

La stratégie BtoB pour développer les revenus de son activité de thérapeute



Ce guide pratique est à destination des thérapeutes et de tous les praticiens de santé non réglementés qui ambitionnent de booster leurs revenus, et créer une activité rentable et pérenne.

Table des matières

INTRODUCTION.....	2
LES FONDATIONS DE VOTRE SUCCES	3
PARTIE 1 : UNE OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE.....	4
1.1 Le marché de la santé en entreprise : des chiffres éloquentes :	4
1.2 Les avantages concrets du BtoB pour votre activité :	5
1.3 Les opportunités spécifiques par spécialité thérapeutique :	6
1.4 Les différents types d'opportunités BtoB :	7
PME/ETI (50 à 250 salariés).....	7
Grandes entreprises (250+ salariés).....	7
Collectivités territoriales.....	7
Établissements scolaires et universités	7
Cabinets de conseil et accompagnement RH	7
1.5 Exemples de témoignages et de retours d'expérience :	8
PARTIE 2 : LES FONDATIONS DE VOTRE SUCCES.....	9
2.1 Choisir votre cible « niche » : la spécialisation gagnante :	9
2.2 Votre proposition de valeur : la promesse qui convertit :	10
2.3 Vos partenaires et outils : l'écosystème de la réussite :	11
2.4 Votre positionnement prix : valoriser votre expertise :	12
PARTIE 3 : STRATÉGIE BTOB	13
3.1 Créer votre identité entreprise :	13
3.2 Concevoir votre offre entreprise :	13
3.3 Identifier vos entreprises cibles :	14
3.4 Identifier vos interlocuteurs :	14
3.5 Décrocher le premier rendez-vous.	14
3.6 Réussir votre rendez-vous commercial.	15
3.7 Gérer l'administratif contractuel.....	15
CONCLUSION	17

INTRODUCTION

- Vous êtes thérapeute et votre activité ne fonctionne pas à sa pleine puissance ?
- Vous voulez développer votre activité mais ne savez pas par où commencer ?
- Vous rêvez d'accéder au marché des entreprises mais cela vous semble inaccessible ?

Ce guide va transformer votre vision du métier de thérapeute.

Contrairement à ce que vous pensez, être un excellent praticien ne suffit plus pour développer une activité florissante et pleinement rentable.

Les attentes ont changé, la concurrence est importante et le marché ne fonctionne plus de la même manière, et pourtant, les opportunités se sont multipliées.

Le marché du bien-être en entreprise connaît de son côté une croissance exceptionnelle.

Face à l'augmentation des risques psychosociaux, du stress professionnel, de l'absentéisme... les entreprises investissent massivement dans la santé de leurs collaborateurs.

Pour les thérapeutes, naturopathes, coachs santé... l'environnement de l'entreprise représente une opportunité stratégique majeure de développement.

Dans ce guide, vous découvrirez :

- Pourquoi votre expertise seule ne suffit plus (et ce qu'il faut faire).
- Comment construire une activité BtoB complémentaire à votre pratique de cabinet.
- La méthode pour accéder au marché des entreprises (BtoB).
- Comment créer une routine de vente performante auprès des entreprises (BtoB).
- Les outils concrets pour diversifier vos revenus.

Prêt à révolutionner votre approche ?

LES FONDATIONS DE VOTRE SUCCÈS

Votre expertise n'est pas votre solution !

Le piège de l'expertise technique.

Vous possédez une réelle expertise dans votre domaine : naturopathie, réflexologie, hypnothérapie... Vous êtes formés et vous êtes pleinement compétents dans votre domaine d'expertise et vous obtenez des résultats concrets auprès de vos clients...

... et pour autant, votre activité stagne !

