

TRIMOUV

# 5 STRATÉGIES POUR BOOSTER TES REVENUS DE KINÉ



***Ils l'ont fait !  
pourquoi pas toi ?***



# 5 stratégies pour augmenter tes revenus en kiné 📖

Il existe plusieurs stratégies pour **maximiser tes revenus** en tant que **kinésithérapeute**. Que tu sois déjà en exercice ou simplement un étudiant soucieux de faire les bons choix, voici **5 méthodes** éprouvées pour faire décoller ta carrière et tes finances.

## 1 - Optimiser ton temps de travail et négocier tes conditions

Cela semble évident, mais l'as-tu vraiment mis en pratique ? Voici quelques pistes :

- **Réduction du temps de trajet** : Peux-tu réduire ton temps de trajet en changeant de **mode de transport**, en **déménageant**, ou en **évitant** les **heures de pointe** ?
- **Organisation de séances de groupe** : En regroupant des patients avec des **disponibilités similaires** ou des **pathologies identiques**, tu peux maximiser ton efficacité.
- **Gestion des tâches administratives** : Regroupe toutes les tâches administratives en **un seul bloc** dans la semaine pour te concentrer pleinement sur tes patients le reste du temps.

**Le résultat** ? Si tu arrives à optimiser ne serait-ce que 30 minutes par jour, tu pourrais t'occuper de **20 à 30 patients** supplémentaires par mois, ce qui représente une augmentation significative de tes revenus !



**Mina**

kinésithérapeute libérale depuis 7 ans

"Avant de revoir mon organisation, j'avais l'impression de ne **jamais avoir assez de temps**. Je passais une heure chaque jour en voiture pour aller au cabinet, et je perdais beaucoup de temps dans les **tâches administratives**. Après avoir mis en place quelques astuces comme **regrouper mes tâches administratives** et **réorganiser mon emploi du temps**, j'ai réussi à libérer quasiment 1h chaque jour, pour la même durée d'une "journée de travail". Grâce à cette optimisation, j'ai pu accueillir plus de **10 patients supplémentaires** par semaine et augmenter mes revenus mensuels, tout en gagnant en sérénité et en temps libre."

## 2 - Te spécialiser et valoriser tes compétences

La **spécialisation** est la clé de l'avenir. Être généraliste est utile, mais exceller dans une niche te démarquera vraiment. Cela te permettra de sortir du cadre des actes conventionnés, pour monétiser ton expertise à un **prix plus juste** :

- **Choisis une spécialité** : Que ce soit une **zone du corps**, un **ensemble de pathologies**, ou une **technique spécifique**, la spécialisation te permet de te positionner comme un **expert**.
- **Facturation en hors-nomenclature (HN)** : En tant que **spécialiste**, tu peux proposer des **services premium** (études de foulée, bilans sportifs, drainage esthétique, rééducation vestibulaire avec réalité virtuelle, etc.) qui ne sont pas couverts par la Sécurité Sociale, te permettant ainsi de **facturer à des tarifs plus élevés**.
- **Digitaliser ton expertise** : En tant qu'expert dans ta spécialité, tu peux également tirer parti des **outils numériques** pour monétiser ton savoir :
  - **Téléconsultations** : Propose des consultations à distance, accessibles à des patients partout en France, voire à l'international.
  - **Programmation sportive personnalisée** : Crée et vends des programmes sportifs adaptés aux besoins spécifiques de tes patients.
  - **Éducation thérapeutique** : Mets en place des formations en ligne ou des webinaires sur un sujet de santé précis, que les patients peuvent suivre à leur rythme.
  - **Création de produits digitaux** : Développe des ebooks, des vidéos explicatives, ou des applications de suivi qui apportent une réelle valeur ajoutée à tes patients.



**Conclusion** : en te **spécialisant**, tu **réduis la concurrence** et peux **facturer** tes services à un **tarif plus élevé**. De plus, la **digitalisation** te permet de créer des **sources de revenus indépendantes de ton temps** : en vendant des produits digitaux comme des vidéos ou des ebooks basés sur ton expertise, tu offres à tes patients la possibilité de bénéficier de ton savoir à tout moment, sans nécessiter ta présence directe..



