

Le Denturo

Le magazine de denturologie n°1 au Québec depuis 1970

VENDRE SA CLINIQUE : L'a b c pour y parvenir



Chronique du Nord : tragédie sur la glace
Un vent de changement à l'ADQ

ISTOCK

Volume 56 | Numéro 2
Été 2025

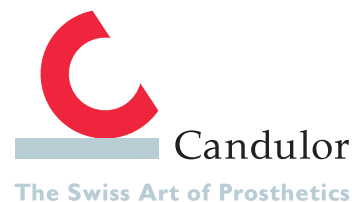
P.P. 40038996 Adresse de retour : 4940, rue Hochelaga
Montréal (Québec) H1V 1E7



Votre Source Pour Les Dents

L'un des plus grands inventaires de dents au Canada!

Distributeur agréé des marques suivantes:



Livraison rapide!

*Contactez votre représentant(e) ou notre comptoir de dents
pour une consignation ou tout autre service.*

Nous desservons les laboratoires dentaires et les denturologistes depuis plus de 70 ans!



Association
des **Denturologistes**
du Québec

Un courtier d'envergure au service de **tous vos besoins d'assurance !**



Régime d'assurance collective à la carte pour vous et votre famille



Nouveau !

Rabais exclusifs en assurance automobile, habitation, VTT...



Assurance clinique

Appliquez le
Code Promo
Z00114

Appelez-nous pour de plus amples informations !

Lussier

Cabinet de services financiers
1 855 587-7437

Lussier.co/ADQ



Des pièces de métal de qualité
supérieure en seulement 5 jours!



LAFOND
DESJARDINS
LABORATOIRE
DENTAIRE

T 450 669-9221

labo@lafonddesjardins.com
lafonddesjardins.com

1885, boul. Industriel,
Laval, Québec H7S 1P5

Le Denturo

Volume 56 | Numéro 2 | Été 2025

Éditorial

7 De nouveaux projets

Association des denturologistes du Canada

10 Dynamisme et jalons : les points à surveiller cet été

Fédération internationale des denturologistes

16 La denturologie aux États-Unis

Info-Denturo

- 19 Un vent de changement à l'ADQ
- 20 Une nouvelle grille tarifaire pour le RCSD
- 20 Le régime canadien de soins dentaires maintenant accessible à tous
- 23 Denturologie : une profession qui se féminise
- 24 Retour en image sur le bal de finissants

Aide à la pratique

- 26 Un nouveau service pour la vente de sa clinique
- 28 Conseils pour planifier la vente de sa clinique
- 32 Les trouvailles de Daniel – Plus qu'un bain
- 34 Un extra de Daniel – Retour sur Cologne 2025



COURTOISIE

Espace Membre

- 37 Frontière du Congo : excursion en zone de guerre
- 42 Chronique du Nord - Tragédie sur la glace

Petites annonces

- 45 Matériel à vendre
- 45 Offres d'emploi
- 45 Espace à louer



INSPIRÉES PAR VOS BESOINS. CONÇUES POUR VOS PATIENTS.



VOICI LES NOUVELLES BOULES 3.4MM DE PANTHERA :

- **NOUVEAU DESIGN** pour une meilleure stabilité de la prothèse.
- Surface de contact optimisée pour la rétention de l'acrylique.



- **NOUVEL o-ring** plus durable et plus stable.
- Résistant à l'absorption de l'eau.



- **NOUVEAU DESIGN** de la sphère pour une plus longue durée de vie du o-ring.
- Connectique standardisée à une empreinte hexagonale de 0.050".



SCANNEZ POUR
COMMANDER

De nouveaux projets

Bonjour chères et chers membres,

Un vent de changement, ça demande du travail si l'on désire changer les choses de la bonne façon!

Votre conseil d'administration et moi mettons beaucoup d'efforts pour faire aboutir le projet d'un plan stratégique pour les prochaines années.

L'association sera à vos côtés plus que jamais pour protéger et développer vos intérêts. Nous visons à devenir la ressource incontournable des denturologistes en matière d'information, de formation continue et de services professionnels.

Prochainement, nous serons en mesure de vous transmettre notre vision axée sur de nouvelles valeurs organisationnelles. Il reste toutefois encore beaucoup de travail à faire, mais nous y sommes dédiés plus que jamais.

Nous avons de plus établi une liste d'objectifs et de stratégies pour nous permettre d'atteindre les plus hauts standards.

Nous sommes tous très occupés dans nos pratiques, et cela inclut aussi les membres de votre conseil d'administration. C'est pourquoi je tiens à souligner leur collaboration pour faire avancer les dossiers qui concernent l'amélioration de vos conditions de travail. Je profite de cette tribune pour les remercier de leur implication comme administrateurs de vos régions.

Pour diverses raisons, depuis un certain temps, nous devons composer avec un effectif réduit à la permanence. Nous sommes conscients de cette situation, et il est prévu de la rectifier. D'ici là, nous pouvons compter sur madame Carole Tremblay, Service aux membres, qui fait de son mieux pour garder le fort.

Comme professionnels du milieu dentaire, les denturologistes vivent une période d'adaptation avec le Régime canadien de soins dentaires (RCSD) qui entre dans une phase d'expansion. En effet, de nouvelles questions se posent, maintenant qu'une nouvelle tranche d'âge devient éligible au programme. Je me suis adressé aux instances qui le chapeautent pour tenter d'avoir des éclaircissements, mais je suis toujours en attente de réponse.

Nous avons eu le plaisir de tisser des liens avec l'Association des chirurgiens-dentistes du Québec lors d'une rencontre à leurs bureaux dernièrement, au cours de laquelle nous avons eu des échanges sur nos défis respectifs et nos dossiers en communs.

Je me permets de vous rappeler que lorsque vous faites une demande de préautorisation pour des cas de prothèses partielles, il n'est pas nécessaire d'y joindre des radiographies.

Le fait de vouloir en inclure dans votre demande oblige le patient à faire une démarche supplémentaire, ce qui occasionne des coûts additionnels. Les dentistes sont eux aussi débordés et ça les encombre inutilement.

Il y a encore beaucoup de travail à accomplir, mais j'assure l'intérêt au meilleur de vos intérêts depuis le départ de Benoit.

De beaux projets seront annoncés sous peu et je pense que vous en serez très heureux.

Bon courage à tous,

Alain Gauthier, d.d.
Président, Association des denturologistes du Québec



Éditeur

Association des denturologistes du Québec (ADQ)
4940, rue Hochelaga
Montréal (Québec) H1V 1E7
Téléphone : 514 252-0270
Sans frais : 1 800 5MEMBRE
Site Internet : www.adq-qc.com
Courriel : denturo@adq-qc.com

Production et rédaction

Félix Lacerte-Gauthier, rédacteur en chef

Révision

L'équipe de l'ADQ

Publicité

Carole Tremblay, responsable marketing et service aux membres

Conception graphique

Lucie Laverdure, L'Infographe

Impression

Imprimerie F.L. Chicoine

Traduction

Marie-Hélène Martineau

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec et du Canada
Convention poste publication no 40038996

Comité exécutif de l'ADQ

Alain Gauthier, d.d., président
Daniel Léveillé, d.d., vice-président
Louis Bessette, d.d., trésorier
Frédéric Boisvert, d.d., secrétaire

Conseil d'administration de l'ADQ

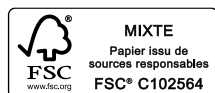
Mario Belhumeur, d.d., Estrie – Bois-Franc
Louis Bessette, d.d., Abitibi-Témiscamingue
Frédéric Boisvert, d.d., Montréal – Rive-Sud
Stéphanie Brousseau, d.d., Québec
Gabrielle Cimon, d.d., Outaouais
Annie-Claude Dubois, d.d., Beauce
Alain Gauthier, d.d., Montréal – Rive-Nord
Alexia Guévin, d.d., Mauricie
Daniel Léveillé, d.d., Montréal
Annie Ouellet, d.d., Saguenay – Lac-Saint-Jean

Collaborateurs

Alain Gauthier, Jaro Wojcicki Jr., Tad Burzynski, Daniel Léveillé,
Annie-Claude Dubois, Steve Davidson et Gad Lasry.

Avis de non-responsabilité Les collaboratrices et les collaborateurs du Denturo assument l'entière responsabilité de leurs opinions et des faits dont ils font état et ceux-ci ne reflètent pas nécessairement les opinions de l'Association des denturologistes du Québec (ADQ). La rédaction se réserve le droit d'éditer et de corriger les textes soumis pour publication dans *Le Denturo*. La publication d'une annonce commerciale ne signifie pas que l'ADQ en reconnaît ou en endosse le contenu.

