

CHECK-LIST « KINÉ CHEF D'ENTREPRISE » 30 À 90 JOURS

1. Vision & projet de carrière

- ☐ Je me suis accordé au moins 30–60 minutes pour réfléchir à :
 - Comment je veux travailler dans 3 ans (rythme, horaires, lieu, type de patientèle).
 - Quel niveau de revenus je vise (fourchette).
 - Quelle place je veux laisser à ma vie perso, ma famille, mes projets.
- ☐ J'ai noté noir sur blanc ce que je ne veux plus dans mon quotidien (plages horaires, organisation, type de prise en charge, etc.).

2. Diagnostic de ma situation actuelle

- ☐ Je connais mon chiffre d'affaires annuel (ou mensuel moyen).
- ☐ Je connais les principales charges de mon cabinet (loyer, salaires, charges sociales, matériel...).
- ☐ Je sais à peu près combien d'heures par semaine je consacre :
 - aux soins,
 - à l'administratif,
 - au reste (projets, formation...).
- ☐ Je sais dire si, aujourd'hui, je me sens plutôt :
 - en mode survie,
 - en mode confort,
 - en mode développement.

3. Positionnement & patientèle cible

- ☐ J'ai identifié mes domaines forts / ce que j'aime vraiment traiter (sport, sénior, pédiatrie, douleur chronique, etc.).
- ☐ Je suis capable de formuler en une phrase simple :

« Je suis kiné libéral et j'aide principalement _____ à _____. »
- ☐ Je sais quel type de patientèle je veux développer en priorité dans les 12–24 mois.

4. Diversification & offres complémentaires

- ☐ J'ai listé au moins 1 à 3 idées d'offres complémentaires réalistes pour mon cabinet, par exemple :
 - Sport-santé en petits groupes.
 - Bilans spécifiques (course à pied, seniors, douleurs chroniques...).
 - Programmes d'accompagnement hors nomenclature.
- ☐ Pour au moins une de ces idées, j'ai noté :
 - À qui ça s'adresse ?
 - Quel problème ça résout ?
 - Sous quelle forme ? (durée, fréquence, individuel/groupe)
 - À quel prix (ordre de grandeur) ?
- ☐ J'ai identifié les contraintes déontologiques et le cadre à respecter pour cette offre.

5. Gestion & chiffres (mode entreprise)

- ☐ J'ai un tableau de bord, même simple, avec :
 - CA mensuel,
 - principales charges,
 - estimation de mon taux horaire réel.

- ☐ J'ai prévu de voir ou recontacter mon expert-comptable pour discuter :
- de mon projet de diversification,
 - de l'optimisation de mon statut,
 - de mes projections à 3 ans.

- ☐ J'ai créé un rendez-vous mensuel avec moi-même pour :
- regarder mes chiffres,
 - ajuster mes décisions,
 - planifier les prochaines actions.

6. Organisation & temps de travail

- ☐ J'ai repéré au moins un créneau par semaine que je peux libérer pour :
- avancer sur mes projets,
 - ou tester une nouvelle offre.
- ☐ J'ai identifié au moins une tâche que je pourrais déléguer (compta, télésecrétariat, ménage, etc.).
- ☐ J'ai réfléchi à mes horaires "idéaux" et à ce que je peux déjà ajuster maintenant (même un petit changement).

7. Communication & réseau

- ☐ Je sais par quels canaux je veux communiquer en priorité (bouche-à-oreille, médecins, clubs sportifs, réseaux sociaux locaux...).
- ☐ J'ai listé 3 contacts à (re)voir ou activer dans les 3 prochains mois :
- médecin(s) traitant(s), club sportif, association, entreprise locale, etc.
- ☐ J'ai une phrase simple pour présenter mon projet, par exemple :
- « On développe un axe sport-santé / prévention dans le cabinet pour accompagner les patients au-delà des 10 séances classiques. »

8. Mindset & accompagnement

- ☐ Je me rappelle régulièrement que :
- Je suis déjà chef d'entreprise.
 - Je n'ai pas à tout faire seul.
 - Avancer pas à pas est mieux que ne rien faire.
- ☐ J'ai identifié si j'ai besoin :
- d'un regard extérieur (expert-comptable, coach, pair),
 - d'une formation,
 - d'un groupe pour ne pas rester isolé.
- ☐ J'ai choisi une seule priorité pour les 30 prochains jours (pas 15 chantiers en même temps).

Conclusion

Ta carrière ne se résume pas à tes actes conventionnés.
Tu as le droit – et les moyens – de construire un exercice qui te ressemble vraiment.