

## MYTHES ET PRÉJUGÉS

### RÉSISTANCES (normales) AUX CHANGEMENTS

<b>MYTHES ET PRÉJUGÉS</b>	<b>vs</b>	<b>SOLUTIONS ET NOUVELLES RÉALITÉS</b>
Je suis un praticien solo, autonome ; je ne suis pas tenu de rendre des comptes		L'avantage de la collégialité : moins d'isolement, moins d'essoufflement, absences et vacances sans interruption de service et de revenus. Meilleure stimulation au dépassement (au bon sens du mot).
Je suis un praticien solo d'un grand centre et je ne sens pas d'intérêt chez mes collègues pour cette idée		Plusieurs praticiens de la même profession qui pratiquent dans un grand centre à deux coins de rues l'un de l'autre ne se connaissent pas ; difficile de découvrir des affinités ou des complicités entre des inconnus. Il faut donc faire un repérage par secteur, convoquer les gens, se faire connaître et les connaître et développer le goût de se choisir.
Si je suis plus prospère, je perdrai au profit des autres.		Nous proposons une méthode de partage des profits qui est nuancée et en respect des accomplissements de chacun.
Le praticien qui initie une démarche est perçu comme s'il était en difficulté.		Devant les exigences actuelles de la clientèle, ce praticien est plutôt réaliste, mieux, visionnaire.
Un regroupement est une démarche de sauvetage		Un regroupement qui serait constitué de praticiens en difficultés ne pourrait survivre.
Ce (cette) jeune gradué(e) intéressé(e) à s'associer n'a pas assez de volume pour se regrouper.		Cette relève arrive avec la fraîcheur académique et de l'espace agenda pour traiter le nouveau volume d'affaires ce que l'aîné n'a pas.
J'ai un bail pour mon local actuel que je devrai supporter seul		Sauf exceptions, la nouvelle société supporte ces frais et chaque associé contribue aux solutions pour les diminuer le plus tôt possible.
Comment développer des nouveaux champs de pratique alors que je suis déjà débordé.		Souvent je constate que les praticiens sont très occupés à tout faire tout en ne se préoccupant pas de leur rentabilité, pire, de leur bien-être.

Je ne crois pas que nous ayons du marché pour une pratique plus spécialisée	La conviction de plusieurs est à l'effet que la pratique spécialisée est couverte par les grandes organisations professionnelles formée une importante équipe de praticiens, spécialement dans les grands centres. Est-ce que ces compétiteurs couvrent tout le terrain ? J'en doute, d'autant que la PME, clientèle cible d'affaires naturelle, est présente et répartie sur tout le territoire du Québec, incluant dans chaque arrondissement de Montréal.
Si je réfère mon client à un collègue, je le perdrai.	Non puisqu'il sera un client de ma future organisation, une PME dans le secteur des services dont je suis l'un des propriétaires. De plus je recevrai des références des autres associés si le mode de partage des profits le prévoit.
Les clients sont habitués à moi et n'accepteront d'être référés à un autre praticien. <sup>1</sup>	Il faut se rappeler que les clients nous contactent pour solutionner un besoin. Ils s'attendent, avant tout, à ce que nous soyons compétents.
Si je cesse d'exercer dans un champ de pratique, je perdrai la main.	Le fait de se concentrer dans des champs de pratique spécialisés servira mieux votre réussite tant du point de vue financier qu'intellectuel.
J'ai déjà fait parti d'une société qui a été dissoute.	La plupart des praticiens qui ont vécu cette expérience et auprès desquels nous intervenons nous disent : « si nous avons eu ce niveau d'accompagnement par le passé (celui offert par Amalgama), nous serions encore associés ».
S'il y a rupture avec mes associés ou dissolution de la société, où se retrouveront mes clients ?	Les règles de gestion de crise d'une société favorisent la survie de l'entreprise ; en contrepartie, comme solo, si mes compétiteurs s'organisent en équipe, ils attireront plus efficacement mes clients.
Je suis trop prêt de ma retraite pour m'embarquer dans autant de changements.	C'est par contre une belle fin de carrière permettant la transmission du savoir et de la clientèle avec une meilleure valeur éventuelle pour sa pratique professionnelle.
Je vis une bonne période et mes affaires vont très bien.	Raison de plus de s'organiser puisque vous avez les moyens d'assumer la transition.

<sup>1</sup> Il ne m'est jamais arrivé qu'un client entre dans mon bureau et me remette un chèque en me disant : «seulement par ce que vous êtes tellement sympathique ! » et vous, est-ce que cela vous est arrivé ?