Droits d'auteur Le contenu de cette publication ne peut être reproduit, que ce soit en partie ou en entier, sans l'autorisation écrite de l'Association des denturologistes du Québec.



En vacances

Les bureaux de
l'Association des denturologistes
du Québec seront fermés
du 21 juillet au 1^{er} août pour
les vacances estivales.



ISTOCK

COLLABOS RECHERCHÉS!

Le Denturo est toujours à la recherche de collaboratrices et collaborateurs afin d'assurer, de numéro en numéro, la parution d'un magazine intéressant, utile, divertissant et à l'image de son lectorat.

Vous avez une nouvelle ou une anecdote professionnelle à partager? Une chronique à proposer? Une lettre d'opinion à diffuser? Une retraite à souligner? Une histoire à raconter? Soumettez vos idées à redaction@adq-qc.com!

PROCHAINE
DATE DE TOMBÉE :
**10 juillet
2025**



KIT D'HYGIÈNE

Pour édenté complet

4,10\$

(Vendu à la douzaine)



POUR COMMANDER CE MATÉRIEL

Visitez la boutique en ligne de l'ADQ au adq-qc.com/boutique.

LES SACS SONT DE RETOUR !

À LA DEMANDE GÉNÉRALE,
les sacs pour insérer les kits d'hygiènes font
leurs retours dans la **Boutique en ligne**.



Commandité par Lussier

12\$*

/LA DOUZAINÉ

*Vendu séparément du kit d'hygiène



Association
des **Denturologistes**
du Québec

Dynamisme et jalons : les points à surveiller cet été pour le président de l'ADC

> PAR JARO WOJCICKI JR., d.d.

Chères consœurs, chers confrères,

Alors que le temps chaud de l'été nous revigore, je souhaite prendre un moment pour partager certains développements passionnants pour notre profession ainsi que pour souligner les événements clés à venir.

Élargissement du RCSD

Après des mois de préparation et de plaidoyers, le Régime canadien de soins dentaires (RCSD) a officiellement été élargi à une nouvelle tranche d'âge. Toutes les personnes admissibles âgées de 18 à 64 ans peuvent présenter leur demande d'adhésion au RCSD depuis le 1^{er} mai 2025. Cet élargissement tant attendu marque une étape importante dans notre mission collective d'accroître l'accès aux soins de santé buccodentaire pour les Canadiens.

L'ADC continue de collaborer étroitement avec Santé Canada et Sun Life Canada afin d'assurer l'efficacité de ce déploiement, et nous nous occupons activement des préoccupations concernant la facturation, l'admissibilité et la clarté de la couverture. Nous encourageons les membres à consulter régulièrement l'outil de recherche mis à jour du RCSD, à utiliser DACnet^{MC} pour soumettre leurs réclamations et à consulter nos webinaires enregistrés et notre trousse d'outils.

Nous savons que le programme soulève encore des questions, voire des difficultés, et l'ADC demeure votre porte-parole concernant le RCSD. Si vous rencontrez des problèmes, veuillez communiquer avec notre bureau afin que nous puissions en assurer leur remontée hiérarchique et plaider pour une résolution.

Expansion historique de l'enseignement de la denturologie dans les provinces atlantiques du Canada

Cet automne marquera également un tournant dans l'enseignement de la denturologie au Canada. Le Georgian College accueillera, sur la côte Est, sa première cohorte en denturologie, offrant ainsi une formation accréditée en denturologie dans la région de l'Atlantique pour la première fois depuis plus de 25 ans, grâce à un modèle hybride élaboré en partenariat avec le Hallmark Dental Laboratory d'Halifax.

Les étudiants suivront des cours théoriques virtuels depuis le campus de Georgian à Barrie, tout en effectuant des travaux pratiques en présentiel à Hallmark. La première cohorte devrait compter de 5 à 10 étudiants qui bénéficieront d'une formation sur les mêmes équipements de pointe que ceux utilisés sur le campus principal.

Cette initiative a été rendue possible grâce au leadership du Groupe de travail sur la promotion de l'éducation de l'ADC, et en particulier grâce aux efforts de John Lilly, d.d., qui a soulevé ses préoccupations sur le manque d'accès à des formations dans les provinces atlantiques du Canada. Nous sommes fiers de voir cette vision se concrétiser.

À mesure que cette première cohorte progressera, nous ferons appel à des denturologistes de la Nouvelle-Écosse et des provinces environnantes pour agir à titre de superviseurs de troisième année, qui offriront du mentorat, des formations pratiques, et qui pourront identifier de futurs associés. Nous encourageons tous les membres des provinces atlantiques à envisager de soutenir cette initiative, qui aura un effet durable sur la pérennité et la croissance de notre profession.

Cet automne marquera également un tournant dans l'enseignement de la denturologie au Canada. Le Georgian College accueillera, sur la côte Est, sa première cohorte en denturologie, offrant ainsi une formation accréditée en denturologie dans la région de l'Atlantique pour la première fois depuis plus de 25 ans, grâce à un modèle hybride élaboré en partenariat avec le Hallmark Dental Laboratory d'Halifax.

Joignez-vous à nous à Banff : Assemblée générale annuelle de l'ADC et conférence de la DAA 2025

Je suis aussi ravi de vous inviter à vous joindre à nous à Banff, en Alberta, pour l'assemblée générale annuelle de l'ADC, ainsi qu'à la conférence et au symposium éducatif 2025 de la Denturist Association of Alberta (DAA) :

- AGA de l'ADC : 20 et 21 octobre 2025
- Conférence et symposium éducatif de la DAA : 21 au 24 octobre 2025
- Lieu : Banff Park Lodge & Conference Centre, 201 Lynx St., Banff, Alberta

Vous avez jusqu'au 15 septembre 2025 pour profiter des tarifs de groupe lors de votre réservation :

- Banff Park Lodge : 169 \$ par nuit (bloc numéro #696947)
- Peaks Hotel & Suites : 269 \$ par nuit (bloc numéro #705947)

L'événement de cette année propose :

- Jusqu'à 21 heures de formation continue
- Un déjeuner-conférence détaillé sur le RCSD avec Mallory Potter, directrice générale de l'ADC
- Présentation promotionnelle des fournisseurs, dîner « Vins et WOW » et cérémonie de remise des prix de l'ADC
- Une réception de bienvenue, une soirée de jeu de quilles et de nombreuses occasions de réseautage

Inscrivez-vous dès maintenant au www.denturistassociationofalberta.com ou auprès de la DAA : reg.eventmobi.com/DAA2025.

Nous traversons une période de profonds changements : couverture nationale publique, développement de l'éducation, nouvelles occasions de connecter et de collaborer. J'espère que vous prendrez le temps cet été de vous engager, de réfléchir et de vous préparer à l'avenir.

Je vous souhaite à tous un été satisfaisant et épanouissant. 🍁



Jaro Wojcicki Jr., d.d.

Président, Association des denturologistes du Canada



L'Association des denturologistes du Canada encadre la pratique de la denturologie au Canada. Elle a pour mission de soutenir l'avancement de la profession par l'éducation, la communication entre les membres et ses relations avec divers organismes externes. Elle vise aussi à promouvoir l'excellence des services de prothèses dentaires à toutes et tous les Canadiens.

CE NE SONT PAS SEULEMENT LES PRODUITS C'EST AUSSI LE PARTENAIRE

Fiez-vous sur nous pour faire prospérer votre entreprise

Nous nous efforçons d'être un partenaire d'affaires précieux sur lequel nos clients peuvent se fier pour les aider à fonctionner efficacement et fournir des soins de qualité aux patients.

Nous offrons :

- Matériaux Numériques
- Dents
- Soutien Technique
- Matériaux
- Éducation
- Solutions de CFAO

 **ZAHN CANADA**[®]
UNE DIVISION DE  HENRY SCHEIN[®] 🇨🇦

   
1-800-496-9500
www.zahncanada.ca

Apprendre à connaître son denturologiste

Beaucoup de Canadiennes et de Canadiens ne connaissent peut-être pas le rôle important que jouent les denturologistes au sein de leur équipe de soins bucco-dentaires.

Malheureusement, les prothèses dentaires sont encore stigmatisées, ce qui empêche les gens de demander l'aide d'un·e denturologiste, et de profiter des avantages d'un sourire recréé et sain.

Dans l'émission d'aujourd'hui, nous en apprenons davantage sur les denturologistes et sur la façon dont ces professionnel·le·s aident les gens à retrouver une bonne santé bucco-dentaire et à avoir confiance en leur sourire.



