



## Milieu de travail sain et respectueux



# Négocier une entente de services à titre d'entrepreneur indépendant

Un emploi vous a été offert à titre d'entrepreneur indépendant. Félicitations! La prochaine étape consiste à négocier votre entente de services pour clarifier et sécuriser vos modalités de travail. Lorsque vous commencez à travailler dans un nouveau lieu de travail, vous voulez que les conditions soient les meilleures possibles...pour vous! Seulement 51 % des hygiénistes dentaires signalent avoir un contrat ou une entente de services.<sup>0</sup> À titre d'entrepreneur indépendant, votre entente sera différente de celle d'un employé.

Avant d'amorcer les négociations, vous devez vous assurer d'être classé à titre d'entrepreneur indépendant selon le guide *Employé ou travailleur indépendant?* de l'Agence du revenu du Canada. Les modalités de votre emploi satisfont-elles les quatre critères ci-dessous? Cela permettra d'établir si vous êtes entrepreneur indépendant ou employé.

### 1. Un test de contrôle

Si vous avez le contrôle ultime de vos heures de travail, de vos journées de vacances et de la durée de vos rendez-vous, vous serez vraisemblablement considéré entrepreneur indépendant.

### 2. Un test de réalité économique

Si vous avez tout à gagner ou à perdre financièrement de l'annulation des rendez-vous des clients ou des ouvertures à votre horaire, vous êtes un entrepreneur indépendant. Votre taux de rémunération devrait être fondé sur la productivité (nombre de clients vus) plutôt que sur le nombre d'heures travaillées.

### 3. Un test de propriété

Si vous fournissez votre propre équipement et vos propres instruments alors vous êtes considéré comme travailleur autonome.

### 4. Un test d'intégration

Si votre travail est vu comme un ajout au cabinet, vous serez considéré comme travailleur autonome.

Veillez consulter [www.cdha.ca/careers](http://www.cdha.ca/careers) pour un lien vers le guide *Employé ou travailleur indépendant?* ainsi que pour de plus amples renseignements sur les quatre critères.

Si vous avez satisfait les quatre critères et que vous êtes en effet un entrepreneur indépendant, voici quelques lignes directrices pour la négociation d'une entente optimale :

1. **Faites vos devoirs.** Soyez au courant du taux de commission de votre région. Utilisez le rapport du *Sondage sur le marché du travail et de l'emploi* de l'ACHD, disponible au [www.achd.ca/Sondage-emploi](http://www.achd.ca/Sondage-emploi), comme guide. Connaissez la facturation moyenne de votre dernier lieu de travail. Passez en revue le guide provincial des tarifs dentaires si vous

déménagez d'une autre province. Aussi, gardez en tête vos dépenses d'entreprise mensuelles pour veiller à ce que votre revenu soit suffisant.

2. **Soyez prêt à négocier.** Ayez confiance en vos attentes précises afin d'optimiser votre revenu.

<sup>0</sup> Voir le Rapport complet du sondage sur le marché du travail et de l'emploi de l'ACHD, page 7



## Milieu de travail sain et respectueux



**3. Connaissez votre valeur.** Exprimez avec confiance votre apport à la valeur du cabinet. Illustrez votre expérience, votre éducation et vos domaines de spécialité. Mettez l'accent sur votre éthique de travail, votre merveilleuse façon de tisser des liens avec vos clients, votre énergie positive.

Votre entente à titre d'entrepreneur indépendant devra comprendre :

- **Votre taux de rémunération.** Votre revenu devrait être compensé par le fait que vous n'avez pas droit aux indemnités de vacances ou à une rémunération des jours fériés, à des primes ou à des avantages sociaux. Calculez vos dépenses d'entreprise mensuelles, même celles pour lesquelles vous pouvez avoir une déduction d'impôt, pour veiller à ce que le tarif que vous demandez prenne en considération vos dépenses supplémentaires à titre d'entrepreneur indépendant. Vous devez gagner un tarif plus élevé, en moyenne, qu'un employé.
- **Une clause précisant les interventions sur lesquelles sera fondé votre tarif de rémunération.**
- **Une clause stipulant qu'une partie de votre facturation devra être utilisée pour couvrir le coût de certaines dépenses de cabinet.** À titre d'entrepreneur indépendant, vous devrez payer pour les fournitures dentaires que vous utilisez au cabinet lorsque vous travaillez avec les clients, le temps du personnel d'accueil du cabinet pour la gestion de l'horaire et l'entretien de l'équipement du cabinet.

- **Les détails de toute formation requise pour les pratiques de sécurité et santé en milieu de travail et la prévention et le contrôle des infections particulières à ce cabinet.** À titre d'entrepreneur indépendant, vous devrez pouvoir être indemnisé pour le temps que vous passez aux séances de formation du cabinet.
- **Un aperçu détaillé de ce que le cabinet fournira et ce que vous fournirez.** Les entrepreneurs indépendants fournissent leurs propres uniformes et instruments, et certaines pièces d'équipement de protection individuelle.
- **Un aperçu des rencontres et des sorties d'équipes obligatoires,** et votre rémunération pour assister à de telles rencontres et sorties.

Avant de signer, passez en revue tous les détails de l'entente de service et toutes les clauses telles que :

- Les clauses de non-concurrence ou de non-sollicitation
- Les délais de préavis requis à la résiliation de l'entente (normalement de deux à quatre semaines)



Un exemple anglais d'entente d'entrepreneur indépendant se trouve à [www.cdha.ca/careers](http://www.cdha.ca/careers).

L'ACHD recommande que ses membres obtiennent des conseils juridiques d'un spécialiste en droit du travail avant de signer une entente de services.

**Faites toujours un suivi avec une lettre de remerciements, même si vous ne pouvez pas négocier tout ce qui se trouve sur votre liste de souhaits. Il est essentiel que le professionnalisme soit de mise tout au long du processus!**