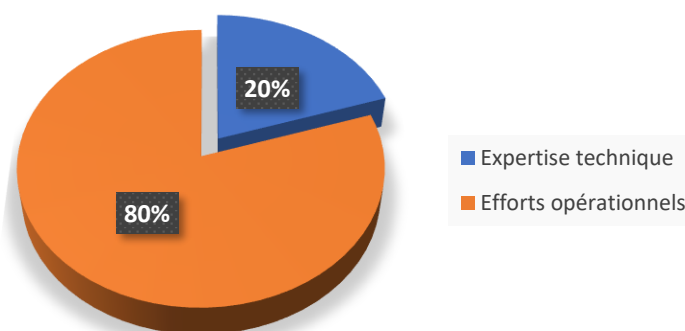
Le problème ?

Votre expertise ne représente que 20% de votre succès !

Les 80% restants, proviennent de votre capacité à :

- Identifier le bon marché et créer la bonne offre,
- Mener des actions opérationnelles et commerciales récurrentes,
- Toucher les bons prospects,
- Convertir efficacement,
- Fidéliser et développer votre clientèle.

Résultats



PARTIE 1 :

Le BtoB : une opportunité stratégique

1.1 Le marché de la santé en entreprise : des chiffres éloquentes :

Le bien-être au travail n'est plus une option mais une nécessité stratégique pour les entreprises. Les données du marché confirment cette tendance de fond :

Le coût du mal-être professionnel :

- Le stress professionnel coûte entre 2 et 3 milliards d'euros par an aux entreprises françaises (source : INRS)
- L'absentéisme représente en moyenne 17,2 jours par an et par salarié, avec un coût moyen de 3 600 € par salarié
- 44% des salariés français déclarent être stressés au travail régulièrement
- Les troubles musculosquelettiques (TMS) représentent 87% des maladies professionnelles reconnues

L'investissement croissant des entreprises :

- 74% des entreprises de plus de 50 salariés ont mis en place au moins une action de prévention santé en 2024
- Le marché de la qualité de vie au travail (QVT) représente plus de 15 milliards d'euros en France
- Les budgets dédiés au bien-être ont augmenté de 38% entre 2020 et 2024
- 82% des DRH considèrent la santé des collaborateurs comme une priorité stratégique

Les obligations légales renforcées :

Depuis 2022, les entreprises ont des obligations accrues concernant :

- La prévention des risques psychosociaux (RPS)
- L'évaluation annuelle des risques professionnels (Document Unique)
- La mise en place d'actions de prévention concrètes
- Le suivi de la santé mentale des collaborateurs

1.2 Les avantages concrets du BtoB pour votre activité :

Stabilité et prévisibilité du chiffre d'affaires :

Contrairement à l'activité en cabinet où chaque client doit être conquis individuellement, les entreprises offrent :

- **Des contrats récurrents** : un contrat annuel avec une entreprise peut représenter 20 à 50 séances garanties.
- **Une visibilité financière** : vous connaissez votre planning et votre CA plusieurs mois à l'avance ce qui facilite le pilotage de votre activité et de ses échéances.
- **Moins de trous dans l'agenda** : les créneaux dédiés aux entreprises sont bloqués et rémunérés même en cas d'absence ponctuelle.

Optimisation du temps et de la rentabilité :

Le BtoB permet une meilleure rentabilité horaire :

- **Interventions groupées** : vous touchez 10 à 20 personnes en une session au lieu d'une seule.
- **Optimisation des déplacements** : un seul trajet pour plusieurs heures de facturation.
- **Tarifs horaires supérieurs.**
- **Moins de charges administratives** : un client entreprise = une facturation mensuelle au lieu de multiples paiements individuels.

Volume d'activité multiplié :

Un seul contrat entreprise peut remplacer des dizaines de clients individuels :

- Une entreprise de 50 salariés = potentiel de 50 clients vs 50 prises de RDV individuelles.
- Les participants aux ateliers deviennent souvent des clients en cabinet (taux de conversion moyen : 15-20%).
- Les recommandations entre collègues amplifient votre notoriété.
- Un contrat peut mener à d'autres contrats par effet réseau (autres sites, filiales, partenaires).