**Antoine**

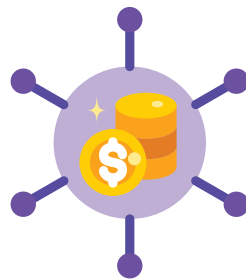
kinésithérapeute libéral  
spécialisé en rééducation  
vestibulaire depuis plus d'un an

"Il y a un peu plus d'un an, j'ai décidé de me **spécialiser** en **rééducation vestibulaire**. Avant cela, mes séances étaient facturées en moyenne à **17€**, ce qui limitait mes revenus malgré mes efforts. Aujourd'hui, grâce à cette spécialisation, je facture mes **bilans** à **35€**, et j'applique un **dépassement d'honoraires de 6€** pour chaque séance de rééducation vestibulaire, en plus du tarif de la Sécurité Sociale pour un **ARL 8**. Cette évolution m'a non seulement permis d'**augmenter mes revenus de manière significative**, mais aussi d'**attirer une nouvelle clientèle** qui apprécie mon expertise dans ce domaine pointu. Je me sens enfin **valorisé** pour mes compétences et mon savoir-faire."

### 3 - Investir dans des revenus complémentaires

En France, le tarif des séances de kiné est relativement fixe. Pour **diversifier tes revenus** sans épuiser ton énergie au cabinet, envisage d'investir dans :

- **L'immobilier locatif** : Investis dans un **bien immobilier** pour générer un **revenu complémentaires**.
- **Les marchés financiers** : Ouvre un **PEA** (plan épargne action), un **CTO** (compte titre officiel), ou une **assurance vie** pour faire fructifier ton argent.
- **D'autres business** : ça peut te sembler fou, mais pourquoi ne pas investir dans une **laverie automatique**, un **car wash**, ou un **business en ligne** ? Ces activités annexes peuvent te rapporter **sans nécessiter ta présence quotidienne**. Bien-sûr une énorme phase de préparation et de mise en place est nécessaire initialement.



**Avantage** : Créer une source de revenus alternative qui te permettra de **prendre plus de temps avec tes patients**, de **t'épanouir** plus au cabinet en évitant la course au CA chaque mois.

*(Ces informations ne constituent en aucun cas un conseil en investissement, un conseil financier, juridique, fiscal ou de toute autre nature.)*



il est impératif de **bien se former** avant d'entreprendre ce genre de diversification. Consulte ton **comptable**, des personnes proches ayant des **connaissances** dans le domaine ou des **formations de qualité** sur internet.



**Jordan**

kinésithérapeute libéral  
& investisseur immobilier

"À mon retour d'un long assistantat en Guadeloupe, j'ai décidé de **diversifier mes sources de revenus** en me lançant dans **l'immobilier locatif**. Après m'être **formé** sérieusement, j'ai commencé à investir. Aujourd'hui, je possède trois immeubles avec près d'une vingtaine de lots. Les revenus générés par ces investissements me permettent de ne travailler que **deux jours par semaine au cabinet**, et cela en ayant un meilleur train de vie qu'auparavant. Bien sûr, cela n'a pas été facile et a demandé de **gros sacrifices** ainsi qu'une implication totale. Mais en fin de compte, ça en valait la peine. Je profite désormais d'une **liberté financière** que je n'aurais jamais imaginée auparavant."

## 4 - Te déplacer géographiquement pour de meilleures opportunités

Tu peux te déplacer vers une zone où la vie est moins chère (l'immobilier aussi) :

- **En zone rural** : Certaines **zones sous-dotées** offrent moins de concurrence et des aides financières attractives jusqu'à **49 000 €** d'aides sur **5 ans**.
- 
- **DOM-TOM** : Certaines zones comme la **Guadeloupe**, la **Martinique** et la **Réunion** bénéficient d'exonération partielles d'impôts (30% jusqu'à 2450€).

Tu peux également te déplacer vers une zone où tu gagnes plus :

- **La Suisse** : Envisage de passer une équivalence (2ans et 1000CHF) pour travailler en Suisse, où les salaires sont nettement plus élevés.



