

## Le Point de

## Contact



ASSOCIATION DES  
CHIRURGIENS DENTISTES  
DU QUÉBEC

### Fermeture de nos bureaux pendant les Fêtes

**ACDQ** : Nos bureaux seront fermés du 24 décembre au 4 janvier inclusivement.

**Sogedent Assurances** : Un courtier en assurance de dommages et un conseiller en sécurité financière seront à votre disposition les 29 et 30 décembre aux heures habituelles.

**Fonds des professionnels** : Un conseiller sera à votre disposition les 24, 29, 30 et 31 décembre aux heures habituelles.

La réception étant fermée du 24 décembre au 4 janvier inclusivement, pour joindre Sogedent Assurances ou le Fonds des Professionnels, vous n'avez qu'à composer notre numéro et suivre les directives de la messagerie vocale.

<b>Le mot du rédacteur en chef</b> .....	2
Prendre soin de tous à tout âge	
<b>Éditorial</b> .....	3
Longue vie à Dentaide!	
<b>La chronique de la direction générale</b> .....	4
L'ACDQ impliquée dans un important projet de développement international	
<b>Le point juridique</b> .....	5
- Fraude dans les cabinets dentaires	
- Rappel – Facturation RAMQ	
- Incorporation – Facturation à la RAMQ	
<b>La chronique du dentiste-conseil</b> .....	6
- Rappel de la politique de l'ACDQ concernant les régimes d'assurance de soins dentaires	
- Numéro d'identification	
- Alliance pour la santé étudiante au Québec (ASEQ)	
- Publicité	
<b>Les services aux membres</b> .....	8
- Flash R.H. – Conciliation travail-vie-famille	
- Avis relatif à la formule Rand pour les dentistes qui n'acquiescent pas volontairement leur cotisation 2009	
- Mise à jour du <i>Guide pratique de gestion des ressources humaines</i>	
- Cours offerts par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain	
<b><sup>CTRL</sup>Progident</b> .....	10
Pour contrecarrer la fraude : rigueur transactionnelle et rectitude de l'information financière	
<b>Babillard</b> .....	12
- Une nouvelle mission de Dentistes sans frontières	
- <sup>CTRL</sup> Progident : un service de votre association	
- Rappel important	
<b>Le point sur les assurances</b> .....	14
La neige sur les toits – Quelques conseils de sécurité	
<b>Le point financier</b> .....	16
Les principes de base pour bien investir	
<b>Perfectionnement professionnel offert par l'ACDQ – Calendrier 2008-2009</b> . . .	18
<b>Guide des tarifs et nomenclature des actes buccodentaires 2009</b> .....	18



Le mot du

rédacteur en chef

## Prendre soin de tous à tout âge

Depuis quelques années déjà, nous recevons en consultation des patients dès l'âge de un an. La notion de soins a bien évolué. Bien sûr, nous avons étudié la médecine dentaire et notre champ d'intervention est principalement la cavité buccodentaire. Toutefois, la composante « médicale » de notre formation nous permet de voir non seulement des dents, mais bien un être humain dans toute la complexité de son développement. Par conséquent, il est tout à fait plausible que nous veillions sur la santé de nos patients dès leur plus jeune âge, la plupart du temps afin de surveiller leur dentition, mais aussi pour donner des conseils de prévention aux parents. Que j'aime cette notion de prévention! Tous en profitent : que de douleurs peuvent être évitées grâce aux connaissances pointues que nous avons acquises et que nous transmettons au besoin et ce, de façon individualisée.

Nous prenons soin de nos patients durant toute notre vie. Et durant toute la leur. En effet, à l'autre bout du spectre, l'on retrouve ceux que l'on nomme les aînés, nos patients de l'âge d'or. Étant moi-même rendu à l'âge d'argent « ... », je suis à même de constater combien notre profession a progressé en ce qui concerne les deux pôles de la vie. Quand j'étais jeune diplômé, nous connaissions à peine la santé dentaire des personnes du troisième et du quatrième âge. Maintenant, la démographie ayant grandement changé, nous comprenons mieux les soins requis par cette population. L'éducation complète des personnes de plus de quarante ans n'est plus systématique. Et à la faveur

de la science, qui a su se mettre au diapason de la nouvelle réalité, nous sommes en mesure d'améliorer grandement la mécanique buccodentaire de nos patients complètement édentés. Nous avons moins de papillomatoses à gérer et plus d'implants à entretenir. Que tout cela est rassurant et valorisant!

Je suis, comme vous je présume, très reconnaissant envers nos prédécesseurs, ceux qui nous ont pavé le chemin, qui ont à leur façon fait avancer la science : du chercheur en médecine dentaire, en passant par le dentiste qui a pris soin de nous, jusqu'à la personne qui a légué son corps à la science pour nous permettre de vraiment comprendre la complexité de l'être humain.

D'autre part, il me fait du bien de savoir que lorsque j'aurai gagné la médaille de l'âge d'or, mes jeunes collègues praticiens auront, quant à eux, les moyens, les connaissances et le désir de prendre soin de ma santé buccodentaire. De ma petite enfance jusqu'à mes vieux jours, j'aurai donc trouvé des dentistes attentifs et sincèrement passionnés. La vie fait parfois bien les choses. En ce sens, je sais que la science évolue plus rapidement que ma dégénérescence.

Je remercie les dentistes qui ont pris soin de moi au début des années cinquante, alors que je n'étais qu'un enfant. Et je suis redevable d'avance à ceux qui étudient en ce moment et qui sauront et voudront bien me soigner alors

suite p. 19

---

*Le Point de contact*, journal bimestriel de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec  
425, boul. de Maisonneuve Ouest, bureau 1425  
Montréal, (Québec) H3A 3G5  
Téléphone : 514 282-1425 – 1 800 361-3794  
Télécopieur : 514 282-0255  
Site Internet : [www.acdq.qc.ca](http://www.acdq.qc.ca)

Rédacteur en chef : Dr Paul Massicotte  
Comité de rédaction : Carole Bourguignon, Mireille Doyon

Dépôt légal : 1995 - ISSN 1201-2335  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
N° de convention de Poste-publications : 40063501  
Tous droits de reproduction, d'adaptation ou de traduction réservés.  
Le genre masculin est utilisé sans discrimination, dans le seul but d'alléger les textes.  
*Le Point de contact* is also available in English upon request.