Crédibilité et légitimité professionnelle renforcées :

Travailler avec des entreprises améliore votre positionnement :

- **Effet de preuve sociale** : "Intervenant pour Entreprise X" rassure vos clients individuels.
- **Crédibilité institutionnelle** : vous êtes reconnu comme expert par des organisations.

- **Visibilité accrue** : logo des entreprises clientes sur votre site, témoignages, études de cas.
- **Développement de compétences** : vous développez votre expertise en santé au travail.

1.3 Les opportunités spécifiques par spécialité thérapeutique :

Exemples de domaines d'intervention demandés :

- 🔗 **Alimentation / nutrition** : 67% des salariés déclarent mal s'alimenter au travail, créant une demande forte pour des interventions nutrition :
 - Gestion du stress par l'alimentation et la micronutrition
 - Prévention des troubles digestifs liés au stress professionnel
 - Optimisation de l'énergie et prévention du burn-out
 - Accompagnement des troubles du sommeil
 - Ateliers nutrition au travail (déjeuners équilibrés, snacking sain)
- 🔗 **Gestion du stress et des émotions** : 89% des entreprises qui ont testé la sophrologie renouvellent leur contrat l'année suivante :
 - Préparation mentale (présentations, négociations, examens)
 - Cohésion d'équipe et communication
 - Accompagnement des changements organisationnels
 - Prévention des RPS
- 🔗 **Amélioration du Bien-être global** : le coaching bien-être en entreprise a progressé de 52% depuis 2020 et **78%** des salariés souhaitent avoir accès à des prestations bien-être sur leur lieu de travail :
 - Défi santé et bien-être collectif
 - Accompagnement perte de poids/remise en forme
 - Prévention des TMS par le mouvement
 - Équilibre vie pro/vie perso
 - Développement des habitudes saines
 - Séances bien-être sur site (massage en entreprise)
 - Gestion des tensions et douleurs posturales
 - Moments de détente et de récupération
 - Événements bien-être (journées santé, séminaires)

1.4 Les différents types d'opportunités BtoB :

Le marché BtoB ne se limite pas aux grandes entreprises. Voici les principaux segments accessibles :

PME/ETI (50 à 250 salariés)

- Budget existant mais pas très important pour les sujets bien-être.
- Décision rapide (dirigeant ou DRH).
- Relation personnalisée et durable.
- Point d'entrée idéal pour débiter.

Grandes entreprises (250+ salariés)

- Budgets importants.
- Processus de décision plus long.
- Contrats pluriannuels possibles.
- Nécessite une structure plus professionnelle.

Collectivités territoriales

- Marchés publics accessibles aux indépendants.
- Contrats longs et stables.
- Volumes importants (centaines d'agents).
- Cadre administratif structuré.

Établissements scolaires et universités

- Personnel enseignant et administratif.
- Prévention du stress et de l'épuisement professionnel.
- Programmes de sensibilisation étudiants.

Cabinets de conseil et accompagnement RH

- Partenariats pour enrichir leur offre (consulting entreprise).
- Prescription auprès de leurs clients.
- Effet multiplicateur important.

1.5 Exemples de témoignages et de retours d'expérience :

Sophie, naturopathe - 4 ans d'expérience en BtoB

"J'ai développé mon activité BtoB il y a 3 ans. Aujourd'hui, elle représente 40% de mon CA avec seulement 20% de mon temps. J'ai 5 entreprises clientes régulières qui me garantissent 2 200 € de revenus mensuels récurrents. Cette stabilité m'a permis d'investir sereinement dans mon cabinet et de mieux équilibrer ma charge de travail. Bonus : 30% de mes nouveaux clients cabinet viennent des entreprises où j'interviens."

