

POST FORMATION – COMMENT S'INSTALLER ?

Votre formation se termine et la question de l'installation se pose de plus en plus...

Quels débouchés possibles... Quelles démarches à effectuer ? Comment se faire connaître ? ... Quel budget d'installation à prévoir ?

Après le 1er temps de la formation est venu le temps de l'action dans l'installation !

Autant de questions qui obligent nécessairement à bien penser le mode d'action de l'installation...

Que ce soit dans les obligations légales, que dans le fonctionnement concret au quotidien...

A moins d'être déjà installé, soit en cabinet libéral, soit en micro-entreprise, soit au sein d'une institution...

Différentes possibilités s'offrent à vous et pour bien réussir son installation, prenez le temps de poser votre plan d'action professionnel ou Business Plan

Celui-ci doit définir l'activité précise que vous désirez exercée ainsi que le type de public

↳ **Si vous avez plusieurs envies ou désirs, prenez dans un 1er temps,** l'activité et le type de public où vous êtes à l'aise, il est inutile de quitter sa zone de confort lorsqu'on démarre. Vous aurez bien le temps d'exploiter les autres activités et publics après un temps d'adaptation dans votre nouvelle profession.

↳ **Dans un 2ème temps, mettre au clair votre budget :**

- Détaillez le plus précisément les frais incontournables auxquels vous allez devoir faire face
- Puis les frais annexes
- Déterminez votre salaire souhaité, salaire horaire prévisionnel : le plus élevé en version optimiste, le plus bas en version pessimiste.
- Le salaire horaire pessimiste est le minimum garanti pour payer les frais incontournables déterminés ci-dessus.

⇒ Avec ce calcul simplifié, vous avez une idée des recettes à avoir pour démarrer et fonctionner de façon viable.

⇒ Avec ce calcul, vous pouvez aussi déterminer vos tarifs de consultation, d'intervention etc...

 Dans ce budget prévisionnel, ne rentrent pas d'éventuelles indemnités (Pôle-Emploi, indemnités de handicap ou autres, ou emploi à mi-temps...)

 L'erreur est de prendre en compte ces revenus personnels pour renflouer son activité libérale, et du coup se mettre en situation de précarité. Les revenus autres doivent rester pour la vie matérielle de tous les jours (payer son loyer, ses charges personnelles, nourriture etc...).

Nombre de nouveaux entrepreneurs ont cessé leur activité car trop optimistes concernant leur nouvelle activité, le désir de quitter au plus vite leur emploi actuel etc... et se sont mis en situation autant professionnels que personnels en grande précarité.

Lorsque nous décidons de nous lancer dans un projet en tant qu'entrepreneur, nous devons être stables dans notre vie, sur le plan familial, professionnel, social etc... Car toute notre énergie doit converger vers la réalisation de notre projet.

C'est aussi le moment pour faire une liste de toutes les aides possibles : aide matérielle, financière et de réseau pour se faire connaître.

Attention, ne pas compter exclusivement sur son réseau d'amis, car ils ne seront pas toujours au rendez-vous...

L'étape suivante est le choix du statut à prendre pour exercer en toute sérénité.

 Le choix d'un statut est obligatoire !!! mais il n'est pas irréversible, lorsque votre activité évolue, vous aurez tout le temps de faire évoluer votre statut à votre avantage.

LES DIFFERENTS STATUTS POSSIBLES

1- Créer une association Loi 1901

Le tout 1^{er}, facile d'exécution qui permet de démarrer en douceur, avant même la fin de formation, sans entrer dans un processus de charges sociales et fiscales.

- L'inconvénient est que vous ne pouvez pas vous rémunérer sur les recettes, seuls les frais d'organisation, de fonctionnement de l'activité, les déplacements et frais de formation peuvent vous être remboursés selon les statuts et le règlement de fonctionnement de l'association.
- Il est possible d'intervenir au sein de l'association en tant que salariée, mais il ne vous est pas possible de siéger au sein du comité ou conseil

d'administration et il faut prévoir une rentrée de recette double de ce que vous désirez comme salaire.