Jaro Wojcicki,
denturologiste

“ En tant que denturologiste, l'une des difficultés rencontrées par les patientes et les patients qui perdent leurs dents est la stigmatisation, qui est extrêmement répandue. L'un des aspects les plus intéressants du travail de denturologiste est de pouvoir aider ces personnes à traverser l'une des périodes les plus difficiles de leur vie. ”

~ Jaro Wojcicki
Président, Association des denturologistes du Canada



Jeff,
Patient porteur
de prothèses dentaires

L'estime de soi et la qualité de vie des patient·e·s sont améliorées

“ Le fait d'avoir une relation étroite avec mon denturologiste m'a permis de me sentir plus à l'aise. J'ai hâte d'aller voir mon denturologiste. C'est un très grand changement dans ma vie que de pouvoir sourire de cette façon. J'adore mon denturologiste. ”

~Jeff
Patient porteur de prothèses dentaires



**Balayer pour visualiser
le programme :**

Pour visionner ce programme instructif, visitez healthandfamily.ca/denturist



Apprendre à connaître son denturologiste

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations sur les denturologistes et sur la façon dont ces professionnel-le-s peuvent vous aider, veuillez consulter le site Web de l'Association des denturologistes du Canada indiqué ci-dessous www.denturist.org

Created by: Canadian Health & Family
Visit @ healthandfamily.ca/denturist



Copyright © 2023. All rights reserved.

DOMx

Le logiciel de facturation électronique en denturologie

RCSD +

Pré-autorisations avec pièces jointes maintenant disponible pour vos envois électroniques



Le seul logiciel dédié **uniquement**
aux denturologistes

Laissez-nous vous accompagner dans cette
transition en toute confiance.

- Transmission électronique des demandes de réclamations, un incontournable de nos jours
- Essai gratuit, sans restriction
- Assistance fiable et éprouvée
- Services et formations exhaustifs

Conversion de
bases de données
disponible



1.855.494.0057
admin@specializedoffice.com
logicieldedenturologie.com

À NE PAS MANQUER !

JOURNÉE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

03

octobre

de 9h30 à 17h

**Nous vous invitons
à vous joindre à nous
lors de la journée**

DE 9H30 À 11H30

Conférence avec
Markus Fischer

DE 12 H À 13 H

Lunch

DE 13 H 15 À 15 H

Assemblée
générale annuelle

DE 15 H À 17 H

Réseautage



ENDROIT

HÔTEL MORTAGNE

1228, rue Nobel
Boucherville
(Québec) J4B 5H1
450 655-9966

Coût : 300\$

PLACES LIMITÉES

3 HFC

CONFÉRENCE

**Retour sur 11 ans
de prothèses
dentaires
BPS/SEMCD**

> Présentée par
Markus Fischer, d.d.



RÉSUMÉ DE LA CONFÉRENCE :

Au cours des onze dernières années, Markus et son équipe de la Fischer Denture Clinic ont mis en œuvre la technique BPS/SEMCD. Markus partagera de nombreuses connaissances et conseils techniques et présentera la transition de sa clinique des prothèses analogiques aux prothèses numériques 3Shape/Ivoclar. Il passera en revue certaines de ses procédures cliniques préférées, telles que la prise d'empreintes avec matériaux d'alginate et de polysiloxane de vinyle pour les prothèses immédiates, les prothèses partielles, les prothèses retenues par succion CAO Gnathometer, les rebasages et les prothèses de référence.

Markus sera accompagné de Louis Lefrançois, d.d.

POUR INFORMATION OU VOUS Y INSCRIRE

Carole Tremblay

Responsable marketing et Service aux membres

514 252-0270, poste 1

CETTE CONFÉRENCE EST
COMMANDITÉE PAR

ivoclar

La denturologie aux États-Unis

La Fédération internationale des denturologistes (FID) est fière de vous présenter « La denturologie autour du monde », une série de chroniques sur les conditions de pratique de vos consoeurs et confrères à l'international. Dans cette édition, on fait escale au sud de notre frontière, aux États-Unis d'Amérique, où le denturologiste Tad Burzynski, qui représente le pays à la FID, dépeint la situation de la profession dans ce pays.

Comment désigne-t-on le professionnel qui fabrique des prothèses dentaires dans votre pays ?

Licensed Denturist (L.D.)

La denturologie est-elle une profession reconnue et légale dans votre pays ?

Oui, dans six des 50 États. Dans le premier, ça a été réglementé en 1975, et en 1995 pour le plus récent.

Un diplôme est-il requis pour pratiquer la profession ; et si oui, quelle est la durée de la formation ?

Un cursus éducationnel spécifique est requis. Il peut être complété en deux ou trois ans, en incluant les stages. Il est aussi possible de faire un diplôme universitaire au American Denturist College, en partenariat avec l'université Bates pour le volet de sciences

appliquées, et avec n'importe quelle université canadienne pour le volet arts et technologie.

Combien de denturologistes exercent la profession aux États-Unis ?

Il y a officiellement 414 denturologistes, et un nombre inconnu de denturologistes sans permis dans les États non réglementés.

Quelle est la relation entre le denturologiste, le dentiste et les autres professionnels de la santé buccodentaire ?

Une relation professionnelle normale dans les six États où la profession est réglementée. Dans les autres, ça peut être une relation de travail [normale], ou une infraction criminelle de pratiquer sans permis.



Y a-t-il un fait inusité à propos de la profession dans votre pays ?

Un membre du Congrès a récemment déposé un projet de loi pour abolir le permis de denturologie dans l'État de l'Idaho. La profession existe dans cet État depuis 1985. L'*Idaho Denturist Association* s'est opposé à ce projet de loi, qui a été annulé. En tant que denturologistes, nous devons toujours rester vigilants pour protéger la profession, sinon, le droit de pratiquer peut nous être retiré.

Quel est l'âge moyen de vos patients ?

L'âge moyen est de 55 ans, mais ça peut grandement varier. Il y a des adolescents qui viennent, en raison de l'usage de drogue ou de blessure sportive, jusqu'à des personnes de 100 ans.

Existe-t-il une association active de denturologistes ou une organisation de réglementation de la denturologie ?

Chacun des six États où la profession est légale possède sa propre association. Le pays a la National Denturist Association, NDA/USA. Certains États ont leur propre organisation qui régleme la profession, alors que pour d'autres, c'est fait sous la responsabilité du conseil dentaire de l'État.

Existe-t-il un guide de tarifs pour la denturologie ? Et si oui, est-il utilisé ?

Non. Aux États-Unis, chaque entreprise est libre de fixer ses propres tarifs. 🗣️

Tad Burzynski, Licensed Denturist / Registered Dental Hygienist (L.D., R.D.H.)

Tad Burzynski pratique depuis 1992. Au cours des années, il s'est grandement dévoué à faire avancer la denturologie. Il a joué un rôle important, tant au niveau de l'État qu'au niveau national. Il est un ancien président de l'*Oregon State Denturist Association*, ainsi que de la *National Denturist Association*. Il a aussi siégé, pendant plusieurs mandats, à l'*Oregon Board of Denture Technology*, l'organe qui régleme les professionnels de la santé buccodentaire. Il s'est également impliqué au niveau éducationnel en étant au conseil consultatif de la *American Denturist School*. En 2023, il a été nommé au sein de la *Brotherhood of Sterkenburgers*, qui récompense des pionniers de la denturologie à travers le globe.



International Federation of Denturists

La Fédération internationale des denturologistes (FID) a pour mission de faire reconnaître la profession de denturologiste à travers le monde. Les membres de la FID sont des organisations nationales de denturologistes du monde entier intéressées à fournir un forum pour la promotion de la profession.

Une invitation de la FID

Cette année, nous célébrons le 50^e anniversaire de la profession de denturologiste aux États-Unis lors de notre conférence annuelle, qui se tiendra du 1^{er} au 4 octobre au Peppermill Hotel and Casino de Reno, dans le Nevada. Nous serions ravis de vous compter parmi nous pour cet événement ! De plus, plusieurs d'entre nous participeront aux célébrations du 50^e anniversaire de la Fédération internationale des denturologistes aux Pays-Bas en mai prochain. Ce sera une formidable occasion de célébrer les réalisations de notre profession à l'échelle mondiale.

DR CLAUDE MORISSETTE
créateur de vrais sourires

Implantologie et dentisterie esthétique
L'INNOVATION EN CONTINU

MAURICIE • CENTRE-DU-QUÉBEC • RIVE SUD DE MONTRÉAL
819 375-5550 • 1 888 278-2979 • www.vraisourire.com
Ensemble, bâtissons une relation de confiance!

DR Claude Morissette
Membre de l'ACDQ et de
l'American Academy Of Implant Dentistry



ASSURANCE
COLLECTIVE

UNE ASSURANCE SUR MESURE

Pour des experts
du sourire sur mesure

Vous et vos proches bénéficiez d'un programme d'assurance que vous pouvez personnaliser selon vos besoins.

