

# Guide d'installation en tant qu'ostéopathe en Suisse

2025



Rédaction par  
Ann Sheppard  
Noémie Irigoyen

os+éo  
SWISS

## **À propos du style rédactionnel**

Afin de refléter la diversité des professionnel·le·s concerné·e·s par ce guide, un style rédactionnel inclusif a été adopté. On y trouve des formes féminines, masculines ou neutres, ainsi que l'usage du double genre (ex. : ostéopathe diplômé·e). Ce choix est volontaire : il vise à rendre le contenu accessible, représentatif et respectueux de toutes les identités.

## **À propos des références citées**

Les noms d'entreprises, logiciels, plateformes et prestataires mentionnés dans ce guide le sont uniquement à titre informatif et indicatif, afin d'aider les ostéopathes à identifier certaines options existantes sur le marché.

➖ À l'exception d'Agenda.ch, avec qui un partenariat spécifique a été établi, nous n'avons aucun accord commercial, sponsoring ou lien d'intérêt avec les marques ou prestataires cités.

Il appartient à chaque professionnel·le de comparer les offres, de se renseigner et de choisir les solutions qui correspondent le mieux à ses besoins, à son budget et à son mode d'exercice.

# Table des matières

<b>1. Introduction</b> .....	<b>5</b>
Objectif du guide .....	5
Public concerné.....	5
Contexte de la profession en Suisse romande .....	5
<b>2. Statut légal et reconnaissance</b> .....	<b>6</b>
Conditions pour exercer.....	6
Reconnaissance du diplôme.....	6
Demande de pré-check .....	6
<i>Diplômes français – Mesures compensatoires</i> .....	7
<i>Frais relatifs à la reconnaissance et au droit de pratique</i> .....	7
Titre protégé .....	7
Reconnaissance par les assurances complémentaires /Label de qualité .....	8
<i>Registre de Médecine Empirique (RME)</i> .....	8
<i>Fondation ASCA</i> .....	8
<i>Cas particulier de l'assurance complémentaire du Groupe Mutuel</i> .....	8
<i>Cas particulier de l'assurance complémentaire Visana</i> .....	8
<b>3. Choix du mode d'exercice</b> .....	<b>9</b>
Salarié ou indépendant? .....	9
Collaboration ou location de salle .....	10
<b>4. Création ou reprise de cabinet</b> .....	<b>11</b>
Reprise d'un cabinet / rachat du local / rachat de patientèle .....	11
Statut juridique: Raison individuelle ou Société à responsabilité limitée (Sàrl) .....	12
Recherche de local.....	12
Normes de sécurité et d'hygiène (OFSP) .....	13
Aménagement du cabinet.....	13
Assurance du local et du matériel.....	14
Démarches de création d'entreprise.....	14
<i>Compte bancaire</i> .....	14
<i>Numéro professionnel</i> .....	14
<i>Assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) obligatoire</i> .....	15
<i>Assurance accident et maladie</i> .....	15
<b>5. Aspects financiers et fiscaux</b> .....	<b>18</b>
Tarification .....	18
Encaissement et gestion des paiements .....	18
Facturation et logiciel de gestion .....	19
Comptabilité et fiscalité de l'indépendant .....	19
Plan de prévoyance (2 <sup>e</sup> et 3 <sup>e</sup> piliers).....	20

<b>6. Communication, visibilité et développement de clientèle .....</b>	<b>22</b>
Stratégie de communication.....	22
Réseautage local .....	22
Plateformes professionnelles .....	22
Éthique et code de déontologie dans la publicité médicale .....	23
<b>7. Obligations professionnelles .....</b>	<b>24</b>
Formation continue.....	24
Tenue de dossiers patients.....	24
<b>8. Exemple fiche patient.....</b>	<b>26</b>

# Parcours d'un·e ostéopathe

## Comment s'installer en Suisse

### 1. Introduction

#### OBJECTIF DU GUIDE

Ce guide a été conçu pour accompagner les jeunes diplômé·e·s en ostéopathie ou les ostéopathes étranger·ère·s dans leur installation professionnelle en Suisse romande. Il présente de manière claire et structurée l'ensemble des démarches à effectuer, à travers les étapes clés de ce parcours, de la formation initiale à la gestion quotidienne d'un cabinet, des choix à envisager, et des obligations à respecter pour exercer légalement et efficacement la profession d'ostéopathe.

#### PUBLIC CONCERNÉ

Ce document s'adresse principalement :

- Aux ostéopathes diplômé·e·s en Suisse souhaitant s'installer rapidement après l'obtention de leur diplôme.
- Aux ostéopathes diplômé·e·s à l'étranger qui souhaitent exercer en Suisse romande et ont besoin de connaître les démarches de reconnaissance et d'autorisation.
- À toute personne en reconversion vers l'ostéopathie ayant besoin de repères pour démarrer.

#### CONTEXTE DE LA PROFESSION EN SUISSE ROMANDE

En Suisse, l'ostéopathie est une profession de la santé réglementée et reconnue. Depuis 2013, elle fait partie des professions de santé de niveau tertiaire selon la Loi sur les professions de la santé (LPSan). Cela implique une formation spécifique, une autorisation d'exercer, et le respect de critères stricts en matière de formation continue, d'assurance et d'éthique professionnelle.

*«La loi fédérale sur les professions de la santé (LPSan) entre en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2020. La compétence en matière d'ostéopathie, qui relevait des cantons (de la Conférence suisse des directrices et directeurs cantonaux de la santé CDS), est transférée à la Confédération. La LPSan harmonise à l'échelle nationale les exigences concernant la formation aux professions de la santé et leur exercice.» Croix Rouge Suisse (CRS)*

L'ostéopathie est prise en charge par l'assurance complémentaire uniquement, elle ne nécessite pas de bon de la part du médecin à l'exception de quelques complémentaires privées internationales.

L'ostéopathie n'est pas prise en charge par la LAMal. Elle peut être prise en charge par l'assurance accident si le patient travaille plus de 8 h/semaine dans une entreprise et qu'une déclaration d'accident a préalablement été faite.

## 2. Statut légal et reconnaissance

### CONDITIONS POUR EXERCER

En Suisse, pour exercer comme ostéopathe, il faut **avoir un droit de pratique** délivré par le médecin cantonal. Ce dernier est délivré avec les justificatifs suivants :

- Un diplôme d'ostéopathie délivrée par la HES-SO
- Un diplôme étranger + une reconnaissance de la CDS (ancien organisme d'équivalence du diplôme) ou CRS (voir le système d'équivalence)
- Un certificat médical d'aptitude
- Un extrait du casier judiciaire
- Un numéro GLN au NAREG (inscription faite par les institutions après acquisition du diplôme ou équivalence)

De plus, une **assurance responsabilité civile professionnelle** est obligatoire pour couvrir les dommages potentiels causés aux patient·e·s dans le cadre de son activité ; elle protège juridiquement et financièrement en cas de litige.