**En bref** : Moins de concurrence, des aides financières, ou des salaires plus attractifs.



### Vivien

kinésithérapeute libéral en Suisse (canton de Vaud), physio de l'équipe nationale de rugby féminine

"Il y a quelque temps, j'ai décidé de franchir le pas et de **partir exercer en Suisse** romande, dans le canton de **Vaud**, près de **Lausanne**. J'y loue les murs de mon cabinet, ce qui m'offre une grande flexibilité. Professionnellement, c'est un vrai bonheur : je gagne presque **quatre fois plus qu'en France**, ce qui m'a permis de véritablement m'épanouir dans mon travail. En prime, j'ai la chance de suivre **l'équipe nationale de rugby à 7 féminine**, une expérience des plus enrichissantes. Mais ce n'est pas tout : sur mon temps libre, je profite pleinement des **montagnes environnantes**, que j'adore explorer (ski, randonnée...). Cette décision a complètement transformé ma vie, à la fois sur le plan **personnel** et **professionnel**."

## 5 - Ouvrir ton propre cabinet

Enfin, **travailler pour toi-même** est sans doute le **meilleur moyen de maximiser tes revenus** à long terme :

- **Investissement patrimonial** : En achetant les murs de ton cabinet, tu investis dans ton **avenir**. Le remboursement de ton prêt peut être partiellement (voire totalement) couvert par les **revenus de ton activité**.
- **Combinaison d'activités** : Un cabinet peut être combiné avec d'autres activités : **logement locatif, micro-crèche, salon d'esthétique, Salle de sport...** Les possibilités sont nombreuses pour **diversifier tes revenus** et **réduire tes charges**. Tu peux même envisager d'y accoler ta **résidence principale** pour mutualiser une partie des charges et le remboursement de l'immobilier !

**Finalité** : Devenir propriétaire de ton cabinet, diversifier tes activités, et créer un actif financier solide. Le tout, en t'épanouissant professionnellement et en partageant ta vision de la kiné à tes associés / collaborateurs / assistants et patients.



**Paul**

kinésithérapeute libéral,  
créateur de contenu et  
formateur



Ce qui est formidable dans le fait de **créer ton propre cabinet** et de devenir **titulaire**, c'est que tu **obtiens** enfin la **liberté** de mettre en place des **stratégies réellement efficaces** pour **maximiser tes revenus** de manière **éthique** et **durable**. Tu as le contrôle total sur tous les aspects de ton activité : par exemple, en planifiant correctement, tu peux aménager un grand plateau technique que tu pourrais **louer** pour des cours de **Pilates**, du **sport**, de la **méditation**, ou même à des **organismes de formation** les week-ends. Tu peux également adapter entièrement tes locaux à ta **pratique** et à ta **spécialité**, et y exprimer ta vision d'une **kinésithérapie moderne et innovante**.

À **16,13€** par séance, il est clair que ce tarif est de moins en moins viable face à l'inflation. C'est pourquoi développer une **expertise** spécifique et la monétiser **en hors nomenclature** représente, à mon avis, l'avenir de notre profession. Posséder ton propre cabinet te permet d'appliquer ta meilleure stratégie sans compromis. C'est un **investissement primordial** pour assurer la pérennité de ton activité. D'ailleurs, **Jordan** et **Mina**, mes associés au cabinet, **Antoine** qui a acheté des parts dans un cabinet proche de chez lui, et **Vivien** qui a créé son propre cabinet en Suisse, **l'ont tous fait avec succès**. Si toi aussi tu souhaites franchir ce cap et ouvrir un cabinet **rentable** et **attractif**, ma formation est conçue pour t'accompagner à chaque étape."

## Prêt à passer à l'action ?

Au final, pour maximiser cet effet de levier, l'idéal est de **combiner plusieurs de ces points** !

Ces stratégies ne sont qu'un aperçu de ce que tu peux accomplir. Pour découvrir en détail comment créer un cabinet de kiné **premium, attractif** et **rentable**, rejoins-moi sur Instagram @[Trimouv](#), ou inscris-toi à ma formation complète **KineCab**<sup>TM</sup>. N'attends plus pour transformer ta pratique et augmenter tes revenus !

