






















# Peut-on bien vivre de la graphothérapie en 2025 ?

Étude comparative :  
entre modèle traditionnel et pratique moderne avec Génécia

## Table des matières

	<b>Introduction – Un métier passionnant, mais souvent mal évalué.....</b>	<b>2</b>
	<b>Partie 1 — Le modèle classique : une lecture incomplète de la réalité.....</b>	<b>3</b>
	Bilan type du modèle “classique”.....	3
	<b>Partie 2 — Les leviers oubliés qui changent tout.....</b>	<b>4</b>
	1. Le bilan initial.....	4
	2. Les activités secondaires.....	4
	3. Les dépenses optimisables.....	4
	4. L’organisation numérique avec Génécia.....	4
	<b>Partie 2 bis — Les activités annexes : un potentiel souvent sous-estimé.....</b>	<b>6</b>
	1. Les ateliers de groupe.....	6
	2. La vente de supports et de jeux éducatifs.....	7
	3. Les conférences et interventions scolaires.....	7
	4. Les suivis à distance et bilans en visio.....	8
	5. Les abonnements de suivi ou forfaits prépayés.....	8
	Synthèse des activités annexes.....	9
	En résumé.....	9
	<b>Partie 3 — Le modèle complet avec TVA uniquement sur les bilans (tarifs 50 € / 150 € TTC).....</b>	<b>10</b>
	<b>Partie 4 — Le passage à la TVA : une formalité sans impact majeur.....</b>	<b>11</b>
	<b>Partie 5 — Modèle réaliste 2025 : “Sophie”, praticienne en petite ville.....</b>	<b>11</b>
	Profil.....	11
	Bilan économique complet.....	12
	<b>Partie 6 — Comparatif global.....</b>	<b>13</b>
	<b>Conclusion – Ce n’est pas le métier qui est précaire, c’est la manière de le pratiquer.....</b>	<b>14</b>
	<b>En résumé.....</b>	<b>14</b>
	<b>Pour aller plus loin.....</b>	<b>15</b>

## Introduction – Un métier passionnant, mais souvent mal évalué

La graphothérapie attire de plus en plus de personnes en reconversion, animées par une vocation : aider les enfants à retrouver le plaisir d'écrire.

Mais une question revient régulièrement :

« *Peut-on vraiment en vivre ?* »

Une étude largement diffusée sur les réseaux sociaux a tenté d'y répondre en chiffrant les revenus d'un praticien type.

Les calculs étaient justes, mais **incomplets** : elle oubliait le **bilan initial**, les **revenus complémentaires** et surtout les **outils numériques modernes** qui permettent aujourd'hui de transformer une activité individuelle en véritable entreprise rentable.

C'est précisément ce que permet **Génécia**, une solution tout-en-un qui simplifie la vie des graphothérapeutes :

réservation, facturation, gestion des suivis, anamnèse et dossier patient, statistiques, site web professionnel, visibilité Google, et communication sur les réseaux sociaux.

 Cette étude reprend les mêmes hypothèses de base, mais y intègre **les leviers qu'offre une gestion professionnelle et connectée**.

## Partie 1 — Le modèle classique : une lecture incomplète de la réalité

Ce modèle, souvent présenté comme “la réalité du terrain”, repose sur un praticien :

- travaillant seul à domicile,
- gérant ses rendez-vous par téléphone,
- établissant ses factures à la main,
- sans site web ni fiche Google Business,
- sans vitrine en ligne pour présenter son offre ou ses produits,
- et ne proposant que des séances à 50 €.

### Bilan type du modèle “classique”

Hypothèses	Valeur
Séances par semaine	15
Tarif séance	50 €
Semaines travaillées	45
Total séances/an	675
Bilans initiaux	✗ non comptés
<b>CA total brut</b>	<b>33 750 €</b>
Cotisations sociales	-8 301 €
Charges fixes	-6 000 €
<b>Revenu net annuel</b>	<b>≈ 19 450 € (1 620 €/mois)</b>

Un modèle passionné mais fragile, où chaque absence ou annulation réduit directement les revenus, et où la visibilité repose uniquement sur le bouche-à-oreille.