### RECONNAISSANCE DU DIPLÔME

Mon diplôme est étranger, je ne peux pas demander le droit de pratique directement, je dois d'abord procéder à une évaluation de mon diplôme pour évaluer sa qualité par rapport au diplôme Suisse.

*«La reconnaissance certifie que le diplôme étranger est considéré comme équivalent à un diplôme suisse. Vous n'obtenez cependant pas le droit de porter le titre suisse. En revanche, vous pouvez utiliser la dénomination de la profession employée en Suisse (ostéopathe) ou «porter votre titre tel qu'il a été établi dans le pays de délivrance de votre diplôme (avec indication du pays).» CRS*

La procédure de reconnaissance des diplômes est réalisée par la CRS. Les diplômes sont examinés au cas par cas. Dans un premier temps, il est nécessaire de vérifier si la directive européenne 2005/36/CE est applicable.

Ensuite, la CRS compare ta formation au Master suisse en ostéopathie, selon la LPSan. Si des différences sont constatées et que la formation n'est pas jugée suffisante, des mesures de compensation sont requises.

### DEMANDE DE PRÉ-CHECK

Effectuer une demande de pré-check via la plateforme en ligne : [www.pre-check.ch](http://www.pre-check.ch).

#### Documents nécessaires

- CV
- Passeport ou pièce d'identité
- Certificat de travail
- Attestation de formation
- Autorisation d'exercice de la profession dans le pays du diplôme (ex. France – n° ADELI)
- Diplôme
- Attestation de formation continue
- Attestation de maturité (baccalauréat)
- Attestation article 11 de la directive UE 2005/36/CE (à demander au ministère des Solidarités et de la Santé en France, avec envoi du diplôme, pièce d'identité et adresse postale)

**Délai:** 4 semaines pour obtenir le résultat du pré-check.

Si le résultat est positif, il faudra envoyer par courrier les documents en copies certifiées conformes par la mairie.

**Délai pour la décision partielle:** 3 à 4 mois pour recevoir la décision partielle.

Une fois votre dossier ouvert auprès de la Croix-Rouge suisse, il reste valide pendant 2 ans. Un délai supplémentaire d'un an peut être accordé sur demande motivée.

#### *Diplômes français – Mesures compensatoires*

Pour les détenteurs de diplômes français, tu dois choisir une méthode de compensation. Plus de détails sont disponibles sur le site de la Haute école de santé Fribourg.

[www.heds-fr.ch/fr/formations/osteopathie-bilingue-et-francophone/mesures-compensatoires](http://www.heds-fr.ch/fr/formations/osteopathie-bilingue-et-francophone/mesures-compensatoires)

Exemples de mesures compensatoires:

- Stage d'adaptation de 2 ans  
Formations demandées dans la décision partielle
  - Module ostéopathie structurale – Région cervicale (8 jours)
  - Module ostéopathie pédiatrique (2 jours)
  - Module ostéopathie gynécologique (2 jours)
  - Module intégration diagnostic et ostéopathie (cours sur un ou deux semestres, 17 jours)
- Examen final (impossibilité de commencer à travailler en Suisse en tant que stagiaire, pas d'obligation de stage après la réussite des examens)

Une fois l'équivalence obtenue, vous pouvez solliciter le droit de pratique auprès du médecin cantonal du canton où vous souhaitez exercer. Pour plus d'informations:

[www.ge.ch/autorisation-pratiquer-profession-sante/demander-nouvelle-autorisation-pratiquer](http://www.ge.ch/autorisation-pratiquer-profession-sante/demander-nouvelle-autorisation-pratiquer)

#### **Documents nécessaires**

- Fiche de validation de la demande via la plateforme e-démarche
- Certificat médical
- Casier judiciaire du pays de résidence et de la Suisse
- Diplôme original
- Reconnaissance suisse
- Attestation de travail
- CV

**Délai:** 16 semaines pour obtenir l'autorisation.

#### *Frais relatifs à la reconnaissance et au droit de pratique*

- 1130 CHF à verser à la CRS:
  - 600 CHF lors de l'envoi des documents après validation du pré-check
  - 400 CHF pour les taxes administratives
  - 130 CHF pour l'inscription au NAREG après validation des mesures de compensation
- 3900 CHF pour les épreuves d'aptitude
- De 7750 CHF (sans le module « Intégration diagnostic et ostéopathie ») à 12 000 CHF (avec ce module) pour le stage d'adaptation
- 500 CHF pour le droit de pratique dans le canton de Genève

## TITRE PROTÉGÉ

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi sur les professions de santé (LPSan), le titre d'ostéopathe est protégé. Seules les personnes enregistrées au niveau fédéral (via NAREG) et autorisées par leur canton de travail peuvent l'utiliser.

L'usage du titre sans autorisation peut entraîner des sanctions pénales.

## RECONNAISSANCE PAR LES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES / LABEL DE QUALITÉ

En Suisse, les assurances complémentaires (hors LAMal) jouent un rôle central dans le remboursement des soins ostéopathiques. Pour être remboursé par ces assurances, il est indispensable de s'enregistrer auprès de certains organismes.

À noter que le RME et l'ASCA ne couvrent pas toujours les mêmes assurances complémentaires : certaines reconnaissent uniquement l'un des deux registres, il est donc conseillé de s'inscrire à les deux pour maximiser les possibilités de remboursement pour les patient·e·s.

### *Registre de Médecine Empirique (RME)*

Le RME est un registre privé reconnu par de nombreuses assurances complémentaires. Coût d'adhésion annuelle 500 CHF.

<https://emr.ch/fr/therapeutes>

### *Fondation ASCA*

<https://asca.ch/de/das-asca-label-beantragen>

Coût d'adhésion annuelle 250 CHF.

### *Cas particulier de l'assurance complémentaire du Groupe Mutuel*

Pour être reconnu·e par le Groupe Mutuel, une adhésion à une association professionnelle reconnue, comme la FSO-SVO ou Ostéo-Swiss, est généralement suffisante – aucune inscription supplémentaire au RME ou à l'ASCA n'est nécessaire dans ce cas.

### *Cas particulier de l'assurance complémentaire Visana*

Certaines assurances comme Visana ne se réfèrent pas toujours aux autres registres. Il faut parfois faire une demande directe d'agrégation via leur portail.