Vous pouvez nous faire partager vos constatations, préoccupations ou suggestions par courrier postal au siège social de l'Association ou par courrier électronique à [cbourguignon@acdq.qc.ca](mailto:cbourguignon@acdq.qc.ca).



## Longue vie à Dentaide!

Il y a 25 ans, notre association professionnelle innovait en créant une carte de paiement direct des soins dentaires, un concept unique au Québec et au Canada. La Société de services dentaires assurerait dorénavant le paiement de nos honoraires pour les patients titulaires de la carte Dentaide. Le contexte de l'époque comportait son lot de préoccupations quant à la délégation de paiement et à l'accessibilité des soins, mais l'ACDQ s'est assurée que nous pourrions traiter nos patients en conservant notre indépendance professionnelle. Du même coup, nos intérêts étaient mieux défendus et le fardeau administratif de nos patients moins lourd.

Dentaide s'est révélée être l'histoire d'une réussite, passant de 13 000 titulaires de la carte en 1983 à 147 000 cinq ans plus tard. De plus nous avons constaté, en 1987, que 98 % des adhérents n'avaient auparavant aucune couverture d'assurance. C'est donc dire que cet outil, créé par les dentistes québécois, a aussi facilité l'accès aux soins dentaires en abaissant la barrière tarifaire. Aujourd'hui, Dentaide compte près de 500 000 assurés pour un montant annuel de prestations de 160 000 000 \$, et elle vient de conclure de nouvelles ententes d'une durée de cinq ans avec les assureurs.

Le concept s'est adapté à une réalité qui ne cesse d'évoluer. À ses débuts, Dentaide traitait toutes les transactions par téléphone, alors qu'aujourd'hui 85 % des réclamations sont télétransmises par le Réseau ACDQ. Bientôt, Net+ ACDQ, notre réseau privé Internet hautement sécurisé, sera opérationnel. Il intégrera tous les outils actuels de transmission électronique, les paiements de Dentaide et, éventuellement, une panoplie de services optionnels. L'ACDQ l'a élaboré pour nous assister dans le virage technologique mais selon la même philosophie qu'il y a 25 ans, à savoir mettre à la disposition de nos cabinets dentaires des ressources efficaces en vue de nous soutenir dans nos activités.

Dentaide est là pour rester et continuer à jouer son rôle dans le respect des missions de chacun. C'est le joyau d'une profession qui a fait en sorte de tenir les rênes de sa destinée en refusant de se faire dicter son cadre d'exercice par des tiers. Nous avons plutôt résolu de développer des concepts dont la force fait de nous des interlocuteurs incontournables. Personne – et je dis bien personne – ne peut défendre nos intérêts mieux que nous, et quand nous le faisons, tout le monde y gagne : le rôle de chacun est clair, les limites établies et le rapport de force sain.

Évidemment tout cela a un prix, mais il est le juste prix à payer pour conserver notre indépendance professionnelle, dont la valeur dépasse toute autre considération. C'est cette volonté collective de la conserver qui ouvre la voie à nos plus belles réussites.

En cet anniversaire, je salue l'esprit visionnaire des fondateurs de Dentaide, sans qui tout ce qui précède n'aurait jamais vu le jour, et j'invite tous les membres de la profession à maintenir cette adhésion individuelle aux valeurs associatives qui nous caractérisent.

Avec Dentaide, nous nous sommes donné les moyens de défendre nos intérêts. Les composantes qui s'y sont emboîtées ne font qu'ajouter à un succès qui nous permet d'envisager l'avenir avec confiance.

Cordialement,

Serge Langlois, D.D.S.



## La chronique de la direction générale

# L'ACDQ impliquée dans un important projet de développement international

Selon l'Organisation panaméricaine de santé (OPS), le Guatemala est le pays où les indicateurs de santé buccale sont les plus préoccupants dans les Amériques. Pour tenter d'améliorer la situation, après une mission de Dentistes sans frontières à Tecpán en novembre 2007, le Dr Claude Leduc, membre du groupe bénévole Dentistes sans frontières, ainsi que Evelyn Lefebvre, hygiéniste dentaire, y sont restés pour discuter de l'implantation d'un projet intitulé « Semer des sourires » avec la sociologue Isabel Herrera, collaboratrice du FUDI, une fondation locale accompagnatrice des initiatives de développement. Cette dernière est l'organisation partenaire principale du pays pour ce projet, alors que l'organisation requérante pour le financement auprès de l'ACDI est l'ACDQ, par le truchement de Dentistes sans frontières, étant donné son expertise maintes fois prouvée en mission humanitaire. Comme vous le savez déjà, les efforts conjugués de DSF et de l'ACDQ ont permis, depuis 1999, à plus de cent dentistes québécois, accompagnés d'une trentaine d'assistantes et d'hygiénistes dentaires, de donner des soins dentaires dans les milieux démunis de neuf pays différents.

Le projet de développement international au Guatemala a pour but :

- D'expérimenter et mettre au point dans les campagnes de Tecpán, département de Chimaltenango, une formule publique-privée d'intervention efficace et d'un rapport coûts/résultats satisfaisant en santé buccodentaire publique;
- De sensibiliser les autochtones ruraux de Tecpán à l'importance de la santé buccodentaire et de susciter une prise en charge locale de cet aspect de leur santé;

- D'accroître l'offre de soins dentaires aux plus démunis et de traiter les problèmes de santé buccodentaire les plus courants dans les campagnes de Tecpán chez les écoliers, les mères et les autres villageois.

Alors que les objectifs poursuivis sont les suivants :

- Que le ministère de la Santé du Guatemala transpose dans d'autres zones autochtones du pays, en lien éventuellement avec FUDI, la formule d'intervention développée à Tecpán;
- Que la Faculté d'odontologie de l'Université de San Carlos retienne l'hypothèse d'un nouveau programme de formation d'hygiénistes dentaires (formation actuellement inexistante);
- Que la santé buccodentaire des ménages autochtones ruraux de Tecpán s'améliore;
- Que des dentistes guatémaltèques forment une brigade permanente de soins buccodentaires au service notamment des autochtones de Tecpán (à l'imitation des volontaires de DSF).

Au Québec, des dentistes et une analyste spécialisés en santé publique – de la Direction pour la santé publique pour la région de Montréal et de l'Institut national de santé publique – ont apporté leur expertise aux orientations du projet et au plan d'action, alors qu'un collaborateur de Terre sans frontières a mis en forme la proposition.

