

PROJECTEURS

L'ÉCLAIRAGE INDISPENSABLE
POUR PRÉPARER VOTRE PROJET

DEVENIR OSTÉOPATHE, CHIROPRACTEUR



NOVEMBRE 2021

bpi**france**

CRÉATION

PROJECTEURS

AVANT-PROPOS

Les dossiers Projecteurs constituent un outil de premier niveau d'analyse d'un métier ou d'un secteur. Ils s'adressent aux porteurs de projets entrepreneuriaux, futurs micro-entrepreneurs ou dirigeants de TPE (commerçants, artisans, professions libérales, *etc.*), et à leurs conseillers.

Chaque dossier présente de façon synthétique et pédagogique une description de l'activité sur les plans économique et réglementaire, les tendances, les chiffres-clés du métier et/ou du marché, la réglementation applicable, des contacts et des sources d'information, une bibliographie ainsi que de nombreux conseils.

Ce document ne développe pas la méthodologie générale de création/reprise d'entreprise. Celle-ci est détaillée sur le site **[Bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**. Vous y trouverez des contenus spécifiques sur les **structures juridiques**, les **financements**, les **aides**, la **fiscalité**, les **locaux**, le **statut de l'entrepreneur**... Rapprochez-vous également des **réseaux d'accompagnement** à la création/reprise d'entreprise pour une étude locale de votre marché.

Si vous souhaitez actualiser les informations contenues dans ce dossier, n'hésitez pas à vous renseigner directement auprès des sources mentionnées.

Le dossier Projecteurs DEVENIR OSTÉOPATHE, CHIROPRACTEUR est édité par Bpifrance.

Son contenu est 100 % numérique. Il est vendu au prix de 16 € TTC à l'adresse : <https://bpifrance-creation.fr/librairie>

27-31, avenue du Général Leclerc, 94700 Maisons-Alfort

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Nicolas Dufourcq

CONTACTS

Sonia Julaud (sonia.julaud@bpifrance.fr)

Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

ISBN : 978-2-38076-029-3

Bpifrance, novembre 2021

MISES EN GARDE

1. Ce dossier est réalisé par Bpifrance Création avec la collaboration de certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à sa réalisation, Bpifrance ne peut garantir les informations dans le temps et décline toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles. Les exemples sont donnés à titre indicatif et non exhaustif, et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de Bpifrance à quelque titre que ce soit.
2. Ce dossier ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise. Seules sont analysées les spécificités d'une profession. Pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création d'entreprise, reportez-vous au site Internet de Bpifrance Création : <https://bpifrance-creation.fr>
3. En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation préalable écrite de Bpifrance Création. Pour toute demande, utilisez le [formulaire de contact](#) du site de Bpifrance Création.

PROJECTEURS

DEVENIR OSTÉOPATHE, CHIROPRACTEUR

“ *We never know how far reaching something we may think, or do today will affect the lives of millions tomorrow.* ”

Bartlett Joshua Palmer*

MERCI

aux personnes qui ont bien voulu répondre à nos questions, en particulier :

- Cyrille Pernot, délégué général du Syndicat français des ostéopathes (**SFDO**)
- Stéphane Idrac, déléguée générale de l'Association française de chiropraxie (**AFC**)

N'hésitez pas à partager avec nous vos réflexions et expériences !

* Pionnier de la chiropraxie (1881-1961). « On ne sait jamais jusqu'où ce que l'on pense, dit ou fait aujourd'hui pourra affecter la vie de millions de personnes demain », citation extraite de son ouvrage The philosophy of chiropractic, The Palmer School of Chiropractic, 1920.

PROJECTEURS



AVERTISSEMENT

Chers créateurs entrepreneurs,

Vous venez d'acquérir ce dossier Projecteurs rédigé pendant la crise liée à la Covid-19.

Une grande partie des secteurs d'activité et des métiers que nous traitons dans ces dossiers ont vu leurs perspectives de marché à court terme bouleversées par cet arrêt brutal et inédit de l'activité lié aux périodes de confinement et par une reprise plus ou moins effective et rapide selon les activités.

Les informations que nous mettons à votre disposition dans la partie 3 des dossiers Projecteurs sont, pour la plupart, des éléments concernant la structure de votre marché qui restent pertinents pour la mise en place de votre projet.

En cette période incertaine, les organisations professionnelles mentionnées dans la dernière partie de chaque dossier Projecteurs sont mobilisées pour accompagner au mieux leurs adhérents actuels et futurs dans la traversée de cette crise ou la création de leur entreprise. Afin d'obtenir les informations les plus récentes sur l'évolution de votre futur marché, nous vous invitons à vous rapprocher de ces organisations qui sont les plus à même de vous communiquer les derniers chiffres et les éventuelles mesures spécifiques mises en place par le gouvernement en faveur de votre secteur.

Parallèlement à cette démarche, nous vous conseillons d'effectuer une veille régulière en mettant en place les actions suivantes :

- Surveillez les nouveaux contenus de **Bpifrance Création** et abonnez-vous à sa **newsletter**.
- Effectuez une veille sur le site du **Cedef**, le centre de documentation du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.
- Consultez régulièrement des sources qui suivent l'activité sectorielle, comme les *newsletters* des revues sectorielles, notamment celles mentionnées dans la partie 7 de chaque dossier Projecteurs.

Nous vous souhaitons une belle réussite dans votre projet !

L'équipe des dossiers Projecteurs

SOMMAIRE

1.	EN BREF	6
2.	DÉFINITION DE LA PROFESSION	8
3.	ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ	13
4.	MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ	25
5.	ÉLÉMENTS FINANCIERS	28
6.	RÈGLES DE LA PROFESSION	33
7.	CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION	39

**EN
BREF**

1.

EN BREF

La France est le pays des ostéopathes : ils sont 49 pour 100 000 habitants, contre 34 aux États-Unis et 23 en Italie. De leur côté, les chiropracteurs, au nombre d'un millier en France, sont encore discrets, mais connaissent une forte progression de leurs effectifs. Les deux professions s'adressent à un marché similaire, en croissance du fait du vieillissement de la population, des maux dus à la sédentarité et au stress, ainsi qu'à l'engouement des Français pour les médecines douces, ou médecines non conventionnelles. Le marché est porteur pour ceux qui souhaitent ouvrir leur cabinet ou se lancer en tant que prestataire !

Reconnues depuis l'adoption de la loi Kouchner en 2002 et réglementées depuis 2007, l'ostéopathie et la chiropraxie, qui font partie des médecines douces, s'en différencient par le fait que ce sont des professions « à usage de titre professionnel ». En effet, elles ne peuvent être exercées que par des praticiens diplômés par des établissements agréés par le ministère des Solidarités et de la Santé. Avec cette reconnaissance, la clientèle de ces pratiques de soins non conventionnelles s'est élargie.

Pour autant, afin de développer votre activité, il convient de bien étudier votre marché. Tout d'abord en identifiant les régions où la concurrence est forte, car les praticiens y sont nombreux. Pour cette raison, être disposé à quitter sa région d'origine est un atout. Par ailleurs, la diversification des lieux de pratique peut être une bonne stratégie pour répondre à des demandes privées mais aussi de professionnels qui souhaitent faire bénéficier leur clientèle ou leurs salariés, par exemple, de ce type de soins. S'installer en cabinet multidisciplinaire peut aussi renforcer la crédibilité et le passage dans les locaux. Proposer les déplacements à domicile est également judicieux, notamment chez les personnes âgées dont le nombre est grandissant. Les opportunités pour s'installer et développer sa clientèle ne manquent donc pas !

S'il faut étudier la concurrence pour choisir le ou les bons segments de marché, il est aussi indispensable de savoir gérer une entreprise, car la pratique et la réputation, même s'ils y contribuent fortement, ne suffiront pas à garantir la pérennité de votre entreprise.

CHIFFRES-CLÉS

50 %

**des Français déclarent avoir déjà consulté
un ostéopathe au cours des 5 dernières années**

12 %

**des Français indiquent avoir eu recours
à un chiropracteur**

(Odoxa pour l'UPO, Harris Interactive pour Santéclair ; en France, en 2019)

2.

DÉFINITION DE LA PROFESSION

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Activité

Des métiers reconnus et réglementés

L'ostéopathie et la chiropraxie sont des disciplines officiellement reconnues en France depuis mars 2002 par la **loi n° 2002-303** du 4 mars 2002 relative aux droits des malades et à la qualité du système de santé, et réglementées depuis 2007. Le ministère des Solidarités et de la Santé classe ces deux professions parmi les « pratiques de soins non conventionnelles », dont il précise que « l'usage professionnel du titre d'ostéopathe ou de chiropracteur est réservé aux personnes titulaires d'un diplôme sanctionnant une formation spécifique (**article 75** de la loi n° 2002-303 du 4 mars 2002) ». Ainsi, seuls les établissements d'enseignement supérieur privés agréés par le ministère des Solidarités et de la Santé sont autorisés à délivrer le diplôme d'ostéopathe (D.O) ou le diplôme de chiropracteur (D.C). Ces pratiques de soins non conventionnelles sont parfois appelées « médecines douces ».

À noter : nous utilisons dans ce dossier Projecteurs le terme de « client » pour désigner les personnes faisant appel à l'ostéopathie et la chiropraxie. Le terme de « patient » peut également être utilisé, comme en atteste notamment l'**arrêté du 13 février 2018** relatif à la formation en chiropraxie (voir en page 9, le point 1 de l'annexe 1 « Définition du métier et glossaire »).

L'ostéopathe et le chiropracteur exercent en majorité en cabinet, ou en tant que prestataires, par exemple, dans les clubs sportifs ou de *fitness*, les maisons de retraite ou encore les centres de remise en forme.

Sources : informations recueillies par BpiFrance auprès de Cyrille Pernot, délégué général du Syndicat français des ostéopathes (SFDO) et de Stéphane Idrac, déléguée générale de l'Association française de chiropraxie (AFC).