[www.visana.ch/fr/partenaires/fournisseur\\_de\\_prestations/aperçu\\_fournisseur\\_de\\_prestations](http://www.visana.ch/fr/partenaires/fournisseur_de_prestations/aperçu_fournisseur_de_prestations)

 **Conseil pratique :** Mentionne clairement sur ton site web et tes supports de communication les assurances avec lesquelles tu es reconnu, pour rassurer les patient·e·s sur la possibilité de remboursement.

### 3. Choix du mode d'exercice

En tant qu'ostéopathe en Suisse, plusieurs modes d'exercice s'offrent à toi. Chacun comporte ses avantages, contraintes, et implications administratives. Il est essentiel de choisir celui qui correspond à ton projet professionnel, ton style de travail, et ta situation personnelle.

#### SALARIÉ OU INDÉPENDANT ?

Le statut salarié offre plus de stabilité au départ, tandis que le statut indépendant offre plus de liberté et de potentiel de croissance.

Critère	Salarié	Indépendant
 Sécurité financière	Salaire fixe et régulier Pourcentage de rétrocession à négocier	Revenus variables, liés à la patientèle
 Disponibilité du statut	Peu d'offres	Très accessible : tu crées ton activité ou rejoins un cabinet
 Responsabilités administratives	Très limitées (gérées par l'employeur)	Entièrement à ta charge (facturation, assurances, compta, etc.)
 Horaires	Fixés par l'établissement	Flexibles, gérés librement
 Autonomie professionnelle	Supervision possible	Liberté dans les décisions thérapeutiques
 Relations avec les patients	Relations souvent plus institutionnelles	Relations personnalisées, fidélisation plus forte
 Revenus potentiels	Stables mais plafonnés	Plus élevés à long terme, mais instables au début
 Évolution professionnelle	Moins de possibilités d'évolution (hors hiérarchie interne)	Évolution selon ton ambition : cabinet, collaborations, développement...
 Identité professionnelle	Tu représentes une structure	Tu développes ta propre image et ta marque personnelle
 Protection sociale	AVS, LPP, chômage, perte de gain incluses	À organiser toi-même (AVS, LPP, assurance perte de gain, etc.)

Critère	Salarié	Indépendant
 Investissement initial	Aucun ou très faible	Conséquent (matériel, local, communication...)
 Le statut hybride	Bonne transition vers l'indépendance complète tout en conservant une certaine stabilité.  Certains ostéopathes commencent comme collaborateurs, tout en développant progressivement leur propre activité indépendante. D'autres cumulent une activité partielle en cabinet et une activité salariale	

#### COLLABORATION OU LOCATION DE SALLE

Tu rejoins un·e ostéopathe ou un cabinet pluridisciplinaire en tant que collaborateur indépendant, souvent avec un contrat de partage d'honoraires ou de location de salle.

Avantages	Points de vigilance
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Moins de frais au départ</li> <li>- Accès à une patientèle existante</li> <li>- Moins de solitude professionnelle</li> <li>- Mutualisation des charges (secrétariat, matériel, locaux)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bien lire le contrat de collaboration</li> <li>- Vérifier la clarté du partage des tâches, responsabilités et revenus</li> <li>- Assurer une certaine autonomie dans la prise en charge thérapeutique</li> </ul>

## 4. Création ou reprise de cabinet

### REPRISE D'UN CABINET / RACHAT DU LOCAL / RACHAT DE PATIENTÈLE

Reprendre un cabinet existant peut être une alternative intéressante à la création d'un cabinet. Cela permet souvent de bénéficier d'un emplacement déjà établi, d'un matériel en place, d'un bail commercial existant et, dans certains cas, d'une patientèle fidèle.

Cependant, cette option implique plusieurs points de vigilance :

- Un ostéopathe peut céder officiellement une patientèle mais celle-ci n'est pas juridiquement vendable en Suisse mais il peut exister une transition douce avec présentation aux patient·e·s.
- Il peut être proposer de racheter seulement le matériel du local : Le prix de rachat du matériel ou du droit au bail doit être justifié par un état des lieux précis et idéalement accompagné d'une évaluation comptable.
- Un contrat clair est nécessaire, définissant ce qui est effectivement transmis : équipements, fichier patients, droits d'usage du nom ou du site web, etc.

Lors du rachat d'un cabinet, il est important de comprendre que la patientèle en ostéopathie est très attachée à la personne du·de la thérapeute, souvent bien plus qu'à une structure. En conséquence, une partie significative des patient·e·s peut ne pas revenir après un changement de praticien·ne, surtout sans passation ou présentation en amont.

👉 En pratique, seuls 30 à 60 % des patient·e·s restent fidèles au cabinet après une reprise, selon les circonstances :

- qualité de la communication en amont,
- période de transition avec l'ancien·ne thérapeute,
- réputation locale,
- affinité entre patient·e·s et le·la nouveau·elle praticien·ne.

Il faut donc prévoir une perte naturelle de fréquentation dans les mois qui suivent la reprise, et ajuster ton budget prévisionnel en conséquence.

💰 Comment évaluer la « valeur » d'un cabinet ?

La vente d'une patientèle n'est pas reconnue légalement en tant que telle en Suisse. Toutefois, dans la pratique, on peut racheter :

- le droit au bail,
- le matériel,
- certains éléments intangibles (nom de domaine, numéro de téléphone, fiche sur les annuaires),
- et l'accès au fichier patients (sous conditions de transfert respectant la confidentialité et le RGPD).

La « valeur » du cabinet est souvent estimée à 20 à 50 % du chiffre d'affaires annuel brut (sur la moyenne des 2 à 3 dernières années), modulé selon le volume réel d'activité, la fidélité perçue, la localisation et l'état du matériel.

💡 **Conseil :** exige toujours un accès aux chiffres comptables, à l'historique des rendez-vous, et prévois une clause de révision en cas de chute d'activité après reprise. Fais-toi accompagner par un·e juriste ou un·e conseiller·ère d'entreprise pour évaluer les risques et sécuriser la reprise.

S'il y a rachat de patientèle, prévois toujours une période de passation, même brève, pour faciliter la transition avec les patient·e·s et les partenaires du cabinet.

## STATUT JURIDIQUE : RAISON INDIVIDUELLE OU SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SÀRL)

Pour choisir la structure juridique qui vous conviendra, il y a quelques questions à se poser.

Est-ce que je travaillerais seul? Est-ce que je veux engager des employés? Est-ce que je veux m'associer avec d'autres collègues? Est-ce que j'ai un patrimoine personnel à protéger.