Marc, sophrologue - Spécialisé en entreprise

"Le BtoB a transformé mon activité. Au lieu de courir après les clients individuels, j'ai construit une offre structurée pour les entreprises. En 18 mois, je suis passé de 0 à 8 contrats entreprises. Mon CA a doublé et j'ai réduit mes horaires de travail. La clé : professionnaliser mon approche et oser démarcher."

Caroline, coach bien-être - Expert en programmes collectifs

"Les programmes bien-être en entreprise m'ont permis de révéler une expertise que je n'exploitais pas en individuel. Mes ateliers de 2h sont facturés entre 300 et 450 €, soit bien plus que 2h de coaching individuel. J'ai développé une gamme de 6 ateliers clés en main que je propose à toutes mes entreprises clientes. C'est rentable et ça fait la différence."



PARTIE 2 :

LES FONDATIONS DE VOTRE SUCCÈS

2.1 Choisir votre cible « niche » : la spécialisation gagnante :

L'ERREUR FATALE : « Je peux aider tout le monde ».

LA RÉALITÉ BUSINESS : Avoir une « spécialité généraliste » n'a aucun sens.

Comprenez que votre client risque de s'interroger sur votre capacité à cibler et identifier la cause de son dérèglement (endométriose, eczéma...) si vous êtes généraliste de tout, et finalement expert de rien.

Sa souffrance a besoin d'un expert dans son domaine, et cela le rassurera.

Vous avez déjà entendu ce principe marketing essentiel : « Mieux vaut être indispensable à quelques-uns, qu'invisible à tous ».

Comment identifier votre niche parfaite :

Méthode des 3 cercles :

- **Vos compétences** : dans quoi excellez-vous vraiment ?
- **Besoins du marché** : quels problèmes cherchent des solutions ?
- **Votre passion** : qu'est-ce qui vous anime vraiment ?

Votre niche = intersection des 3 cercles.

Exemples de niches rentables :

- **Naturopathe spécialisée endométriose** → Marché : femmes 25-45 ans + entreprises.
- **Sophrologue expert burn-out** → Marché : cadres stressés + RH entreprises.
- **Nutrithérapeute troubles digestifs** → Marché : actifs urbains + corporate.



2.2 Votre proposition de valeur : la promesse qui convertit :

ERREUR : « Je propose des séances de naturopathie »

SOLUTION : « J'aide les femmes à retrouver leur énergie en 90 jours sans médicaments ».

Formule gagnante de la proposition de valeur :

**"J'aide [CIBLE PRÉCISE] à obtenir [RÉSULTAT DÉSIRÉ]
grâce à [OFFRE PROPOSÉE]"**

Exemples transformés :

-  « Séances de sophrologie ».
 « J'aide les futures mamans à vivre leur grossesse plus sereinement et à préparer leur accouchement grâce à des séances mêlant relaxation corporelle, respiration consciente et visualisations positives. ».
-  « Consultations de nutrition ».
 « J'aide les entrepreneurs à maîtriser leur fatigue grâce à une méthode prouvée et personnalisée en 8 semaines ».



2.3 Vos partenaires et outils : l'écosystème de la réussite :

Gardez en tête, qu'évoluer seul est le pire ennemi pour développer votre activité !

Il est important de développer des partenariats stratégiques pour faire rayonner votre expertise :

- **Prescripteurs** : médecins spécialisés, pharmaciens, marques spécialisées...
- **Complémentaires** : autres thérapeutes non-concurrents.
- **Réseaux** : associations professionnelles, chambres de commerce...
- **Influenceurs** : blogueurs santé, coaches Instagram...
- **Mentors et coaches** : pour vous aider à dépasser vos blocages, profiter d'avis objectifs et vous aider à prendre de la hauteur sur vos décisions.