Comme dans tous les projets touchant les communautés, l'appui de plusieurs intervenants est nécessaire pour réussir. Ainsi, aux organismes déjà mentionnés s'ajoutent

suite p. 19



## Le point juridique

# Fraude dans les cabinets dentaires

Trois cas de fraude m'ont été rapportés récemment par des dentistes. La façon la plus courante est de voler de l'argent comptant et de compenser en surfacturant la RAMQ.

La fraude crée une période d'instabilité dans une clinique, car il faut reprendre toute la comptabilité sur une longue période pour fournir des preuves à la police et à l'assureur... à condition, bien sûr, d'avoir eu l'heureuse idée de contracter une assurance d'un montant suffisant. Cette formalité se complique du fait que le fraudeur a souvent fait disparaître des pièces comptables qui pourraient le trahir. Enfin, ajoutez à cela l'énervement engendré par l'ignorance du montant subtilisé... et qui pourrait compromettre le développement de la clinique.

Alors, comment prévenir la fraude? D'abord, prenez la peine de vérifier le curriculum vitae des personnes que vous embauchez. N'engagez jamais quelqu'un dont le CV est plein de trous ou encore qui vous demande de ne pas téléphoner à son employeur précédent sous prétexte qu'ils se sont quittés en mauvais termes et que ce dernier lui en veut. Cette excuse devrait être une sonnette d'alarme.

Ensuite, n'hésitez pas à faire des vérifications (voir le chapitre 4 du *Guide de gestion des ressources humaines*). Oui, cela prend du temps et il faut le faire au vu et au su de tous les membres du personnel. Par exemple, à intervalles irréguliers, reconstituez une journée de travail complète à partir du carnet de rendez-vous : suivez l'itinéraire des honoraires cette journée-là.

Enfin, soyez particulièrement vigilant si vous avez un cabinet secondaire où vous allez rarement.

Si votre clinique est informatisée, vous devriez lire la chronique de M. Daniel Girard sur le même sujet dans le présent numéro.

## Rappel – Facturation RAMQ

Je tiens à vous rappeler que, selon notre entente avec le MSSS, seuls les actes décrits sont assurés. Par exemple, l'obturation en composite d'une dent primaire postérieure n'est pas couverte et, par conséquent, les parents doivent la payer en totalité. Vous ne pouvez pas non plus, par exemple, facturer la différence entre le tarif d'une obturation en composite et en amalgame : un acte est couvert ou ne l'est pas, donc payé en entier par la RAMQ ou pas du tout. Vous ne pouvez pas non plus substituer un acte à un autre. Aussi, les dentistes qui, pendant une période donnée, auraient facturé de l'amalgame alors qu'ils ont utilisé du composite, pourraient se voir obligés de rembourser ces traitements à la RAMQ.

## INCORPORATION Facturation à la RAMQ

### Aux dentistes qui exercent leur profession au sein d'une société par actions

Le ministère de sa Santé et des Services sociaux (MSSS) et l'ACDQ ont déjà entrepris des démarches administratives afin de modifier l'entente relative à l'assurance maladie de manière à ce que vos honoraires soient versés directement au compte de votre société.

D'ici à ce que la modification à l'entente soit en vigueur, vous continuez de facturer comme d'habitude à la Régie, et cette dernière effectuera le paiement directement

suite p. 19



## La chronique du dentiste-conseil

# Rappel de la politique de l'ACDQ concernant les régimes d'assurance de soins dentaires

Voici quelques points dont il est bon de se rappeler. Vous les trouverez dans le chapitre du *Guide des tarifs et nomenclature des actes buccodentaires* mentionné plus haut.

1. *Le dentiste n'a pas à tenir compte des différents types de régime, l'important pour lui étant les soins qu'il donne à son patient, et non le régime d'assurance de ce dernier.* Vous devez ainsi proposer les traitements les plus appropriés (idéal et alternatif) au patient. Il lui appartient ensuite de décider.
2. *La fixation préalable du remboursement (i.e. le plan de traitement) permet au patient de connaître, avant le début de son traitement, le montant auquel il a droit en vertu de sa police d'assurance. On devrait donc procéder de cette façon le plus souvent possible.* Cela est particulièrement important en cas de soins majeurs (PPF, PPA, incrustation) ou de soins dont le montant est important et qui sont effectués en une seule séance (obturation, extraction de dent incluse). Si vous ne le faites pas, le remboursement au patient risque d'être retardé jusqu'à ce que le dentiste-conseil ait pu déterminer si les soins sont couverts par le contrat.
3. *Les honoraires d'usage sont exigés du patient, indépendamment du remboursement que ce dernier touchera d'une tierce partie.* Vos honoraires doivent être les mêmes pour des soins identiques et pour tous les patients, peu importe qu'un patient soit assuré ou non.
4. *Afin de déterminer la responsabilité de l'assureur en vertu du contrat qui le lie à l'assuré, des renseignements administratifs ou professionnels (radiographies, modèles, photos, description clinique de la dent) peuvent être demandés au dentiste traitant. Si ces demandes sont justifiées, le dentiste doit collaborer.*
5. *Plan de traitement dentaire : le dentiste explique clairement au patient qu'il ne s'agit que d'une estimation approximative et que, par conséquent, le coût peut varier. Il fait aussi comprendre à son patient qu'il lui incombe de payer les honoraires de son dentiste et de se faire ensuite rembourser par son assureur.*
6. *Dans le cas d'un traitement qui exige plusieurs visites, le dentiste inscrit sur le formulaire la date de la mise en bouche ou de la terminaison du traitement (p. ex. prothèse fixe ou amovible, endodontie, etc.).*
7. *Le dentiste est légalement responsable de la véracité des renseignements consignés sur le formulaire, qu'il certifie soit par sa signature, soit par un tampon encreur portant son nom en lettres moulées (et non la reproduction de sa signature) et le mot « Par » ou « Pour » pour qu'un mandataire puisse signer le formulaire.*
8. *Dans les cabinets qui ne sont pas informatisés, le dentiste indique à son patient (parent/tuteur) l'endroit où il doit signer pour lui donner l'autorisation de transmettre à l'assureur les renseignements relatifs à sa demande. En apposant sa signature dans cette case, le patient s'engage de plus à payer les honoraires de son dentiste, que les soins soient couverts ou non par son assurance. Si le formulaire est télétransmis, le dentiste en remet une copie à son patient. Même si le formulaire est transmis électroniquement, le patient doit signer une autorisation afin que le dentiste ait le droit de transmettre les informations relatives à la demande. Vous en trouverez un exemple à la page 5 du Manuel d'introduction au Réseau ACDQ à l'intention des dentistes et des membres de leur personnel.*

## Numéro d'identification

La compagnie Sun Life, entre autres, permettra à ses clients qui fréquentent des cabinets non informatisés de transmettre leur demande de règlement par Internet. Pour ce faire, le patient a besoin de votre numéro unique (composé de 9 chiffres) : les deux premiers chiffres se rapportent à la province (05 pour le Québec), les cinq du milieu sont votre numéro de permis, et les deux suivants permettent de savoir si vous êtes généraliste (00) ou spécialiste (codes 01 à 09 selon votre spécialité). La confidentialité est assurée puisque ces transactions se font entre le patient et son assureur sur un site sécurisé. Quant à votre numéro, il ne sert qu'à vous identifier en tant que professionnel.