L'ostéopathe

Le **décret n° 2007-435** du 25 mars 2007 relatif aux actes et aux conditions d'exercice de l'ostéopathie définit ainsi la profession d'ostéopathe et les actes qu'il est autorisé à pratiquer :

« Les praticiens justifiant d'un titre d'ostéopathe sont autorisés à pratiquer des manipulations ayant pour seul but de prévenir ou de remédier à des troubles fonctionnels du corps humain, à l'exclusion des pathologies organiques qui nécessitent une intervention thérapeutique, médicale, chirurgicale, médicamenteuse ou par agents physiques. Ces manipulations sont musculo-squelettiques et myo-fasciales, exclusivement manuelles et externes. Ils ne peuvent agir lorsqu'il existe des symptômes justifiant des examens paracliniques.

Pour la prise en charge de ces troubles fonctionnels, l'ostéopathe effectue des actes de manipulations et mobilisations non instrumentales, directes et indirectes, non forcées, dans le respect des recommandations de bonnes pratiques établies par la Haute Autorité de santé (HAS) » (article 1).

« Le praticien justifiant d'un titre d'ostéopathe ne peut effectuer les actes suivants : manipulations gynéco-obstétricales ; touchers pelviens.

Après un diagnostic établi par un médecin attestant l'absence de contre-indication médicale à l'ostéopathie, le praticien justifiant d'un titre d'ostéopathe est habilité à effectuer les actes suivants : manipulations du crâne, de la face et du rachis chez le nourrisson de moins de six mois ; manipulations du rachis cervical » (article 3).

Sources : articles 1 et 3 du décret n° 2007-435 du 25 mars 2007 relatif aux actes et aux conditions d'exercice de l'ostéopathie.

Le chiropracteur

Selon le ministère des Solidarités et de la Santé, « le chiropracteur effectue un diagnostic d'opportunité et positif, prévient et prend en charge les troubles neuro-musculo-squelettiques de l'appareil locomoteur du corps humain ainsi que leurs conséquences ».

Source : MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ. [Arrêté du 13 février 2018](#) relatif à la formation en chiropraxie.

Le [décret n° 2011-32](#) du 7 janvier 2011 relatif aux actes et aux conditions d'exercice de la chiropraxie définit ainsi la profession de chiropracteur et les actes qu'il est autorisé à pratiquer :

« Les praticiens justifiant d'un titre de chiropracteur sont autorisés à pratiquer des actes de manipulation et mobilisation manuelles, instrumentales ou assistées mécaniquement, directes et indirectes, avec ou sans vecteur de force, ayant pour seul but de prévenir ou de remédier à des troubles de l'appareil locomoteur du corps humain et de leurs conséquences, en particulier au niveau du rachis à l'exclusion des pathologies organiques qui nécessitent une intervention thérapeutique, médicale, chirurgicale, médicamenteuse ou par agents physiques. Ces actes de manipulation et mobilisation sont neuro-musculo-squelettiques, exclusivement externes. Ils peuvent être complétés par des conseils ou des techniques non invasives, conservatrices et non médicamenteuses à visée antalgique » (article 1).

Source : article [1](#) du décret n° 2011-32 du 7 janvier 2011 relatif aux actes et aux conditions d'exercice de la chiropraxie.

Les patients peuvent consulter directement le chiropracteur qui recueille et analyse les informations nécessaires à l'établissement d'un diagnostic en chiropraxie et à leur prise en charge. Le chiropracteur choisit et met en œuvre dans son champ de compétence l'arsenal thérapeutique adapté aux besoins du patient. La prise de décision clinique du chiropracteur est guidée par l'addition de son expertise clinique, des valeurs et préférences du patient ainsi que les meilleures données scientifiques disponibles.

Le chiropracteur propose à la personne qui le consulte une prise en charge adaptée et centrée sur les besoins et l'état de santé de celle-ci. Le chiropracteur est tenu d'assurer la qualité et la sécurité des soins qu'il prodigue. Lorsque la situation clinique excède son champ de compétence, le chiropracteur adresse son patient à un médecin pour avis, diagnostic ou prise en charge. Dans l'intérêt du patient, il collabore avec les autres professionnels de la santé.

Codes d'activité principale

L'**ostéopathie** et la **chiropraxie** ne correspondent pas à un code spécifique d'activité principale de l'entreprise (APE) au sein de la nomenclature d'activités française (NAF, révision 2 de 2008).

Ces métiers peuvent être classés parmi les « activités des professionnels de la rééducation, de l'appareillage et des pédicures-podologues », qui portent le code NAF **86.90E**. Ce code comprend :

- les activités des professionnels de la rééducation sensorielle et motrice : kinésithérapie, physiothérapie, ergothérapie, chiropraxie, ostéopathie, orthophonie, orthoptie, etc. ;
- les activités des professionnels de l'appareillage audioprothésistes lorsque cette activité est une prestation de services (par exemple rééducation auditive) non associée à la vente de prothèses auditives ;
- les activités des pédicures-podologues.

Ce code ne comprend pas les activités de manucure et de soin des pieds à vocation esthétique (96.02B).

Ces métiers peuvent également être classés dans les « activités de santé humaine non classées ailleurs », qui portent le code NAF **86.90F**. Ce code comprend :

- les activités des praticiens exerçant dans les domaines de la psychothérapie et de la psychanalyse ;
- les activités des psychologues à vocation thérapeutique ;
- les activités des sophrologues à vocation thérapeutique ;

DÉFINITION DE LA PROFESSION

- les activités des praticiens exerçant dans les domaines de l'acupuncture, de l'homéopathie, etc. ;
- les activités des guérisseurs, rebouteux, etc.

Ce code ne comprend pas les activités des psychologues auprès des particuliers, hors conseil à vocation thérapeutique (96.09Z)

Pour en savoir plus :

- « **Activité de votre entreprise : code APE, code NAF, qu'est-ce que c'est ?** » sur le portail du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance, article publié le 04/02/2021.

D'autres disciplines du mieux-être (médecines douces) sont abordées dans les dossiers Projecteurs dédiés au thème « **Santé – Bien-être – Beauté** » et disponibles dans la librairie de Bpifrance Création :

- **Devenir professeur de yoga, ouvrir un studio de yoga** ;
- **Devenir sophrologue, hypnothérapeute** ;
- **Devenir naturopathe**.

Aptitudes

Pour exercer et assurer le développement des métiers d'ostéopathe ou de chiropracteur, les praticiens doivent :

- **Être en bonne condition physique et avoir des aptitudes manuelles** : il s'agit de métiers physiquement exigeants. Les ostéopathes réalisent des manipulations musculo-squelettiques exclusivement manuelles et externes. Les chiropracteurs, pour leur part, ont le droit d'avoir recours aux techniques instrumentales.
- **Soigner le relationnel** : faire preuve de douceur, d'empathie, d'écoute. Les patients ont besoin d'être écoutés et informés au sujet de leur condition physique.
- **Posséder une connaissance approfondie de l'anatomie** et de la pathologie acquise après une formation de cinq années.
- **Faire preuve d'une déontologie exemplaire** : l'ostéopathe et le chiropracteur doivent rediriger un client vers un professionnel de santé lorsque les symptômes nécessitent un diagnostic ou un traitement médical, lorsqu'il est constaté une persistance ou une aggravation de ces symptômes ou que les troubles présentés excèdent son champ de compétences. Il en va aussi de leur crédibilité.
- **Avoir des aptitudes en communication** : c'est indispensable pour se faire connaître et assurer le développement de l'activité.
- **Avoir des compétences entrepreneuriales** : dernier point et non des moindres, l'objectif est d'assurer la rentabilité de l'activité.

Chef d'entreprise avant tout

Pour développer leur activité, ostéopathes et chiropracteurs doivent impérativement se former à la gestion d'entreprise. En effet, leur activité ne se limite pas à l'installation du cabinet et aux rendez-vous avec le client. Elle implique la gestion administrative, la comptabilité, et surtout la prospection et la

DÉFINITION DE LA PROFESSION

communication, clés de voûte du développement de l'activité (voir la rubrique « [La communication](#) » en partie 3) ; des démarches qui peuvent rebuter certains praticiens réticents à associer leur métier du domaine de la santé à des considérations financières, notamment lorsqu'ils ont quitté un métier exigeant lié au commerce ou au marketing pour se reconvertir. C'est pourtant à ce prix qu'ils pourront exercer sereinement et durablement.

Cela est particulièrement important pour les **ostéopathes**. Depuis l'adoption de la loi Kouchner de 2002, qui a marqué la reconnaissance légale de la profession, le nombre d'ostéopathes exclusifs a connu une forte croissance. Il a été multiplié par 6 entre 2002 et 2021, pour atteindre 24 000 praticiens aujourd'hui. Le marché est donc très concurrentiel, voire saturé dans certaines villes de France. L'Union pour la recherche clinique en ostéopathie estime qu'un ostéopathe sur quatre dégagerait des bénéfices nets inférieurs à un Smic net mensuel depuis 2015.

Atteindre l'autonomie financière est un processus de plus en plus long, estimé aujourd'hui entre trois et cinq ans. Certains praticiens doivent même conserver une activité parallèle pendant quelques années afin d'assurer un revenu suffisant. Réaliser une solide étude de marché est donc indispensable avant de se lancer (voire durant la dernière année de ses études), notamment en étudiant la démographie et la cartographie des ostéopathes (dont le ratio nombre d'ostéopathes / nombre d'habitants), les caractéristiques de la population locale (âge, profession, loisirs, entre autres) et les tarifs pratiqués. Sans surprise, les zones touristiques (Biarritz, Annecy, Nice par exemple) comptent un nombre très élevé d'ostéopathes, la concurrence y est donc forte.

Quant aux **chiropracteurs**, même si leur profession est moins répandue, leurs effectifs sont en forte croissance. Environ 700 chiropracteurs étaient dénombrés en 2010. Ils sont à ce jour 1 200. Contrairement à l'ostéopathie, qui compte de nombreux établissements de formation, la chiropraxie est enseignée dans une unique école, l'Institut franco-européen de chiropraxie, installé sur deux sites, à Ivry-sur-Seine et à Toulouse. Chaque année, près de 200 jeunes diplômés viennent désormais grossir les rangs de la profession de chiropracteur.