Si tu travailles seul, l'indépendance semble le système le plus approprié tout en évaluant bien votre situation personnelle. Le métier d'ostéopathe n'est pas un métier à haut risque entrepreneurial. Le risque le plus important est le bail à loyer si vous êtes locataire et que vous subissez une incapacité de travail sur le long terme. Il est d'usage que les baux commerciaux se renouvellent de cinq ans en cinq ans avec un délai de résiliation d'un an. Cependant, il est primordial de souscrire une assurance perte de gain maladie et accident. La prime d'assurance à payer peut sembler exorbitante au début de votre activité, mais si un problème médical survient ça permet d'assurer la couverture des frais fixes et un revenu personnel. Les indépendants n'ont pas le droit à l'assurance chômage mais ne la financent pas non plus. Le bénéfice net d'exploitation est le revenu de l'indépendant qui sera intégré à sa déclaration d'impôt personnelle.

L'indépendant devra réfléchir comment il veut financer sa retraite.

Le 1<sup>er</sup> pilier est obligatoire, c'est l'AVS : [www.ahv-iv.ch/p/2.02.f](http://www.ahv-iv.ch/p/2.02.f)

Pour l'indépendant, une faillite se portera sur l'ensemble de ses biens.

Si tu travailles seul·e dans ta structure sans employé, les inconvénients de la Sàrl sont qu'il te faut un capital de CHF 20 000, une inscription au registre du commerce et passer devant un notaire avec les frais qui en découlent. Tu paies l'assurance chômage, mais en tant que propriétaire de l'entreprise tu n'y as pas droit. Tu paies l'impôt sur votre revenu net et sur le bénéfice de l'entreprise. Par contre, en cas de faillite, ton patrimoine personnel ne peut pas être saisi.

<https://mes-documents.ch/creation-entreprises/l-abc-de-l-entreprise-feller>

Si tu décides de travailler avec des collègues et/ou engager du personnel, il devient intéressant et protecteur de créer une société en Sàrl, principalement pour protéger ton patrimoine privé. Pour une Sàrl, il est obligatoire de tenir une comptabilité conforme à la législation. Le lien ci-dessous présente tous les aspects juridiques de la Sàrl.

[www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/creation-pme/differentes-formes-juridiques/societe-a-responsabilite-limitee.html](http://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/creation-pme/differentes-formes-juridiques/societe-a-responsabilite-limitee.html)

Autrement, la réflexion au sujet des assurances perte de gain et de la retraite reste identique à l'indépendant.

## RECHERCHE DE LOCAL

Le choix du local est une étape déterminante dans l'installation. Il doit être accessible en transports en commun, proche des commodités (parkings, pharmacie, commerces, etc.), et situé dans une zone cohérente avec ta clientèle cible. Pense aussi à vérifier les normes cantonales d'aménagement : accessibilité pour les personnes à mobilité réduite, ventilation, sanitaires, salle d'attente séparée, etc.

Parallèlement, il est indispensable de souscrire à une assurance responsabilité civile professionnelle. Celle-ci est obligatoire pour exercer en Suisse : elle te protège en cas de réclamations de patients suite à une erreur, un oubli ou un incident lié à ta pratique.

## NORMES DE SÉCURITÉ ET D'HYGIÈNE (OFSP)

Il n'y a pas de règles strictes pour la salle d'attente mais cherche la simplicité. Même si l'OFSP (Office fédéral de la santé publique) n'impose pas de normes très strictes pour les ostéopathes libéraux, il est recommandé de respecter des standards élevés d'hygiène et de sécurité, notamment en matière de nettoyage des surfaces, d'aération, et de gestion des déchets. Cela concerne aussi bien la salle de soin que la salle d'attente.

Attention à la matière de ta table et aux désinfectants que tu pourras utiliser sans abîmer le revêtement.

La salle d'attente n'a pas besoin d'être luxueuse ou surchargée: privilégie la simplicité et la fonctionnalité. Un espace épuré, propre et facilement nettoyable facilite non seulement l'entretien, mais donne aussi une impression de sérieux et de clarté aux patient·e·s.

Pense également à l'aspect pratique du nettoyage: vas-tu t'en charger toi-même ou engager un·e professionnel·le (femme ou homme de ménage)? Évalue la fréquence nécessaire selon ton rythme d'activité et la taille du local.

## PERSONNE À MOBILITÉ RÉDUITE

En Suisse, les ostéopathes exerçant en cabinet privé ne sont pas toujours soumis à une obligation légale stricte d'aménagement pour l'accueil de personnes en situation de handicap. Cependant, si tu ouvres un cabinet neuf ou effectues des travaux importants, tu dois te conformer aux normes cantonales et fédérales d'accessibilité, en application de la LHand (Loi sur l'égalité pour les handicapés).

Concrètement, il est fortement recommandé de prévoir:

- un accès sans marche (ou rampe d'accès),
- une porte suffisamment large (min. 80 cm),
- des toilettes accessibles (selon la taille du cabinet),
- une salle de soin sans obstacles (meublier adapté, espace de manœuvre).

Ces éléments sont non seulement un signe de respect et d'inclusion, mais aussi un facteur de confiance pour une clientèle élargie (personnes âgées, mobilité réduite, femmes enceintes, etc.).

## AMÉNAGEMENT DU CABINET

Un cabinet doit être équipé de tout le matériel nécessaire: table d'ostéopathie, équipements de diagnostic, mobilier de bureau, matériel de désinfection, chaise pour salle d'attente, bureau. Le patient doit avoir accès à un sanitaire. L'aménagement doit être à la fois fonctionnel et accueillant pour les patients.

Il est important de réfléchir au système de protection de la table de traitement, tant pour des raisons d'hygiène que de confort. Deux options principales s'offrent à toi: linges lavables ou draps jetables.

### Linge lavable

Tu peux opter pour des linges en coton lavables à 60 °, comme ceux proposés par Medidor: légers, résistants, économiques et écologiques. En général, une vingtaine de linges peuvent être lavés en une seule machine, et ils sèchent en 2 heures sans sèche-linge s'ils sont suspendus.

Ce système demande toutefois de réfléchir à la logistique du lavage: vas-tu installer une machine à laver dans le cabinet, ou préfères-tu ramener le linge chez toi pour le nettoyer? Ce choix impacte directement l'organisation quotidienne.

## Draps jetables

L'alternative consiste à utiliser des draps d'examen jetables (en rouleaux ou en feuilles pré-découpées). Ils sont pratiques, rapides à changer entre deux patient·e·s et ne nécessitent aucune gestion de lavage.

Cependant, ils génèrent plus de déchets non recyclables, et le coût à long terme est généralement plus élevé que le linge réutilisable. Il faut également prévoir un stock suffisant et un système d'élimination hygiénique.