*(Si tu souhaites entrer en contact avec l'un des kinés ayant témoigné pour approfondir le sujet, écris-moi sur instagram)*

**Courage et réussite !**

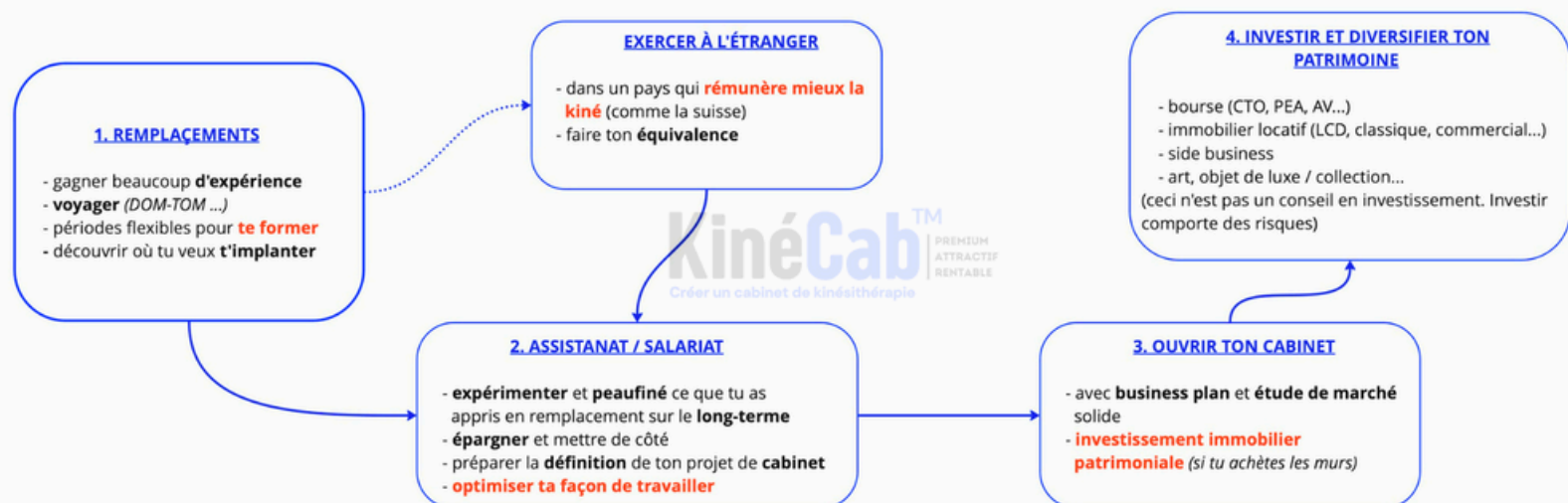


**Paul**

# Exemple de mon évolution professionnelle

Voici un **exemple de mise en place de ces stratégies**  
(inspiré de mon parcours professionnel)

## Exemple de mon évolution professionnelle



### Remplacements

Profite de cette période de remplacement pour **expérimenter** énormément de choses, te **former** et trouver un domaine dans lequel te **spécialiser**. N'hésite pas à tenir une **liste des éléments** (*matériel, formation, système de gestion etc*) les plus **positifs** que tu rencontreras dans les différents cabinets (*ça t'aidera énormément lorsque tu créeras le tiens*).

### Assistanat

Pendant ta période d'assistanat, tu as **3 objectifs principaux** : finaliser ta **spécialisation**, trouver l'**emplacement** (*au moins la ville*) où tu souhaites ouvrir ton cabinet, et enfin commencer ta **stratégie de création**.

### Création de cabinet

Période assez dense, assure toi d'avoir élaboré un **plan bien ficelé** (*business plan étude de marché et définition de projet au top*). Soigne ton **ouverture** et assure toi de la **croissance** de ta structure. Une fois le rythme de croisière atteint, approfondis l'étude et la compréhension de l'**optimisation fiscale** ainsi que de l'**investissement** sous ses diverses formes. 🔥

Cette mindmap te montre un exemple de **comment maximiser tes revenus** en tant que kinésithérapeute. Acquiers de l'**expérience** en remplacement, **optimise ta pratique** en assistanat, **ouvre un cabinet** rentable avec des investissements stratégiques, et diversifie tes revenus grâce à des placements financiers et immobiliers.