Sources :

- Informations recueillies par Bpifrance auprès de Cyrille Pernot, délégué général du Syndicat français des ostéopathes (SFDO) et de Stéphane Idrac, déléguée générale de l'Association française de chiropraxie (AFC).
- UNION POUR LA RECHERCHE CLINIQUE EN OSTÉOPATHIE. « [Étude statistique du métier d'ostéopathe en 2018](#) », disponible en ligne.

3.

**ÉLÉMENTS
DE L'ÉTUDE
DE MARCHÉ**

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le marché

L'état des lieux du secteur de l'ostéopathie

Démographie

La population d'ostéopathes a connu une forte augmentation depuis l'adoption de la loi Kouchner qui a reconnu cette discipline comme une profession à part entière en 2002.

À partir des bases de données Adeli (« Automatisation des listes »), à savoir le répertoire national recensant les professions de santé réglementées, ainsi que les ostéopathes (qu'ils exercent en libéral ou en salariat), le Syndicat français des ostéopathes (SFDO) dénombre en 2020 environ 37 000 ostéopathes, dont 2 000 médecins et 11 000 kinésithérapeutes, soit 24 000 ostéopathes exclusifs qui ne sont pas des professionnels de santé. Ces derniers représentent donc 65 % des professionnels autorisés à faire usage du titre.

En 2016, la France comptait 1 ostéopathe pour 3 500 habitants. En 2019, le Collège des experts judiciaires ostéopathes exclusifs (CEJOE) estime ce nombre à 1 pour 2 097 habitants, soit 49 pour 100 000 habitants, ce qui constitue la densité la plus élevée au monde, loin devant les États-Unis (34) et l'Espagne (20), selon le rapport publié en 2020 par l'Osteopathic International Alliance (OIA).

Les ostéopathes français sont jeunes : plus de 70 % ont moins de 40 ans. Osteopathes.pro estime que la profession compte 44 % de femmes, une part en croissance d'environ 6 % par an. La parité pourrait donc être atteinte prochainement.

Répartition géographique

La cartographie dressée par la plateforme Osteopathes.pro à partir des fichiers Adeli et d'un recensement *Web* offre un panorama détaillé (par région, département et commune) de la présence des ostéopathes en métropole française en 2021. Elle permet d'analyser le ratio ostéopathe/nombre d'habitants. Il existe une plus forte présence en région Île-de-France (5 783 praticiens) et Auvergne-Rhône-Alpes (4 594), tandis que la Normandie (876) et le Centre-Val de Loire (825) sont les moins peuplés. Au niveau départemental, la Creuse (27) et la Lozère (34) comptent le moins d'ostéopathes.

Sources :

- CEJOE. « **Démographie des porteurs du titre d'ostéopathe** », fiche publiée le 05/05/2020.
- OSTEOPATHES.PRO. « **Mise à jour 2021 : démographie des ostéopathes** », étude publiée le 20/03/2021.
- OSTEOPATHIC INTERNATIONAL ALLIANCE (OIA). « **The OIA Global Report: Global Review of Osteopathic Medicine and Osteopathy 2020** », publié en février 2021.

L'état des lieux du secteur de la chiropraxie

Démographie

La population de chiropracteurs en France est beaucoup plus modeste que celle des ostéopathes. Il s'agit d'une technique moins connue, exercée par environ 1 200 praticiens selon l'AFC.

De son côté, le répertoire Adeli recense plus de 1 500 chiropracteurs enregistrés auprès des Agences régionales de santé (ARS), mais il apparaît que ce fichier n'est pas actualisé. Il ne tient donc compte ni des départs en retraite, ni des expatriations, nombreuses parmi la profession chiropratique. La Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse des professions libérales (CIPAV) recense quant à elle 1 100 chiropracteurs exerçant en libéral, un mode d'exercice qui demeure largement majoritaire.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Répartition géographique

Selon la cartographie réalisée par l'AFC sur la base du fichier Adeli recoupé avec leurs dernières données de recensement, la moitié des 1 200 chiropracteurs installés en France se situe dans seulement 17 départements et un tiers se concentre dans les départements d'Île-de-France (287 dont 103 dans le 75), de la Haute-Garonne (69), de la Gironde et des Alpes-Maritimes (33 chacun).

Source : informations recueillies par Bpifrance auprès de Stéphane Idrac, déléguée générale de l'Association française de chiropraxie (AFC).

Les créations d'entreprises

Les activités d'ostéopathe et de chiropracteur n'ayant pas de code APE attribué, les statistiques de créations d'entreprises spécifiques à ces professions ne sont pas disponibles.

L'impact de la pandémie de Covid-19

Le premier confinement lié à la pandémie de Covid-19 a eu un impact fort sur l'activité des praticiens de médecines douces (tous métiers confondus) :

- baisse du chiffre d'affaires de plus de 30 % pour 45 % des praticiens ;
- 20 % ont néanmoins augmenté leur chiffre d'affaires sur les cinq premiers mois de l'année 2020 (janvier-mai) vs la même période en 2019 ;
- 75 % des praticiens se sont retrouvés à l'arrêt total durant le premier confinement de 2020 ;
- 5 % seulement des praticiens n'ont pas diminué leur activité.

Toutefois, dès le déconfinement de mai 2020, la reprise a été forte avec une hausse du chiffre d'affaires pour 45 % des praticiens par rapport à la même période en 2019 (mai-octobre).

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.

L'évolution du secteur des médecines douces

La santé des Français

L'évolution des modes de vie des Français (sédentarité – y compris au travail, stress, mauvaises habitudes alimentaires...) sont autant de facteurs qui favorisent le développement des troubles fonctionnels chroniques.

La sédentarité

Les Français sont de plus en plus sédentaires. Les confinements et la pratique du télétravail liés à la pandémie de Covid-19 ont accentué cette tendance, facteur de risque de maladies chroniques. La sédentarité est même considérée comme la première cause non transmissible de mortalité dans le monde.

Selon l'Observatoire national de l'activité physique et de la sédentarité (Onaps), le seul fait d'être assis plus de trois heures par jour est responsable de 3,8 % des décès dans 58 pays, dont la France. Or, le temps passé sans bouger (assis à un bureau, dans les transports, devant les écrans d'ordinateur, de *smartphone* ou de télévision) chez les quadragénaires est estimé à douze heures lors d'une journée de travail et à neuf lors d'une journée de congé. Ce phénomène accentue notamment les facteurs de risque cardiovasculaire (surpoids, diabète, hypertension artérielle) et les problèmes articulaires.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

En 2020, 37 % des femmes et 43 % des personnes de plus de 60 ans ne pratiquent aucune activité sportive. Les jeunes sont de plus en plus concernés (14 %). Le temps qu'ils consacrent au sport a diminué ces dernières années, tandis que celui passé devant les écrans a augmenté.

Sources :

- INJEP. « [Baromètre national des pratiques sportives 2020](#) », publié en mars 2021.
- LE FIGARO. « [La sédentarité, une menace silencieuse pour notre santé](#) », article publié le 22/01/2018.
- ONAPS. « [Debout l'info !](#) », bulletin publié en juin 2016.

Le stress

En 2019, si les Français (de 18 ans et plus) ont dans l'ensemble le sentiment de maîtriser leur vie (76 %), nombre d'entre eux se disent souvent préoccupés par leur travail (72 %), leur avenir (68 %) et celui de la planète (67 %), leur santé (63 %) et leur rythme de vie (58 %). Les techniques (médecines douces), parallèles à l'allopathie, sont de plus en plus explorées pour gérer le stress.

Trois quarts des cadres aspirent à davantage de moments pour eux, essentiellement en raison du stress, en particulier celui de la vie professionnelle : 72 % des Français en moyenne, dont 77 % des femmes, 78 % des jeunes actifs et 81 % des cadres.

Il s'agit d'un ressenti accentué par l'apparition de l'épidémie de Covid-19 :

- 59 % des Français se disent stressés par le quotidien en début d'année 2021 et 27 % souffrent d'insomnie. Ils souhaitent prendre soin d'eux, ce qui signifie pour eux « se relaxer, se détendre, s'accorder du temps, se reposer ».
- 47 % se trouvent épuisés par les choix qu'ils doivent faire en permanence, et 56 % ont du mal à profiter de l'instant présent.
- Pour 79 % d'entre eux, être en bonne santé signifie prendre soin de son corps et de son esprit, un taux qui monte à 86 % chez les femmes des catégories socio-professionnelles supérieures.

Depuis l'apparition de la pandémie de Covid-19, 8 Français sur 10 pensent que les médecines douces peuvent être une réponse à leurs problèmes de stress, de fatigue et de peur.

Les praticiens confirment que le stress, l'anxiété et les phobies étaient les premiers motifs de rendez-vous lors des consultations en ligne pendant le confinement du printemps 2020, suivis par la fatigue et les insomnies. Et 28 % des Français ont ressenti le besoin de consulter davantage en période de pandémie.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.
- HARRIS INTERACTIVE POUR UBER. « [Les Français et le stress](#) », enquête publiée le 06/11/2019.
- HARRIS INTERACTIVE POUR WW. « [Le bien-être des Français à la rentrée](#) », enquête publiée le 01/09/2020.
- PRISMA MEDIA SOLUTIONS EN PARTENARIAT AVEC CSA CONSUMER SCIENCE & ANALYTICS. « [Observatoire santé 2021](#) », étude publiée en avril 2021.

Pour en savoir plus :

- ➔ SANTÉ PUBLIQUE FRANCE. « [CoviPrev : une enquête pour suivre l'évolution des comportements et de la santé mentale pendant l'épidémie de Covid-19](#) », mise à jour régulière depuis le 20/03/2020.

Le vieillissement de la population

Le nombre de seniors en France est en augmentation constante, entraînant une croissance des pathologies dont l'ostéopathe et le chiropracteur peuvent accompagner le traitement.

Au 1^{er} janvier 2020, les Français âgés d'au moins 65 ans représentent 20,5 % de la population. Leur part a progressé de 4,7 points en vingt ans. Le vieillissement de la population s'accélère depuis 2011, avec

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

l'amélioration de l'espérance de vie et l'arrivée à 65 ans des générations nombreuses d'après-guerre (les « *baby boomers* »). Les Français âgés de 75 ans ou plus représentent près d'un habitant sur dix au 1^{er} janvier 2020. À l'inverse, la proportion des jeunes de moins de 20 ans a reculé de 1,9 point pour s'établir à 23,7 %.