- Assurance maladie
- Assurance vie
- Assurance décès et mutilation accidentels
- Assurance maladie grave
- Assurance salaire de longue durée
- Assurance frais de bureau

Pour plus de détails et faire vos choix de couverture, communiquez avec Lussier Dale Parizeau inc. dès aujourd'hui.

1 877 579-5585

Lussier

IA
Groupe financier

ON S'INVESTIT, POUR VOUS.

iA Groupe financier est une marque de commerce et un autre nom sous lequel l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. exerce ses activités.

1 877 422-6487

ia.ca

Un vent de changement à l'ADQ : vers une **gouvernance renforcée**

> PAR ANNIE-CLAUDE DUBOIS, d.d., administratrice, région de Beauce

En octobre dernier, le conseil d'administration a mandaté une firme externe pour réaliser un audit de gouvernance. Cet exercice a permis de dresser un portrait clair du système et des pratiques de notre organisation, d'identifier certains enjeux et de formuler des recommandations pour les améliorer. L'objectif était simple : assurer de saines pratiques de gouvernance au sein de l'ADQ.

Plusieurs dimensions importantes de l'administration d'un organisme à but non lucratif (OBNL) ont fait l'objet de recommandations. Les changements proposés par l'audit portent notamment sur la structure et le fonctionnement du conseil d'administration (CA), la création de comités et l'adoption de politiques.

L'audit a révélé que les pratiques de gouvernance de l'ADQ gagneraient à être bonifiées afin de renforcer notre performance organisationnelle et de garantir notre pérennité. Vingt et une recommandations ont été émises, dont la grande majorité a été approuvée par un conseil d'administration prêt à se relever les manches et à œuvrer pour l'intérêt de tous. Vous aurez plus de détails ultérieurement sur les changements à venir.

Notre démarche se poursuit avec une planification stratégique visant, entre autres, à mettre en œuvre ces recommandations. Dans cette optique, une vaste consultation des parties prenantes a été menée,

notamment à l'aide d'un sondage électronique diffusé à l'ensemble de nos membres. Le taux de participation a dépassé nos attentes, ce qui permettra d'alimenter adéquatement notre processus de planification stratégique.

Afin d'assurer la réalisation de ce projet, j'ai le plaisir de présider un comité formé par le CA chargé de piloter la démarche de planification stratégique. Je tiens à remercier les membres du comité pour leur travail : Alain Gauthier, président (région 8), Daniel Léveillé, vice-président (région 6 – Montréal), Louis Bessette, trésorier (région 5B – Abitibi), Gabrielle Cimon, administratrice (région 5A – Outaouais) et Carole Tremblay, responsable, Marketing et Service aux membres.

Vous pouvez vous attendre à d'autres articles à venir, qui porteront notamment sur le plan stratégique emballant et prometteur que nous sommes en train de créer. [🔗](#)



Une nouvelle grille tarifaire pour le RCSD

Depuis le premier avril, le Régime canadien de soins dentaires a une nouvelle grille tarifaire.

En plus d'une augmentation globale de 4%, certains codes ont été corrigés. On peut notamment remarquer que les codes des prothèses complètes avec base molle de longue durée affichent désormais des tarifs supérieurs à ceux des prothèses complètes standards.

Chaque cas facturé depuis son entrée en vigueur est assujéti à ces nouveaux tarifs.

Il s'agit d'une bonne nouvelle pour le président de l'Association des denturologistes du Québec, Alain Gauthier. « Bien qu'il y ait encore plusieurs points à améliorer au sein de ce programme, il est encourageant de voir une avancée positive. Nous continuons de faire valoir vos revendications auprès des instances gouvernementales », souligne-t-il.

Le Régime canadien de soins dentaires maintenant accessibles à tous



À partir du premier juin, le Régime canadien de soins dentaires (RCSD) sera accessible à toute la population qui répond aux critères demandés.

En mars dernier, Santé Canada avait annoncé que le programme serait élargi pour inclure dorénavant les adultes de 18 à 64 ans, qui en étaient précédemment exclus.

Les critères restent les mêmes, pour être admissible, une personne doit avoir un revenu familial net rajusté de moins de moins de 90 000 \$, ne pas avoir accès à une assurance dentaire et résider au Canada.

Depuis le premier mai, les personnes correspondant à ces critères peuvent présenter une demande.

« L'accès à des soins dentaires abordables est essentiel pour toute la population, car il permet d'améliorer les résultats en matière de santé, d'éliminer les obstacles aux soins et d'alléger la pression sur notre système de santé », avait déclaré, dans un communiqué publié en mars, la ministre de la Santé du Canada, Kamal Khera.

Selon les estimations du gouvernement, jusqu'à 4,5 millions de Canadiens non assurés âgés de 18 à 64 ans s'ajouteront aux millions de personnes qui avaient déjà droit à des services de soins buccodentaires dans le cadre du RCSD. [🔗](#)

Panthera Dental lance la **PFB^{MC} Bridge**, un nouveau profil dans la famille Panthera Fusion Bar^{MC}

Le nouveau profil PFB Bridge est conçu pour accueillir des ponts/bridges PF1 d'une hauteur aussi basse que 5 mm, pour une restauration complète ou partielle. Ce nouveau profil offre les mêmes caractéristiques clés qui définissent l'excellence de la famille Panthera Fusion Bar : un positionnement exact de l'assise, un fit précis de l'overlay sur la barre, un espace de cimentation constant et une ligne de transition basse pour l'hygiène et l'esthétique. Le nouveau profil est également compatible avec plus de 700 implants et avec l'option de canaux de vissage angulés pour une correction allant jusqu'à 25°.

« S'appuyant sur le concept éprouvé de la Panthera Fusion Bar, le nouveau profil PFB Bridge offre aux professionnels dentaires une flexibilité de conception inégalée », a déclaré Gabriel Robichaud, PDG et cofondateur de Panthera Dental. « La famille PFB propose maintenant une solution clé-en-main pour un spectre complet de restaurations fixes sur implants. »

Source : communiqué de presse



Grâce à son protocole de séparation de l'overlay et de la barre et grâce à son workflow numérique synchronisé, la famille de produits Panthera Fusion Bar offre une expérience inégalée : vous usinez l'overlay en laboratoire pendant que Panthera usine la barre sur implants. Vous pouvez aussi demander à Panthera d'usiner les deux pour un workflow encore plus simplifié. 📞

Bienvenue aux nouveaux membres !

Attias, Karine, Rive-Sud
Boivin Amélie, Saguenay-Lac-Saint-Jean
Boivin, Dominic, Québec
Hupfer, Hans, Rive-Nord
Hupfer, Magalie, Rive-Nord
Kefi, Sarra, Montréal
Khalil, Vanessa, Rive-Nord
Ménard, Josianne, Rive-Nord
Tomei, Umberto, Rive-Nord
Zhou, Zhi Yans, Montréal

Partagez vos réalisations dans *Le Denturo* !

Vous avez réalisé un cas inusité ? Vous avez créé des prothèses qui vous rendent fier.ère ? Vous avez résolu un problème complexe de denturologie ?

Alors c'est le moment de partager vos réalisations avec vos consoeurs et confrères dans *Le Denturo* !

Soumettez votre article et vos photos à redaction@adq-qc.com.



Alain Gauthier, d.d., président de l'ADQ et Carole Tremblay, responsable marketing et Service aux membres, ont été invités, le 4 juin dernier, au bureau de l'Association des chirurgiens-dentistes du Québec afin de rencontrer la nouvelle présidente, Dre Marie-Claude Desjardins, DMD, MBA, ainsi que le directeur général, Dr Benoit Desrosiers, DMD, MBA.

Ils ont pu discuter des enjeux de chacun ainsi que les dossiers en communs.

Plusieurs des lacunes constatées par les denturologistes face, entres autres, au Régime canadien de soins dentaires sont également vécues par les chirurgiens-dentistes.

Une seconde rencontre sera planifiée prochainement. 📞

ÊTRE MEMBRE DE L'ADQ, c'est jouir de plusieurs privilèges.



**JE RENOUVELLE
MON ADHÉSION À L'ADQ!**



VOS DROITS REVENDIQUÉS

L'ADQ défend ses membres et la profession entière auprès des gouvernements fédéral et provincial, des compagnies d'assurances, du cégep Édouard-Montpetit et dans toutes les causes où la denturologie peut être menacée.



VOS SERVICES DE GROUPES NÉGOCIÉS

L'ADQ représente ses membres et négocie des assurances collectives, ententes gouvernementales pour la reconnaissance de vos actes avec la RAMQ, la CNESST, la SAAQ, Santé Canada (Premières Nations et Inuits), Anciens Combattants du Canada et le Programme québécois de soins buccodentaires et de soins d'hygiène quotidiens de la bouche en CHSLD.



