + tes charges représente 50%.

OBJECTIFS À LONG TERME (1 AN)

Objectif : Chiffre d'affaires au bout de 6 mois : 4000 €

12 EME MOIS

Objectif : chercher 18 patients
18 nouveaux patients (18 x 60 €)
74 Consultations suivies (74 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 4040 €

ou si 1er consult de suivie au bout de 2 semaines

Objectif : chercher 16 patients
16 nouveaux patients (16 x 60 €)
16 patients suivies (16 x 40 €)
61 Consultations suivies (61 x 40 €)
Chiffre d'affaire = 4000 €

+ de 4 consult/jour

Détails

Du coup tu peux envisager de te verser un salaire de 2000 euros au bout de 1 an, en considérant que l'URSSAF + tes charges représente 50%.



Ce plan financier n'est qu'un exemple, basé sur des estimations. Il est donc important que tu l'adaptes à ta propre situation. Après tout, c'est à toi de décider du style de vie que tu veux mener, de la valeur que tu apportes et de la manière dont tu souhaites la monétiser. Si tu as besoin de plus d'informations, n'hésite pas à te tourner vers ma formation Diet&Lib, elle est là pour t'aider !



Diet
&LIB

PROJECTION DE BUDGET

CHARGES DE CRÉATION D'ENTREPRISE ET CHARGES COURANTES I APPROXIMATIVEMENT POUR LA PREMIÈRE ANNÉE DE SON INSTALLATION I

CHARGES INDISPENSABLES

- Frais de création d'entreprise1000 €
- Honoraires comptables ... (100 €/ mois + 400 €/ an bilan comptable).....1500 €
- Frais compte bancaire pro ... (20 € / mois)240 €
- Assurance professionnelle ... (10 € / mois).....120 €

- Mutuelle (50 €/ mois600€
- Prévoyance (80 €/ mois)..... 960 €
- Retraite (200 €/ mois)....2400 €

- Abonnement Doctolib ... (attention tarif changeant constamment)1500 €

- Loyer cabinet ... (100-200 € / mois pour 1 journée).....4500 €
- Cauton cabinet300 €
- Ameublement du cabinet + décoration600 €
- Plaque cabinet150 €
- Assurance local ... (10 € / mois).....120 €

- Vistaprint (cartes de visites, flyers, affiches)100 €
- La Poste (timbres + lettres)60 €
- Communication (site internet + logo + charte graphique + réseaux)2000 €
- Photographe200 €

SOUS TOTAL 16 350 €

CHARGES OPTIONNELLES

Important à savoir : les charges non indispensables sont souvent des charges qui soulagent du côté perso, permettent de vous verser un salaire plus bas (donc moins d'impôts côté perso) et sont comptabilisées sur la société (donc moins d'impôts côté pro également)

- Formations diverses500€

- Ordinateur1400 €
- Matériel ... (écouteur + chargeur)250 €
- Téléphone.....1000€
- Abonnement téléphonique ... (15 €/ mois)180 €

- Courses alimentaires ... (50 € / mois)600 €
- Frais de restauration ...(100 € / mois)1200 €

- Remboursement loyer personnel ...(200 €/ mois)1600 €
- Remboursement fibres / internet personnel .. (30 €/mois)360 €
- Voiture ... (300€/ mois) ?
- Assurance voiture ... (80€/ mois)?
- Essence?

SOUS TOTAL 7090 €

TOTAL DES CHARGES 23 440 €