Selon le scénario de projection de la population publiée par l'Insee en 2016, la quasi-totalité de la hausse de la population d'ici 2070 concernerait les personnes âgées de 65 ans ou plus, avec une augmentation particulièrement forte pour les personnes de 75 ans ou plus.

Serons-nous demain tous centenaires ? D'après l'Institut national d'études démographiques (Ined), la France comptera 141 000 personnes âgées de 100 ans ou plus en 2050, contre un peu plus de 15 600 au 1^{er} janvier 2019. En 2070, d'après l'Insee, elles seront 270 000.

L'enjeu actuel et à venir est donc de vieillir dans de bonnes conditions, notamment pour les seniors qui souhaitent poursuivre leurs activités de loisirs. Le site Vie publique décrit trois types de retraités :

- le retraité actif, souvent impliqué dans la vie associative ou citoyenne ;
- le retraité fragile, qui commence à avoir des vulnérabilités (dès 75-80 ans en moyenne) ;
- le retraité en perte d'autonomie (autour de 85 ans : âge moyen d'entrée en Ehpad).

L'ostéopathe et le chiropracteur peuvent donc adapter leur pratique à ces différents types de population.

Sources :

- CENTRE D'OBSERVATION DE LA SOCIÉTÉ. « **Viellissement : ce qui nous attend d'ici 2070** », article publié le 22/03/2019.
- INSEE. « **Tableaux de l'économie française, édition 2020** », publiés le 27/02/2020.
- LES ÉCHOS. « **2070 : bienvenue dans la France des "super-seniors"** », article publié le 30/09/2019.
- VIE PUBLIQUE. « **Viellissement de la population : une adaptation nécessaire** », article publié le 03/06/2021.

Les Français et les médecines douces

En 2018, l'ostéopathie fait partie, avec l'homéopathie et l'acupuncture, du top 3 des médecines douces jugées les plus efficaces parmi 200 pratiques (la chiropraxie n'est pas mentionnée).

En 2020, plus de 92 % des Français ont déjà entendu parler des médecines douces et 85 % en ont une bonne image, opinion exprimée davantage par les femmes (88 %) que par les hommes (81 %).

La popularité des médecines douces est donc en hausse : si 13 % des Français en avaient une mauvaise image en 2019, ils ne sont plus que 8 % dans ce cas en 2021. Il existe cependant des disparités régionales : c'est dans le Sud-Est que l'opinion est la plus favorable (88 %), et dans le Nord-Est que ces pratiques sont les moins cotées (79 %).

Le recours aux médecines douces est en hausse depuis 2016 : en février 2021, 56 % des Français ont déjà consulté un praticien, et 6 % de ceux qui ont consulté avaient démarré cette pratique depuis le début de la crise de la Covid-19.

Cependant, l'offre ne serait pas suffisante, et la qualité ne serait pas toujours au rendez-vous :

- dans 1 cas sur 2, le client a des difficultés à trouver un praticien près de chez lui ou des créneaux horaires de disponibles ;
- dans plus de 1 cas sur 3, le client fait face à un manque de sérieux et de professionnalisme de la part du praticien.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « **Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid** », publiée en avril 2021.
- THERAPEUTES.COM. « **Le baromètre 2018 des médecines douces en France** », publié le 30/08/2018.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les Français et l'ostéopathie

Près de 80 % des Français ont une bonne image de l'ostéopathie, et 70 % de ceux qui y ont recours considèrent cette technique comme importante, voire indispensable pour eux. Par ailleurs, 61 % des Français s'estiment suffisamment informés à son sujet, et 20 % se tourneraient en priorité vers un ostéopathe s'ils devaient avoir recours à une médecine douce pour répondre à leurs besoins.

Selon un sondage de septembre 2019 par Odoxa pour le compte de l'Unité pour l'ostéopathie (UPO), 48 % ont consulté un ostéopathe durant les cinq dernières années. Ce chiffre entre en résonance avec le nombre de recherches concernant l'ostéopathie effectuées sur les Pages Jaunes : 12,6 millions en 2018, plaçant cette technique au 5^e rang des 10 recherches les plus fréquentes.

Cette forte adhésion concerne toutes les catégories socio-professionnelles : ouvriers et employés (51 % ont consulté ces cinq dernières années), cadres, professions intellectuelles supérieures et professions intermédiaires (56 %). Étonnamment, c'est chez les 25-34 ans que la fréquence de consultation est la plus élevée : 58 %. Malgré tout, 63 % des Français souhaitent un meilleur encadrement de la formation et de l'exercice de l'ostéopathie.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR MÉDOUCINE. « [Enquête sur la santé des Français et leur relation aux médecines douces en période de Covid](#) », publiée en avril 2021.
- HARRIS INTERACTIVE POUR SANTÉCLAIR. « [Troisième volet sur les médecines douces de l'Observatoire des parcours de soins](#) », publié le 15/11/2019.
- PAGES JAUNES. « [Baromètre santé, édition 2019](#) », publié en juillet 2019.
- ODOXA POUR L'UPO. « [Les Français et l'ostéopathie](#) », sondage réalisé en septembre 2019.

Les Français et la chiropraxie

Plus de 40 % des Français ont une bonne image de la chiropraxie et plus de la moitié de ceux qui y ont recours considère que cette technique est importante, voire indispensable pour eux ; 89 % en sont satisfaits. De fait, le nombre de recherches concernant la chiropraxie effectuées sur les Pages Jaunes s'élève à 800 000 en 2018, soit une augmentation de 27 % depuis 2015. En revanche, seuls 26 % s'estiment suffisamment informés au sujet de cette pratique.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR SANTÉCLAIR. « [Troisième volet sur les médecines douces de l'Observatoire des parcours de soins](#) », publié le 15/11/2019.
- PAGES JAUNES. « [Baromètre santé, édition 2019](#) », publié en juillet 2019.

Les tendances du secteur

L'installation en cabinet multidisciplinaire

Parce que le nombre d'ostéopathes est en forte croissance, générant un marché très concurrentiel, l'installation en cabinet multidisciplinaire (avec des professionnels de santé en maison médicale ou avec des praticiens en médecine douce) est un choix de plus en plus prisé, car il permet :

- de favoriser les échanges interprofessionnels ;
- de renforcer la crédibilité ;
- d'augmenter le passage dans le lieu d'exercice (salle d'attente commune) ;
- de mutualiser les coûts (secrétaire, entretien, matériel, etc.).

Cette même tendance commence à émerger chez les chiropracteurs.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

La diversification des lieux de pratique

L'activité en cabinet n'est pas toujours suffisante pour générer un revenu convenable. Certains ostéopathes et chiropracteurs proposent également leurs services dans des structures extérieures :

- **Les entreprises et administrations publiques**

Les troubles musculo-squelettiques et le stress sont des enjeux de santé importants en entreprise. Les entreprises de toutes tailles – et pas seulement les grands groupes – montrent un intérêt grandissant pour la Qualité de vie au travail (QVT). En 2020, 55 % des Français se déclarent stressés au travail. L'Indice de bien-être au travail (Ibet) montre que le coût du désengagement et de la non-disponibilité d'un salarié du secteur privé est de l'ordre de 14 310 € par an.

L'ostéopathe et le chiropracteur peuvent notamment proposer des séances, des conférences ou des ateliers de prévention santé. Pour accéder à ce marché, il s'agit de démarcher en direct les sociétés via les comités d'entreprise ou les référents en Qualité de vie au travail (QVT), ou bien de contacter les plateformes spécialisées en prestations de bien-être aux entreprises.

- **Les particuliers**

Le vieillissement de la population entraîne la nécessité des interventions au domicile des clients ayant des difficultés à se déplacer jusqu'à un cabinet. Il faut alors prévoir une table d'ostéopathie pliante et s'assurer que la pièce dans laquelle la séance aura lieu offre suffisamment d'espace (*a minima* 7-8 m²).

- **Les Ehpad**

Les structures d'hébergement pour personnes âgées sont nombreuses à faire appel aux ostéopathes, qui travaillent en étroite collaboration avec le personnel soignant (médecins, infirmiers, *etc.*).

- **Les fédérations sportives et clubs de fitness**

L'ostéopathe peut être présent ponctuellement lors des entraînements, ou à l'arrivée d'événements sportifs (marathons, *trails*, tournois, courses cyclistes).

Des plateformes Internet mettent en relation les ostéopathes et chiropracteurs avec les patients, les entreprises, les Ehpad, les organisateurs d'événements sportifs, ou les particuliers pour les visites à domicile.

Source : BYCOME. « [5 conseils pour devenir ostéopathe](#) », vidéo publiée sur YouTube le 25/05/2016.

La communication

L'exercice d'une profession liée au domaine de la santé peut sembler bien éloigné d'une quelconque stratégie de communication.

Toutefois, pour assurer le bon développement de l'activité, surtout dans ce secteur très concurrentiel, il est indispensable de se faire connaître, non seulement auprès des particuliers, mais aussi des entreprises, et des infrastructures scolaires et sportives. Toute entreprise doit être proactive pour aller chercher des clients.

Il est légal pour l'ostéopathe et le chiropracteur de faire de la publicité. Ces praticiens n'étant toutefois pas des commerçants, ils doivent veiller à ne pas faire usage d'arguments commerciaux.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Pierre angulaire de l'édifice : le site Internet ou le blog

Beaucoup de vos futurs clients commenceront par une recherche en ligne pour se renseigner sur vous, sur votre expertise et sur votre réputation. Il vous faut donc créer *a minima* une page Internet, ou mieux, un site ou un blog. Quelques conseils pour se lancer :

- Présentez les principes de votre pratique (parfois méconnus, notamment pour la chiropraxie), vos éventuelles spécialités (sportifs, femmes enceintes, enfants, seniors, *etc.*) et votre cursus de formation.
- Rendez bien visible et facile d'utilisation la rubrique « Contact ».
- Indiquez les lieux où vous pratiquez, ainsi que vos tarifs. Un espace de réservation en ligne peut être ajouté pour faciliter la prise de rendez-vous.