GUIDE DE SERVICES ANNUEL

Le *Guide de services*, outil indispensable en denturologie, comprend la tarification suggérée et les codes à utiliser pour les réclamations aux assureurs. Ce document renferme aussi une foule d'autres informations pratiques, y compris le répertoire des denturologistes membres. Le *Guide de services* est mis à jour annuellement et distribué gratuitement et exclusivement aux membres.



CONSULTATION GRATUITE AVEC UN EXPERTS EN DENTUROLOGIE

Vous êtes visé par une plainte disciplinaire? Chaque année, les membres de l'ADQ ont droit à une consultation gratuite d'une heure avec un denturologiste expert en denturologie afin de contre-vérifier les constats de l'expert du syndic.



PRIX CONCURRENTIELS DANS LA BOUTIQUE EN LIGNE

Matériel promotionnel, documents éducatifs, ensembles d'hygiène, formulaires d'autorisation RAMQ et d'assurances, matériel de denturologie... Tous ces articles, et bien plus, sont vendus exclusivement aux membres.



MIDIS-WEBINAIRES

En collaboration avec ses partenaires, l'ADQ organise de manière ponctuelle des webinaires informatifs sur une foule de sujets (services aux membres, foires aux questions, offre de partenaires, etc.). Ces conférences virtuelles sont présentées via Zoom sur l'heure du lunch, puis mises en ligne sur le groupe Réso-Denturos ADQ pour visionnement en continu.



ACTIVITÉS DE RÉSEAUTAGE

L'ADQ favorise votre épanouissement social et professionnel en créant des occasions d'échanger avec vos consoeurs et confrères denturologistes et avec des personnes-ressources du monde dentaire et autre.



OFFRES EXCLUSIVES DE NOS PARTENAIRES

L'ADQ travaille de concert avec ses partenaires pour vous offrir des promotions et des activités qui répondent à vos besoins.



Association
des **Denturologistes**
du Québec

**Pour renouveler
votre adhésion ou
pour bénéficier
de ces privilèges,
communiquiez avec
Carole Tremblay**

☎ 1 800 563-6273, poste 1
✉ carole.tremblay@adq-qc.com

Denturologie : Une profession qui se **féminise**

Le constat qu'il semble y avoir de plus en plus de femmes en denturologie est souvent partagé dans le milieu. Dans le réel, les chiffres semblent également le confirmer. Une tendance qui n'est pas sur le point de s'essouffler.

« La féminisation des professions s'observe dans tout le milieu de la santé. Ce n'est pas lié à notre profession en particulier, c'est un phénomène généralisé. On suit la tendance qu'il y a au Québec, tout simplement », fait remarquer Suzane Fiset, qui avait été, en 2001, la première femme à la présidence de l'Ordre des denturologistes du Québec (ODQ).

« Quand moi je me suis inscrite, il y avait trois filles dans ma cohorte, contre une trentaine d'hommes. Et c'était une grosse cohorte de femmes », se remémore Mme Fiset, qui a obtenu son diplôme en 1983. Une féminisation de la profession qui devrait, selon toutes vraisemblances, se poursuivre, puisque les femmes de 40 ans et moins représentaient 66 % des effectifs de la profession en 2023.

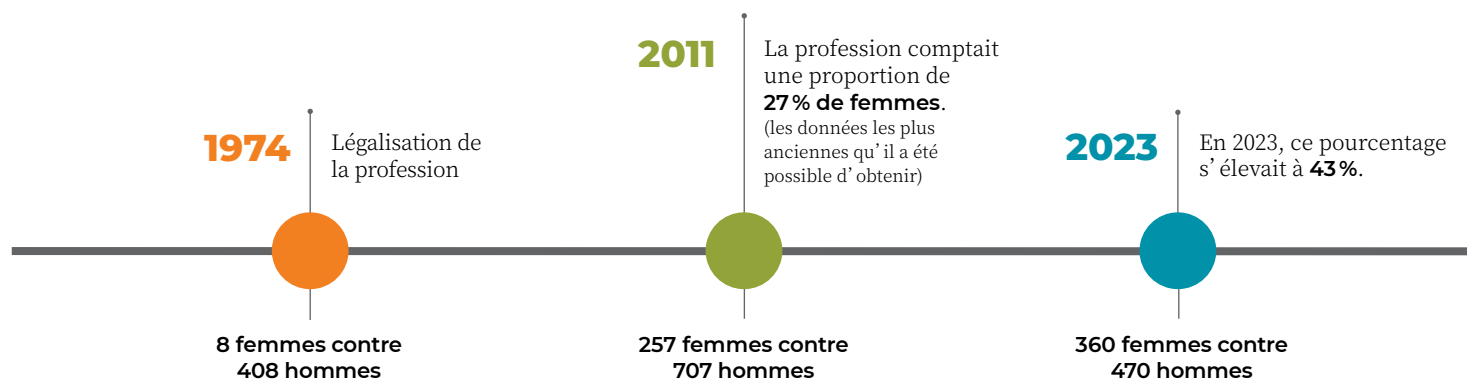
« Les gens qui prennent leur retraite, ce sont [majoritairement] des hommes, et les diplômés qui rentrent, ce sont [surtout] des

femmes », observe Denis Provencher, ancien président de l'ODQ et auteur de deux livres sur l'histoire de la denturologie.

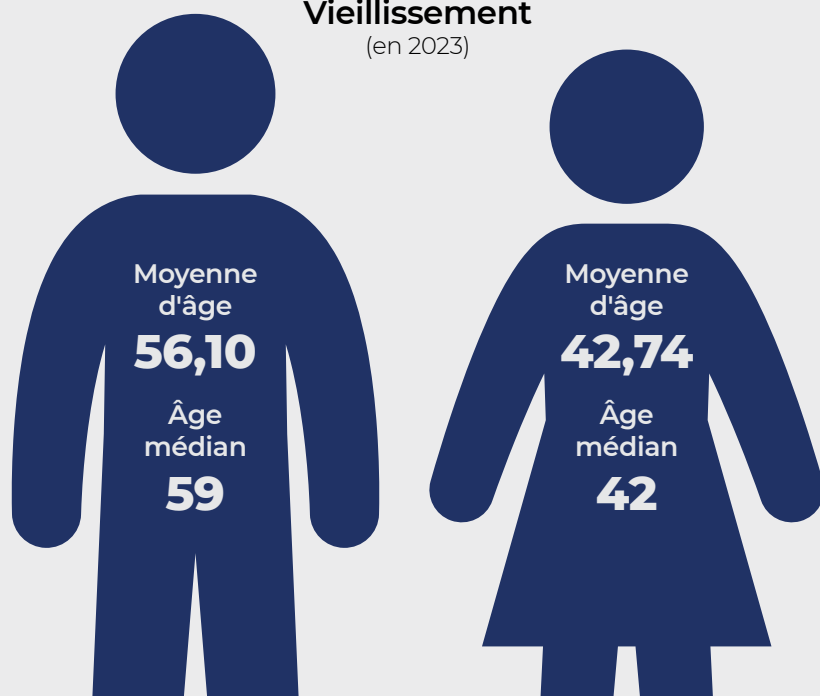
La moyenne d'âge chez les denturologistes était d'ailleurs de 56 ans pour les hommes, contre 43 ans pour les femmes, en 2023.

« On a beaucoup promu l'idée que la femme devrait prendre sa place, et là, on dirait que le balancier s'en va dans la direction opposée. Il faudra aussi que l'homme ait la sienne, pour trouver le moyen d'équilibrer », estime M. Provencher.

Pour sa part, Mme Fiset rappelle qu'il s'agit d'un problème social généralisé au Québec, alors que les femmes sont beaucoup plus nombreuses à effectuer des études supérieures. [🔗](#)




Vieillesse (en 2023)



« On se retrouve avec des personnes diplômées qui sont à 90 % des femmes. Ça change l'allure de la profession, et de tout ce qu'on a connu jusqu'ici. »

— Denis Provencher, ancien président de l'ODQ et auteur de deux livres sur l'histoire de la denturologie

Retour en image sur le **bal de finissants**

Les finissants et finissantes de la cohorte 2025 en techniques de denturologie ont eu l'occasion de célébrer la fin de leurs études le 24 mai dernier, à Montréal, avec le traditionnel bal de finissants. L'ADQ leur souhaite la bienvenue au sein de la profession. 



Les finissants et finissantes de la cohorte 2025, en compagnie de représentants de l'ADQ et de l'ODQ.



Frédéric Boisvert, d.d., Carole Tremblay et Daniel Léveillé, d.d., étaient présents pour représenter l'ADQ.



