

Je suis une PME

Je fais ma publicité. Je fais mes statuts et j'organise des concours sur Facebook. Je planifie mon calendrier des événements. J'essaie de créer des partenariats. Je gère mon site Internet en m'assurant d'une visibilité sur le Web. Je vais parfois à des 5 à 7 organisés par la Chambre de commerce. Je suis des formations continues. Je fais ma comptabilité. Je gère les demandes de commandites tout autant que mes priorités. Je dois gérer mon horaire car il est important d'avoir un horaire le plus optimal possible pour rencontrer la demande de la clientèle. Aaaaahhhh! Que de choses à gérer! Tout ça, c'est en tant que travailleur autonome. Depuis l'ouverture de mon centre, le tout s'est décuplé!

Ah oui! Ai-je mentionné qu'il m'arrive parfois de faire des massages?

Nous sommes une PME, au même titre qu'un joueur de hockey. Le revenu en moins...pas mal moins de revenu! Par contre, le joueur de hockey embauche du personnel pour veiller à ses affaires.

Voici ce que l'on pourrait retrouver comme emploi dans une PME : on trouvera possiblement un comptable, un ou des représentants, des employés ayant des qualifications spécifiques en lien avec leurs tâches, un ou des superviseurs, un gérant/directeur, un adjoint administratif, un technicien informatique, une personne responsable des ressources humaines et de la gestion des horaires, etc. **Toutes ces personnes ont des tâches spécifiques** et si la structure de l'entreprise est bonne, les employés et la direction connaissent un peu les tâches d'autres employés. Le tout est pour parer à toute absence non planifiée et surtout prolongée.

Qu'en est-il du travailleur autonome?

Nous portons tous le même chapeau. Un chapeau qui est rempli d'informations. Certaines pertinentes, d'autres moins! Nous avons plusieurs rôles en même temps en tant que travailleur autonome, mais à quel point pouvons-nous être efficaces dans nos prises de décisions avec toutes ces compagnies qui nous offrent leurs services?

Un jour, on m'a conseillé sur ce que j'aurais dû faire lors de l'ouverture de mon centre de massothérapie. Sans connaître la situation, la personne s'est mise à me dire ce que j'aurais dû faire pour assurer la réussite la plus rapide de mon projet d'ouverture de mon centre. Un tel échange est l'une des meilleures choses pour s'améliorer. On doit expliquer nos décisions en lien avec les éléments connus de la situation et de nos connaissances. Par contre, la théorie est souvent différente de la pratique. Il faut prendre tous les éléments, les réunir et prendre la meilleure décision pour mieux avancer. Dans ce cas précis, il y a des choses que j'aurais pu faire en fonction de ce que je sais aujourd'hui et ce sera toujours le cas. Dans 5 ans, lorsque je regarderai en

arrière, je me rendrai compte qu'il y avait des actions que j'aurais pu mettre davantage en oeuvre. **On a le choix du statut quo ou de modifier nos procédures.**

Pour en revenir à la personne m'ayant donné son opinion sur ce j'aurais dû faire, à l'écouter, il aurait fait beaucoup de choses, plus que moi! Peu importe la situation, il est rare que nous ayons tout essayé. Il n'y a jamais trop d'efforts à mettre lors du démarrage d'une entreprise. Par contre, quand les épiceries sont vides, peu importe ce que l'on a comme stratégie de vente ou de marketing, il y a peu de chances que nos actions portent fruits. **Dans mon cas, lors de l'ouverture de mon centre de massothérapie, les épiceries étaient vides!** À l'époque, des mois avant l'ouverture de mon centre, j'ai parlé à des amis possédant des connaissances plus solides que moi en vente, en gestion et en marketing. Mon projet était déjà plus solide que si je l'avais monté tout seul sans demander l'expertise de mon entourage. De plus, mon projet était dans ma tête depuis trois ans donc constamment peaufiné. Il n'y a eu aucune improvisation.

La voie de la croissance

Parlez à votre entourage, même si ce n'est pas un ou une massothérapeute. Vous connaissez sûrement des personnes clés qui peuvent et veulent vous aider dans vos prises de décisions. On ne peut tout savoir ni connaître toutes les entreprises qui nous approchent. Si vous ne demandez pas conseil, au moins faites des recherches. En plus de leur propre site Internet, Google et Facebook sont d'excellents outils pour en connaître plus.

J'ai discuté il y a quelques mois avec une massothérapeute ayant fait affaires avec une compagnie de marketing. L'entreprise lui avait été suggérée par une connaissance. Après vérification, il s'agit d'une entreprise ayant récolté 75 « J'AIME » sur Facebook en près de 2 ans. Le lien de leur site Internet ne fonctionne pas, en plus du fil d'actualité de leur page Facebook qui ne démontre aucunement le sérieux qu'une entreprise doit avoir pour réussir. **Vous faites ces deux vérifications et vous éliminez de l'équation cette compagnie, aussi simple!** Lors de notre conversation, la massothérapeute était découragée d'avoir fait affaires avec cette compagnie. Pourtant, il ne m'a pris que 5 minutes de recherches, pour savoir que je n'aurais jamais recommandé cette compagnie. Cet exemple est valide pour toutes les situations. Faites l'exercice **pour toutes les compagnies** qui vous approchent et pour lesquelles vous avez un intérêt.

Nous sommes souvent isolés dans notre pratique. Même quand les locaux sont partagés avec d'autres massothérapeutes, nous avons tendance à agir et penser seul. Mais pourquoi donc? Parce que l'on ne veut pas de compétition? Parce que l'on veut devancer la compétition et garder de l'information privilégiée? Par paresse, fatigue ou

négligence? On n'ose pas déranger? Tellement de raisons pour tant de situations différentes! **Pourquoi ne pas parler à d'autres massothérapeutes?**

Voici l'hypothèse d'une collègue :

« Pour beaucoup d'entre nous, nous voulons tellement aider les gens et nous sommes si généreux de notre personne, que nous sommes parfois naïfs et faisons confiance à n'importe qui. Nous ne faisons pas le suivi de nos affaires! », *Virginie Roy, massothérapeute et gérante du centre O'kiné Massothérapie.*

Il faut s'aider parfois et on peut le faire en posant des questions ou en ayant de l'aide extérieure. Rares sont ceux qui se permettent d'embaucher un consultant en massothérapie. C'est à vous de voir quelle portée et surtout quelles valeurs vous mettez dans vos décisions.

Je vous invite à commencer par échanger de l'information avec des collègues massothérapeutes, il n'y a rien de mieux pour ne pas tomber dans les pièges!

Bon démarchage!

Benoît Racine

Consultant pour massothérapeutes