GESTION D'UN FICHER CLIENT ET RGPD

La gestion des fichiers clients obéit à des règles déontologiques. Il est interdit de collecter et de stocker des données à caractère personnel qui ne sont pas utiles directement à l'exercice de la profession. Ces informations relèvent du Règlement général de protection des données (RGPD) visant à la protection de la vie privée.

Pour en savoir plus :

- « **RGPD : par où commencer ?** » sur le site de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil).
- Rubrique « **Me mettre en conformité avec le RGPD (Cnil)** » sur le site de Bpifrance Création.

- Illustrez votre site avec des photos de vous, si vous le souhaitez, pour plus de convivialité.
- Publiez éventuellement du contenu éditorial : vous pouvez partager des articles issus de médias (textes de référence, articles sur la santé, ou encore des études sur votre discipline), prendre la plume, ou réaliser de courtes vidéos pour exposer les applications et votre vision de l'ostéopathie ou de la chiropraxie.
- Inscrivez votre cabinet sur les services *Web* permettant de présenter votre activité, comme par exemple le site de votre commune, les annuaires professionnels, les sites spécialisés de prise de rendez-vous en ligne ou encore les Pages Jaunes et Google My Business. Cela ne prend que quelques minutes et il n'est pas nécessaire de disposer d'un site Internet pour le faire. Il vous suffit d'indiquer adresse et numéro de téléphone, de rédiger une description détaillée de l'activité et de poster quelques photos du cabinet. Les patients peuvent déposer des avis sur votre fiche et une note peut vous être attribuée sous forme d'étoiles. Si les avis sont positifs, c'est un avantage sur la concurrence.
- Travaillez sur le référencement Internet de votre site : c'est capital, pour que celui-ci arrive en tête des résultats sur les moteurs de recherche des navigateurs Internet. Des formations existent sur ce sujet, mais vous pouvez aussi confier cela à un prestataire.

PRATIQUES COMMERCIALES TROMPEUSES

Attention à la rédaction des contenus de votre site : tout ce que vous publiez engage votre responsabilité. N'avancez pas d'arguments non scientifiquement évalués pour promouvoir votre pratique. Les pratiques commerciales trompeuses sont étroitement surveillées par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF). Se reporter à la rubrique « **Les pratiques commerciales trompeuses** » en partie 6.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Incontournables : les cartes de visite, prospectus et plaquettes

Ces moyens de communication traditionnels ne doivent pas être oubliés. Ils sont à remettre :

- aux professionnels de santé ou pharmaciens environnants qui pourraient vous recommander ;
- aux commerçants de votre quartier ;
- aux associations sportives locales ;
- lors des salons auxquels vous participerez, en tant que conférencier, ou simple visiteur.

De plus en plus nécessaires : les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont la plupart du temps gratuits, faciles d'utilisation et utiles pour exercer dans une zone fortement concurrentielle. Comme sur votre site Internet, il s'agit de partager articles, photos, vidéos et conseils... sans oublier d'insérer le lien vers votre site.

Il faut veiller à mettre à jour votre page au moins une fois par semaine pour apparaître régulièrement dans les fils d'actualité et ne pas donner l'impression de négliger votre communication.

Les communiqués de presse

Ils sont à adresser aux médias locaux qui pourraient annoncer l'installation de votre cabinet, ou rédiger des articles sur l'ostéopathie et la chiropraxie.

Les clubs d'entrepreneurs

S'inscrire dans un réseau d'affaires, à des clubs d'entrepreneurs proches de chez vous ou de votre cabinet peut être une bonne façon de développer votre carnet d'adresses grâce aux rencontres entre professionnels organisées régulièrement. C'est l'occasion de faire connaître votre activité et d'accroître le bouche-à-oreille en distribuant des cartes de visite, en donnant une conférence... ou tout simplement en faisant du relationnel.

Les interviews et articles

N'hésitez pas à accorder des interviews ou à rédiger des articles pour tous types de médias. C'est un excellent accélérateur de visibilité.

Pour en savoir plus :

- ➔ ASSOCIATION FRANÇAISE DE CHIROPRACTIE. « [Guide de l'installation](#) », publié en septembre 2020 (téléchargeable sur le site Internet, dans la section « Services »).
- ➔ Rubrique « [Prévoir le communication à mettre en place pour se faire connaître](#) » sur le site de Bpifrance Création.

La clientèle

Qui sont les clients des ostéopathes ?

En 2019, la moitié des Français déclarent avoir déjà consulté un ostéopathe au cours des cinq dernières années. Parmi eux :

- 65 % indiquent s'y rendre au moins une fois par an (6 % au moins une fois par mois) ;
- 83 % choisissent de voir toujours le même praticien ;
- 63 % consultent un praticien qui est exclusivement ostéopathe ;
- 92 % se déclarent satisfaits des soins qu'ils ont reçus, dont 54 % « tout à fait satisfaits » ;
- 70 % considèrent que se rendre chez leur praticien est important, voire indispensable.

Le choix du praticien a été déterminé par :

- la recommandation d'un proche (42 %) ;
- la recommandation d'un professionnel de santé (30 %) ;
- la proximité cabinet-domicile du client (25 %) ;
- la proximité cabinet-lieu de travail du client (7 %).

L'enquête « Ostéopathie en ligne », menée par la plateforme Osteopathes.pro fournit des informations sur les clients des ostéopathes :

- C'est au réveil (entre 8 h et 10 h) que la plupart des patients contactent leur ostéopathe. Le second pic de demandes se situe aux alentours de 15 h.
- La majorité des rendez-vous est prise le lundi. Les week-ends sont les jours les plus calmes.
- C'est pendant le mois d'août que sont effectuées le plus de recherches pour les ostéopathes. Les mois les plus actifs en demandes de rendez-vous se situent sur la deuxième moitié de l'année, d'août à novembre.

Plus généralement, les analyses menées par la plateforme [PubMed](#) et le moteur de recherche [Google Scholar](#) révèlent que :

- pratiquement un tiers (30 %) des congés maladie sont posés le lundi d'après l'analyse des données d'entreprises privées ;
- les douleurs de dos surviennent le plus souvent le matin entre 7 h et 10 h pour 35 % des personnes ;
- les douleurs de dos apparaissent le plus souvent le week-end.

Sources :

- HARRIS INTERACTIVE POUR SANTÉCLAIR. « [Troisième volet sur les médecines douces de l'Observatoire des parcours de soins](#) », publié le 15/11/2019.
- OSTEOPATHES.PRO. « [Ostéopathie en ligne : que nous apprennent les habitudes de recherche ?](#) », enquête publiée le 31/10/2020.

Qui sont les clients des chiropracteurs ?

12 % des Français déclarent avoir déjà consulté un chiropracteur en 2019. Parmi eux :

- 52 % indiquent s'y rendre au moins une fois par an (9 % au moins une fois par mois) ;
- 73 % choisissent de voir toujours le même praticien ;
- 67 % consultent un praticien qui est exclusivement chiropracteur ;
- 89 % se déclarent satisfaits des soins qu'ils ont reçus, dont 35 % « tout à fait satisfaits » ;
- 54 % considèrent que se rendre chez leur praticien est important, voire indispensable.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le choix du praticien a été déterminé par :

- la recommandation d'un proche (41 %) ;
- la recommandation d'un professionnel de santé (28 %) ;
- la proximité cabinet-domicile du client (18 %) ;
- la proximité cabinet-lieu de travail du client (12 %).

Source : HARRIS INTERACTIVE POUR SANTÉCLAIR. « **Troisième volet sur les médecines douces de l'Observatoire des parcours de soins** », publié le 15/11/2019.

Conseils

• Élargir sa clientèle

Dans certaines régions, le marché de l'ostéopathie est quasi saturé. Pour faire leur place, l'ostéopathe et le chiropracteur (même si ce marché n'est pas encore saturé) doivent non seulement réaliser une solide étude de marché, mais aussi, bien souvent, envisager des stratégies de différenciation.

• Définir des publics cibles

Connaître le type de population sur sa « zone de chalandise » est important : âge moyen, revenus, catégorie socio-professionnelle, activité professionnelle, types de loisirs... À partir de là, vous pouvez adapter votre offre : pédiatrie, femme enceinte, gériatrie, sport, troubles musculo-squelettiques, etc.

• Être mobile

Être prêt à quitter sa région pour s'installer dans une zone moins concurrentielle augmente bien sûr les chances de réussite. Il convient tout de même de vérifier qu'il existe une demande et de réaliser une étude des caractéristiques de la population locale. L'ostéopathe et le chiropracteur exerçant dans une telle zone doivent pouvoir aborder un très large éventail de problématiques de santé.

• Collaborer avec un confrère installé, faire des remplacements

Avant de s'installer en cabinet, il peut être judicieux de commencer par collaborer avec un confrère ou d'effectuer des remplacements. Ces modes d'exercice permettent de bénéficier de conseils de la part de l'ostéopathe ou du chiropracteur titulaire, d'exercer dans des conditions et endroits variés, d'appréhender différents types de publics. Ces expériences vous aident à définir la façon dont vous souhaitez exercer le métier : localisation du cabinet, organisation des horaires, spécialisations éventuelles, etc. Il s'agit également d'un bon moyen de commencer à constituer sa propre clientèle au fil du temps.

Dans ce cas, il est impératif de respecter les règles du contrat de collaboration (voir la partie 6 « **Règles de la profession** »).

Source : LA CHAÎNE SANTÉ. « **5 conseils pour ouvrir son cabinet d'ostéopathie (et que ça marche)** », vidéo publiée sur YouTube le 22/05/2019.

Pour en savoir plus :

- ➔ ASSOCIATION FRANÇAISE DE CHIROPRACTIE. « **Guide de l'installation** », publié en septembre 2020 (téléchargeable sur le site Internet, dans la section « Services »).