## Alliance pour la santé étudiante au Québec (ASEQ)

Les dentistes qui traitent des étudiants universitaires sont, en début de session en particulier, sollicités par l'ASEQ pour intégrer son réseau. L'ASEQ est un courtier d'assurances qui propose des rabais aux étudiants à condition qu'ils consultent un dentiste inscrit à son réseau. Son régime est administré par la Sun Life.

Vous devez refuser une telle offre qui permet à un courtier d'assurance de faire des profits sur votre dos en faisant miroiter des rabais sur vos services professionnels. En réalité, en l'acceptant, vous permettez à une tierce partie de s'immiscer dans la relation avec vos patients et renoncez ainsi à votre indépendance professionnelle. De surcroît, la liberté de choix des patients est brimée.

Aussi, si un étudiant membre de l'ASEQ vous consulte, donnez-lui ces explications. Il sera tout de même remboursé jusqu'à concurrence du montant couvert par son contrat et, comme tout patient, il devra payer la portion non assurée. Et, si vous voulez lui consentir un rabais, libre à vous de le faire, mais ne vous le faites pas imposer par une compagnie.

Peu importe le milieu dans lequel on pratique, adhérer à ce type de réseau est une mauvaise décision. On doit accorder un rabais de 20 à 30 % selon la catégorie de soins, alors que le profit moyen sur les soins dentaires est de 33 %, ce qui démontre à quel point cela est désavantageux pour le dentiste.

## Publicité

On voit de plus en plus de sites Internet ou de clones de bottins connus. Encore une fois, pensez-y bien avant de dépenser des sommes importantes pour voir votre nom dans un site Internet ou un bottin que personne ne consulte. Leur appellation peut porter à confusion. Vérifiez toujours s'il s'agit du média que vous voulez utiliser avant de signer un contrat.



## Les services aux membres

### FLASH R.H. Conciliation travail-vie-famille

Le taux de roulement du personnel augmente, le taux d'absentéisme atteint de nouveaux sommets, la motivation et le rendement de certains employés décroissent! Vous êtes-vous arrêté aux problèmes que peut entraîner pour vos employés la conciliation de leur vie professionnelle et de leur vie personnelle et familiale?

Imaginez l'avantage concurrentiel dont se dote la clinique qui épaulé les membres de son personnel lorsqu'ils éprouvent des difficultés dans la gestion de leur quotidien. Il suffit parfois d'un peu de souplesse et d'actions simples pour alléger leur fardeau. On parle ici d'accommodements raisonnables, dont le plus courant consiste à réaménager les horaires de travail.

Bien entendu, à vous de déterminer les mesures qui conviennent à votre clinique. Vous connaissez les conditions de bon fonctionnement de votre entreprise ainsi que votre marge de manœuvre. Mais songez-y : ne vaut-il pas la peine de s'organiser pour remédier aux difficultés occasionnelles qui résultent de problèmes personnels, plutôt que de subir des absences ou des retards imprévisibles. Et songez à l'effet que cela aurait sur la motivation de votre personnel et son degré de satisfaction au travail.

Pour vous inspirer, consultez les fiches 1.15, 3.21 et 3.23 de votre *Guide pratique de gestion des ressources humaines*. Bonne lecture!

### Mise à jour du *Guide pratique de gestion des ressources humaines*

En août 2008, nous avons fait parvenir à toutes les cliniques comptant au moins un membre de l'Association un exemplaire du *Guide pratique de gestion des ressources humaines*. Vous l'avez accueilli avec enthousiasme, et plusieurs d'entre vous disent apprécier grandement la simplicité et l'efficacité de cet outil.

Récemment, nous nous sommes penchés sur une situation incommode, malheureusement trop fréquente en clinique dentaire, le développement de troubles musculo-squelettiques. Par conséquent, avec le concours de l'Association paritaire pour la santé et la sécurité du travail du secteur des affaires sociales (ASSTSAS), nous avons ajouté au Guide une sous-section sur ce sujet. Insérée dans la section 7 sur la santé et sécurité au travail, elle contient trois fiches-sujets et sept annexes abondamment illustrées qui permettront à votre équipe de facilement mettre en pratique les conseils favorisant de bonnes postures et une meilleure santé. N'hésitez pas à afficher les annexes dans les salles ou les aires de repos afin que tout votre personnel puisse les consulter.

Vous recevrez cette mise à jour au cours des prochaines semaines. J'espère qu'elle vous sera utile dans votre gestion des ressources humaines et dans vos démarches d'amélioration continue de la santé et de la sécurité dans votre clinique.

### AVIS relatif à la formule Rand pour les dentistes qui n'acquittent pas volontairement leur cotisation 2009

Veuillez noter que le prélèvement sur vos honoraires professionnels, effectué par la RAMQ en vertu de la formule Rand, passera de 20 à 35 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009 afin de permettre le paiement total de votre cotisation de 1 050 \$ dans de meilleurs délais.

PROGRAMME D'AIDE AUX MEMBRES



514 875-0720  
1 800 361-4858  
24 heures, 365 jours

## Cours offerts par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Voici la liste des cours offerts par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain aux dirigeants d'entreprises, en novembre et décembre 2008. Vous pouvez vous inscrire en ligne sur le site de la CCMM en utilisant le lien dans la colonne de droite. Vous pouvez aussi imprimer le formulaire d'inscription et le retourner par télécopie au numéro qui y est mentionné. Si vous n'êtes pas abonné à Internet, veuillez communiquer avec Mme Caroline Mustard, chargée de projets principale – Formation, au 514 871-4002, poste 6214.