- L'avantage de l'association est qu'elle vous permet d'accéder à des locaux mis à disposition par la ville, de participer aux rencontres associatives pour se faire connaître et de bénéficier d'articles dans les journaux locaux (payant pour les professionnels installés).

Voici les liens qui vous renseigneront sur toutes les questions et modalités de création d'une association

<https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F3109>

www.associations.gouv.fr

<https://www.associations.gouv.fr/kitgratuit.html>

<https://www.associations.gouv.fr/1001-redaction-statuts-association.html>

<https://www.associations.gouv.fr/guide-pratique-vie-associative.html>

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/association/>

2- S'installer en micro-entreprise ou anciennement statut « Auto-entrepreneur »

Différent de l'association, le statut du micro-entrepreneur vous apporte l'indépendance dans votre activité. Vous pouvez la gérer à votre façon, à votre rythme, avec un minimum de contraintes.

Au départ, ce statut s'appelait auto-entrepreneur au départ, et avec la nouvelle loi datant du 1er janvier 2016, l'auto-entreprise et la micro-entreprise ne font plus qu'une seule et même structure juridique, qu'un seul statut.

L'avantage est que si durant certaines périodes aucune recette n'est encaissée, aucune charge n'est à régler.

L'inconvénient est qu'aucune dépense n'est prise en compte et il ne faut pas dépasser un seuil de recettes 70000€, cependant le seuil à ne pas dépasser pour bénéficier de la franchise de TVA est de 33200€

Voici les liens qui vous renseigneront sur toutes les questions et modalités de création de votre micro-entreprise

www.lautoentrepreneur.fr

www.auto-entrepreneur.fr

<https://bpifrance-creation.fr/>

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23264>

<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/micro-entreprise-regime-auto-entrepreneur/lessentiel-ce-regime/micro-entrepreneur-ou>

<https://www.portail-autoentrepreneur.fr/>

<https://www.federation-auto-entrepreneur.fr/>

3- Le portage salarial :

Vous dépendez d'un organisme qui se charge de régler vos charges et vous avez le statut salarié.

Vos recettes sont directement versées à l'organisme qui prend bien sûr un pourcentage pour ses frais. vous prospectez vous même votre clientèle.

Pour en savoir plus sur ce statut, je vous invite à aller visiter les sites suivants :

<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/differentes-facons-dentreprenre/entreprenre-autrement/recourir-au-portage-salarial>

<https://www.itg.fr/portage-salarial/introduction.html>

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31620>

<https://www.leblogdudirigeant.com/portage-salarial-avantages-inconvenients/>

D'autres solutions existent encore comme les Pépinières d'entreprises, les couveuses et incubateurs...

Les pépinières d'entreprises, que l'on appelle aussi ruche ou couveuse d'entreprises, sont des structures d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement des nouvelles entreprises.

Ce dispositif d'appui pour entrepreneurs a été mis en place dans les années 80 et il existe aujourd'hui plus de 230 pépinières d'entreprise en France.

Les pépinières d'entreprises permettent ainsi aux jeunes entreprises de disposer d'un appui considérable pour les aider dans leur lancement et leur développement.

Les services proposés par les pépinières d'entreprises

- proposer des locaux aux entreprises qu'elles accueillent. Ces locaux comprennent généralement des bureaux ainsi que des salles de réunion de différentes tailles.
- Mettre à disposition plusieurs services tels que la téléphonie, l'accès à internet, la possibilité d'utiliser des copieurs...
- proposer un accompagnement aux entrepreneurs, qui consistera principalement à conseiller l'entrepreneur, proposer des formations, du soutien, des financements, accéder à l'information et intégrer des réseaux professionnels.

A qui s'adressent-elles ?