 **Conseil :** le choix dépend de ta sensibilité écologique, du rythme de ton activité et de l'espace disponible dans le cabinet. Certaines personnes combinent les deux solutions selon les types de consultations ou les saisons.

## ASSURANCE DU LOCAL ET DU MATÉRIEL

En plus de l'assurance responsabilité civile professionnelle, il est fortement conseillé de souscrire une assurance pour les locaux professionnels ainsi que pour le matériel (table, informatique, mobilier, etc.). Ces assurances permettent de te protéger contre :

- l'incendie, les dégâts d'eau ou les catastrophes naturelles,
- le vol ou le vandalisme,
- les pannes ou détériorations du matériel professionnel.

Plusieurs types de contrats existent :

- Si tu es locataire, vérifie ce que couvre l'assurance du propriétaire et ce qui reste à ta charge (souvent l'intérieur du local et le contenu).
- Si tu installes une machine à laver ou d'autres appareils, une assurance complémentaire pour appareils techniques peut être utile.
- Certains assureurs proposent des formules combinées «RC + matériel + local», spécialement conçues pour les professions de santé.

Pense à adapter la valeur déclarée à la réalité de ton équipement pour éviter une sur- ou sous-assurance. Il faut aussi se demander si l'argent que tu encaisses en espèce reste au cabinet ou non.

## DÉMARCHES DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Lorsque tu choisis d'exercer en tant qu'indépendant·e, tu dois accomplir plusieurs démarches administratives pour officialiser ton activité en Suisse. Voici les principaux éléments à ne pas oublier :

### *Compte bancaire*

Il est recommandé d'ouvrir un compte bancaire dédié à ton activité, même si tu exerces en nom propre. Cela permet une meilleure séparation entre finances personnelles et professionnelles, ce qui est utile pour la comptabilité, les déclarations fiscales et les éventuels contrôles.

Ça te permettra d'avoir un Twint professionnel mais c'est un service payant avec un compte professionnel.

### *Numéro professionnel*

Avoir un numéro de téléphone professionnel séparé de ton numéro personnel présente plusieurs avantages concrets dès le lancement de ton activité :

- Tu peux filtrer tes appels et définir des horaires de disponibilité clairs (ex. : via répondeur ou messagerie automatique en cas de congé ou de pause).
- Cela évite d'être sollicité·e en dehors des heures de travail, tout en maintenant un contact professionnel avec les patient·e·s.
- Tu peux utiliser WhatsApp Business, qui permet de créer un profil dédié avec ton adresse, tes horaires d'ouverture, un message d'absence, et une messagerie automatique professionnelle.

En cas de changement ou de transmission de cabinet, il est plus simple de garder ou céder le numéro pro sans affecter ta vie privée.

### *Assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) obligatoire*

Obligatoire pour tous les ostéopathes. Elle couvre les éventuels dommages causés à un·e patient·e dans le cadre de ton activité professionnelle.

### *Assurance accident et maladie*

En Suisse, toute personne domiciliée sur le territoire doit souscrire une **assurance maladie obligatoire (LAMal)** dans les 3 mois qui suivent le début de résidence ou la naissance.

En tant qu'indépendant, tu es responsable de ta propre couverture. La LAMal couvre les soins de base liés à une maladie, mais :

**⚠ Attention :** elle ne prend pas en charge tes pertes de revenu en cas de maladie ou incapacité de travail – il faut pour cela souscrire une assurance perte de gain en complément. L'assurance perte de gain est non obligatoire, mais fortement recommandée. Elle garantit un revenu mensuel si tu ne peux plus exercer temporairement pour des raisons de santé. À choisir avec soin selon ta situation familiale et financière.

 Assurance **perte de gain maladie** : comment ça fonctionne et comment c'est calculé ?

L'assurance perte de gain (APG) maladie permet de garantir un revenu mensuel si tu es dans l'incapacité de travailler suite à une maladie, un accident ou une hospitalisation.

Comment c'est calculé par les assureurs ?

- Tu declares un revenu annuel estimé (généralement basé sur ton chiffre d'affaires prévisionnel ou ta dernière déclaration fiscale).
- En cas d'incapacité de travail, l'assureur te verse un pourcentage de ce revenu (souvent 80 à 100 % selon le contrat).
- Tu choisis un délai de carence : période pendant laquelle tu ne touches rien (ex. : 14 jours, 30 jours, 60 jours).

Plus le délai est court, plus la prime est élevée.

**💡 Conseil :** le choix du délai dépend de ta trésorerie de départ. Par exemple :

- Si tu as 2 à 3 mois de trésorerie devant toi (épargne perso ou réserve pro), tu peux opter pour un délai de carence de 60 jours, ce qui réduit la prime.
- Si tu as peu de réserve, mieux vaut choisir un délai de carence court (14 ou 30 jours) pour être couvert rapidement.

 À prévoir :

L'assureur demandera souvent des justificatifs de revenus (bilan, comptes) surtout après la première année.

La prime varie selon: ton âge, ton revenu assuré, le délai de carence et les prestations choisies (durée de couverture, options invalidité).

**⚠ Attention :** une assurance perte de gain accident est souvent couverte séparément par la LAA si tu es employé·e ou si tu engages du personnel.

### Assurance accident (LAA)

L'assurance accident distingue deux cas :

- Si tu es indépendant·e sans personnel, tu peux souscrire une assurance accident via ton assurance maladie privée, souvent intégrée à la LAMal (accidents professionnels et non professionnels).

C'est une option facultative, mais vivement conseillée, car en cas d'accident invalidant, l'impact financier peut être majeur.

- Si tu as des employés, tu es légalement obligée de souscrire une assurance accident selon la LAA (Loi sur l'assurance accident), couvrant: accidents professionnels (obligatoire dès le premier jour de travail), accidents non professionnels (si ton employé travaille plus de 8h/semaine)

Tu peux contracter cette assurance auprès d'une compagnie privée ou de la SUVA, selon le profil de ton activité.

- Si tu es employé, ton employeur est dans l'obligation légale d'être assuré dès le premier jour contre les accidents professionnels.
  - Si le travail hebdomadaire est d'au moins 8 heures par semaine chez le même employeur, la couverture s'applique aussi aux accidents non professionnels.
  - En dessous de 8 heures/semaine (chez le même employeur), seule la couverture professionnelle est fournie, et les accidents non professionnels ne sont pas pris en charge sauf accident de trajet.

**💡 Conseil :** pense à regrouper tes assurances (RC professionnelle, perte de gain, accident) auprès du même prestataire pour négocier de meilleures conditions et simplifier la gestion administrative.