Opportunité pour les denturologistes dans nos cliniques de :

- Lévis
- Thetford
- Hull
- Saint-Marc-des-Carières

- ✓ Opportunité financière intéressante
- ✓ Clientèle fidèle et établie
- ✓ Formule adaptée à votre approche
- ✓ Flexibilité sur le nombre de jours selon vos besoins



Joignez-vous à notre équipe de créateurs de sourires !
cv@centreslapointe.com

Lapointe
centres dentaires



Rodney Sweeney (à gauche), enseignant en denturologie, célébrait son dernier bal, puisqu'il part à la retraite.

COURTOISIE



COURTOISIE



COURTOISIE

En avril, l'ADQ avait également organisé une soirée en l'honneur des finissants et finissantes en techniques de denturologie. Il s'agit d'une tradition annuelle.

PRENEZ LE VIRAGE NUMÉRIQUE AVEC PATTERSON DENTAIRE



CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT(E) OU LES SPÉCIALISTES DIRECTEMENT !



JANIE DESFOSSÉS
Spécialiste CAO/FAO
Montréal
514.226.4740



SHADY GHONAIM
Spécialiste CAO/FAO
Montréal
514.772.9845



KIM LAROUCHE-GIRARD
Spécialiste CAO/FAO
Québec
418.803.8836

Montréal
514.745.4040
1.800.363.1812

Québec
418.688.6546
1.800.463.6599



DOSSIER VENDRE SA CLINIQUE : L'ABC POUR Y PARVENIR

Un nouveau service pour l'évaluation d'une clinique de denturologie

> PAR FÉLIX LACERTE-GAUTHIER

La vente d'une clinique peut constituer un moment stressant pour un denturologiste. De nombreux points sont à prendre en compte, et il peut être difficile de savoir par où commencer et comment s'y retrouver. D'autant que les différents éléments qui la compose, tels que les équipements, les dossiers patients et l'emplacement, doivent parfois être mis en vente séparément.

Après avoir fait l'achat de Tier Three, une compagnie de courtage spécialisée dans la vente de pratique dentaire, Henry Schein souhaite offrir un service clé en main dans la vente d'une clinique.

« Dépendamment du type de contrat, on va s'occuper de l'évaluation, de la vente, de la transition. On peut s'occuper au niveau de l'évaluation des bâtiments et des baux », résume Denis Ouellet, évaluation, vente et transition au sein de Tier Three Brokerage Ltd, une division de Henry Schein Canada.

La compagnie était déjà en opération dans le milieu de la dentisterie. Toutefois, elle ajoute une corde à son arc en développant une nouvelle division pour la denturologie et les laboratoires dentaires.

M. Ouellet explique que l'évaluation qui est faite prend ainsi en considération le chiffre d'affaires, la valeur des équipements, ainsi que l'emplacement où est située la clinique et son potentiel d'expansion.

« La première étape, c'est de s'entendre [sur les services]. Il va y avoir une prise d'inventaire par moi. On ramasse le maximum d'information sur les équipements. Il y a une étude qui est faite sur leur valeur marchande. Ensuite, ce sera de demander les états financiers des trois dernières années », explique-t-il.

Ces informations sont par la suite transmises à une équipe de la division, située à Toronto, qui a pour mission d'analyser toute la documentation, afin d'évaluer la valeur globale de la clinique.

« On produit un document qui devient légal, qui peut être présenté à la banque de façon à obtenir un financement. Il peut également être présenté aux assureurs », soutient M. Ouellet.

L'équipe de Tier Three peut également s'occuper de la vente du bâtiment, lorsque le denturologiste est propriétaire de l'immeuble.

Sinon, une valeur est également accordée au bail pour les cliniques locataires.

M. Ouellet donne l'exemple d'un nouvel acheteur qui rentrerait dans un local duquel il devrait être évincé à court terme, comme facteurs qui peuvent influencer la valeur.

« Il y a une étude qui est faite à ce niveau pour rassurer l'acheteur et confirmer ce que notre vendeur nous dit », assure-t-il.

Transition

« Sans évaluation, on ne peut pas vendre, et si on vend sans transition, on perd beaucoup de valeurs. C'est le processus dans lequel on s'engage avec le client; de les aider et de les accompagner », indique M. Ouellet.

Lors d'une vente, il est donc essentiel, selon lui, d'obtenir une entente entre l'acheteur et le vendeur, afin que ce dernier reste à l'emploi sous contrat pendant quelques mois, afin de bien assurer la passation du flambeau.

« Si on effectue une vente sans transition, les chances de succès de l'acheteur sont moindres. Pour nous, c'est important de convaincre le vendeur de rester un certain temps, de façon qu'il y ait une passation au niveau de la clientèle et qu'on garde le maximum de loyauté possible pour le nouvel acheteur », explique-t-il.

Marché à la hausse

Les nouvelles règles en aseptie, de même que la plus grande place accordée au numérique, pourraient affecter positivement la valeur des cliniques de denturologie, selon M. Ouellet.

« Ça amène les denturologistes à investir de gros montants dans leur clinique. Ces montants vont être reflétés dans l'évaluation de leur clinique un peu plus tard », fait-il remarquer.

Il espère d'ailleurs que ses services pourront permettre d'arriver à une « normalisation vers le haut », qui revaloriserait la profession.

« On n'a pas eu assez de données au Québec, et pas assez de transactions, de sorte que les valeurs des cliniques étaient sous-évaluées. Dans l'ouest, elles sont beaucoup plus élevées qu'au Québec, parce qu'on a toujours un acheteur pour un vendeur », analyse M. Ouellet.

À terme, il espère être capable de créer un registre de vendeur, qui permettra à tous de voir le potentiel des cliniques à acheter, ainsi que leurs évaluations.

« La profession de denturologiste est excessivement rentable », fait-il remarquer. « Au Québec, je crois que les entreprises valent beaucoup plus que ce que l'on pense, mais ça commence par une évaluation. Si on n'en fait pas, il n'y a aucun moyen de savoir combien ça peut valoir. »

Des alternatives

Bien que plusieurs entreprises offrent de l'accompagnement dans la vente d'une clinique de dentisterie, aucune autre ne semble être active dans le milieu de la denturologie.

Comme alternative, les différents éléments qui composent une clinique peuvent toutefois être évalués à la pièce.

C'est le processus qu'a dû traverser Stéphanie Brousseau, d.d., qui avait fait évaluer sa clinique afin d'en vendre des parts à un nouvel associé. Elle avait d'abord vu un représentant de Henry Schein Canada pour l'évaluation de ses équipements de denturologie ainsi que ses inventaires.

« Ensuite, si tu as des ordinateurs, imprimantes, ou autres, tu dois avoir un technicien qui évalue la valeur des équipements informatiques. Après, ça prend un évaluateur agréé pour l'évaluation de la bâtisse, si tu en es propriétaire, ou pour la valeur de l'emplacement si tu es locataire », explique-t-elle.

La dernière étape est l'évaluation des dossiers clients, qui peut être faite par une firme en comptabilité.

« J'avais commencé ces démarches au mois d'août 2024, et ça s'est finalisé en janvier. Le processus est très long, et c'est mieux d'être près de la fin de ton année fiscale », ajoute Mme Brousseau.

MOUSSE NETTOYANTE EXPRESS^{MC}



NOVA *Dent*

**Nettoyant pour prothèses
et appareils dentaires
amovibles**





Mousse nettoyante prête à utiliser

Nettoie et rafraîchit les appareils et les prothèses dentaires en quelques minutes.

Vaporisateur Novadent® précis et réutilisable pour appliquer la mousse sans gaspillage.

Formule nettoyante non-abrasive convenant à tous les types de prothèses et d'appareils dentaires acryliques, plastiques ou métalliques, avec ou sans soudure.

Emballages disponibles :

- 12 - Vaporisateur 150 ml
- 12 - Recharge 150 ml

Pour commander, appelez sans frais :

1 800 474-6682



novadent.com



**2350 rue Power
Drummondville J2C 7Z4**

LD12

Article initialement publié en anglais dans le Journal de la denturologie du Canada.

Conseils pour planifier la vente de sa clinique

Une de mes citations préférées sur les affaires m'est venue à l'esprit lorsque j'ai entamé la rédaction de cet article :

Tout objectif sans plan n'est qu'un souhait

— Antoine de Saint-Exupéry

Envisagez-vous de vendre votre clinique ? Le cas échéant, il est impératif d'établir un plan pour garantir le succès de votre projet et minimiser les coûts inutiles qui pourraient retarder ou faire échouer la vente. Les questions-réponses suivantes vous guideront dans la préparation de la vente de votre clinique.

Quand dois-je commencer le processus ?