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

AUTRES SOURCES D'INFORMATION POUR UNE ÉTUDE DE MARCHÉ LOCALE OU RÉGIONALE

- La mairie, les organismes consulaires (Chambre de commerce et d'industrie – CCI – et Chambre de métiers et de l'artisanat – CMA), les **données de l'Insee** (ex-Odil) et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.
- Le site de la **Direction générale des finances publiques** (DGFiP) du ministère de l'Action et des Comptes publics permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune.
- La consommation des ménages est analysée par l'Insee grâce aux **Indices de disparité des dépenses de consommation** (IDC).
- Les antennes départementales des fédérations professionnelles (voir la partie 7 « **Contacts et sources d'information** ») et la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA) qui présente aussi ses **ratios par région**.
- La **base de données publiques** en *open data*.
- Pour les créateurs franciliens ou de passage à Paris, le **pôle Prisme de la Bibliothèque nationale de France** (BNF) permet l'accès – physique uniquement – à des études de marché couvrant l'ensemble des secteurs de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat en France et dans de nombreux pays étrangers, voire au niveau mondial.

4.

**MOYENS POUR
DÉMARRER
L'ACTIVITÉ**

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Locaux

L'installation à domicile

Le praticien peut exercer chez lui. Cette option est parfois l'étape choisie (et conseillée) avant de se lancer dans l'ouverture d'un cabinet, car elle est la plus économique. L'installation est aussi plus rapide, et sans perte de temps dans les transports. L'idéal est de pouvoir séparer l'espace privé de l'espace de travail. Il existe toutefois des restrictions à l'exercice de l'activité à son domicile.

Pour en savoir plus :

- Rubrique « [Domiciliation et exercice de l'activité chez soi](#) » sur le site de Bpifrance Création.

L'installation en cabinet

L'activité étant libérale, si vous souhaitez louer un local pour y exercer votre activité, le bail sera alors un bail professionnel ou commercial. Que vous soyez locataire ou propriétaire du local, ce dernier devra répondre aux normes d'un établissement recevant du public (ERP ; voir la partie 6 « [Règles de la profession](#) »).

- Emplacement : le local doit être visible, situé dans une zone d'activité facile à trouver, accessible à la fois en transports en commun et en voiture, ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite.
- Surface : un minimum de 35 à 40 m² sont nécessaires à l'installation d'un cabinet répondant aux critères d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. La salle de soin, correctement insonorisée, présentera quant à elle une surface de 15 à 20 m².

Pour en savoir plus :

- ASSOCIATION FRANÇAISE DE CHIROPRACTIE. « [Guide de l'installation](#) », publié en septembre 2020 (téléchargeable sur le site Internet, dans la section « Services »).

Rachat de patientèle

L'avantage principal du rachat de patientèle est de disposer sans délai d'un cabinet opérationnel et d'une patientèle acquise. Toutefois, l'évaluation de la patientèle est un exercice délicat. Sa valeur est généralement estimée en fonction du chiffre d'affaires, de l'implantation du cabinet et de la concurrence environnante.

Pour en savoir plus :

- ASSOCIATION FRANÇAISE DE CHIROPRACTIE. « [Guide de l'installation](#) », publié en septembre 2020 (téléchargeable sur le site Internet, dans la section « Services »).

Équipement – Investissement de départ

Hormis le prix d'achat ou de location du local, qui dépend fortement de la taille de la ville et de la réputation des quartiers, l'investissement pour la création d'un cabinet studio d'ostéopathie ou de chiropraxie est limité. Il faut prévoir :

- une table d'ostéopathie/chiropraxie dont le coût est en moyenne de 4 000 € ;
- d'éventuels travaux de rénovation et d'aménagement du local (notamment la pose de miroirs, les travaux de peinture, de décoration, remplacement du revêtement de sol, sonorisation et lumière) ;
- du matériel informatique : ordinateur, imprimante, logiciels (comptables, gestion clientèle, facturation, montage vidéo-audio...) ;
- un budget dédié à la communication (création du site Internet ou du blog, plaquettes commerciales, carte de visite, encarts publicitaires, soirée de lancement, vidéo, *podcast* et images pour les réseaux sociaux...).

Convention collective

Aucune convention collective ne s'applique spécifiquement à la pratique de l'ostéopathie et de la chiropraxie. Ces deux activités dépendent directement du [Code du travail](#).

ÉLÉMENTS FINANCIERS

5.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Chiffre d'affaires – Facturation

Côté budget, 43 % des Français dépensent jusqu'à 50 € par an pour les médecines douces, et 29 % entre 50 € et 100 €. Près de 30 % des répondants consultent 2 à 3 fois par an, et 11 % plus de 10 fois par an.

Source : THERAPEUTES.COM. « [Baromètre 2018 des médecines douces en France](#) », publié le 30/08/2018.

Le tarif moyen d'une séance d'ostéopathie et de chiropraxie est compris entre 50 et 100 € (voire au-delà à Paris). La Sécurité sociale ne rembourse pas les séances d'ostéopathie et de chiropraxie mais certaines mutuelles peuvent prendre en charge une partie des frais. Certaines complémentaires santé proposent aux praticiens d'adhérer à leur réseau de soins, ce qui présente l'avantage d'accroître la clientèle, mais l'inconvénient de devoir pratiquer des tarifs plafonnés.

Charges d'exploitation

Voici la liste des principales charges d'exploitation :

- coûts de promotion : communication classique (cartes de visite, plaquettes, communiqués de presse, etc.), stratégie de *webmarketing* (temps passé à l'administration du site Internet, ajout de photos, rédaction de contenus, gestion des rendez-vous, temps passé sur les réseaux sociaux...) ;
- dépenses de blanchissage (draps, blouses, taies, serviettes) ;
- frais divers (forfait téléphonique, Internet, commissions bancaires, etc.) ;
- assurances professionnelles ;
- participation éventuelle à la rémunération d'un(e) secrétaire en cabinet partagé.

Le loyer, y compris toutes les charges telles que le gaz, l'eau, l'électricité, ne doit pas dépasser 20 % du chiffre d'affaires prévu pour la première année.

Pour en savoir plus :

→ Rubrique « [Par où commencer pour faire ses comptes prévisionnels et vérifier la rentabilité du projet ?](#) » sur le site de BpiFrance Création.

Prix de revient – Marge – Résultat

Les ostéopathes

Ci-dessous sont indiqués les ratios moyens d'activité des ostéopathes installés en profession libérale, calculés à partir des informations collectées par l'Unasa auprès de ces membres.

Le montant moyen des recettes nettes réalisées en 2019 est de 57 066 € pour un ostéopathe, un niveau inférieur à celui déclaré pour un chiropracteur (67 685 €).

ÉLÉMENTS FINANCIERS

PRINCIPAUX INDICATEURS POUR L'ACTIVITÉ LIBÉRALE D'OSTÉOPATHE, 2019

MONTANT NET DES RECETTES	EN % DES RECETTES NETTES				
	ACHATS	CHARGES DE PERSONNEL	IMPÔTS ET TAXES	CHARGES EXTERNES	BÉNÉFICES
	1 ^{er} QUARTILE				
26 832 €	0,6	0,3	5,2	62,0	36,7 soit 9 834 €
	2 ^e QUARTILE				
46 036 €	0,6	0,3	5,1	51,6	43,7 soit 20 095 €
	3 ^e QUARTILE				
62 396 €	0,6	0,3	5,1	47,5	46,9 soit 29 289 €
	4 ^e QUARTILE				
92 751 €	0,7	0,9	5,2	44,6	48,6 soit 45 123 €
	ENSEMBLE DES ENTREPRISES				
57 066 €	0,6	0,5	5,1	48,8	45,8 soit 26 121 €

Lecture : parmi les ostéopathes, le premier quart a réalisé en 2019 jusqu'à 26 832 € de recettes nettes ; le deuxième entre 26 833 € et 46 036 € ...

Le montant moyen des recettes nettes réalisées en 2019 est de 57 066 € par ostéopathe.

Champ et source : voir tableau ci-dessous.

DÉTAIL DES CHARGES EXTERNES D'UN CABINET D'OSTÉOPATHE, 2019

CHARGES EXTERNES	EN % DES RECETTE NETTES
Loyers et charges locatives	12,1
Honoraires	2,1
Primes d'assurance	1,0
Autres TFSE (Travaux, fournitures, services extérieurs)	3,9
Frais de déplacement	6,6
Charges sociales personnelles	15,0
Frais de réception	1,1
Fournitures de bureau	2,6
Autres frais de gestion	2,8

Champ : France, ensemble des 4 091 ostéopathes adhérents de l'Unasa pour l'année 2019 (code 851HAK).

Source : [Unasa](#).

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Les chiropracteurs

Ci-dessous sont indiqués les ratios moyens d'activité des chiropracteurs installés en profession libérale, calculés à partir des informations collectées par l'Unasa auprès de ces membres.

PRINCIPAUX INDICATEURS POUR L'ACTIVITÉ LIBÉRALE DE CHIROPRACTEUR, 2019

MONTANT NET DES RECETTES	EN % DES RECETTES NETTES				
	ACHATS	CHARGES DE PERSONNEL	IMPÔTS ET TAXES	CHARGES EXTERNES	BÉNÉFICES
	1 ^{er} QUARTILE				
27 327 €	0,8	0,1	5,4	64,1	26,4 soit 7 219 €
	2 ^e QUARTILE				
53 120 €	0,5	0,0	5,7	51,4	41,0 soit 21 793 €
	3 ^e QUARTILE				
76 896 €	0,7	0,8	5,7	43,8	48,4 soit 37 199 €
	4 ^e QUARTILE				
113 691 €	0,6	2,5	4,7	47,1	44,3 soit 50 412 €
	ENSEMBLE DES ENTREPRISES				
67 685 €	0,6	1,3	5,3	48,7	43,0 soit 29 134 €

Lecture : parmi les chiropracteurs, le premier quart a réalisé en 2019 jusqu'à 27 327 € de recettes nettes ; le deuxième entre 27 328 € et 53 120 € ; le troisième entre 53 121 € et 76 896 € et le quatrième entre 76 897 € et 113 691 €. Le montant moyen des recettes nettes réalisées en 2019 est de 67 685 € par chiropracteur.