### *Affiliation à une caisse AVS (en tant qu'indépendant)*

Le numéro IDE (Identifiant d'Entreprise) est nécessaire pour toute activité commerciale ou indépendante en Suisse. Il est délivré automatiquement lors de ton inscription à une caisse AVS.

Tu peux t'inscrire à l'AVS en même temps que ta première déclaration fiscale. Si tu le fais lors de l'ouverture de ton entreprise il faut que tu puisses évaluer ton chiffre d'affaires sur les mois restant de l'année et tu auras une régulation lors de la déclaration fiscale annuelle.

Les deux principaux organismes sont :

### 1. OCAS (Office Cantonal des Assurances Sociales)

- C'est l'organisme officiel de l'État de Genève pour gérer les assurances sociales.
- L'OCAS regroupe notamment la Caisse cantonale genevoise de compensation (CCGC) qui gère l'AVS/AI/APG/allocations familiales pour les indépendants et entreprises.

### 2. Caisse de compensation professionnelle (par exemple, FER CIAM)

- Il existe plusieurs caisses de compensation professionnelles en Suisse.
- À Genève, la plus connue est FER CIAM (Caisse Interprofessionnelle d'Assurance Sociale de la FER Genève), qui est rattachée à la Fédération des Entreprises Romandes (FER).
- Ces caisses sont privées mais reconnues par l'État, elles offrent souvent des services complémentaires et une gestion plus personnalisée pour les indépendants et PME. Il faut en revanche payer autour de 300 CHF pour s'y inscrire.

### Affiliation au registre du commerce

 Est-ce obligatoire pour les ostéopathes ?

- Si tu exerces en nom propre (raison individuelle) et que ton chiffre d'affaires annuel dépasse CHF 100 000, l'inscription au Registre du Commerce est obligatoire.
- Si ton chiffre d'affaires est inférieur à ce seuil, l'inscription reste facultative, mais elle peut présenter certains avantages (voir plus bas).
- Si tu crées une Sàrl ou une SA, l'inscription est obligatoire, quel que soit le chiffre d'affaires.

 Comment s'inscrire ?

L'inscription se fait auprès de l'**Office cantonal du registre du commerce** de ton canton de résidence professionnelle.

 Avantages de l'inscription (même si facultative)

Même si elle n'est pas toujours obligatoire pour les petits indépendants, s'inscrire peut :

- Renforcer ta crédibilité auprès des partenaires, des banques et des patients.
- L'inscription génère la publication dans la Feuille officielle suisse du commerce (FOSC). Cela permet d'augmenter ta visibilité pour le référencement internet.
- Donner une structure officielle à ton activité.
- Faciliter certaines démarches administratives (ouverture de compte bancaire pro, contrats commerciaux).
- Protéger un nom commercial.

Les frais d'inscription varient selon le canton et la forme juridique :

- Pour un indépendant en nom propre : environ CHF 120 à 200.
- Pour une Sàrl : frais plus élevés (constitution, notaire, registre), à prévoir dans ton budget de départ.

# 5. Aspects financiers et fiscaux

## TARIFICATION

Lorsque tu factures tes prestations, tu dois impérativement utiliser la structure tarifaire officielle appelée « tarif 590 ». Ce système est reconnu au niveau national et standardise la manière dont les soins de médecine complémentaire sont facturés.

[https://my.asca.ch/Documents/Wegleitung\\_Tarif\\_590\\_RG-Formular\\_2017\\_V04\\_fr2.pdf](https://my.asca.ch/Documents/Wegleitung_Tarif_590_RG-Formular_2017_V04_fr2.pdf)

 En quoi consiste le tarif 590 ?

Il s'agit d'un formulaire de facturation standardisé, utilisé pour transmettre les prestations aux assurances.

Chaque type de thérapie (dont l'ostéopathie) est associé à un code de prestation, et la facturation se fait généralement à la minute (tranche de 5 minutes) ou à la séance.

 Tarifs appliqués

En ostéopathie, le tarif est libre, mais la plupart des praticien·ne·s facturent entre CHF 100 et 140 pour une séance de 45 à 60 minutes.

Les assurances exigent une facture claire avec :

- ton numéro RCC (répertoire des codes créanciers),
- la durée précise de la séance,
- la méthode utilisée (code 102 pour ostéopathie en général),
- les coordonnées (adresse++) du·de la patient·e et du·de la thérapeute.

## ENCAISSEMENT ET GESTION DES PAIEMENTS

En tant qu'ostéopathe, tu dois réfléchir à ton mode d'encaissement dès l'installation, car les assurances complémentaires ne te paient jamais directement : c'est toujours le·la patient·e qui avance les frais, puis se fait rembourser.

 Paiement immédiat ou en différé ?

Demander un paiement immédiat après chaque séance (cash, TWINT, carte ou QR code) est souvent la solution la plus simple et la plus sûre. Cela limite les impayés, surtout pour les nouveaux·elles patient·e·s que tu ne connais pas encore.

Le paiement différé (par facture) est plus souple pour le·la patient·e, mais il t'expose à des retards ou absences de paiement. Tu peux le proposer au cas par cas, pour des patient·e·s fidèles ou sur recommandation.

 Impayés : attention aux risques

En cas de non-paiement, tu peux envoyer une ou deux relances écrites, puis éventuellement transmettre la facture au contentieux (offices de recouvrement).

Cette procédure est longue, administrative et souvent payante, sans garantie de résultat.

 **Important :** pour transmettre une facture impayée à un organisme privé de recouvrement, tu dois avoir obtenu au préalable le consentement écrit du·de la patient·e (par exemple via une clause dans tes conditions générales ou un formulaire signé :

[www.aerztekasse.ch/media/formular\\_einwilligung\\_dsg\\_fr\\_a4\\_cmyk\\_web\\_060824.pdf](http://www.aerztekasse.ch/media/formular_einwilligung_dsg_fr_a4_cmyk_web_060824.pdf)).

Sans ce consentement, tu pourrais être en infraction avec la loi sur la protection des données (LPD).

Il est donc important de poser des règles claires dès le début: informer les patient·e·s à l'avance que le paiement se fait à la séance, et l'indiquer sur tes documents (site web, fiche de rendez-vous, etc.).

### Solutions externes

Des services comme la Caisse des médecins ou d'autres prestataires spécialisés peuvent te proposer des systèmes de facturation avec paiement anticipé garanti. Cela signifie qu'ils te versent la somme directement, puis gèrent la relance ou le recouvrement.