Le paiement se fait par carte de crédit. Cependant, veuillez noter que la formation portant sur la Loi du 1 % est gratuite.

### FORMATIONS – NOVEMBRE ET DÉCEMBRE 2008

DATE	THÈME	ADRESSE WEB
<b>NOVEMBRE</b>		
<b>12 novembre 08</b> 9 h à 12 h	LA LOI DU 1 % FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_11_12_AM">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_11_12_AM</a>
<b>12 novembre 08</b> 13 h 30 à 16 h 30	LA LOI DU 1 % FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_11_12_PM">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_11_12_PM</a>
<b>19 novembre 08</b> 8 h 30 à 16 h 30	RECRUTER ET SÉLECTIONNER VOTRE PERSONNEL	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_recrutement_08_11_19">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_recrutement_08_11_19</a>
<b>26 novembre 08</b> 8 h 30 à 16 h 30	GESTION DE LA FORMATION	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_finance_performance_08_11_26">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_finance_performance_08_11_26</a>
<b>DÉCEMBRE</b>		
<b>3 décembre 08</b> 9 h à 16 h	PRODUIRE UN MANUEL D'EMPLOYÉS	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_manuel_employes_08_12_03">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_manuel_employes_08_12_03</a>
<b>10 décembre 08</b> 9 h à 12 h	LA LOI DU 1 % FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_12_10">http://www.ccmm.qc.ca/fr/calendrier-formation_rh_loi_un_pour_cent_08_12_10</a>
<b>12 décembre 08</b> 9 h à 12 h	THE 1% TRAINING INVESTMENT ACT TO FOSTER THE DEVELOPMENT OF MANPOWER TRAINING (se déroulera en anglais)	<a href="http://www.ccmm.qc.ca/en/calendar-training_hr_one_per_cent_law_08_12_12">http://www.ccmm.qc.ca/en/calendar-training_hr_one_per_cent_law_08_12_12</a>



[www.acdq.qc.ca](http://www.acdq.qc.ca)





## Pour contrecarrer la fraude Rigueur transactionnelle et rectitude de l'information financière

Qui n'a pas entendu parler de fraude au cours des dernières années? Les faiblesses réglementaires du système boursier combinées à la créativité des financiers des grandes entreprises cotées ont donné lieu à de tristes réveils pour les petits investisseurs.

Comme toute organisation qui traite chaque jour un flux d'informations et d'argent important, une clinique dentaire n'est malheureusement pas à l'abri de la fraude, même si les cas sont rares.

Comment se prémunir le mieux possible contre ce délit? Dans le présent article, je me limite à la protection que peut vous procurer un logiciel de gestion bien conçu contre la fraude interne.

En effet, votre logiciel de gestion peut jouer un rôle stratégique contre la fraude, et ce de deux façons :

- De par sa rigueur transactionnelle, il permet d'assurer la rectitude de votre information financière au moyen de validations appropriées à la source de l'information, donc en amont de sa création.
- De par ses fonctions de contrôle, il permet d'implanter des points de validation de gestion périodiques, soit en aval de l'information financière créée.

En effet, il existe un lien direct entre le degré de rectitude de votre information financière et le degré d'exposition à la fraude. En d'autres mots, la capacité de votre logiciel à prouver que votre information financière est intègre et qu'elle correspond réellement à vos activités dépend entièrement de sa rigueur dans la création et la manipulation des données financières.

Un logiciel de gestion que l'on dit robuste sur le plan de l'information financière devrait respecter, par exemple, les notions de base des PCGR (principes comptables généralement reconnus) définis par l'ICCA (Institut canadien des comptables agréés). Je laisse aux experts comptables le soin de vous expliquer comment ces principes fonctionnent pour accroître la rigueur de vos opérations financières. Mais pour vous situer ici, voilà une situation typique qui n'est pas permise selon les PCGR :

Il n'est pas permis de détruire ou de modifier une écriture comptable (ex. : une facturation) sans laisser de trace. Ainsi, toute écriture à modifier doit d'abord être contrepasée (c'est-à-dire annulée en enregistrant une écriture inverse), puis enregistrée de nouveau.

J'ai choisi cet exemple, car il s'agit d'un principe fréquemment contourné par les logiciels sous prétexte que l'on doit simplifier la tâche de l'utilisateur.

Il est vrai que de détruire directement une écriture au lieu de la contrepasser puis en enregistrer une nouvelle est de loin beaucoup plus simple. Il est vrai que de modifier directement le solde à recevoir d'un patient à sa fiche sans effectuer d'écriture comptable de rajustement est également beaucoup plus facile.

Cependant, cette façon de faire réduit fortement le degré de rectitude de l'information financière que vous êtes en droit d'exiger d'un logiciel de gestion. En fait, c'est la porte ouverte à la fraude, car si une écriture n'est pas traçable (Qui? Quoi? Quand?), il devient extrêmement difficile, voire impossible, de remonter à la source d'une incohérence, qui apparaît plus souvent qu'autrement quelques mois plus tard à vos états financiers ou à la fin de votre exercice financier.

Par conséquent, la rigueur transactionnelle de votre logiciel de gestion ne devrait pas être perçue comme un irritant, mais bien comme une protection contre la dégradation de la qualité de votre information financière et contre les risques de fraude.

Pour ce qui est des fonctions de contrôle de votre logiciel de gestion, il est fortement recommandé, en tant que propriétaire et gestionnaire de votre clinique, de conserver un certain degré de contrôle sur l'information financière qui y circule. Et cela se fait par des validations périodiques. Évidemment, ce que chaque dentiste propriétaire peut investir en temps et efforts dépend de l'envergure de sa clinique, du temps dont il dispose et de son intérêt pour la question financière. Si vous n'êtes pas en mesure de faire vous-même des validations périodiques, à tout le moins sur une base mensuelle, je suggère que vous déléguez cette tâche à un spécialiste en gestion comptable par exemple.

Concrètement, votre solution de gestion informatisée vous permet-elle d'effectuer périodiquement des vérifications simples et rapides? Voici des exemples de caractéristiques à rechercher :

- Une fonction qui permet de vérifier s'il y a concordance parfaite entre le contenu de votre horaire et votre facturation pour une journée ou une période donnée. Il s'agit d'une tâche qui peut s'effectuer très rapidement, et toute anomalie détectée devrait vous permettre de repérer immédiatement un cas douteux.
- Un module comptable intégré. La simple fonction de « conciliation bancaire » devient une arme très efficace pour détecter toute incohérence entre la facturation clinique et les recettes (paiement) comptables. L'aspect

« intégration complète » entre le volet facturation et le volet comptable de votre solution est un élément clé. C'est parce qu'il y a un automatisme d'écriture comptable et non une saisie manuelle (deux logiciels différents) que la conciliation bancaire agit efficacement comme moyen de contrôle.