Mais aussi d'utiliser des outils essentiels qui vont vous aider dans votre quotidien et vous faire gagner en productivité :

- **CRM** : Pipedrive, HubSpot
- **Calendly** : Prise de RDV automatisée
- **Zoom/Teams** : Consultations à distance
- **Canva** : Création visuelle professionnelle
- **Mailchimp** : Email marketing
- **Stripe** : Paiements en ligne



2.4 Votre positionnement prix : valoriser votre expertise :

La tarification BtoB suit des logiques différentes du BtoC. Vous vendez de la valeur pour l'entreprise, pas du temps.

Les 3 erreurs de tarification :

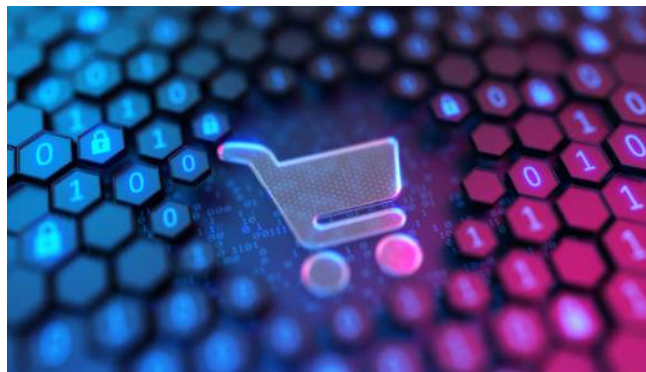
- **Copier la concurrence** → Guerre des prix perdante.
- **Tarifer au temps** → Limitation de revenus.
- **Avoir peur d'être cher** → Dévalorisation.
- **Considérer uniquement vos coûts pour fixer vos prix** = perte de valeur.

Méthode de tarification valeur :

$$\text{Prix} = \frac{\text{Valeur perçue}}{\text{Alternatives disponibles} \times \text{Urgence du problème}}$$

Les justifications possibles de vos tarifs :

- **Résultats clients** mesurables et témoignages
- **Spécialisation rare** sur votre niche
- **Accompagnement personnalisé** vs solutions génériques
- **Formation certifiante** + années d'expérience



PARTIE 3 :

STRATÉGIE BtoB

3.1 Créer votre identité entreprise :

Transformez votre image :

- **Ton professionnel** et expert : vocabulaire différent du BtoC.
- **Visuels corporate** et sérieux.
- **Bénéfices business** et ROI.
- **Communication rationnelle.**

Vos supports entreprise essentiels :

- **Plaquette commerciale** PDF professionnelle.
- **Présentation PowerPoint** standardisée.
- **Site web section** dédiée aux entreprises.
- **Références clients** et cas d'études.
- **Tarifs pour les entreprises** et conditions générales.

3.2 Concevoir votre offre entreprise :

Quelle promesses et résultats apportez-vous à l'entreprise. Il est important de comprendre les enjeux, les besoins, les résultats auxquelles votre entreprise cible peut être sensible et pour laquelle votre offre apportera une solution.

ATTENTION : L'environnement BtoB n'achète pas une séance, il investit dans une solution globale de bien-être et de performance !

Votre promesse et vos tarifs doivent refléter cette valeur ajoutée.



3.3 Identifier vos entreprises cibles :

Segmentation par taille :

- **PME (20-250 salariés)** : approche directe, décision rapide (souvent 1 seul décisionnaire).
- **MOYENNES ENTREPRISES (250-1000 salariés)** : process plus structurés, interlocuteurs multiples (RH + Direction).
- **GRANDES ENTREPRISES (1000+ salariés)** : budget important mais process long, référencement fournisseur obligatoire, concurrence forte.