La réponse est simple : « Cela dépend ». Au Canada, les ventes d'entreprises sont généralement structurées comme des ventes d'actifs ou des ventes d'actions. Les ventes d'actions sont très populaires auprès des vendeurs, car elles leur permettent d'exercer leur exonération des gains en capital. Actuellement, chaque Canadien bénéficie d'une déduction pour gains en capital sur les dispositions d'immobilisations admissibles d'environ 1 200 000 \$. Cela signifie que si vous vendez votre clinique par la vente d'actions, la première tranche de 1 200 000 \$ est pratiquement libre d'impôt. Le problème réside dans le fait que si des placements personnels sont détenus au sein de la société, ces placements doivent être retirés afin d'assurer la "purification" de la société. Les règles de Revenu Canada prévoient que, pour le retrait de placements personnels d'une société aux fins d'une vente, une période de détention de deux ans est requise avant la vente de l'entreprise. Il est essentiel de consulter votre comptable avant de décider comment vous allez vendre votre clinique, car vous pourriez devoir vous y prendre jusqu'à deux ans à l'avance.

Ai-je besoin d'une évaluation ?

Que vous vendiez votre clinique à titre privé ou par l'intermédiaire d'un courtier, une évaluation est indispensable. Les acheteurs potentiels et leurs conseillers voudront examiner l'évaluation en détail avant de décider s'ils souhaitent faire une offre. L'évaluation fournit toutes les informations nécessaires à l'acheteur pour faire une offre éclairée, notamment une analyse financière, des informations sur le personnel, les patients, la liste des actifs et le loyer. Il est important de confirmer que l'évaluatrice ou l'évaluateur d'entreprises que vous engagez est agréé par toutes les grandes institutions prêteuses et banques. Dans le cas contraire, l'évaluation pourrait ne pas être acceptée par l'institution prêteuse de l'acheteur.

Combien coûte une évaluation ?

Le coût d'une évaluation varie. Toutefois, il se situe généralement entre 3 000 \$ et 5 000 \$. Comme pour tout achat important, il est essentiel de comparer les offres.



ISTOCK

Comment la valeur de ma clinique est-elle déterminée ?

Deux méthodes sont généralement utilisées lors de l'évaluation des cliniques pour déterminer la valeur marchande. La première méthode est fondée sur l'actif. Cette approche attribue une juste valeur marchande actuelle aux trois principaux actifs de la clinique : les immobilisations (équipement de fabrication de prothèses dentaires et de laboratoire, équipement et mobilier de bureau, ordinateurs, logiciels, pièces à main et instruments), les baux et la survaleur. La somme des principaux actifs fournit une valeur marchande globale basée sur l'actif. La seconde méthode est fondée sur les bénéfices. Cette approche implique une analyse approfondie des états financiers des trois dernières années de la clinique afin de déterminer le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissement). Le BAIIA est un acronyme courant qui désigne simplement la rentabilité de la clinique après une prise en compte de tous les frais généraux. Une fois le BAIIA déterminé, un multiple est attribué en tenant compte de plusieurs facteurs, notamment le marché des prothèses dentaires, la localisation géographique de la clinique, les taux d'intérêt, ainsi que la production et la rentabilité de la clinique. Après avoir évalué les deux méthodes, une analyse plus approfondie est menée pour déterminer la valeur marchande globale en combinant les résultats des deux méthodes.

Combien de temps faut-il pour vendre ma clinique une fois que je l'ai mise sur le marché ?

Le délai de vente d'une clinique de denturologie varie en fonction de plusieurs facteurs. Il est important de garder à l'esprit que le bassin d'acheteurs potentiels pour une clinique de prothèses dentaires est bien plus restreint que pour un cabinet dentaire généraliste. Ce seul facteur rallonge les délais de transaction. D'autres facteurs incluent la localisation géographique de la clinique, la volonté des propriétaires d'assurer la transition, la capacité de l'acheteur à obtenir un financement et la cession réussie du bail des locaux au nouveau propriétaire. Dans ce contexte, la vente d'une clinique peut prendre deux ans, voire plus.

Dois-je continuer à m'impliquer une fois la vente conclue ?

La période de transition pour le propriétaire vendeur est négociée avec l'acquéreur. Il est important de noter que le propriétaire vendeur représente une part importante de la survaleur globale de la clinique et que conséquemment, cette survaleur représente un pourcentage significatif du total de l'actif. Si le propriétaire vendeur cesse de s'impliquer le jour de la signature de l'acte de vente, on peut plaider qu'une partie de la survaleur de la clinique est perdue. Cela pourrait entraîner une baisse du prix de l'offre si le propriétaire vendeur refuse de s'impliquer et d'assurer la transition des patients et du personnel au nouveau propriétaire. Les délais de transition sont généralement de 6 à 12 mois et le nombre d'heures et jours travaillés par semaine est entièrement négociable.

Dois-je tenir compte d'autres facteurs ?

L'approbation du financement de l'acheteur est l'un des éléments les plus importants d'une vente réussie. Assurez-vous dès le début du processus de vente de vérifier que l'acheteur est officiellement approuvé par son institution prêteuse. Mon expérience m'a appris qu'il ne faut pas se fier à l'affirmation verbale « tout va bien avec ma banque » de l'acheteur. Il est très frustrant de s'engager dans des négociations approfondies, d'investir du temps et de l'argent auprès d'avocats et de comptables, pour finalement découvrir que le financement de l'acheteur n'a pas été approuvé. Assurez-vous que vous ou votre courtier receviez par écrit la liste de conditions de l'institution prêteuse de l'acheteur y compris le montant approuvé.

Il est également important de vérifier votre bail actuel afin de vous assurer qu'il comporte une clause permettant sa cession au nouveau propriétaire. Certaines clauses au bail peuvent s'avérer problématiques et compromettre la vente. Par exemple, la clause dite de démolition qui permettrait de résilier le bail moyennant un préavis écrit pour démolir ou rénover le bien immobilier loué. Les institutions prêteuses sont réticentes à accorder des prêts si l'acheteur risque de devoir déménager son entreprise. 🗣️



Steve Davidson

Steve Davidson est président de Davidson Dental Appraisals & Sales, une société de courtage dentaire fondée en 2007 et basée à Calgary, en Alberta. Avant de fonder son entreprise, il était vice-président des ventes chez Citibank et gérait le groupe de financement d'équipement de la banque dans l'Ouest canadien. Steve compte plus de 30 années d'expérience en finance, est courtier immobilier commercial et possède une connaissance approfondie du secteur de la santé.

Restez compétitif...avec DACnet^{MC}

Envoyez des demandes d'indemnisations aux assurances par voie électronique en un clic!

Avec DACnet^{MD} Le réseau des demandes électroniques, les soumissions d'assurance et les demandes d'indemnisation aux assurances et les remboursements rapides n'ont jamais été aussi faciles.

Avantages de DACnet^{MD} pour vous:

- Attirer et retenir les patients
- Compétitionner sur un terrain de jeu égal avec la concurrence
- Réduire le temps d'attente pour les erreurs de réclamation
- Accélérer tous les processus connexes (*Rejet, prédétermination, réclamation, etc.*)
- Limiter les débiteurs en suspens

Avantages de DACnet^{MD} pour vos patients:

- Aucun formulaire à remplir
- Aucune enveloppe, timbre ou envoi nécessaire
- Remboursements rapides



Appelez dès aujourd'hui pour plus d'informations et une démo gratuite!

DACnetTM Office:

613-968-9467

1-877-538-3123

Ou visitez le site Web DACnet^{MC} à

www.dacnet.ca

L'augmentation des grilles de tarifs au Canada à travers les années

L'Association des denturologistes du Canada a compilé les augmentations des grilles de tarifs de chaque province depuis les 10 dernières années. Une démarche qui lui permettra de négocier plus facilement avec le Régime canadien de soins dentaires, mais qui peut également s'avérer utile dans d'autres contextes. Nous vous dévoilons donc, à titre informatif, les augmentations moyennes ayant eu lieu dans chaque province depuis 2015.

PROVINCE	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Colombie-Britannique	0%	Certaines procédures ont été augmentées de 5 à 10 %	2%	La grille de tarifs a été alignée sur les moyennes nationales.	2%	2%	3%	3%	10%	3%	3%
Alberta	Données historiques non disponible			0%	2%	??	3%	3%	3%	3%	3%
Saskatchewan	8%	3.5%	3%	5% plus un réalignement de tous les codes de prothèses immédiates.	2,5%	2%	3% plus un réalignement de tous les codes de prothèses de précision.	3%	5%	2%	5%
Manitoba	5%	3%	7%	2%	2%	3%	3%	3%	7%	3%	2,8%
Ontario	1%	Augmentation immédiate des tarifs de 5%	3%	2% pour l'ensemble, mais plusieurs procédures ont été augmentées de 10% à 15%	2%	3%	2%	4%	2%	4% plus un réalignement des codes pour les prothèses immédiates ainsi que celles amovibles.	3%
Québec	1%	1%	1%	1,5%	2%	1%	1%	0%	4%	4,95%	Mise à jour de la tarification effectuée code par code.
Nouveau-Brunswick	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nouvelle-Écosse	Non disponible			3% - 5%	3%	5%	5%	5%	3%	5%	2%
Terre-Neuve-et-Labrador	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	5%	4%	5%
Île-du-Prince-Édouard	2%	2%	2%	2%	2%	3%	5%	2%	4%	4%	4% en plus d'augmentations ciblées pour les prothèses partielles et ajustements.
Yukon (Territoire)	2%	2%	2%	1,5%	2%	2%	2%	2%	2%	4%	5%
Nunavut					Mise en place de la grille de tarifs	3%	3%	3,5%	3,5%	4%	3,5%
Territoires du Nord-Ouest						3%	3%	3,5%	3,5%	4%	3,5%

ISTOCK



Plus qu'un bain!