Elles s'adressent aux entrepreneurs à différents stades de maturité du projet :

- **Les projets en incubation** : le projet innovant lors de sa phase de développement (détection et validation d'idées). La fonction "incubateur" est le plus souvent assurée par des organismes extérieurs (CEEI, technopôles, OSEO).
- **Les porteurs de projet** : lorsque le plan d'affaires est en cours de réalisation ou que la recherche de financements est lancée.
- **Les pré-créateurs** : l'immatriculation de l'entreprise est imminente, l'entrepreneur a besoin de locaux rapidement
- **Les créateurs récents** : l'entreprise est déjà enregistrée au centre de formalités des entreprises.

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/les-pepinieres-dentreprise/>

www.pepinieres-elan.fr

Réseaux régionaux

[Réseau des pépinières d'Entreprises d'Aquitaine](#)

[Réseau des pépinières en Midi-Pyrénées](#)

[Réseau des ruches](#)

[Réseau RPRA - Rhône Alpes](#)

[REPERES - Réseau des pépinières de la Région Sud](#)

SE FAIRE CONNAITRE

Lorsque nous nous lançons dans notre entreprise d'accompagnement en relation d'aide ou bien-être, il est important de nous faire connaître, en attendant le bouche à oreille qui se fera au bout d'un certain temps.

En dehors de se faire connaître localement (notre ville et ses environs), il ne faut pas négliger la création d'un réseau professionnel, et pour cela passer par les réseaux sociaux.

Un bon équilibre passe par le compromis du réseau social local, ou de proximité (clientèle directe, contacts professionnels pouvant faire connaître notre activité, contacts institutions, mairie et associations...) et les réseaux sociaux.

Il ne serait pas prudent, ni judicieux que de passer uniquement par les réseaux sociaux, car il s'agit plus d'une vitrine relayant nos activités à un niveau plus large, donc avec des retombées à plus long terme... demandant aussi d'être très présent pour alimenter les infos de votre page.

Voici quelques liens qui seront d'une grande aide dans la création de vos pages professionnelles :

RESEAU SOCIAUX

FACEBOOK PAGE PROFESSIONNELLE

<https://www.facebook.com/business/pages/set-up>

<https://www.facebook.com/business/help/683232231880431>

<https://www.portail-autoentrepreneur.fr/actualites/comment-creer-page-facebook-professionnelle>

<https://www.cekome.com/blog/analyse-et-avis/creer-page-facebook-professionnelle/>

VIADÉO

<http://fr.viadeo.com/fr/>

https://faqviadeo.secure.force.com/articles/fr/FAQ_Online/comment-creer-une-page-entreprise?!=fr

<https://autoentrepreneurinfo.com/creer-page-entreprise-viadeo>

LINDEKIN

<https://fr.linkedin.com/>

<https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/1069/creer-une-page-linkedin?lang=fr>

<https://mathieulaferriere.com/creer-et-optimiser-sa-page-entreprise-linkedin/>

RESEAU LOCAL :

Cartes de visite

<https://www.vistaprint.fr/>

https://www.canva.com/fr_fr/creer/cartes-de-visite/

<https://www.ooprint.fr/carte-de-visite>

<https://www.logogenie.fr/cartes-de-visite>

<https://support.office.com/fr-fr/article/cr%C3%A9er-et-imprimer-vos-propres-cartes-de-visite-dans-publisher-d62860fd-41b6-45dd-8f31-89907c726135>

l'idéal est de n'imprimer qu'une petite quantité de carte de visite (pas plus d'une centaine d'exemplaire), ce qui permet de la faire évoluer sans impliquer un coût important

De plus, certaines applications comme "Canva" permettent de la créer gratuitement, il ne reste plus qu'à l'imprimer chez soi (acquisition d'une imprimante, de papier et cartouche de couleurs)

Les cartes de visite doivent être softs, les mots-clés choisis comme le logo doit être parlant pour la personne qui lit votre carte et non l'inverse.

