



## S'INSTALLER EN LIBÉRAL

- 1- QUEL STATUT PUIS-JE CHOISIR ?
- 2- QUELLES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES RÉGULIÈRES POUR MICRO-ENTREPRISES ET EIRL?
- 3- COMMENT FIXER MON TARIF ?
- 4- QUELLES OBLIGATIONS POUR MON LOCAL PROFESSIONNEL ?
- 5- PROMOUVOIR MON CABINET DE MÉDIATION EN LIBÉRAL : RÉSEAU, VISIBILITÉ, OUTILS... QU'EST-CE QUI MARCHE ?
- 6- QUELLES MODALITÉS DE FORMATION PROFESSIONNELLE POUR LES MF LIBÉRAUX ?

### 1001 questions à se poser :

*Il est important de se préparer et d'évaluer son aptitude à pratiquer la médiation en libéral. Tout médiateur est indépendant, mais être libre relève d'autre chose.*

*Jusqu'où je pose les limites entre l'organisation de ma vie personnelle et familiale et le développement de mon activité?*

*Comment je me démarque des autres professionnels de la médiation, quelle est ma valeur ajoutée ?*

*Comment j'accueille les retours de mes clients ?*

*Comment je m'organise lorsque je ne suis pas en entretien ?*

*Comment je jauge mon budget pour m'autoriser à acheter un nouveau livre ou m'offrir une formation ?*

*Comment je me positionne pour effectuer gratuitement des permanences au tribunal ou dans les Maisons de Justice (MJD, PAD) ?*

*Quelle part de mon activité je donne à la promotion de ma structure ?*

*Comment je décide du temps passé à « semer » et quelles sont mes ressources quand l'argent tarde à rentrer ? Sur le moyen terme ou le long terme ?*

*Comment j'intègre les rencontres de médiations ou les réunions de travail avec les pairs en « distanciel » ? L'investissement est-il une rétribution ?*

*Le travail en solitaire est-il pour moi une source d'anxiété ou de liberté ?*

*Quelles résonances a le conflit pour moi ? En général et dans mon entourage ?*

*Suis-je intéressé et compétent pour rendre mon activité visible sur internet ?*

*Contribuer au développement de la médiation familiale est-il pour moi source de satisfaction ? en local ? en national ? à l'international ?*

*L'exercice du métier de médiateur familial, DE en libéral va bien au-delà du choix du statut, des questions administratives, de la rémunération et de l'organisation de son travail. Il s'agit d'un épanouissement ou d'une qualité de vie qui exige de la rigueur et met en lumière chaque jour la théorie de Marcel Mauss sur le don et le contre-don.*

### **1- QUEL STATUT PUIS-JE CHOISIR ?**

Nous faisons partie des professions libérales non réglementées. Notre métier peut s'exercer sous deux statuts différents : l'entreprise individuelle ou la société.

L'enquête menée par la branche APMF-ML en 2020 montre qu'une très grande majorité de médiateurs ont fait le choix de l'entreprise individuelle sous le régime de la micro-entreprise, et en deuxième le statut EIRL.

## **a/ Installation en entreprise individuelle (EI).**

L'entreprise individuelle est une entreprise créée en nom propre par une personne physique, appelée l'entrepreneur individuel. Sur option, l'entrepreneur individuel peut opter pour deux régimes différents : l'EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée) ou le régime fiscal de la micro-entreprise.

### **- La micro-entreprise (qui a fusionné en 2016 avec l'auto-entreprise)**

De nombreux médiateurs familiaux libéraux optent pour une installation en micro-entreprise. Les avantages sont réels: peu de formalités, paiement des charges au prorata du chiffre d'affaires encaissé (mensuellement ou trimestriellement), montant des charges réduit. La clôture d'une auto-entreprise est également très simple, ce qui n'est pas le cas en société unipersonnelle (EURL et SASU) par exemple.

En revanche, il a des inconvénients, dont les principaux sont : un chiffre d'affaires limité, l'impossibilité de déduire des charges, une couverture sociale réduite, le risque que l'entrepreneur soit poursuivi par ses créanciers sur ses biens personnels.