Bien sûr, le sujet pourrait être approfondi davantage. Toutefois, en conclusion, je vous rappelle deux principes fondamentaux :

- Votre personnel peut-il, avec votre logiciel actuel, détruire ou modifier une opération de comptabilité sans laisser de trace? Oui. Le risque que vous soyez victime de fraude est plus élevé.
- Validez-vous personnellement certains indicateurs de gestion clés sur une base mensuelle? Non. Vous vous exposez davantage à de mauvaises surprises à moyen terme.

Pour en connaître davantage sur le sujet ou sur la protection que vous offre une solution de gestion Progident, communiquez avec nos spécialistes. Notre solution de gestion informatisée est la plus complète et la plus rigoureuse sur le marché pour ce qui est de la rectitude de l'information financière.

CTRL Progident est un service de votre association.



# Babillard

## Une nouvelle mission de Dentistes sans frontières

Par Aulona Leskaj, D.M.D.

Du 26 avril au 10 mai dernier, mon confrère Paul Germain et moi – accompagnés de deux assistantes dentaires, Mmes Nathalie Milette et Marie-Claude Davignon – sommes allés au Honduras, par l'entremise de Dentistes sans frontières, et y avons pratiqué durant huit jours, dont deux dans une clinique dentaire à Choluteca et six dans divers villages environnants.

Les employés de la Clinique San Francisco de Assis se sont montrés empressés à nous rendre cette mission des plus agréables, que ce soit sur le plan de l'installation des unités dentaires, du transport, de la gestion des patients, et même du divertissement après les heures de travail.

Nous avons passé deux semaines très agréables malgré un travail exigeant dans des conditions peu évidentes parfois. Nous avons effectué de la dentisterie opératoire durant quatre des huit jours travaillés. Un de nous deux obturait des dents alors que l'autre faisait des extractions, et nous pouvions changer de rôle au cours de la journée. Nous avons soigné 244 patients, soit 69 hommes et 175 femmes, ou 186 adultes et 58 enfants, pour un âge moyen de 26 ans.

Nous avons fourni beaucoup d'efforts mais avons reçu beaucoup en retour. C'est une expérience humaine gratifiante que d'aider les gens dans le besoin, mais c'est aussi une expérience professionnelle stimulante que de voir et de traiter des patients que nous croisons rarement dans nos pays industrialisés. L'aspect culturel revêt également une importance particulière puisque nous avons découvert des gens qui nous ont ouvert leur porte, qui ont échangé avec nous, et qui nous ont fait visiter un pays d'un point de vue très particulier, qu'un simple touriste ne connaîtra jamais.

## CTRLProgident : un service de votre association!

### Sondage sur la satisfaction des utilisateurs

Dans un récent sondage, les utilisateurs du logiciel Progident se sont déclarés très satisfaits et satisfaits dans une proportion de 97,5 %, et 86,2 % recommanderaient le service à la clientèle de CTRLProgident.

## Rappel important

Nous vous rappelons que les dentistes-employeurs et dentistes qui travaillent pour eux à la commission doivent partager – selon le pourcentage prévu à leur contrat ou entente verbale – les montants versés par la RAMQ au 31 octobre en vertu de l'entente intervenue au printemps et dont vous avez reçu les détails dans le Contact Express d'avril 2008 (pages 3 et 4). Vous pouvez consulter ce document sur notre site, [www.acdq.qc.ca](http://www.acdq.qc.ca), dans la section « membres », « publication », « Contact-Express ».



## Manipulation hors du commun. Résultats sans compromis.

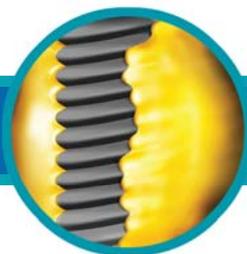
Le mastic dentaire Novabone simplifie la mise en place du matériau de greffes osseuses.

**Aucun mélange. Facile à manipuler. Malléabilité exceptionnelle.**

**Le seul matériau de greffes osseuses synthétique résorbable disponible en mastic.**

Les cliniciens canadiens peuvent maintenant se prévaloir du mastic dentaire Novabone. Ce produit utilisé en clinique avec succès depuis plus de 20 ans et ayant fait l'objet de plus de 50 études scientifiques, révolutionnera votre manière de mettre en place le matériau de greffes osseuses. Vous serez ébahi de la facilité avec laquelle le mastic Novabone se manipule et des résultats sans précédent que vous obtiendrez.

Éprouvez la simplicité même du mastic dentaire Novabone!



*Soyez maître de la régénération osseuse!*

**BUTLER**

**NOVABONE**  
DENTAL PUTTY

Pour plus de renseignements ou pour placer votre commande, composez le 1 800 265 7203 ou communiquez avec votre représentant Sunstar. Visitez le [www.GUMbrand.com](http://www.GUMbrand.com)

**SUNSTAR**

Offert en  
formats 0,5cc  
et 1,5cc



## La neige sur les toits Quelques conseils de sécurité

L'an dernier, la nature a été particulièrement généreuse en saupoudrant allègrement notre belle province de multiples flocons blancs. Si elle récidive cet hiver, soyez vigilant, car l'accumulation de glace et de neige peut provoquer l'affaissement, voire l'effondrement de votre toiture et de vos balcons. Elle peut aussi occasionner des **blessures graves** aux occupants et aux passants. Ainsi, au printemps dernier, trois personnes ont perdu la vie dans l'effondrement du toit de l'épicerie où elles travaillaient.

Certes, la police d'assurance biens, formule « tous risques », vous indemnisera des dommages subis, et la poursuite pour blessures ou décès sera couverte (sujette toutefois à la limite de votre montant d'assurance en responsabilité civile), mais la prévention pourrait vous épargner moult ennuis.

### Signes précurseurs

Si vous entendez des craquements inhabituels, constatez qu'un plafond est déformé, qu'il y a des fissures aux murs intérieurs ou encore que des portes intérieures se coincent, vous devez faire enlever la neige, peu importe la quantité qu'il y a sur votre toit.