 **Pratique, mais attention:** ce service est payant (généralement sous forme de commission ou d'abonnement).

 **Conseil:** pour allier flexibilité et sécurité, tu peux instaurer une politique mixte: paiement immédiat pour les nouvelles consultations, puis possibilité de facturation différée pour les patient·e·s connu·e·s.

## FACTURATION ET LOGICIEL DE GESTION

Tu peux choisir de gérer ces aspects toi-même ou de les externaliser via des logiciels spécialisés. Tout dépend de ton budget, de ta sensibilité à la gestion des données et de ton souhait de garder la main sur l'aspect administratif.

 **Conseil:** si tu débutes, commence simple. Tu pourras toujours évoluer vers une solution plus complète une fois ton activité bien lancée.

### Logiciel gratuit proposé par ASCA

L'ASCA met à disposition un outil de facturation gratuit compatible avec le tarif 590. Il permet de générer des factures conformes aux exigences des assurances complémentaires.

OneDoc ou agenda.ch: plateforme de prise de rendez-vous en ligne, couplée à un module de facturation et de dossier patient.

 Logiciels de gestion patients (payants) comme webosteo.

## COMPTABILITÉ ET FISCALITÉ DE L'INDÉPENDANT

En tant qu'indépendant ou propriétaire d'une Sàrl de moins de 10 employés, il n'est pas obligatoire d'avoir recours à un fiduciaire pour la gestion de l'entreprise. Si tu es à l'aise avec la comptabilité et que l'administratif ne te rebute pas, il y a des très bons logiciels comptables sur le marché comme Banana et des logiciels de gestion de cabinet liant la facturation et la comptabilité (Ginphys ou autres). Un fiscaliste sera suffisant pour optimiser votre déclaration d'impôt.

Si la gestion financière te semble trop complexe, mandate un fiduciaire, mais compare les devis et les prestations proposées.

## Charges professionnelles déductibles : liste des dépenses

Pour optimiser ta fiscalité, tu peux déduire un certain nombre de frais liés à ton activité, à condition de bien conserver les factures et justificatifs. Voici les charges les plus courantes :

- loyer du cabinet (ou quote-part si cabinet à domicile),
- achat et entretien du matériel (table de soin, mobilier, informatique),
- frais de formation continue et congrès (inscription, déplacement, hébergement),
- frais de déplacement professionnels (transport en commun, voiture, parking),
- téléphone et internet professionnel (partie liée à l'activité),
- publicité et communication (site internet, flyers, cartes de visite),
- assurance RC professionnelle, assurance matériel, assurances diverses,
- prévoyance professionnelle (LPP volontaire, 3<sup>e</sup> pilier),
- frais bancaires professionnels et logiciels de gestion,
- repas pris à l'extérieur lors de déplacements professionnels (selon plafonds),
- pressing ou achat de tenues professionnelles (si obligatoires ou spécifiques),
- honoraires de comptabilité, fiscaliste ou fiduciaire, agenda en ligne.

## PLAN DE PRÉVOYANCE (2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> piliers)

Il peut être intéressant d'étudier les possibilités du 2<sup>e</sup> pilier facultatif, par rapport au 3<sup>e</sup> pilier.

<https://swiss-serenity.ch/blog/2eme-pilier-lpp-et-independant-tout-ce-qui-faut-savoir>

Beaucoup d'options sont possibles, prends le temps de trouver ta meilleure stratégie. Parfois, il est judicieux d'avoir plusieurs 3<sup>es</sup> piliers avec une date d'échéance échelonnée sur plusieurs années afin de diminuer la charge fiscale en les retirant. Chaque situation est personnelle, les options sont multiples, mais n'attends pas d'avoir 60 ans pour élaborer ton plan retraite !

En tant qu'indépendant·e, tu n'es pas obligé·e de cotiser au 2<sup>e</sup> pilier (LPP), sauf si tu engages des salarié·e·s. Cependant, tu as la possibilité d'y adhérer volontairement, ce qui peut être fiscalement avantageux et utile pour ta sécurité sociale à long terme.

## Comment ça fonctionne ?

Tu peux choisir :

- le montant du salaire assuré (souvent aligné sur ton revenu net estimé),
- et le taux d'épargne (généralement compris entre 7 % et 25 % du salaire assuré).

**⚠ Mais attention :** une fois le taux choisi (par ex. 18 %), tu ne peux plus le diminuer sans changer d'institution ou te désaffilier. C'est un engagement à long terme, à évaluer avec prudence selon tes revenus et ta stabilité professionnelle.

## Avantages du 2<sup>e</sup> pilier volontaire

- Les cotisations sont déductibles fiscalement.
- Tu te constitues une retraite complémentaire au 1<sup>er</sup> pilier (AVS).
- Tu es mieux couvert·e en cas de décès ou d'invalidité (selon le plan choisi).
- Tu peux plus tard utiliser ce capital pour un achat immobilier via le système de prévoyance (WEF).

### ⚠️ À surveiller

Il est souvent plus intéressant de commencer par un 3<sup>e</sup> pilier A, plus souple et adaptable, si tu débutes avec des revenus modestes ou irréguliers.

Compare plusieurs fondations ou caisses de pension indépendantes : les frais, les rendements, la flexibilité varient beaucoup.

Demande à ton comptable ou à une fiduciaire un conseil personnalisé pour aligner ta stratégie de prévoyance à ton revenu réel.

# 6. Communication, visibilité et développement de clientèle

## STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Un bon ostéopathe doit aussi être visible. Une stratégie de communication bien pensée permet de gagner en crédibilité et de développer sa clientèle.

🔗 Outils à mettre en place :

- Site internet professionnel : simple, clair, avec tes prestations, coordonnées, prise de rendez-vous en ligne si possible.
- Réseaux sociaux (Instagram, Facebook) : pour partager des infos utiles, des conseils ou relayer ta présence à des événements.
- Google My business : une des actions les plus efficaces et gratuites pour améliorer ta visibilité locale en ligne.
  - Ta fiche apparaît lorsqu'un·e patient·e cherche "ostéopathe + ville" sur Google ou Google Maps.
  - Elle affiche tes horaires, ton numéro, ton adresse, ton site web, et permet de prendre rendez-vous facilement.
  - Elle sert aussi à recueillir des avis patients — ce qui influence fortement la décision de nouvelles personnes.Encourage tes patient·e·s satisfait·e·s à laisser un avis sur Google. Cela améliore ton référencement local.
- Google Ads (optionnel et payant) : utile au lancement pour booster ta visibilité locale, si bien ciblé.
- Supports physiques : cartes de visite.
- Inscription aux associations professionnelles : tu rentres dans le référencement de leur site respectif.

