

## ANNIE DORMUTH : LES PETITES ENTREPRISES DU SECTEUR DES SOINS DE SANTÉ POURRAIENT FAIRE FAILLITE FAUTE D'UNE AIDE POUR ACCÉDER À L'EPI



Dans le cadre de mes fonctions à titre de directrice des affaires provinciales de l'Alberta pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), la recherche et la rétroaction directe me font constamment voir à quel point il est difficile de diriger une petite entreprise au quotidien. La crise de la COVID-19 est venue littéralement confirmer cette réalité.

Suite à la fermeture forcée de son cabinet dentaire, mon époux est revenu à la maison après avoir dû congédier tout son personnel. C'est une journée que nous n'oublierons pas de sitôt. Je lui ai fait un câlin, lui ai tendu une bière, et nous nous sommes préparés à faire face à l'inconnu.

Au cours des dernières semaines, la FCEI a recueilli les témoignages de certaines des entreprises les plus durement touchées par la pandémie : les fournisseurs de soins de santé non urgents. Nous voulions savoir comment les dentistes, les optométristes, les chiropraticiens, les massothérapeutes et autres fournisseurs de soins de santé du secteur privé s'en tiraient. Mais nous voulions aussi connaître leur état d'esprit. Nos recherches ont permis de mettre en lumière ce que ressentent ces propriétaires de petites entreprises : stress, peur, anxiété, frustration, ainsi que le sentiment d'être dépassé par les événements.

Toutes les petites entreprises ont la vie dure en ces temps incertains et s'inquiètent de leur avenir. Mais lorsqu'on y regarde de plus près (et que ce que l'on constate est confirmé par la recherche), il apparaît clairement que les petites entreprises du secteur des soins de santé sont confrontées à des défis uniques. La réouverture d'un environnement de bureau où pratiquement tout est question de travail manuel augmente la menace de transmission de la COVID-19 et exige une gestion du risque de haut niveau.

Bien que certaines de ces entreprises soient de nouveau opérationnelles, le stress, la peur et l'anxiété ne se sont pas pour le moins résorbés. Ces émotions se sont mutées en de nouvelles préoccupations, notamment la peur de manquer d'équipement de protection individuelle (EPI) pour poursuivre les activités et surmonter l'incertitude face au respect de l'ensemble des protocoles nécessaires pour protéger la santé et la sécurité de tous.

La réouverture signifie que les entreprises doivent composer avec un tout nouvel éventail de défis logistiques. La vie de bureau n'est plus du tout ce qu'elle était. Les directives d'exploitation sont comme celles que l'on verrait dans un hôpital. Des exigences complexes ont été mises en place, non seulement par les gouvernements, mais aussi par les associations et les ordres professionnels. En raison de toute cette nouvelle information, il n'est pas étonnant que 83 pour cent des entreprises du secteur des soins de santé sondées par la FCEI se sont dites dépassées par la quantité importante d'information et de tâches en lien avec la COVID-19.

Dans de nombreux cas, la partie la plus difficile de cette « nouvelle normalité » est l'acquisition de l'EPI. Dans la voie menant à la réouverture, j'ai vu mon époux passer des heures à arpenter les rues de la ville et à passer des appels à la recherche de blouses, d'écrans faciaux, de gants, de désinfectants à mains et de masques N95. Avant, il portait des vêtements de ville au travail. Sa garde-robe est désormais adaptée à la COVID : blouse intégrale, écrans faciaux, bonnet de chirurgien et masque N95.

Les dépenses en EPI ajoutent tous les jours 200 \$ en coûts d'exploitation, soit 1200 \$ par semaine pour un cabinet. À cela s'ajoutent 1300 \$ par jour en coûts divers et en réduction des rendez-vous.

Les entreprises du secteur des soins de santé se disent plus de deux fois plus préoccupées par l'accès à l'EPI que les autres entreprises (49 pour cent, contre 20 pour cent). La vaste majorité des entreprises (88 pour cent) s'inquiètent profondément du fait que l'EPI devienne une dépense considérable pour leur entreprise dans le contexte où elles ont du mal à absorber ces coûts additionnels.

Dans le cas de mon époux, les dépenses en EPI ajoutent tous les jours environ 200 \$ en coûts d'exploitation, soit 1200 \$ par semaine pour son seul cabinet. De plus, il perd quelque 1300 \$ par jour en raison des besoins accrus en stérilisation, de la réduction du nombre de rendez-vous et des nouvelles exigences d'exploitation.

Il n'est donc pas étonnant, en raison de ces nouveaux coûts, que 75 pour cent des propriétaires de petites entreprises de ce secteur se disent inquiets que cette « nouvelle normalité » (à savoir une capacité réduite) et que les nouvelles exigences ne soient pas viables sur le plan financier. Seize pour cent d'entre eux songent même à la faillite. Des chiffres comme ceux-ci devraient sonner l'alarme : une aide additionnelle s'impose pour les petites entreprises du secteur de la santé.

Un thème commun se dégage des nombreux commentaires formulés durant le sondage par les petites entreprises de ce secteur et par les récits que j'entends trop souvent autour de la table à dîner, à savoir que les entreprises ont besoin d'aide pour acquérir l'EPI. Bien entendu, la fermeture d'un cabinet en raison d'un accès limité à l'EPI serait, pour son propriétaire, catastrophique sur le plan personnel. Or, une telle situation imposerait encore plus de contraintes sur le système de santé publique, puisque les Canadiens cesseraient d'avoir accès aux services de santé fournis par ces entreprises.

Pour éviter une telle situation, les gouvernements doivent songer à laisser les petites entreprises du secteur des soins de santé acquérir leur EPI par l'intermédiaire des chaînes d'approvisionnement gouvernementales. Ceci assurerait, pour ces entreprises, l'approvisionnement continu en EPI dont elles ont besoin pour poursuivre leurs activités et continuer d'offrir des soins de santé essentiels.

National Post

— Annie Dormuth est directrice des affaires provinciales de l'Alberta pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)