### **- L'EIRL (fiscalité BNC)**

Afin de déduire les charges, notamment pour les premières années d'installation, et protéger les biens propres du chef d'entreprise, on peut s'intéresser au régime de l'EIRL. Dans ce cadre, la responsabilité du chef d'entreprise est limitée au montant des biens affectés à l'entreprise. La création d'une EIRL implique donc de faire une déclaration de patrimoine rattaché à l'entreprise qui constituera donc le seul bien saisissable en cas de liquidation. Il faut inscrire son entreprise au greffe (coût approximatif de 50€). Il est possible de choisir un régime fiscal réel ou forfaitaire pour la déduction des charges.

## **b/ Installation en Société**

Il existe plusieurs formes de société qui ont principalement vocation à gérer du personnel, à embaucher, ce qui est rarement le cas de nos structures. Cependant certaines formes pourraient intéresser des personnes qui voudraient s'associer.

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

SARL : Société A Responsabilité Limitée,

SAS : Société par Actions Simplifiée,

SA : Société Anonyme

SNC : Société en Nom Collectif

SASU : Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle

Pour avoir plus d'information sur les différents statuts, rendez-vous sur le site : le coin des entrepreneurs

## **c/ Autres possibilités**

### **- CAE**

Afin d'éviter les inconvénients d'une couverture sociale réduite, il peut être intéressant de regarder ducôté des CAE (coopérative d'activité et d'emploi) ou des couveuses d'entreprises qui confèrent un statut d'entrepreneur salarié.

### **- Le portage salarial**

Le portage salarial peut aussi être intéressant quand on dispose de contrats importants mais il s'adapte difficilement à de multiples clients.

Si j'ai recours au portage salarial, je deviens salarié de l'entreprise de portage durant l'exercice de mes missions.

Avantages : sous ce statut, je suis placé sous le régime général de la protection sociale, et je bénéficie généralement du statut de cadre ainsi que de l'assurance chômage.

Inconvénients : le portage salarial s'adresse uniquement aux prestataires de services et doit rester une option transitoire dans le cadre d'un projet avec l'objectif de tester la viabilité de mon idée d'activité. Si ça fonctionne, il faut que je passe à la création de ma propre structure pour poursuivre mon développement.

Sites utiles : [bpifrance/aide](http://bpifrance/aide) au statut juridique, [economie.gouv.fr](http://economie.gouv.fr)

## **2- QUELLES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES RÉGULIÈRES POUR MICRO-ENTREPRISES ET EIRL?**

### **- Déclaration et taxes fiscales**

Tous les établissements redevables ne reçoivent plus directement par voie postale d'avis d'imposition, ni d'avis d'acompte, qui doivent être consultés sur le compte fiscal en ligne que vous devez créer : Site [impots.gouv](http://impots.gouv)

En micro entreprise, que j'aie ou non opté pour le versement libératoire, je dois déclarer mon chiffre d'affaires avec les autres revenus de mon foyer sur l'imprimé 2042 C PRO (Déclaration de revenus annexe à la 2042).

En EIRL, cela dépend si j'ai choisi l'imposition sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés.

### **- URSSAF**

La déclaration et le paiement des charges s'effectuent par internet sur le site de l'URSSAF.

En micro-entreprise, je déclare et je paie selon mon choix chaque trimestre ou chaque mois. Je dois déclarer mon chiffre d'affaires total encaissé. Il n'y a pas lieu de distinguer HT ou TTC dès lors que la TVA n'est pas applicable à mon activité (franchise de TVA). Je dois déclarer mon chiffre d'affaires même s'il est nul, je risque sinon une pénalité en cas de retard ou de défaut de déclaration.

En EIRL, les cotisations sont calculées en fonction de la déclaration de revenus annuels.

### **- TVA**

Si j'exerce comme médiateur familial en tant qu'entrepreneur individuel, je ne facture pas de TVA, en contrepartie je ne récupère pas la TVA sur les achats. Mes factures doivent porter la mention « TVA non applicable – article 293 B du CGI ». (Code général des impôts).

### **- Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)**

Quand j'exerce dans un local professionnel ou à domicile, je paie cette cotisation à partir de la 2e année civile d'activité. Cette cotisation est basée sur la valeur locative des lieux utilisés dans le cadre de l'activité professionnelle. Le taux de la cotisation foncière des entreprises varie suivant les communes avec un montant minimal qui se situe entre 220€ et 1000€ pour des revenus annuels inférieurs à 30 000€.