## Partie 2 — Les leviers oubliés qui changent tout

### 1. Le bilan initial

Chaque suivi commence par un **bilan complet** (125 à 180 €).

→ En moyenne **84 bilans/an**, soit **+12 600 € de chiffre d'affaires**.

### 2. Les activités secondaires

Ateliers, ventes de supports, interventions scolaires...








→ Environ **+6 240 € / an** supplémentaires.

### 3. Les dépenses optimisables


Grâce à des solutions comme **le coworking à la journée**, les charges fixes baissent de **1 000 à 1 500 € / an**.

### 4. L'organisation numérique avec Génécia

Génécia centralise toutes les tâches du praticien :

-  **Agenda automatisé** : prises de rendez-vous en ligne, rappels SMS/email.
-  **Facturation instantanée** et gestion des paiements.
-  **Dossier patient complet** : anamnèse, historique des séances, objectifs de travail, suivi des progrès.
-  **Rapports de séances accessibles en ligne par les parents**, même dans le cas de familles séparées, avec accès sécurisé.
-  **Site web professionnel intégré** : il présente l'activité, le parcours, les bilans proposés, les produits pédagogiques, et renvoie directement vers la fiche **Google Business**.
-  **Tableau de bord statistique** : suivi des revenus, taux de remplissage, bilans réalisés.
-  **Module "Présence en ligne"** : synchronisation automatique avec Google, Facebook et Instagram, pour publier ses actualités et générer du trafic vers son site.



-  **Espace de vente intégré** : jeux éducatifs, cahiers, bons cadeaux, conférences ou ateliers peuvent être vendus en ligne, directement depuis le site Génécia.

Les praticiens qui utilisent Génécia constatent une réduction moyenne de **40 % de la charge administrative**, une **hausse de 15 à 20 % de leur activité annuelle**, et une **meilleure visibilité locale** grâce à leur **site web optimisé et connecté à Google Business**.

## Partie 2 bis — Les activités annexes : un potentiel souvent sous-estimé

La graphothérapie ne se limite pas aux séances individuelles.

Les praticiens les plus dynamiques diversifient leurs revenus grâce à des activités complémentaires à forte valeur ajoutée.

Elles permettent non seulement d'augmenter la rentabilité, mais aussi de faire connaître la pratique, de fidéliser les familles et d'équilibrer les revenus pendant les périodes plus calmes (vacances scolaires, examens, transitions d'année...).

Avec **Génécia**, toutes ces activités peuvent être **présentées, diffusées, réservées et payées en ligne**, sans autre outil à gérer.

### 1. Les ateliers de groupe

#### **Exemples :**

- “Bien tenir son crayon” (4 enfants – 1h30 – 25 €/enfant)
- “Graphisme et motricité fine” (8 enfants – 2h – 30 €/enfant)
- “Concentration et écriture” (5 enfants – 2h – 35 €/enfant)

Ces ateliers permettent de travailler autrement tout en favorisant l'esprit de groupe. Ils contribuent aussi à rendre la pratique visible localement.

#### **Revenu potentiel :**

1 atelier/mois (sur 10 mois) × moyenne 6 enfants × 30 € = **1 800 € / an**

#### **Avec Génécia :**

- inscription et paiement en ligne depuis le site,
- feuille de présence automatique,
- rappels et relances automatiques,
- statistiques d'inscription par période.

## 2. La vente de supports et de jeux éducatifs

Les graphothérapeutes conçoivent souvent ou recommandent des outils : cahiers d'écriture, jeux de motricité fine, stylos ergonomiques, fiches ou kits ludiques. Ces ventes apportent une marge régulière et renforcent le lien avec les familles.

### **Revenu potentiel :**

10 produits × marge 8 € × 15 ventes/mois = **1 440 € / an**

### **Avec Génécia :**

- boutique intégrée au site professionnel,
- gestion du stock et des paiements,
- historique client et relances automatiques,
- export comptable automatique.