Choisir donc des mots simples et directs, ne pas surcharger de texte en voulant étaler toutes vos activités

Une carte de visite présente le nom ou sigle de votre activité, votre nom et prénom, le titre professionnel (ex : Coach, spécialisé enfants/adolescents, vos coordonnées de contact (téléphone, mail)

A l'inverse, la plaquette est la solution pour présenter vos différentes activités, votre parcours professionnel dans le domaine d'intervention, votre parcours de

formation, vos identifiants de déclaration officielle : SIRET, APE, Assurance RCP, adresse d'exercice.

Le format idéal de plaquette est celui à 2 plis

Se faire connaître c'est aussi passer par la création éventuelle d'un site internet ou d'un blog.

Ce n'est pas une priorité, mais c'est aussi une manière de mieux vous faire connaître dans vos savoirs faire et être, c'est aussi un moyen pour vous contacter.

Lorsqu'on démarre son activité, les moyens financiers ne permettent pas d'investir des sommes importantes dans la création et la gestion d'un site/blog internet par un professionnel. Il existe des solutions peu coûteuses, voire gratuites dans certains cas.

En revanche, votre site devra répondre aux obligations qui incombent, comme les mentions légales, la confidentialité et les C.G.V. si vous réalisez des actions de ventes à distance (comprenant la réservation à distance de consultations par exemple)

Aujourd'hui, nous assistons à un investissement plus important dans les actions internet pour se faire connaître, au détriment des actions plus locales.

Attention de ne pas tomber dans le piège du « tout à distance » et des pseudos formations de réussite en tant qu'infopreneurs qui coûtent chères sans retour sur investissement. De très récentes études montrent qu'un faible pourcentage de personnes gagnent généreusement leur vie de cette façon.

De plus, une très forte concurrence existe aujourd'hui ; que ce soit en réseau local, qu'en réseau internet dans les métiers de l'accompagnement et du bien-être.

Cette forte concurrence est due à la formation de masse organisée par les grands centres de formations, sans approche de régulation de ces nouveaux métiers.

S'INSTALLER

Au niveau du local

Soit, vous avez votre propre local, à vous de vérifier qu'il est conforme à la législation en vigueur concernant les règles de sécurité et d'accès.

Soit, vous recherchez à partager un local, préférez la location ou sous location en vacance, c'est-à-dire que vous ne payez que ce que vous avez consommé.

Au départ, c'est plus sécurisant car il n'y a pas le stress de devoir gagner suffisamment de recettes pour payer une location mensuelle.

Lorsque la clientèle s'agrandit, il sera temps de revoir le mode de fonctionnement.

S'installer seul(e), c'est prendre en compte tous les frais en plus de la location du local et votre RCP doit comprendre l'assurance des locaux.

Si vous désirez accueillir dans une pièce chez vous, il vous faudra revoir aussi votre assurance, et si vous êtes locataire avoir l'autorisation obligatoire du propriétaire car une partie de la location doit être transformée en bail commercial, d'où revoir tout cela avec votre centre des impôts.

La pièce où vous accueillerez votre clientèle doit être éloignée de vos pièces de vie, de façon à ne pas avoir d'interférences, ni d'ingérences. Elle doit être de décoration neutre, sans objets ni photos personnelles et être suffisamment insonorisée, avec accès facile pour les personnes à mobilité réduite.

Lorsque vous envisagez de vous installer, prenez le temps de découvrir vos éventuels(els) concurrents, afin de vous installer dans un secteur géographique peut-être moins proche des uns et des autres... ou vous démarquer en proposant des actions autres que celle de la concurrence... concurrence qui n'existait pas il y a dix ans et encore moins auparavant.

Un des facteurs importants de la réussite dans ces domaines est bien sûr la persévérance, quitte à garder pendant un temps un emploi alimentaire afin de ne pas vous retrouver en situation de « survie » matérielle.