Année de création : exonération

1re année d'imposition (= à de la 2e année d'activité) : réduction de moitié de la base d'imposition

Les années suivantes : aucune réduction

Une déclaration initiale est à effectuer sur l'imprimé 1447 C l'année de la création de mon entreprise.

Le solde de la CFE doit être réglé au plus tard le 15 décembre de chaque année.

*Plus d'informations sur le site [le coin des entrepreneurs](http://lecoin.des.entrepreneurs)*

### 3- COMMENT FIXER MON TARIF ?

La question des tarifs nécessite une réelle réflexion, qui repose tant sur des éléments économiques que sur des éléments plus personnels.

Le tarif peut être déterminé de gré à gré ou être fixe. Son montant dépend d'éléments variés : marché, charges professionnelles, clientèle ...

Pour information, le coût d'un entretien de médiation a été estimé par la CNAF lors de l'élaboration du barème national à 175€ de l'heure. Ce montant comprend non seulement le temps passé mais aussi le local, la formation, l'analyse de pratique, les charges sociales, le secrétariat, ...

Il faut toutefois noter, pour limiter la pertinence de cette comparaison, que le mode de calcul de ce tarif horaire de 175€ n'est pas connu et que certaines charges prises en compte sont propres à l'activité de la médiation en structures conventionnées.

Concrètement, le médiateur familial libéral doit tenir compte de plusieurs facteurs pour évaluer le tarif qu'il va pratiquer afin de calculer sa propre rémunération :

- Situation économique et géographique du lieu d'exercice (ville, campagne...)

- Salaire moyen des habitants
- Pouvoir d'achat
- Si information accessible, moyenne du prix d'un entretien de médiation en association conventionnée dans le secteur
- Accessibilité du lieu de pratique pour le client : proximité transport en commun, facilité à se garer, extension des plages horaires de rendez-vous

-Marché environnant

- Honoraires demandés par les médiateurs familiaux libéraux installés dans le même secteur
- Honoraires pratiqués par d'autres professions libérales (psychologues, coach, sophrologues, ostéo, CCF, thérapeutes, ...)
- Grille des tarifs de médiation familiale, d'entretiens de conseil conjugal, de thérapie familiale et de psychologue pratiqués par les structures subventionnées par la CNAF – CAF régionale ou départementale

- Charges à couvrir

- Charges de fonctionnement : loyer, assurance, mutuelle, analyse de la pratique, ligne téléphonique, site web, .... Elles sont généralement fixes.
- Impôts, taxes et cotisations : ils dépendent du statut juridique choisi. Ils peuvent être variables s'ils sont indexés sur le chiffre d'affaires réalisé (micro-entrepreneur par exemple).
- Achat de matériels et fournitures pour le lieu d'exercice
- Autres charges : en fonction de mes choix personnels : supervision individuelle, cotisations retraite complémentaire, prévoyance (en cas de statut à faible couverture sociale), formations

-Les questions à se poser

- Tarif unique ou grille tarifaire en fonction des revenus
- Tarif par personne, par entretien ou par heure
- Tarif différent en fonction des prestations : entretien d'information, médiation de groupe, co-médiation, entretien médiation parents/ado, durée des entretiens
- Annulation de rendez-vous : règlement exigé ? Délai d'annulation ? ...
- Quel tarif minimum me semble ajusté ? Par rapport à mes compétences, à la valeur de mon travail, à mes principes éthiques, à mon rapport à l'argent (être à l'aise pour demander le tarif choisi), à mes années d'expérience ...

La question des tarifs est remise en question régulièrement dans les premiers temps d'exercice de l'activité. Il n'est pas rare d'ajuster ses tarifs plusieurs fois. C'est pourquoi il est conseillé de ne pas mentionner ses tarifs sur des supports type « flyers » au risque de les voir obsolètes avant de les avoir épuisés.