Champ : France, ensemble des 253 chiropracteurs adhérents de l'Unasa pour l'année 2019 (code 851HAD).

Source : [Unasa](#).

ÉLÉMENTS FINANCIERS

DÉTAIL DES CHARGES EXTERNES D'UN CABINET DE CHIROPRACTEUR, 2019

CHARGES EXTERNES	EN % DES RECETTE NETTES
Loyers et charges locatives	11,4
Honoraires	2,5
Primes d'assurance	0,9
Autres TFSE (Travaux, fournitures, services extérieurs)	4,3
Frais de déplacement	6,1
Charges sociales personnelles	14,6
Frais de réception	1,8
Fournitures de bureau	2,7
Autres frais de gestion	2,8

Champ : France, ensemble des 253 chiropracteurs adhérents de l'Unasa pour l'année 2019 (code 851HAD).

Source : [Unasa](#).

Financements – Aides spécifiques

Le site de Bpifrance Création détaille les différentes formes de financement mobilisables en fonction du projet, de la situation personnelle du porteur de projet et de ses besoins. Ces informations se trouvent dans la rubrique « [Comment financer sa future entreprise ?](#) ».

Pour en savoir plus :

→ Rubriques « [Quelles sont les aides pour créer une entreprise ?](#) », « [Les aides à la création et à la reprise d'entreprise](#) » et « [Les financements](#) » sur le site de Bpifrance Création.

6.

RÈGLES DE LA PROFESSION

RÈGLES DE LA PROFESSION

Règles et usages de l'activité

De façon générale, pour tout savoir sur les formalités et la réglementation pour s'installer, consultez sur le site de Bpifrance Création la [fiche consacrée à la réglementation du métier d'ostéopathe](#).

L'usage du titre d'ostéopathe (D.O.) ou de chiropracteur (D.C.)

L'usage professionnel du titre d'ostéopathe ou de chiropracteur est réservé aux personnes titulaires d'un diplôme sanctionnant une formation spécifique à l'ostéopathie ou à la chiropraxie délivrée par un établissement de formation agréé par le ministre chargé de la santé dans des conditions fixées par le [décret n° 2007-437](#) du 25 mars 2007 relatif à la formation des ostéopathes et le [décret n° 2014-367](#) relatif à la formation des chiropracteurs et à l'agrément des établissements de formation en chiropraxie. Le programme et la durée des études préparatoires et des épreuves après lesquelles peut être délivré ce diplôme sont fixés par voie réglementaire (article 75 de la [loi n° 2002-303](#) du 4 mars 2002 relative aux droits des malades et à la qualité du système de santé).

Formations et qualifications pour le métier d'ostéopathe (D.O.)

L'agrément de l'établissement de formation à l'ostéopathie, valable cinq ans, est délivré en fonction de nombreux critères exigibles pour l'ensemble des établissements de formation quel que soit le public accueilli (professionnels de santé ou non).

Aucun autre organisme ne peut délivrer de titre officiel. Soyez donc vigilant dans le choix de votre formation. De nombreux cas d'usurpation du titre d'ostéopathe ont été constatés par le SFDO.

L'[arrêté du 12 décembre 2014](#) relatif à la formation en ostéopathie a instauré les règles du dispositif de formation obligatoire pour obtenir le titre d'ostéopathe (D.O.) :

- 4 860 heures de formation pour les bacheliers, dont 1 500 heures de formation pratique clinique incluant 150 consultations complètes et validées ;
- certains professionnels de santé (masseurs-kinésithérapeutes, sages-femmes, pédicures podologues, infirmiers) peuvent bénéficier de certaines dispenses.

Le diplôme délivré n'est pas un diplôme d'État. Cette formation peut être indiquée sur la plaque du professionnel par la mention « D.O. » qui signifie « Diplômé(e) en ostéopathie ».

Formations et qualifications pour le métier de chiropracteur (D.C.)

La formation de chiropracteur est reconnue au RNCP niveau 7, au même niveau qu'un Master. Le titre de chiropracteur ne peut être obtenu qu'au terme d'un cursus complet de près de 5 000 heures de formation sur cinq années universitaires dont quinze mois dédiés aux stages cliniques et à l'apprentissage des actes chiropratiques. Les futurs chiropracteurs qui doivent suivre des stages en structure hospitalière (rhumatologie, neurologie, imagerie, chirurgie...) peuvent s'appuyer sur les partenariats noués entre l'Institut franco-européen de chiropraxie (Ifec), l'hôpital Bicêtre AP-HP en Île-de-France, et l'hôpital Purpan à Toulouse.

En France, l'Ifec est la seule école agréée par le ministère en charge de la santé pouvant former les chiropracteurs.

Sources : [Décision n° 2018-94-002](#) du 2 octobre 2018 portant agrément de l'Association pour la formation et l'enseignement en France de la chiropraxie (AFEFC) pour dispenser une formation en chiropraxie, et [arrêté du 13 février 2018](#) relatif à la formation en chiropraxie.

L'inscription au répertoire Adeli

L'usage des titres d'ostéopathe et de chiropracteur, tel que prévu par les articles 4 et 5 du [décret n° 2007-435](#) du 25 mars 2007 relatif aux actes et aux conditions d'exercice de l'ostéopathie, « est subordonné à l'enregistrement sans frais des diplômes, certificats, titres ou autorisations de ces professionnels auprès du préfet du département de leur résidence professionnelle ».

Par conséquent, tous les ostéopathes et chiropracteurs doivent se conformer à cette exigence et faire enregistrer leur diplôme auprès de l'Agence régionale de santé ([ARS](#)), toutes professions confondues, pour faire légalement usage de leur titre professionnel.

Ils se voient alors attribuer un numéro d'identification Adeli (« Automatisation des listes » ou répertoire national recensant les professions de santé réglementées, ainsi que les ostéopathes qu'ils exercent en libéral ou en salariat), qu'il faut mentionner sur toutes les factures et sur toute la communication écrite.

Tout changement de situation professionnelle, tel qu'une modification du lieu d'exercice, des coordonnées, ou en cas d'arrêt d'activité, doit par ailleurs être signalé à l'ARS de la région d'exercice principal ainsi qu'à l'Urssaf.

Sources :

- ASSOCIATION FRANÇAISE DE CHIROPRAxie. « [Guide de l'installation](#) », publié en septembre 2020 (téléchargeable sur le site Internet, dans la section « Services »).
- SFDO. « [Répertoire Adeli : être à jour de ses obligations administratives](#) », rubrique publiée le 08/04/2014.

Les normes de sécurité et d'accessibilité

Les obligations relatives aux établissements recevant du public (ERP) doivent être respectées en termes :

- de [sécurité incendie](#) : des mesures de prévention et de sauvegarde propres à assurer la sécurité des personnes doivent être mises en place ;
- d'[accessibilité](#) : l'accès aux locaux pour les personnes à mobilité réduite notamment doit être assuré.

Pour en savoir plus :

- ➔ Rubrique « [Les établissements recevant du public](#) » dédiée aux locaux de l'entreprise sur le site de Bpifrance Création.

Par ailleurs, si vous êtes employeur, vous avez l'obligation de tenir un document unique d'évaluation des risques ([DUER](#)) prévue par l'article [R.4121-1](#) du Code du travail. Ce document permet de faire un inventaire de l'ensemble des risques qui existent ou peuvent survenir dans l'entreprise en matière de santé et de sécurité des salariés.

L'assurance responsabilité civile professionnelle

L'assurance en responsabilité civile professionnelle est obligatoire pour les professions réglementées. En droit, la responsabilité civile est l'obligation légale de réparer les dommages causés à autrui. Dans le cadre de la délivrance d'actes d'ostéopathie ou de chiropraxie, différents incidents peuvent survenir.

Le manquement à l'obligation de s'assurer en RCP est passible d'une amende de 45 000 € et d'une interdiction d'exercice (selon les modalités de l'article [131-27](#) du Code pénal).

L'assurance multirisque professionnelle

Cette assurance est obligatoire. Les locaux professionnels doivent être assurés contre les risques d'incendie, d'explosion, de tempête, mais aussi contre un dégât des eaux, le vol...

Pour en savoir plus :

→ Rubrique « [Assurer mon entreprise](#) » sur le site de Bpifrance Création.

L'obligation d'affichage

Dans leur cabinet, les ostéopathes et chiropracteurs sont tenus à un affichage obligatoire :

- des honoraires ;
- de la notice d'information relative au [Règlement général sur la protection des données](#) (RGPD) ;
- de l'affiche « Allô enfance en danger 119 » et « 3919 Violence Femmes Info » (recommandé mais non obligatoire).

Le contrat de collaboration

Il s'agit d'un acte contractuel par lequel un praticien confirmé met à la disposition d'un confrère les locaux et le matériel nécessaires à l'exercice de la profession ainsi que, généralement, une partie de la clientèle. Ce mode d'exercice doit faire l'objet d'un contrat entre les parties. L'UNAPL indique que « le contrat de collaboration doit être écrit et préciser sa durée, indéterminée ou déterminée, avec mention du terme et le cas échéant les conditions du renouvellement, les modalités de rétrocession d'honoraires, les conditions dans lesquelles le jeune collaborateur peut se consacrer à sa clientèle personnelle, les conditions et les modalités de la rupture, ainsi qu'un délai de préavis ».

Source : UNAPL. « [S'installer en profession libérale](#) », guide publié en 2020.

L'exercice illégal de la médecine

L'exercice de la médecine est réservé aux seuls médecins. Ceux-ci doivent être inscrits au tableau du Conseil de l'Ordre des médecins. Le public peut vérifier cette inscription sur le site du Conseil national de l'Ordre des médecins (CNOM). Les chirurgiens-dentistes et les sages-femmes exercent une profession médicale à compétence limitée. Ils sont inscrits auprès de leurs Ordres respectifs (articles [L.4111-1](#) et [L.4112-1](#) du Code de la santé publique).