Recherche par géographie :

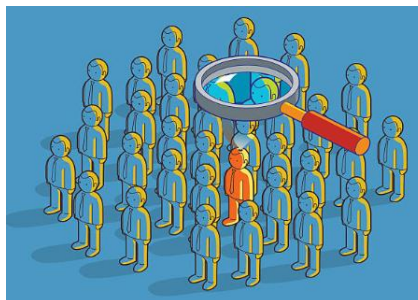
- **Rayon de 30 km** : déplacements optimisés, rentabilité préservée
- **Zone d'activité identifiée** : concentration d'entreprises, prospection groupée
- **Possibilité de visio** : pour les ateliers digitaux (élargit votre zone)

3.4 Identifier vos interlocuteurs :

- **PRESCRIPTEUR** (identifie le besoin).
- **INFLUENCEUR** (conseille la décision).
- **DÉCIDEUR** (valide le budget).
- **UTILISATEUR** (bénéficie de la solution).

3.5 Décrocher le premier rendez-vous.

- **EMAIL À FROID** (40% de taux d'ouverture).
- **APPEL À FROID** : construire un script en 4 étapes => plus difficile mais 70% de conversion assurée.
- **LINKEDIN** pour une approche sociale.
- **RECOMMANDATIONS** : l'approche la plus efficace.



3.6 Réussir votre rendez-vous commercial.

Un rendez-vous commercial avec un décideur en entreprise est une étape décisive pour un thérapeute souhaitant développer son activité en BtoB.

Contrairement à une séance découverte avec un particulier, il ne s'agit pas seulement de parler de vos compétences, mais surtout de démontrer **la valeur concrète et opérationnelle que vous pouvez apporter à l'organisation.**

3.7 Gérer l'administratif contractuel.

La réussite d'une collaboration en BtoB ne repose pas seulement sur la qualité de la prestation, mais aussi sur la solidité du cadre administratif.

Choisir le bon statut :

- **Micro-entreprise :**
 - Simplicité administrative
 - Idéal pour démarrer
 - Plafond CA : 77 700 € (prestations de services)
 - Charges sur CA, pas sur bénéfice
- **SASU/EURL :**
 - Pas de plafond de CA
 - Optimisation fiscale et sociale
 - Crédibilité renforcée en BtoB
 - Comptabilité obligatoire
 - Coûts de gestion plus élevés

Facturation et conditions de paiement :

Mettre en place des documents clairs et complets permet de sécuriser la relation avec l'entreprise et de gagner en crédibilité professionnelle.

- **Devis détaillé :** précise la prestation, les objectifs attendus, le planning, les tarifs et les conditions de paiement ou d'annulation. C'est la base d'un accord transparent.
- **Conditions générales de vente (CGV) :** elles fixent les règles du jeu (paiement, annulation, confidentialité, assurances, propriété intellectuelle).
- **Contrat de prestation :** il formalise l'engagement entre vous et l'entreprise, en détaillant les missions, le coût, la durée, les obligations et les modalités de résiliation.

Assurances professionnelles :

- **RC Professionnelle (obligatoire) :**
 - Couvre les dommages causés dans l'exercice de votre activité
 - Coût : 200-500 €/an selon activité
 - Vérifiez la couverture "interventions en entreprise"
- **Protection juridique (recommandée) :**
 - Couvre les litiges et frais d'avocat
 - Coût : 150-300 €/an
 - Utile pour les conflits contractuels
- **Assurance du matériel :**
 - Si vous utilisez du matériel coûteux
 - Coût : selon valeur du matériel.



CONCLUSION

Vous avez maintenant toutes les clés en main pour transformer votre activité de thérapeute et en vivre pleinement !

Néanmoins, pour profiter pleinement de ce guide, il est impératif que vous construisiez un planning d'actions précis semaine par semaine et que vous le respectiez scrupuleusement, car **la théorie sans l'action ne mène nulle part.**

Vous avez maintenant 2 choix :

- **Tenter seul(e)** ce parcours et appliquer ces stratégies pour booster votre activité.
- **Être accompagné(e)** pour ne plus évoluer seul et obtenir des résultats plus rapidement.

Si vous voulez accélérer votre transformation et éviter les pièges classiques, nous sommes là pour vous accompagner.

Prêt à booster votre activité ?

