

Jérémie BILLON
Kiné & Entrepreneur

**10 astuces pour te
diversifier efficacement !**

GUIDE BOOK

Sommaire

1. Qui suis-je ?

2. Contexte

- **Projection du métier de kinésithérapeute en 2040**
- **Pourquoi se diversifier est indispensable ?**

3. Mes 10 astuces

- 1. Savoir qui tu es ?**
- 2. Analyser tes motivations**
- 3. Te former**
- 4. Bien choisir ton domaine de diversification**
- 5. Définir ton offre avec précision**
- 6. Anticiper au maximum**
- 7. Dépasser tes peurs**
- 8. Avoir une stratégie de communication**
- 9. Connaitre les concepts clés en finance**
- 10. Le mindset du “Kiné Entrepreneur”**





Qui suis-je ?

Je suis Jérémie BILLON, kinésithérapeute & Entrepreneur diplômé de l'IFMK d'Assas (Paris) en 2009.

Amoureux du sport, que je pratique quotidiennement, je me suis naturellement tourné vers une formation de « Kinésithérapie du Sport Expert » en 2015.

Convaincu que l'activité physique est un traitement commun à toutes les pathologies et que la prévention devrait être un enjeu national, j'ai créé cette même année un prototype d'Espace Sport-Santé (30 m²) dans une partie de mon cabinet de l'époque.

En 2016, je co-développe « Justform », qui additionne un cabinet de kinésithérapie et un espace Sport-Santé (120m²) dans un même bâtiment, permettant ainsi une complémentarité entre ces 2 activités.

J'ai pu donc, avec cette création, acquérir des compétences diverses et transversales comme la réalisation d'une étude de marché, d'un business plan, la définition et la structuration d'offres diversifiées...

Après l'agrandissement de « Justform » en 2020, j'ai ouvert un deuxième espace le « Loft » en 2022, me permettant de dupliquer mon savoir-faire et ainsi lancer mon réseau de franchise et d'accompagnement dans ce domaine « Physio-Coach ».

C'est donc l'ensemble de ces compétences et cette expertise dans la diversification du kinésithérapeute que je me suis spécialisé dans l'accompagnement et le suivi de projets de mes consoeurs et confrères.

La transmission aux autres est pour moi indispensable car si tu n'es pas capable de synthétiser ce que tu sais, tu n'es pas un vrai expert du domaine!

C'est pour ça que j'associe à cette initiative une formation en e-learning et un livre « Comment optimiser la carrière du kinésithérapeute ! »

Et pour finir sur mon parcours, j'ai également développé une méthode ARM4BACK, s'appuyant sur un livre, pour lutter contre le « mal de dos » paru en Mars 2022.



Projection du métier de kiné en 2040

- En 2018, la DREES a établi une projection, sur le fait qu'il y aurait plus 57 %* de kinés en 2040, c'est-à-dire que l'offre serait supérieure à la demande de soins.
- Il y aurait donc de plus en plus de zones sur dotées avec une installation de nouveaux thérapeutes quasi impossible.
- Les soins de kinésithérapie risquent d'être de moins en moins pris en charge par la sécurité sociale et les mutuelles ce qui entraînerait un « reste à charge » des patients.
- Les cabinets de Kine libéraux devront se démarquer les uns des autres pour tirer leur épingle du jeu avec donc une concurrence qui va s'installer progressivement. Ils devront proposer plusieurs services et sortir du régime conventionné stricte.
- Dans cette projection, il est assez facile de prendre en compte que l'inflation va continuer d'augmenter, ainsi que les charges de fonctionnement des cabinets

Conclusion:

=> Il y aura donc, à mon avis, de plus en plus de gros cabinets qui regrouperont de nombreux professionnels et qui permettront d'offrir différents services à leurs patients avec une prise en charge la plus globale possible et une mutualisation des coûts.

Pourquoi se diversifier est indispensable ?

- Tu as vu sur la page précédente que la diversification d'activités va devenir incontournable pour tous les kinés qui souhaitent augmenter leurs revenus sans augmenter leurs heures de présence au cabinet.
- Cela permettra également de rompre la monotonie de ta pratique conventionnée en cabinet.
- La diversification peut avoir comme objectif de créer des revenus récurrents et passifs.
- C'est notamment l'exemple d'un « Espace Sport-Santé » qui permet une utilisation en autonomie sans la présence physique permanente du praticien.
- Je te propose dans ce guide, de te livrer les 10 astuces pour te diversifier efficacement et prendre, dès à présent, un coup d'avance...!