## 3. Les conférences et interventions scolaires

De nombreux praticiens animent des **conférences locales** ou **interventions en établissements** pour sensibiliser les enseignants et les parents :

- posture et écriture,
- troubles graphiques,
- motricité fine et apprentissages.

### **Revenu potentiel :**

6 interventions/an × 150 € = **900 € / an**

### **Avec Génécia :**

- création d'événements sur le site,
- inscription et facturation en ligne,
- gestion des participants,
- export automatique vers le CRM.

#### 4. Les suivis à distance et bilans en visio

Certains enfants vivent loin du cabinet ou suivent leurs parents en mutation. Les bilans à distance permettent d'assurer la continuité du suivi, en visioconférence sécurisée, avec partage de documents et exercices.

##### **Revenu potentiel :**

10 bilans/an × 130 € = **1 300 € / an**

##### **Avec Génécia :**

- lien de visio sécurisé intégré (8x8 ou Jitsi),
- dossier patient et anamnèse accessibles pendant la séance,
- rapports mis à jour automatiquement après chaque visio.

#### 5. Les abonnements de suivi ou forfaits prépayés

Proposer des **forfaits de 8 séances + bilan** ou des **abonnements trimestriels** permet de sécuriser le revenu, réduire les annulations et fidéliser les familles.

##### **Revenu potentiel :**

10 forfaits vendus/an × gain moyen 80 € = **800 € / an**

##### **Avec Génécia :**

- création de formules et abonnements personnalisés,
- suivi automatique du solde de séances,
- rappels avant la fin du forfait,
- paiement en ligne sécurisé.

## Synthèse des activités annexes

Activité	Fréquence annuelle	Revenu moyen	Gain total estimé
Ateliers de groupe	10	180 €	1 800 €
Vente de supports	180 ventes	8 € marge	1 440 €
Conférences / interventions	6	150 €	900 €
Bilans visio	10	130 €	1 300 €
Forfaits de suivi	10	80 €	800 €
<b>Total annuel estimé</b>	—	—	<b>6 240 € / an</b>

Grâce à la digitalisation et à la centralisation des ventes dans **Génécia**, ces activités deviennent simples à gérer, suivies automatiquement et surtout **récurrentes**.

## En résumé

La diversité est une force.

Les graphothérapeutes qui développent ces activités atteignent plus rapidement la rentabilité, professionnalisent leur image et valorisent leur expertise au-delà des séances.

**Génécia** offre le cadre idéal pour :

- présenter les ateliers et événements sur un **site professionnel**,
- gérer les inscriptions, paiements et relances,
- vendre les jeux, supports ou forfaits en ligne,
- suivre les ventes et statistiques depuis un seul tableau de bord.

### ⚙️ Partie 3 — Le modèle complet avec TVA uniquement sur les bilans (tarifs 50 € / 150 € TTC)

Élément	Calcul	Montant
Séances	675 × 50 €	33 750 € (exonérées de TVA)
Bilans	84 × 150 €	12 600 € TTC (10 500 € HT + 2 100 € TVA)
Activités complémentaires	—	6 240 €
<b>CA total brut</b>	—	<b>52 590 € TTC</b>
Cotisations sociales (24,6 % sur CA HT)**	—	-11 585 €
Charges fixes (coworking, matériel, pub)	—	-4 650 €
TVA récupérée sur dépenses (≈700 €)	—	+700 €
<b>TVA nette reversée (20 % sur bilans)</b>	—	-1 400 €
<b>Revenu net annuel estimé</b>	—	<b>≈ 29 655 € (2 470 €/mois)</b>

Grâce à la TVA limitée aux bilans, la praticienne garde son tarif de 50 € la séance, conserve son équilibre économique et bénéficie d'un statut plus professionnel sans hausse de prix.

## Partie 4 — Le passage à la TVA : une formalité sans impact majeur

La TVA ne s'applique que sur les **bilans** et certaines ventes.

Les **séances de suivi**, considérées comme prestations éducatives, restent exonérées. Ce passage n'est donc plus une contrainte mais une formalité administrative simple.

Génécia automatise la gestion mixte :

les bilans sont facturés TTC avec TVA, les séances sont générées hors taxe, les exports comptables sont prêts à transmettre, et la synthèse TVA est calculée automatiquement.

