mercredi 17 juillet 2024

Entretien et retour d'expérience de FABIENNE FAURE

Le début de l'entretien est marqué par la déception que vit Fabienne devant la difficulté à se constituer une clientèle. Certifiée praticienne en février 2024, elle avoue s'être fait « un film » où tout aurait été facile. La position du débutant qui pense que tout est facile et fluide est vite en désaccord avec la réalité du terrain.

Elle s'est fait la réflexion que rares sont les personnes qui vivent uniquement du Trager. Les autres ont une autre activité déjà établie avant le Trager.

« il faut savoir « *se vendre* » dans toutes les occasions, et ça, je ne sais pas le faire ! »

- Question : comment et où apprendre à le faire sans devenir « lourd » ?

1ère solution : il existe des cours à la B.G.E (Boutique de Gestion de l'Espace)

2ème piste : dans les salons.

Comment accrocher les gens, susciter leur intérêt, avoir les mots, le bagou, l'aisance, du plaisir à ça ?

Comment aller au-devant des gens ?

Piste : poser des questions où l'autre se sent valorisé pour accrocher son attention, suivre le fil et lui donner l'envie d'y goûter.

N.B. il semble que certains soit habiles dans ce domaine, ayant l'expérience des salons pour jouer le rôle de « rabatteur » avec beaucoup de résultats positifs.

Retours personnels de ses salons divers et variés : zéro retour ! même chez les personnes qui semblaient très intéressées et qui avait emmené des flyers et cartes de visite.

Peut-être aurait-il fallu proposer une réduction, prendre date, poser un RDV...

Idem, à la fin d'une séance sur RDV, penser à proposer une date pour un autre RDV sinon la personne n'appelle jamais.

Ensuite la discussion s'oriente sur son expérience par rapport à la création de son statut de micro-entrepreneur.

La remarque est faite que le « KIT d'installation du futur praticien » proposé sur Tragerfrance.fr est devenu obsolète sur bien des points, voire incomplet. Mais c'était déjà une bonne piste.

Fabienne propose qu'il soit revu dans un style « protocole » en notifiant les délais de certaines étapes.

STATUT JURIDIQUE : DIFFERENTS CHOIX.

Différentes options sont possibles.

- **Micro-entrepreneur** (et non plus *auto-entrepreneur*) : gratuit, le plus courant ; frais non déductibles.
- **Portage salarial**
- **Couveuses**

Dans cette option il faut compter environ 200 € de frais de dossier, 5% sont prélevés à la fin également.

On déduit ses notes de frais.

On est « employé » de la couveuse et on travaille sous leur N° de SIRET.

On est un groupe, ce qui donne une certaine dynamique d'énergie.

Cela peut être une solution temporaire pour démarrer.

- **Coopérative**

Avec 40% de charges, mais on bénéficie d'une mutuelle, de points de retraite plus intéressants que sous le régime de micro-entrepreneur.

- **SASU** (Société d'Actions Simplifiée Unipersonnelle). Frais de création et cotisations sociales.

Autres endroits où se renseigner :

- **B.G.E** (Boutique de Gestion de l'Espace).

C'est une association nationale qui aide les entrepreneurs (tous, quel que soit leur statut).

C'est payant MAIS, il existe des subventions de l'Europe, ou subventions régionales (Hauts de France très actifs pour cette situation).

Propose des outils et des formations qui peuvent être accessibles au CPF (Compte Personnel de Formation).

Formations telles que :

« Comment savoir se vendre ? »

« Gestion et finances de la micro-entreprise »

« Réseaux sociaux »

- **France-Travail**

LA MICRO-ENTREPRISE

- Création

NB. L'URSSAF a délégué la partie création vers un guichet unique cf. site : procedures.inpi.fr

Le code APE à choisir est : **8690F** (santé humaine non classée ailleurs).

Choisir BNC. (Bénéfices Non Commerciaux)

- URSSAF

Attention il est proposé de déclarer ses CA (Chiffre d'Affaire) au mois ou au trimestre.

En cas de chômage, les prestations étant versées mensuellement, choisir de déclarer au mois.

- ACRE

Il existe différentes conditions, chômage, etc.

Permet une diminution de 50% des charges de cotisation pendant la 1ère année.

Attention on parle d'année en cours (3 trimestres et celui en cours), il est plus intéressant de commencer en début janvier, ou avril, beaucoup moins en décembre...

ASSURANCE PROFESSIONNELLE

- MEDINAT avis plutôt négatifs sur google et différents praticiens.
- Voir avec ses banques, ses assureurs.
- GEPCA à noter que c'est le seul organisme à afficher clairement ses tarifs sur son site (rare).

Ne pas hésiter à faire des devis, des comparatifs, revoir à la baisse les propositions.

IMPÔTS

- Se déclarer en tant que **professionnel**.
- Cotisation **CFE** (Cotisation Foncière des Entreprises).

Exonération : - La 1ère année.

- CA < 5000 €.

- Le prélèvement libératoire.

C'est un prélèvement automatique à hauteur de 2,2% du CA qui sert à payer tes impôts.

NB. Pas intéressant si ton CA est faible ou si tu as peu de revenus. (Faire le calcul pour voir si c'est intéressant).

LOCAL D'ACTIVITE

Voir la Mairie service « urbanisme » si un local est à déclarer.

Attention ! il y a un délai de 4 mois pour validation et obtenir le document officiel.

NB dossier « lourd » à constituer.

MEDIATION

C'est la mise à disposition d'un médiateur en cas de problème avec un client.

Elle est obligatoire depuis 2016 : par exemple CNPM (Chambre Nationale des Praticiens de la Médiation).

Attention, protection juridique et médiation sont 2 choses différentes.

PREVOYANCE

Prend le relai en cas d'arrêt de travail

Accident

Invalidité

Décès

LA TOILE

- Google my business
- Pages jaunes
- Facebook
- LinkedIn
- Création d'un site

COMPTE BANCAIRE PRO

- Compte séparé

FABIENNE et son expérience

- **Retour**

Temps pour les démarches

Le plus difficile : trouver des clients.

Lié à la personnalité et la faculté à se vendre et se faire connaître

Beaucoup de concurrence pour les activités de Bien-Être (masseurs, sophrologue, réflexologue, etc.)

Le Trager est peu connu.

N'est pas pris en charge par les mutuelles

Est confrontée au paradoxe : trop détendu, ça « fait peur ».

A ce jour, pas de clientèle sauf pour des Mentastics

- En groupe (Association CHRYSALIDE)
- En groupe en visio-conférence : ZOOM (formule payante)

- **Difficultés**

Trouver les contacts.

C'est un défi personnel.

NB. « c'est long mais il faut garder confiance ! ».