Un autre facteur, en plus de la confiance en soi, est de démultiplier vos actions :

Si vous faites de l'individuel, ouvrez-vous aux ateliers de groupe et vice versa

Proposez différentes approches, plutôt qu'un seul mode d'accompagnement, évitez de tomber dans le piège du « Je suis expert(e) » en...L'objectif est d'être dans la capacité de proposer une démarche d'accompagnement selon la demande, le besoin, la problématique...

N'hésitez pas à vous faire connaître des professionnels de la santé comme les cabinets d'infirmiers(ères), de kinésithérapie/ostéopathie, les cabinets de soins, les cabinets médicaux, les pharmacies...

N'oublions pas les écoles, les collèges, les lycées, surtout dans le privé...

Au niveau Mairie et Administration, le Maire, les adjoints, la commission des associations, tout ce qui concerne le périscolaire... les centres sociaux culturels, maisons de quartier et autres...

A un niveau plus large, les magasins Bio et association à visée éco...

Vous pouvez aussi (avec une paire de bonnes chaussures de marche) démarcher les boîtes aux lettres avec vos flyers...

Pensez aussi à proposer des ateliers découvertes, initiation etc...

Un seul mot d'ordre est Garder confiance en votre projet et... FONCEZ DANS L'ACTION...

Un autre point à soulever, est l'investissement de base pour l'installation...

Renseignez-vous auprès de votre banque ou d'autres concernant des micros prêts qui permettent l'achat de matériel pour démarrer, ou d'éventuels aides (pépinières d'entreprise ou autres), certaines aides sont possibles pour les personnes ayant un taux de handicap au travail...

Faites le tour des banques, des assurances et autres pour obtenir un RCP à moindre coût (obligatoire quel que soit le statut) et méfiez-vous des ajouts de conditions peut-être pas utiles au démarrage...

Voici un lien pour clarifier les besoins en assurance :

<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/micro-entreprise-regime-auto-entrepreneur/divers/faut-il-prendre-assurances-lorsquon>

ci-dessous une comparaison de différentes assurances...

	 ASSUR COACH SPORTIF	 HISCOX	 MAAF	 Matmut MA VALEUR SÛRE	 AXA	 SwissLife	 MAIF assureur militant
	Assur Coach	Hiscox Pro	MAAF RC cours individuel	Matmut	AXA France	SWISS LIFE	MAIF
Tarif TTC	156 € ou 15 €/mois*	348,14€ ou 29,01€ par mois	283,66 €	137,00 €	250 €	160 € - 200 €	246,47€ Ou 20,54€/mois
RC Exploitation	8M€	8 M€	8M€	10 M€	9M€	8M€	12 M€
RC professionnelle	1 000 000 €	100 000 € sans franchise	2 500 000 €	2 000 000 €	Aucune	180 000 €	5 000 000 €
RC après livraison	1 000 000€ par an	Non	Non précisé	Non précisé	Non précisé	800 000 € par sinistre	1 000 000 € par sinistre
DINC	100 000 € par année d'assurance	500 000 €	300 000€	Non précisé	Non souscrit	180 000 € par année d'assurance	1 000 000 €
RC sport	Oui	Non	Non précisé	Non	Non	Oui	Non précisé
Défense et Recours	50 000 € par année d'assurance	Non précisé	20 000€	20 000€	20 000€	40 000 €	16 000€ par événement

N'oubliez pas un compte bancaire dédié, pas obligatoirement professionnel, mais bien distinct de vos comptes privés (pour tous les statuts)

Boursorama est actuellement le plus compétitif et le moins couteux (je ne fais pas de pub...)

Ce document pourra se compléter de vos propres remarques et expériences diverses

Pour cela n'hésitez pas à passer par le forum de formation sur la plateforme de formation A.E.T. dont voici le lien

<https://www.plateforme.aet.com/forum/discussions-generales/>