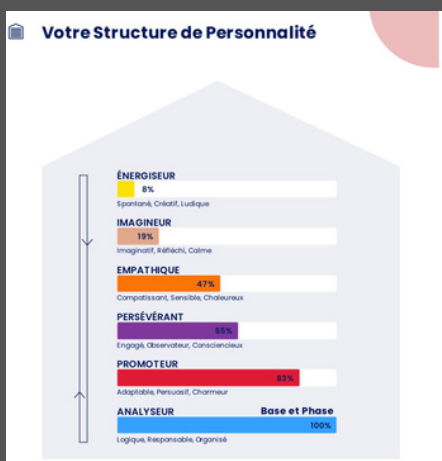
1- Savoir qui tu es !

Le point de départ pour tout projet c'est de savoir qui nous sommes réellement car nous le portons à bout de bras !

Il est donc important de réaliser une introspection personnelle. Cette étape nécessite d'être honnête avec soi-même.

Je te propose de découvrir ton profil à l'aide d'un modèle d'analyse comme « Process Com ».

J'ai réalisé avec François DEBLY le mien et je te partage donc mon résultat à titre d'exemple.



[Contact](#)
["François DEBLY"](#)

Dans mon cas:

Ayant un profil principal "d'analyseur, promoteur et persévérant" j'ai une tendance à mettre l'organisation au centre de chacun de mes projets et je mets tout en place pour les mener à leur terme.

Pour information nous avons tous ces 6 profils mais ils ne s'expriment pas avec la même proportion !

2- Analyser les motivations

Après avoir défini ton profil et réaliser une introspection personnelle, tu dois maintenant analyser tes motivations.

- Pourquoi je souhaite développer cette nouvelle activité?
- Où est ce que je me vois dans 5 ans ?
- Combien de temps, par semaine, je suis prêt à investir dans mon nouveau projet ?
- Quel budget puis-je allouer à celui-ci pour me former, structurer et communiquer mon offre?
- Suis-je prêt à me lancer seul ou être accompagné ?
- Mon égo accepte-t'il de s'appuyer sur quelqu'un qui me partage son expertise ou je veux le faire en autonomie?

C'est autant de questions, et bien d'autres, qu'il faudra te poser en amont.



3- Te former

La formation est un point crucial car nos études nous ont appris à être de bon professionnel, technicien du mouvement et analyseur des réactions du corps humain.

Mais nous n'avons jamais abordé les pré-requis indispensables pour sa diversification ou son cumul d'activités.

Nous devons également prendre conscience que nous sommes des chefs d'entreprises et qu'il est indispensable de se former à la gestion, la comptabilité et le pilotage de son/ses entreprises.

Dans l'époque où nous vivons, la stratégie de communication, le marketing avec le "personal branding" sont devenus des éléments incontournables pour lesquels tu dois te former et/ou être accompagné.

J'ai mis en place une formation en e-learning de 6h + 1h d'accompagnement pour aborder ensemble tous ces domaines.



[Liens vers "Ma formation"](#)

4- Bien choisir ton domaine de diversification

Notre champ de compétences nous laisse de nombreuses possibilités de diversifications et si tu sors de celui-ci tu peux également cumuler ton activité principale de soin avec une activité commerciale.

Mais attention à respecter certaines règles déontologiques (secret professionnel, indépendance de la profession...)

Nous avons la chance d'avoir un renouvellement perpétuel de nos patients, ce qui en fait une cible de choix pour leur proposer nos activités en « Hors Convention » par exemple.

Partant de tous ces points, plus de tes centres d'intérêts et de tes objectifs, il te faudra choisir le domaine idéal pour entreprendre (voir formulaire « Suis-je prêt à me diversifier?»)

Exemples !

- Si tu souhaites développer des revenus récurrents et passifs, c'est à dire sans ta présence permanente, tu ne choisiras pas de donner des cours de Pilates en dehors de tes créneaux au cabinet mais plutôt la création d'un « Espace Sport-Santé »
- Par contre si tu veux rompre ta monotonie de pratique et y apporter de la variété et une rentabilité sans investissement matériel, c'est une bonne stratégie.



5-Définir ton offre avec précision !

On ne présente pas sa nouvelle activité sans y être bien préparé ! Il faut la définir avec précision et avoir une stratégie clairement établie.