## Partie 5 — Modèle réaliste 2025 : “Sophie”, praticienne en petite ville

### Profil

- Travaille à domicile, à 15 min d'une grande agglomération.
- Loue un bureau à la journée (4 fois/mois) pour ses bilans.
- 15 séances/semaine, 45 semaines/an.
- Tarifs : **50 € TTC la séance, 150 € TTC le bilan.**
- Soumise à la TVA uniquement sur les bilans.
- Utilise **Génécia** pour sa gestion, sa visibilité, son dossier patient et ses ventes en ligne.

## Bilan économique complet

Poste	Calcul	Montant HT
Séances	675 × 50 €	33 750 €
Bilans	84 × 125 €	10 500 €
Activités annexes	—	6 240 €
<b>CA total HT</b>	—	<b>50 490 €</b>
Cotisations sociales (24,6 %)	—	-12 625 €
Charges fixes (coworking, matériel, pub)	—	-4 650 €
TVA récupérée sur dépenses	—	+700 €
TVA nette reversée	—	-1 400 €
<b>Revenu net annuel</b>	—	<b>≈ 33 015 € (2 751 €/mois)</b>

Grâce à **son site Génécia**, Sophie attire régulièrement de nouveaux contacts via Google, gère l'anamnèse et les rapports de séances dans le même espace que ses rendez-vous, permet aux parents — y compris séparés — d'accéder à l'évolution de l'enfant depuis un espace sécurisé, et vend ses jeux éducatifs directement depuis son site professionnel. Elle suit tout depuis un seul tableau de bord.

 Partie 6 — Comparatif global

Modèle	Tarif séance	Bilan inclus ?	TVA	Génécia & site pro ?	Revenu net annuel
Modèle incomplet (classique)	50 €	✗	Non	✗	19 450 €
Modèle complet (avant TVA)	50 €	✓	Non	✓	32 236 €
Modèle avec TVA sur bilans uniquement	50 €	✓	Partielle	✓	<b>33 015 €</b>

## ☀ Conclusion – Ce n’est pas le métier qui est précaire, c’est la manière de le pratiquer

L’étude classique décrivait une réalité figée.

Mais à l’ère du numérique, **les graphothérapeutes qui s’organisent avec des outils adaptés changent complètement d’échelle.**

Avec **Génécia et son site web intégré**, ils reprennent le contrôle de leur gestion, de leurs dossiers patients, de leurs ventes, de leurs rendez-vous, de leur communication et de leur visibilité locale sur Google et les réseaux sociaux.

💬 “La graphothérapie n’est pas un métier fragile : c’est une profession en mutation.

Ceux qui adoptent la bonne structure n’attendent plus les clients... ils les accueillent.”

### En résumé

Donnée clé	Modèle classique	Modèle Génécia + site web
CA total	33 750 €	52 590 €
Revenu net annuel	19 450 €	<b>33 015 €</b>
Gain net	—	<b>+13 565 € (+70 %)</b>
Taux de remplissage	70 %	<b>90–95 %</b>
Gestion du temps	manuelle	<b>automatisée (Génécia)</b>
Dossier patient / anamnèse	manuel ou papier	<b>intégré et accessible en ligne</b>
Communication	locale	<b>locale + digitale (site + Google)</b>
Vente produits	inexistante	<b>intégrée au site Génécia</b>

## Pour aller plus loin

**Génécia** est une solution pensée pour les praticiens indépendants : un seul espace pour gérer ses rendez-vous, ses factures, ses dossiers patients, ses statistiques, ses produits et sa présence en ligne.



Gestion des RDV en ligne



Dossier patient complet et anamnèse



Rapports de séances accessibles aux parents



Facturation & rappels automatiques



Suivi d'activité et statistiques mensuelles



Site web personnel connecté à Google Business



Synchronisation avec Facebook & Instagram



Espace boutique intégré pour vendre ses produits ou ateliers



**Contact** : laurent.bache@gmail.com



**Découvrir** : [genecia.app](https://genecia.app)