### Conseils de sécurité

Voici quelques conseils de sécurité tirés en grande partie du site de la Régie du bâtiment du Québec (vous trouverez les textes intégraux à [http://www.rbq.gouv.qc.ca/dirGrandPublic/dirPensezSecurite/neige\\_toitures.asp](http://www.rbq.gouv.qc.ca/dirGrandPublic/dirPensezSecurite/neige_toitures.asp)).

- 1- Vérifiez régulièrement votre toiture et vos balcons afin de déterminer si la neige accumulée représente un risque d'effondrement.
- 2- Sécurisez les endroits où les piétons circulent près de votre domicile ou cabinet, y compris durant le déneigement (établissez un périmètre de sécurité autour).
- 3- Déneigez les issues de secours aussitôt que possible.
- 4- Soyez particulièrement prudent lorsque le toit comporte des voûtes ou des arrondissements et qu'ainsi la charge de neige n'est pas répartie uniformément.
- 5- Confiez la tâche de déneigement à une entreprise qui dispose d'un équipement approprié afin d'éviter d'endommager la membrane d'étanchéité. Il faut être particulièrement vigilant à proximité des installations électriques. De plus, exigez une preuve d'assurance responsabilité civile de l'entrepreneur. Vous pouvez consulter le site des maîtres couvreurs du Québec ([www.amcq.qc.ca](http://www.amcq.qc.ca)) pour trouver un spécialiste en déneigement de toitures dans votre région.
- 6- Il est recommandé de laisser une mince couche de neige sur la toiture afin de maintenir la membrane d'étanchéité en bon état.

En cas de doute, vous pouvez faire examiner votre toiture par un ingénieur spécialisé en structure de bâtiments.

suite p. 19



[www.sogedent.qc.ca](http://www.sogedent.qc.ca)

# 10

## Christine Sioufi

Depuis 10 ans, Christine Sioufi, chirurgien dentiste, profite de nos conseils en matière de placements et de planification financière. Nous sommes fiers d'entretenir avec elle et des milliers d'autres professionnels québécois une relation de confiance qui dure depuis maintenant 30 ans. [www.groupefdp.com](http://www.groupefdp.com)

Actionnaire de Groupe Fonds des professionnels



Fonds d'investissement · Gestion privée\* · Planification financière

\*Membre FCPE

197

## Les principes de base pour bien investir

Pour avoir du succès comme investisseur, il n'est pas nécessaire d'être un génie. Ce qu'il vous faut? Savoir faire la part des choses, suivre un plan à long terme et adopter certains principes de base qui vous aideront à traverser les bonnes périodes... comme les mauvaises.

1. **Différencier épargner d'investir.** Épargner, c'est mettre de l'argent de côté dans un compte d'épargne, un certificat de placement garanti ou un fonds commun à court terme. Investir, même si cela comporte certains risques, c'est viser la croissance de son capital à long terme.
2. **Comprendre la valeur du temps.** Les actions et les obligations ont toujours généré un rendement positif sur de longues périodes, à savoir dix ans et plus. En outre, les actions sont la meilleure protection contre l'inflation, les compagnies ayant la capacité d'augmenter leurs prix.
3. **Être patient.** Inévitablement, les marchés montent... et descendent. Ne paniquez pas au premier signe de déclin ni après une baisse importante, puisque les marchés finissent toujours par remonter. Gardez le cap.
4. **Avoir des attentes réalistes.** Si le rendement moyen à long terme de la bourse se situe entre 7 % et 10 % par année, ne rêvez pas d'obtenir un rendement de 15 %. Il faudrait que vous preniez beaucoup plus de risques et que vous ayez les aptitudes d'un Warren Buffett ou d'un Peter Lynch, ces légendaires gestionnaires qui sont, sans contredit, des êtres d'exception.
5. **Diversifier ses actifs.** Ayez plusieurs titres d'industries différentes, plusieurs types de fonds communs ou encore un « fonds de fonds » tel notre Fonds équilibré ou Fonds équilibré-croissance, qui sont composés de tous nos fonds. Vous éviterez ainsi les fluctuations importantes résultant d'une trop forte concentration de vos placements (souvenez-vous de Nortel).
6. **Être discipliné.** Établissez un plan qui favorise vos objectifs à long terme et suivez-le. Investissez régulièrement et systématiquement afin de profiter des baisses, et résistez à la tentation de trop acheter quand l'euphorie s'empare des marchés.
7. **Éviter d'investir selon des « tuyaux » ou des rumeurs.** Ce sont presque toujours des arnaques, et si par hasard vous manquez une « perle », souvenez-vous que les profits faits par les autres ne vous appauvrissent pas!
8. **Fuir le *market timing*.** Vos émotions (euphorie, crainte) risquent de vous faire acheter au sommet et de vous faire vendre au plus bas.
9. **Faire affaire avec un professionnel de l'investissement... mais surveiller les frais de gestion, les honoraires et les commissions.** Certains ratios de frais de gestion, même de placements garantis, peuvent atteindre de 3 % à 6 % par an! Ce sont les experts en placement qui sont censés assurer votre retraite, pas le contraire.

# Perfectionnement professionnel offert par l'ACDQ

## Calendrier 2008-2009

### Pot-pourri fiscal pour les dentistes

SOCIÉTÉ DENTAIRE	RESPONSABLE	DATE	ENDROIT
Saguenay – Lac-Saint-Jean	Dre Julie Gauthier 418 668-3484	21 novembre 2008	Hôtel Le Montagnais CHICOUTIMI
Estrie	Dr Jules E. Lemay III a/s Pauline Lacroix 819 578-7007	5 décembre 2008	Musée de la nature et des sciences SHERBROOKE
Montréal	Dr Pierre Tessier a/s Francine Desgagné 514 328-1551	12 décembre 2008	Club Mount Stephen MONTRÉAL
Vallée-du-Richelieu	Dr Stéphane Parent 450 796-3303	16 janvier 2009	Hostellerie Rive-Gauche BELOEIL
Laurentides	Dre Isabelle Fortin 450 227-4744	20 février 2009	Hôtel du Mont-Gabriel SAINTE-ADÈLE
Québec	Anna Bilodeau 418 656-6060 ou info@sdq.ca Confirmez présence 2 semaines avant	27 février 2009	Hôtel Plaza Québec SAINTE-FOY
Mauricie	Dr Guy Boisclair 819 693-3945	20 mars 2009	Hôtel Gouverneur TROIS-RIVIÈRES
Laval	Dr Guy Déom a/s Claudine Darveau 514 434-0735 (0-SDL)	27 mars 2009	Palace de Laval LAVAL
Outaouais	Dre Chantale Chiasson 819 595-8383	3 avril 2009	à déterminer

#### PRÉSENTATION EN ANGLAIS

Montreal Dental Club (MDC)	Dr Nahabed Mazloumian (MDC) a/s Lorraine Foster 514 300-0575	23 janvier 2009	Jewish General Hospital MONTRÉAL
Mount Royal Dental Society (MRDS)	Dr Steven Kerner (MRDS) 514 935-1953		

Tous les cours ont lieu le vendredi et sont offerts gracieusement par l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Les cours débuteront à 9 h, mais les participants sont priés de se présenter à 8 h 30.