#### **-La question de l'Aide Juridictionnelle (AJ)**

Le développement de la médiation familiale sur la scène judiciaire, ouvrant notamment sa pratique à professionnels non MF DE, comme des avocats formés à la médiation généraliste, a conduit certains médiateurs familiaux à se positionner, au même titre que certains professionnels du droit pour prendre en charge des dossiers de médiation familiale relevant de l'AJ. Il n'est pas obligatoire d'être inscrit sur les listes des Cours d'appel pour être rémunéré au titre de l'aide juridictionnelle, cela dépend de la pratique de chaque juridiction.

En cas de médiation conventionnelle, il appartient aux personnes de faire leur demande d'aide juridictionnelle en amont auprès du BAJ (Bureau d'Aide Juridictionnelle).

Des formulaires administratifs sont mis à disposition du médiateur qui acceptera d'effectuer un processus de médiation comme il le conduit habituellement et sera payé par virement du service financement de la Cour d'Appel ou par le BAJ. (le délai pour la rémunération peut être long, 18 mois par exemple)

A noter qu'il est fortement recommandé d'ouvrir le dossier, c'est-à-dire de commencer à rencontrer les personnes, une fois en possession de la ou des lettres d'acceptation de l'AJ par le BAJ.

Certes le délai de paiement et la charge de travail administratif sont conséquents ; toutefois, on peut y voir un réel intérêt : les structures qui travaillent avec la prestation de services CAF ou qui sont subventionnées par le SADJAV, le Trésorier du Ministère de la Justice, (généralement les mêmes), reçoivent une contribution financière quelle que soit la facturation aux médiés et sont déjà très mobilisées par une charge administrative.

Il peut donc sembler opportun pour le MF DE exerçant en libéral de mener ce type de médiations car rémunéré sous forme d'UV, comme les avocats ; la facturation peut être attractive. L'autre intérêt est de se démarquer auprès des JAF vis-à-vis des collègues MF DE salariés.

#### **4- QUELLES OBLIGATIONS POUR MON LOCAL PROFESSIONNEL ?**

Si j'exerce dans un cabinet distinct de mon domicile ou dans une partie de mon domicile réservée à cet effet, mon cabinet de médiateur familial libéral est un Établissement Recevant du Public (ERP) de cinquième catégorie.

Des toilettes doivent être mises à disposition du public reçu.

##### **- Sécurité**

Tout type d'établissement accueillant du public doit respecter certaines normes de sécurité. Les médiateurs familiaux n'échappent bien sûr pas à la règle. Il est donc obligatoire de :

- Posséder un extincteur à eau (portatif 6L) apparent ou signalé par un panneau.
- Avoir une installation électrique aux normes.
- Afficher les numéros et les consignes d'urgence

- Pompiers	.....
- SAMU	.....
- Police	.....
- Urgences EDF	.....
- Urgences GDF	.....
- Services des Eaux	.....
- Centre Anti-Poison	.....

#### - **Accessibilité**

Mon cabinet est également concerné par les normes concernant l'accessibilité des ERP.

Deux possibilités :

- Si le cabinet est totalement accessible et respecte la législation, je dois envoyer une déclaration sur l'honneur attestant de l'accessibilité du cabinet par un courrier avec accusé de réception à la préfecture, avec copie à la mairie.
- Si le cabinet n'est pas accessible ou seulement partiellement ou s'il ne peut pas être rendu accessible, il faut que je dépose un dossier d'Ad'AP (Agenda d'Accessibilité Programmée) auprès de la mairie de la ville où se situe mon cabinet. Il y a également des dérogations prévues.

#### - **Obligations d'affichage**

Outre les numéros et consignes d'urgence, il est obligatoire d'afficher un certain nombre d'informations dans ma salle d'attente notamment :

- Informations concernant le caractère non-fumeur des locaux
- Montant détaillé de mes tarifs et du caractère non remboursable des honoraires.
- Appartenance éventuelle à une Association de Gestion Agréée (AGA)
- Existence d'un dispositif de télésurveillance si j'en possède un.
- Informations concernant l'utilisation de fichiers informatiques nominatifs : se mettre en conformité avec le RGPD
- Enfin, ce n'est pas obligatoire mais recommandé, l'affichage de mon Diplôme d'Etat de Médiateur familial apportera une information de garantie de compétence.