## RÉSEAUTAGE LOCAL

Le bouche-à-oreille reste la source de clientèle la plus fiable. Pour le développer :

- Présente-toi aux médecins de famille, pédiatres, pharmacies, salles de sport, kinés, sages-femmes ou autres thérapeutes.
- Propose une visite ou une rencontre : beaucoup apprécient de savoir à qui ils/elles envoient leurs patient·e·s.
- Participer à des événements locaux ou des conférences permet de te faire connaître, tout en montrant que tu t'impliques dans le tissu professionnel et social.

## PLATEFORMES PROFESSIONNELLES

Être visible sur des plateformes comme :

OneDoc / Agenda, RME / ASCA, ostéo-swiss / FSO

... permet à de nouveaux·elles patient·e·s de te trouver facilement, en ligne. Ces plateformes sont payantes par leur adhésion annuelle, mais offrent un référencement optimisé et une prise de rendez-vous facilitée.

## ÉTHIQUE ET CODE DE DÉONTOLOGIE DANS LA PUBLICITÉ MÉDICALE

Attention à ta communication médicale : en Suisse, elle est encadrée par des règles déontologiques strictes.

- ⚠ Pas de démarchage agressif, de promesse de guérison, ni de témoignage médical non autorisé.
- Ta communication doit rester sobre, factuelle et honnête.
- Respecte la Charte de Déontologie Ostéo-Swiss si tu en es membre :

[https://association-osteo-swiss.ch/wp-content/uploads/2024/09/Charte-de-Deontologie-Osteo-Swiss\\_20240612\\_version-7\\_definitive.pdf](https://association-osteo-swiss.ch/wp-content/uploads/2024/09/Charte-de-Deontologie-Osteo-Swiss_20240612_version-7_definitive.pdf)

# 7. Obligations professionnelles

## FORMATION CONTINUE

L'exigence minimale recommandée est:

- 40 heures de formation continue tous les 2 ans (soit 20 heures/an),
- dont au moins 8 heures en lien direct avec l'ostéopathie clinique.

Cela sera nécessaire pour renouveler ton numéro RME et asca.

Ces formations peuvent être:

- des cours théoriques ou pratiques (anatomie, pathologies, techniques),
- des ateliers professionnels (communication, gestion de cabinet),
- des congrès reconnus, en Suisse ou à l'étranger.

 À conserver:

Tu dois conserver une attestation ou certificat de participation pour chaque formation suivie. Ces documents peuvent t'être demandés en cas de contrôle par les autorités cantonales ou une association professionnelle.

## TENUE DE DOSSIERS PATIENTS

En tant qu'ostéopathe, tu es tenue de documenter chaque prise en charge à travers un dossier patient structuré et confidentiel. Cette obligation découle de la Loi fédérale sur les professions de la santé (LPSan), du Code civil (secret professionnel), ainsi que des directives cantonales et des exigences des associations professionnelles (FSO, Ostéo-Swiss).

 *Contenu minimal du dossier*

- Identité complète du/de la patient·e (nom, date de naissance, coordonnées)
- Motif de consultation
- Anamnèse
- Bilan et diagnostic ostéopathique
- Traitements effectués (date, techniques utilisées, réactions observées)
- Évolution, suivi, recommandations éventuelles

 Le dossier peut être papier ou électronique, mais doit être complet, lisible, daté et sécurisé.

 *Confidentialité et stockage*

Tu es soumis·e au secret professionnel: aucun accès ne peut être donné à des tiers sans le consentement écrit du/de la patient·e.

Les dossiers doivent être stockés dans un endroit sécurisé, à l'abri de tout accès non autorisé (armoire fermée à clé, disque dur crypté, cloud sécurisé).

En cas d'utilisation d'un logiciel, celui-ci doit respecter les normes de protection des données (LPD/RGPD).

 *Durée de conservation*

La durée minimale de conservation est de 10 ans à compter de la dernière consultation (voire plus selon certaines assurances ou réglementations cantonales).

En cas de cessation d'activité, tu restes responsable du stockage ou transfert sécurisé des dossiers pendant toute la durée légale.

💡 **Conseil:** prévois dès le départ une organisation claire pour archiver tes dossiers (par date ou nom), et fais régulièrement des sauvegardes sécurisées si tu travailles en numérique.



Devenir ostéopathe et s'installer à son compte en Suisse est un parcours exigeant mais gratifiant. Une bonne préparation, une gestion rigoureuse et une volonté de continuer à se former sont les clés du succès. Les ressources disponibles, comme les associations professionnelles et les organismes de soutien, peuvent offrir un soutien précieux à chaque étape de ce chemin.

Et que le sort te soit favorable! 😊

## 8. Exemple fiche patient

NOM PRÉNOM	
Naissance Tél. E-mail Adresse	
Informations générales	ATCD
Profession Activité physique Latéralité Tabac IMC	TTT en cours Trauma Hospitalisation
Enfants Recommandé par GP Complémentaire	BSG Absence de bruxisme <input type="checkbox"/> Sans <input type="checkbox"/> Éveil <input type="checkbox"/> Nocturne <input type="checkbox"/> Gouttière
	Notes
Consultation n° 1: .25 – Motif de consultation	
Anamnèse	Examen clinique
	Traitement
	<input type="checkbox"/> Gain de confort <input type="checkbox"/> Gain d'amplitude
	Conseils
	Observations

## Consultation n° 2: .25 – Motif de consultation

Anamnèse

Examen clinique

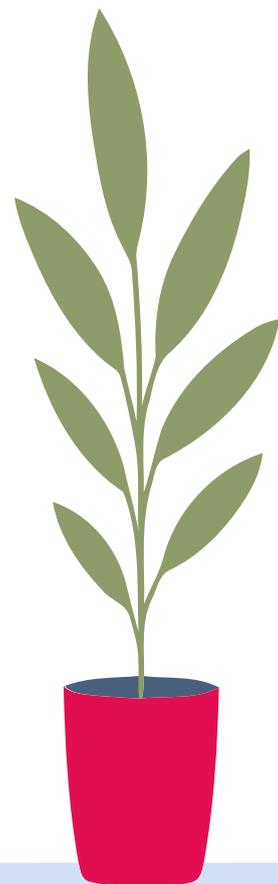
Traitement

- Gain de confort
- Gain d'amplitude

Conseils

Observations

Rejoignez l'association  
des ostéopathes suisses



os+éo  
SWISS

[www.association-osteo-swiss.ch](http://www.association-osteo-swiss.ch)  
[secretariat@association-osteo-swiss.ch](mailto:secretariat@association-osteo-swiss.ch)