Toute personne qui, sans être médecin – ou hors de leur sphère de compétences pour les chirurgiens-dentistes, les sages-femmes et les biologistes-médicaux – prend part à l'établissement d'un diagnostic ou d'un traitement de maladies, réelles ou supposées, par acte personnel, consultations verbales ou écrites, exerce illégalement la médecine. Des sanctions (2 ans d'emprisonnement et 30 000 € d'amende) sont encourues pour l'exercice illégal de la profession de médecin, de chirurgien-dentiste, de sage-femme ou de biologiste-médical (articles [L.4161-1](#) et [L.4161-5](#) du Code de la santé publique).

Source : MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ. « [Les pratiques de soins non conventionnelles : médecines complémentaires/alternatives/naturelles](#) », rubrique mise à jour le 13/06/2017.

Les pratiques commerciales trompeuses

La DGCCRF est particulièrement vigilante quant à la protection des consommateurs pour ce qui relève du secteur des pratiques de soin non-conventionnelles. La recherche de pratiques commerciales trompeuses ou agressives, d'éventuels abus de faiblesse et le défaut d'information sur les prix constituent les priorités d'une [nouvelle enquête](#) en cours en 2021, dans la lignée de celle menée en 2018.

Voici quelques-unes des règles à respecter :

- les termes et expressions « consultation », « guérir », « guérison » et « soigner » sont à proscrire des supports de communication ;
- les tarifs doivent être affichés dans votre cabinet et sa salle d'attente avec la mention « Ne se substitue pas à un professionnel de santé ».

Vous devez veiller à toujours disposer de :

- votre diplôme d'ostéopathe ou de chiropracteur ;
- l'enregistrement auprès de l'Agence régionale de santé (ARS) qui délivre votre numéro Adeli ;
- d'un document prouvant votre adhésion à une assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP).

Pour en savoir plus :

- ➔ DIRECTION GÉNÉRALE DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION ET DE LA RÉPRESSION DES FRAUDES. « [Médecines non conventionnelles](#) », rubrique mise à jour le 18/12/2019.
- ➔ MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ. « [Les pratiques de soins non conventionnelles](#) », rubrique mise à jour le 13/06/2017.

Statut de l'entrepreneur

L'activité de l'ostéopathe et du chiropracteur est la plupart du temps libérale. Ils doivent donc adhérer, en tant qu'entrepreneurs individuels non-salariés, à trois caisses sociales obligatoires :

- la Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales ([CNAVPL](#)) pour l'assurance vieillesse/invalidité/décès ;
- l'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales ([Urssaf](#)) pour les allocations familiales (et les éventuelles cotisations sociales en cas d'emploi de salariés) ;
- la Caisse d'assurance maladie régionale relevant des professions libérales ([Sécurité sociale des indépendants](#)) pour l'assurance maladie/maternité. Depuis le 1^{er} janvier 2020, les indépendants relèvent du régime général de la Sécurité sociale.

Pour en savoir plus :

- ➔ URSSAF « [Créateur : à chaque statut, sa protection sociale](#) », guide publié en avril 2021 (comprenant aussi des informations pour les autres statuts possibles).
- ➔ URSSAF. « [Créateur d'entreprise libérale : votre protection sociale en 2020](#) », guide publié en juin 2020.

Structure juridique

L'ostéopathe et le chiropracteur peuvent exercer en entreprise individuelle (micro-entrepreneur, EIRL, EURL) ou sous forme sociétaire (SASU) s'il est seul.

Nous ne disposons pas à ce jour de données chiffrées concernant les structures juridiques choisies par les ostéopathes et chiropracteurs. En effet, les codes NAF 86.90E (« activités des professionnels de la rééducation, de l'appareillage et des pédicures-podologues ») et 86.90F (« activités de santé humaine non classées ailleurs ») recouvrent des métiers divers ; les statistiques s'y rapportant ne sont donc pas représentatives de l'activité d'ostéopathe et de chiropracteur.

Pour en savoir plus :

→ Rubrique « [Les structures juridiques](#) » et infographie récapitulative « [Quel statut juridique choisir pour son entreprise ?](#) » sur le site de Bpifrance Création.

7.

CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

Organismes professionnels

Pourquoi adhérer à un organisme professionnel ?

Cela représente de nombreux avantages, tels que rompre son isolement, être tenu au courant des évolutions de sa profession, se constituer un réseau, participer aux congrès annuels, obtenir des conseils juridiques, recevoir une assistance administrative, suivre une formation, etc. Les services offerts sont généralement mis en valeur sur le site Internet de ces organismes.

La procédure d'affiliation diffère beaucoup d'un organisme à l'autre. Il en est de même des coûts : certaines adhésions sont gratuites, d'autres payantes, en fonction des revenus ou du chiffre d'affaires. Des tarifs spéciaux sont parfois prévus pour les nouveaux adhérents en phase de création. Certains organismes n'acceptent pas les créateurs et réservent leurs services aux entreprises ayant une certaine ancienneté.

Principaux organismes professionnels et fédérations

Ostéopathie

- **Académie d'ostéopathie de France (AOF)**

Elle se définit comme une assemblée experte et indépendante, lieu d'échanges et de réflexion sur la tradition, la philosophie, la recherche et l'art de l'ostéopathie.

- **Fédération nationale de l'enseignement supérieur en ostéopathie (Fneso)**

Cette fédération regroupe les établissements d'enseignement supérieur en ostéopathie agréés par le ministère en charge de la santé.

- **Fédération nationale des étudiants en ostéopathie (Fedeo)**

C'est une fédération de filière qui rassemble les associations d'étudiants en ostéopathie (BDE, Corps, etc.) présentes au sein de différents établissements de formation agréés.

- **Ostéopathes de France**

Cette organisation professionnelle regroupe 1 200 professionnels ostéopathes et a pour objet la défense et la protection ainsi que la promotion et le développement de l'ostéopathie. L'association propose des formations et organise un congrès annuel.

- **Registre des ostéopathes de France (ROF)**

Cette association regroupe les personnes autorisées à user du titre professionnel d'ostéopathe en France, qui font un usage professionnel exclusif du titre d'ostéopathe en France ou à l'étranger et qui s'engagent à respecter les règles définies par l'association. Le ROF est certifié par Afnor Certification.

- **Société européenne de recherche en ostéopathie périnatale et pédiatrique (Seropp)**

L'association a pour but de proposer un niveau de sécurité des soins en ostéopathie périnatale et pédiatrique optimal, ainsi qu'une réflexion sur les pratiques en ostéopathie périnatale et pédiatrique.

- **Syndicat français des ostéopathes (SFDO)**

Ce syndicat a pour objet d'assurer la défense des droits et des intérêts des ostéopathes membres et représente la profession auprès de toutes les collectivités administratives ou privées. Il propose une hotline juridique, comptable/fiscale, une newsletter et un bulletin d'information. Il facilite aussi l'accès à

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

la formation professionnelle continue en représentant la profession auprès du Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux.

- **Syndicat national des ostéopathes du sport (Snos)**

Ce syndicat d'ostéopathes spécialisés dans l'accompagnement et le suivi des sportifs a pour but de favoriser le développement et l'évolution de la profession d'ostéopathe dans le domaine du sport et des activités physiques, artistiques et de loisirs.

- **Unité pour l'ostéopathie (UPO)**

Cette fédération vise à promouvoir et à développer l'ostéopathie en France. Elle regroupe le SFDO, le Snos, la Fnso et la Fedeo. Elle porte aujourd'hui trois projets pour l'ostéopathie française : un dispositif de certification des établissements de formation fondé sur la réglementation afférente ; la normalisation de la déontologie de l'ostéopathie sous l'égide de l'Afnor ; un département scientifique.

Chiropraxie

- **Association française de chiropraxie (AFC)**

Cette association a pour mission d'étendre la reconnaissance légale de la chiropraxie, de défendre la profession et de protéger ses adhérents. Elle publie un annuaire, un guide d'installation gratuit, téléchargeable sur son site. Elle met à disposition des outils de communication (affiches, flyers...), des guides méthodologiques (réseaux sociaux, relations avec les médias...), des aides financières à la participation aux salons...

- **Chiroprédia – Association française de chiropraxie pédiatrique (AFCP)**

Elle propose un annuaire, organise des conférences sur la chiropraxie et ses possibles applications en pédiatrie.

- **Conseil français de chiropraxie du sport (CFCS)**

Cet organisme représente les chiropracteurs français qui ont comme principal objectif la prise en charge des athlètes. Il se donne pour mission de partager les connaissances et les ressources pour approfondir la compréhension de la prévention des blessures, de la gestion des blessures et de l'amélioration du rendement chez les personnes physiquement actives.

- **Société franco-européenne de chiropraxie (Sofec)**

Cet organisme a pour objectif de diffuser et produire des connaissances sur la pratique de la chiropraxie, mais aussi d'informer les professionnels du champ de la santé, les instances officielles nationales ainsi que le grand public sur le champ de compétences du chiropracteur en France et la pertinence d'outils thérapeutiques utilisés en thérapie manuelle.

Études

XERFI. « **Les masseurs, kinésithérapeutes et ostéopathes** », étude publiée le 06/09/2021.

Revue

- **Ostéomag**. Trimestriel. Reportages et analyses sur l'ostéopathie et les thérapies manuelles à travers les rubriques Actus, Rencontre, Métier et Fiche clinique.
- **Revue de l'ostéopathie**. 4 numéros par an. Comptes-rendus d'expérimentation.
- **Chiro Info**. Newsletter mensuelle de l'AFC, disponible sur abonnement gratuit.

Événements

- **Semaine de prévention des troubles musculosquelettiques**, organisée chaque année par l'Association française de chiropraxie, à l'occasion de la journée mondiale de la colonne vertébrale.
- **Rééduca**, salon annuel, à Paris. L'événement de la rééducation et de la kinésithérapie. Les ostéopathes peuvent y rencontrer des fabricants et distributeurs de tables d'ostéopathie. Des écoles d'ostéopathies sont également présentes.

NOTES

PERSONNELLES



www.bpifrance-creation.fr



<https://twitter.com/bpifrancecrea>



<https://www.linkedin.com/company/bpifrance>

bpifrance

CRÉATION

CE DOSSIER EST VENDU DANS LA LIBRAIRIE DE BPIFRANCE CRÉATION

Prix : 16 € TTC

ISBN : 978-2-38076-029-3