### **5- PROMOUVOIR MON CABINET DE MÉDIATION EN LIBÉRAL : RÉSEAU, VISIBILITÉ, OUTILS... QU'EST-CE QUI MARCHE ?**

Être repéré dans son secteur prend du temps mais le travail de promotion est indispensable à la viabilité de mon cabinet indépendant.

Attention : avant de me lancer, il est important que je prenne mon temps pour bien évaluer toutes les conséquences de mes choix. Le changement de nom de ma petite entreprise, les mentions que je risque de regretter type « séance d'info gratuite » ou un flyer incomplet sont autant de galères à venir...

#### - Choisir le nom de mon cabinet :

Le nom doit être clair, facile à retenir. Il pourra inclure par exemple le terme « médiation » (idem pour l'adresse mail), ce qui aidera pour le référencement et accélérera les recherches de mes futurs clients.

#### - Installer ma signalisation :

Je peux poser aux alentours des panneaux (c'est plus simple en campagne) et une plaque pour informer de la situation du cabinet. Veiller aux autorisations !

#### - Créer mon site :

Mon site internet professionnel va s'adresser à mes futurs clients. Il doit présenter clairement mon cabinet, mes compétences, mon champ d'action, les modalités pour me contacter et être régulièrement tenu à jour. Je peux faire appel à une agence spécialisée, à un webmaster indépendant ou le créer moi-même : certaines plateformes proposent de construire des sites en ligne assez facilement et gratuitement sous certaines contraintes : adresse url du site imposée, publicités ou nombre de pages limitées ... (Les plus connus : Wix, Jimdo, Strikingly, Weebly...).

#### - Réaliser des flyers et des cartes de visite :

Documents que je pourrai laisser à d'autres professionnels ou déposer dans des salles d'attente (modèles gratuits sur de nombreux sites commerciaux).

- M'inscrire sur les annuaires en ligne :

La page Google Business, gratuite sur inscription, propose une « fiche entreprise » qui permet aux internautes de trouver plus facilement les informations me concernant (coordonnées, horaires d'ouverture, photos, avis, itinéraire, description, téléphone, lien site web...). Ce support est très utile et donne une bonne visibilité ; cependant, il faut savoir que nous n'avons aucun contrôle sur les avis émis par les clients, qui, pris dans des situations difficiles et frustrantes, pourraient manquer d'objectivité.

Je pense à m'inscrire également sur l'annuaire des Pages Jaunes via le gestionnaire Solocal.

- Me constituer un dossier de presse :

Je rassemble les publications sur mon activité et mon cabinet. Les correspondants des journaux locaux sont souvent ravis d'avoir un article « clé en main » (à rédiger et fournir une photo), pour annoncer l'ouverture d'un nouveau cabinet de médiation familiale. Je peux aussi proposer une émission/intervention sur une radio locale.

- Créer du réseau :

Lorsque l'on ouvre son cabinet de médiation familiale en libéral, les autres médiateurs familiaux peuvent apparaître comme des concurrents. Il est alors tentant de s'isoler pour essayer de constituer sa clientèle coûte que coûte en solitaire. Plutôt que de considérer les autres médiateurs comme des adversaires, mieux vaut aller à leur rencontre et nouer des liens professionnels, c'est la meilleure stratégie en matière de réussite commerciale. Les autres professionnels peuvent également m'être très utiles pour développer mon activité.

Je peux aussi :

- Participer aux travaux de l'APMF et échanger dans les commissions, réunions et colloques.
- Rejoindre ou créer des collectifs de médiateurs libéraux nationaux ou locaux ; au-delà des échanges de pistes, d'informations, de pratiques, un collectif apporte une plus grande visibilité auprès des autres professionnels et des institutions.
- M'inscrire sur des réseaux et annuaires du Web : Facebook (page pro), LinkedIn et autres réseaux peuvent apporter des ouvertures, des enseignements et des contacts utiles.
- Me faire connaître auprès du TJ et du CDAD de mon secteur : acteurs du droit, juges aux affaires familiales, avocats, greffiers en contact direct.
- M'inscrire sur la liste des médiateurs de la Cour d'appel. Cette démarche nécessite un certain nombre de documents dont la liste sera fournie par la Cour d'Appel auprès de laquelle je souhaite m'inscrire. (Pour info => lien vers PDF Fiche de candidature).
- Contacter et rencontrer des professionnels susceptibles de parler de mon activité : médecins, psychologues, notaires, travailleurs sociaux, relais Assistantes maternelles, sage-femmes, crèches, EHPADS, gendarmeries ; Contacter également les REEAP, MSA, mairies, établissements scolaires...
- Participer à des conférences, webinaires, salons ou autres événements, organiser des ciné-débats en sollicitant des partenariats avec d'autres professionnels ou/et des collectivités, proposer des permanences, des ateliers, monter un groupe de parole ...