Tu devras, notamment :

- Réaliser une étude de marché et une analyse de ta zone de chalandise
- Calculer la rentabilité de ton activité à court, moyen et long terme en fonction de tes objectifs
- Préparer ta captation dans sa patientèle et tes arguments
- Travailler sur les objections les plus fréquentes attendues
- Savoir où et comment communiquer



6- Anticiper au maximum

L'anticipation est indispensable dans la réussite d'un projet! En effet, tu dois te préparer à toutes sortes d'éventualités.

Exemple:

- Si tu prévois que ton activité ne sera pas secondaire et qu'elle n'est pas dans la continuité de ton activité principale de kinésithérapeute, tu dois prévoir de créer une société pouvant l'héberger.
- Si c'est le cas, tu dois prévoir un objet social le plus large possible pour ne pas avoir de frais de modification importants par la suite.
- Tu peux y faire notamment apparaître le mot « conseils » qui te permettra d'élargir ton champ des possibles.



7- Dépasser les peurs

Tu le sais très bien, nous avons souvent de bonnes idées mais la mise en place nous fait peur !

On a la crainte de ne pas y arriver, de ne pas être à la hauteur ou tout simplement de ne pas être capable, c'est ce qu'on appelle le syndrome de l'imposteur.

Il sera plus ou moins marqué en fonction de ton tempérament et de ton profil.

Etre accompagné étape par étape te permettra plus facilement de dépasser tes peurs et de te lancer enfin.



S- Avoir une stratégie de communication !

La communication est un élément indispensable pour faire connaître ton offre au plus grand nombre ou à la cible que tu as identifié.

Tu dois capter l'attention sur les réseaux sociaux et avoir un site internet ou une page d'atterrissage pour les accueillir afin de récupérer des contacts qualifiés te permettant de leur proposer tes services.

Pour cette partie je te conseille de suivre ma formation qui arbore cette partie et de faire appel, pour le côté opérationnel, à Julien de Kineoweb.



[Contact "Julien"](#)

9- Connaitre les concepts clés en Finance

L'un des objectifs d'entreprendre c'est de dégager une source de revenus diversifiée avec des caractéristiques complémentaires de notre activité conventionnée (récurrence, passivité...notamment).

Mais une fois avoir obtenu ces revenus il faut les faire fructifier intelligemment afin d'utiliser, par exemple, l'effet de leviers pour qu'un euro gagné t'en rapporte plusieurs.

C'est le cas notamment de l'immobilier qui te rapporte des loyers chaque mois.

Il y a aussi quelques questions à se poser lors d'un investissement « Je cherche de la performance ou de la sécurité? De la disponibilité? »

Il est donc indispensable de maîtriser certains concepts pour agir avec connaissance. Mais ce n'est pas tout car il va falloir aussi définir une stratégie claire pour savoir où tu vas et comment y aller.

Je te propose de faire, ensemble, un audit financier gratuit de ta situation actuelle, à l'aide d'une application que tu pourras ensuite piloter en autonomie.



[Vidéo de présentation](#)

10- Le mindset du Kiné Entrepreneur

Tout le monde n'est pas fait pour entreprendre mais si tu as lu jusqu'ici c'est que tu es de ces profils à vouloir entreprendre.

La vie d'un entrepreneur n'est pas celui que l'on vend sur les réseaux sociaux avec de belles voitures et une vie de luxe (si tu atteins cet objectif, bravo!).

Mais on le sait tous il y aura des hauts et des bas, des doutes, des défaites et des réussites.

Un entrepreneur entreprend et s'adapte en fonction des situations. Il se forme constamment pour ouvrir de nouvelles capacités.

Il ne doit pas avoir peur des échecs et savoir s'adapter et rebondir dans toutes les situations.

Croire en soi et en son projet est aussi un élément clé...alors ne laisse pas les autres te dire quoi faire et sois acteur de ton avenir!



Ce que je te propose...

- **Echanger ensemble, lors d'un entretien personnalisé de 30 minutes ([prendre rdv ici](#))**
- **Définir ensemble des stratégies (professionnelle & financière) adaptées à ta situation et à tes objectifs.**
- **T'accompagner dans la mise en place de chaque étape**
- **Etre à tes côtés pour t'aider à prendre les bonnes décisions**
- **Gravir ensemble les sommets de ta réussite professionnelle**

Alors n'attends plus et prends contact avec moi !



[Mon site internet](#)

06 63 80 73 86

contact@jeremiebillon.fr