Note : Ceux qui ne sont pas membres de la société dentaire visitée doivent communiquer avec le responsable pour connaître les conditions d'inscription et les frais exigés, le cas échéant.

### Les troubles respiratoires du sommeil

#### Gestion du ronflement et du syndrome des apnées du sommeil

SOCIÉTÉ DENTAIRE	RESPONSABLE	DATE	ENDROIT
Estrie	Dr Jules E. Lemay III a/s Pauline Lacroix 819 578-7007	6 novembre 2008 18 h – 21 h	La Toque Rouge SHERBROOKE
Laurentides	Dre Isabelle Fortin 450 227-4744	13 novembre 2008 19 h – 22 h	Hôtel du Mont-Gabriel SAINTE-ADÈLE
Yamaska	Dre Nancy Williamson 450 777-0373	30 janvier 2009 8 h 30 – 11 h 30	Castel de l'Estrie GRANBY
Montréal	Dr Pierre Tessier a/s Francine Desgagné 514 328-1551	13 février 2009 9 h – 12 h	Club Mount Stephen MONTRÉAL
Outaouais	Dre Chantale Chiasson 819 595-8383	19 février 2009 18 h – 21 h	à déterminer
Abitibi-Témiscamingue	Dr Sylvain Dubreuil 819 825-7700	3 avril 2009 9 h – 12 h	Hôtel Gouverneur Le Noranda ROUYN-NORANDA

Les cours sont offerts gracieusement par l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Les participants sont priés de se présenter une demi-heure avant le début du cours.

Note : Ceux qui ne sont pas membres de la société dentaire visitée doivent communiquer avec le responsable pour connaître les conditions d'inscription et les frais exigés, le cas échéant.

# ***Guide des tarifs et nomenclature des actes buccodentaires 2009***

Le paiement complet de votre cotisation vous permet dès lors de recevoir l'édition 2009 du *Guide des tarifs*. Mis à jour annuellement par votre association professionnelle, ce guide vous permet de déterminer une juste rémunération pour les soins que vous rendez.

Le comité du tarif et de la nomenclature recevra toute demande d'ajout ou de changement que vous suggérerez à l'aide du formulaire « Suggestions et commentaires » qui se trouve à la dernière page du Guide. Sur recommandation de ce comité, le bureau déterminera les modifications nécessaires pour l'édition de l'année suivante.

Il s'agit là d'un outil indispensable à l'administration de votre cabinet dentaire et nous vous invitons à vous le procurer rapidement.



## Prendre soin de tous à tout âge

suite de la page 2

que, comme lorsque j'étais enfant, je mettrai ma santé entre leurs mains et leur accorderai toute ma confiance.

En outre, à titre de dentiste, je suis à même d'apprécier la patience, les efforts, l'investissement de temps et d'argent de mes collègues pour perfectionner leur savoir, pour faire avancer cette subtile science. Pour cela aussi, je vous dis merci!

## INCORPORATION Facturation à la RAMQ

suite de la page 5

à votre compte personnel ou par chèque, selon les modalités convenues. Les montants ainsi perçus devront par la suite être versés au compte de la société.

Dès que l'entente sera modifiée, nous vous informons de la procédure administrative établie.

Il me fera plaisir de répondre à vos questions.

## La neige sur les toits Quelques conseils de sécurité

suite de la page 14

En conclusion, gardons en mémoire ce qu'écrivait la Régie du bâtiment dans un communiqué en mars dernier : « Le propriétaire demeure le premier responsable de la sécurité du public qui fréquente ou accède à son bâtiment. Il lui appartient donc légalement, dans la plupart des cas, de prendre les mesures de prévention pour éviter une accumulation de neige ou de glace pouvant occasionner un effondrement de la toiture du bâtiment. »

## L'ACDQ impliquée dans un important projet de développement international

suite de la page 4

Le ministère de la Santé guatémaltèque, qui a délégué un représentant du *Colegio Estomatológico de Guatemala* au comité de pilotage du projet, et la Faculté d'odontologie de l'Université de San Carlos qui fournira, à titre de stagiaires, les finissants en dentisterie habilités à pratiquer et tenus à réaliser des activités de prévention durant leur stage de neuf mois.

L'Association canadienne de développement international a pris connaissance du projet demandant une contribution financière d'approximativement 400 000 \$ pour les différentes actions qui s'étalent sur trois ans. Ces dernières sont compatibles avec le Plan d'action de santé buccale 2005-2015 de l'OPS qui sont de : réduire les infections buccales chez les groupes vulnérables; élargir l'accès aux soins de santé buccale des groupes vulnérables et miser sur des interventions efficaces à moindre coût telles que la fluoration de l'eau ou du sel. L'ACDI doit définir un cadre de mentorat par lequel l'ACDQ pourra bénéficier de l'expertise de Terre sans frontières, qui est un interlocuteur dûment qualifié en aide humanitaire. La mise en place de cette structure permettra ensuite à l'ACDI de prendre une décision et de répondre à notre demande.

L'ACDQ est fière d'être partie prenante à ce projet qui vise à améliorer la santé buccodentaire de la population autochtone de Tecpán en favorisant l'accès aux soins requis et à l'information sur le sujet. J'aurai sûrement l'occasion de reparler de ce projet porteur d'espoir pour toute une communauté.



# UNE SEULE CARTE ASSURE VOTRE SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Sogedent  Assurances<sup>inc.</sup>

Cabinet de services financiers

Une filiale de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec

Bureau 1425  
425, boul. de Maisonneuve Ouest  
Montréal (Québec) H3A 3G5  
www.sogedent.qc.ca

Téléphone : 514 282-1425  
Sans frais : 1 800 361-3794  
Télécopieur : 514 282-0437  
assurances@sogedent.qc.ca