Faire vivre sa petite entreprise nécessite une perpétuelle mobilisation et une bonne capacité d'adaptation aux multiples changements actuels. N'hésitez pas à nous faire part de toutes vos pistes, trouvailles et réflexions pour booster nos cabinets libéraux de médiation familiale.

## **6- QUELLES MODALITÉS DE FORMATION PROFESSIONNELLE POUR LES MF LIBÉRAUX ?**

- Première étape : identifier son activité

Je m'installe en tant que médiateur familial en libéral, je vais pouvoir prétendre à des financements de formation professionnelle. Pour monter mes dossiers de financement il y a tout de même quelques éléments à connaître et des erreurs à éviter.

En m'installant ou au fil de mon activité un code NAF m'a été attribué par l'INSEE en fonction de l'activité principale que j'ai déclarée.

Mon code NAF (ou code APE) va conditionner mon accès à certaines formations ; on le trouve sur le site de l'INSEE.

La médiation Familiale est une activité à dominante intellectuelle qui rentre dans la catégorie « profession libérale ». Mais depuis janvier 2018, les professions libérales réglementées et les non-réglementées sont traitées différemment dans les administrations.

Liste des professions libérales réglementées : Coach, Formateur, Avocat, Hypnothérapeute, psychologue...

Non règlementée : Travail social sans hébergement, Conférencier, ...

En fonction du code NAF attribué (Travail social sans hébergement, formateur...) et selon que je sois identifié comme une profession règlementée ou pas, l'URSSAF reversera mes cotisations à des instances différentes :

- Caisses de retraite :
  - Cotisation retraite CIPAV
  - Cotisation Régime retraite générale
- Organisme de formation professionnelle
  - FIFPL
  - AGEFICE

- Les sources de financement de la formation professionnelle

Maintenant que je sais à qui l'URSSAF reverse ma contribution à la formation professionnelle, je peux faire appel à l'OPCO dont dépend mon entreprise (AGEFICE ou FIFPL) pour faire une demande de prise en charge de formation selon les critères qui lui sont propres et selon l'enveloppe allouée chaque année.

Je dispose aussi d'une source de financement personnelle appelée Compte Personnel de Formation (CPF), qui a remplacé le DIF. Ce compte est alimenté chaque année par l'état. Si ce n'est pas fait j'ouvre mon compte CPF sur le site mon compte formation.fr

- Les formations finançables

Pour que mon OPCO (FIFPL ou AGEFICE) finance ma formation il faut qu'elle soit proposée par un organisme reconnu. A partir de janvier 2022 il s'agit uniquement d'organismes ayant la norme QUALIOPI (qui remplacera la norme DATADOCK à partir du 1er janvier 2022)

Dans certains cas je devrais produire un courrier argumenté pour justifier l'intérêt de la formation dans mon activité professionnelle.

Je peux aussi vérifier auprès de mon OPCO quelles sont les conditions de prise en charge de l'analyse de la pratique ou de la supervision.

Le CPF finance des formations certifiées listées sur ce site : <https://cpformation.com/les-formations-eligibles-au-compte-personnel-de-formation-cpf/>

Nous n'y avons pas trouvé de formation « métier » cependant c'est une très bonne source de formation pour perfectionner mon niveau de langue, mes compétences de manager ou de gestionnaire pour mon entreprise.

- Mon dossier de prise en charge de formation :

Pour m'accorder mon financement, l'organisme a besoin de plusieurs éléments. La plupart du temps il est recommandé de fonctionner par année civile et de faire sa demande environ deux mois à l'avance.

Je peux trouver une mine d'information sur les sites : insee(information), service-public/professionnels-entreprises), fifpl, agefice, cpformation.

**Bonne installation !!!**