> PAR DANIEL LÉVEILLÉ, d.d.

Bonjour tout le monde! C'est encore moi, votre fouineur national. J'espère que vous avez un peu de temps pour relaxer entre vos patients. J'ai une trouvaille qui va peut-être vous intéresser.

Au début de l'année, je suis allé à Cologne pour vous dénicher de nouvelles trouvailles. La chasse a été bonne! En parcourant les longs couloirs du parc des expositions de Cologne, je suis tombé nez à nez avec une découverte très polyvalente. Encore plus intéressant, je suis tombé sur son inventeur. Celui-ci habite en Angleterre et a conçu un appareil qui pourrait aider plusieurs d'entre vous. Je lui ai parlé de ce que nous faisons au Québec, et il a été très impressionné de notre savoir-faire, se disant persuadé que son invention nous aidera.

Je suis certain que beaucoup d'entre vous ont quelque part dans leur clinique un bain-marie. Pour ceux qui ne savent pas de quoi je parle, c'est un petit récipient qu'on remplit d'eau, et dont la température peut être ajustée afin de nous permettre de mieux manipuler certains produits, comme les pâtes thermoplastiques, les cires d'occlusion et les portes empreintes modifiables à la chaleur.

Cet appareil n'a pas changé depuis plusieurs décennies et avait grandement besoin d'être modernisé. Certains d'entre vous ont même arrêté de l'utiliser, car il n'arrivait pas avoir la bonne température au bon moment. Il fallait toujours avoir un œil sur le thermostat pour s'assurer d'avoir la température requise pour le produit utilisé. Depuis quelques années beaucoup d'entre vous m'ont demandé où ils pouvaient s'en procurer, car cet instrument était toujours en rupture de stock.

La compagnie DEO Dental d'Angleterre a répondu à vos prières, en plus d'avoir quand même rendu l'appareil plus polyvalent et performant. Ce nouveau bain-marie est muni de lecteurs digitaux pour régler très facilement la température de l'eau. Cet appareil est muni de pré-réglage pour vous permettre d'ajuster facilement la température selon le produit utilisé. Il arrive également à réchauffer l'eau très rapidement (au maximum 17 minutes).

Comme vous pouvez le constater à la lecture de ces lignes, cet appareil est beaucoup plus performant que le vieux modèle.

Mais les avantages ne s'arrêtent pas là. Ce bain-marie peut être modifié pour d'autres utilisations. Il existe divers modules qui peuvent y être ajoutés pour changer son utilité. Par exemple, il y en a un pour faire des modifications sur la cire des maquettes d'occlusion. Vous insérez



DANIEL LÉVEILLÉ



DANIEL LÉVEILLÉ



DANIEL LÉVEILLÉ

le bain dans un socle qui le fait pencher, et une plaque de métal s'installe sur l'ouverture pour faire fondre la cire des maquettes d'une façon uniforme et aux angles voulus.


Un autre module s'installe sur l'ouverture du bain et permet d'insérer des seringues remplies de pâte thermoplastique. Le bain réchauffe les seringues à la température voulue, ce qui vous permettra de faire plus facilement vos contours périphériques sur vos porte-empreinte de précision. En plus ce module contient deux plaques de plastique qui peuvent réchauffer les plaques de cire d'occlusion.

Toutes les composantes peuvent aussi être mises dans un stérilisateur.

Si cette invention britannique vous intéresse, je vous conseille fortement d'aller sur le site Web de la compagnie DEO Dental

(deo-dental.com) pour avoir plus d'informations. Vous pouvez aussi commander en ligne votre appareil ainsi que les modules qui vous semblent les plus pratiques,

Je remercie énormément M. Jai Ragbir, de la compagnie DEO Dental, pour m'avoir permis de découvrir et tester cette fabuleuse invention. Elle m'a permis de faciliter l'utilisation de certains produits que j'ai à la clinique.

Je vous retrouve dans le prochain magazine pour vous faire découvrir d'autres trouvailles que j'ai dénichées à Cologne. 



Daniel Léveillé, d.d.

Vice-président, Association des denturologistes du Québec

Daniel Léveillé, d.d., pratique la denturologie depuis 1996 à Montréal. Curieux de nature, Daniel est toujours à l'affût des nouveaux produits, gadgets, bidules et autres inventions qui rendent plus simple l'exercice de sa profession. Depuis 2005, il partage joyeusement chacune de ses trouvailles dans *Le Denturo*, au grand plaisir de notre lectorat.

Denta Net

Le pro des
PROTHÈSES
NETTES

Offrez à **vos patients**
des prothèses **impeccables**,
sans effort.

FAIT AU QUÉBEC
BIODÉGRADABLE



DÉCOUVREZ POURQUOI LES DENTUROLOGISTES
CHOISSENT DENTANET

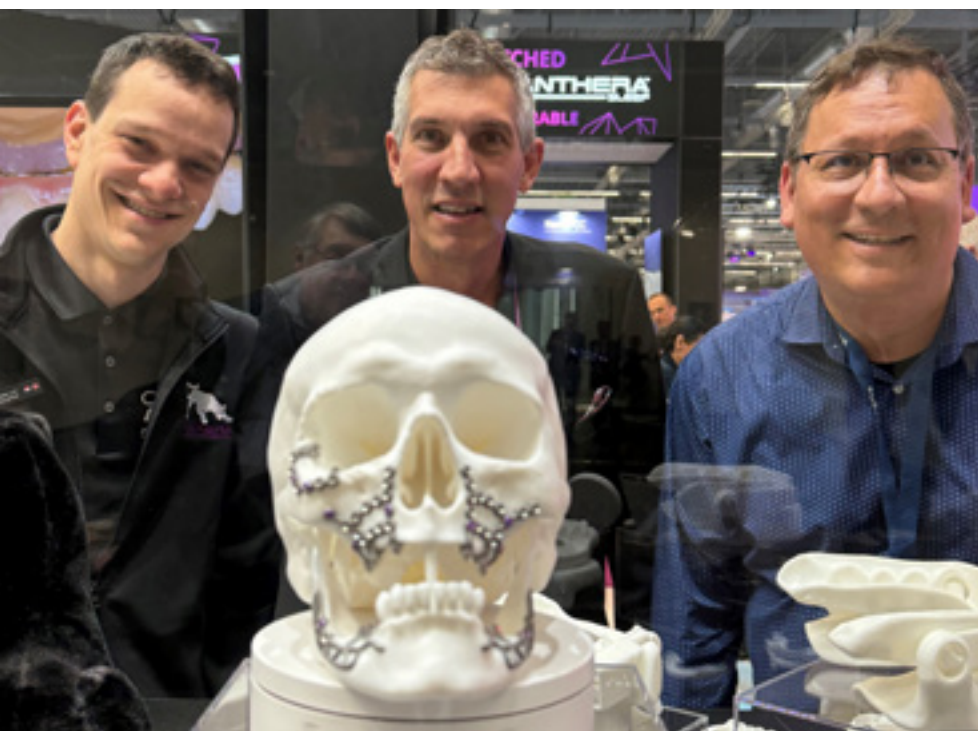
514 943-2710 | dentanet2000@hotmail.com | www.dentanet2000.com



UN EXTRA DE DANIEL

Retour sur Cologne 2025

> PAR DANIEL LÉVEILLÉ, d.d.



Bonjour tout le monde! J'espère que vous n'êtes pas trop débordé, et que vous allez prendre un peu de bon temps pour vous-même et vos familles. J'ai moi-même pris une petite longueur d'avance, car je suis allé à la fin mars à l'International Dental Show (IDS) de Cologne, en Allemagne. Cette année ce fut un voyage exceptionnel, car le printemps était déjà arrivé là-bas. Il a fait beau et chaud; un temps idéal pour visiter la ville.

Je peux vous dire que cette année j'en ai marché un coup! L'exposition commerciale de l'IDS était gigantesque! Chaque fois qu'un denturo me demande une idée de grandeur de ce congrès, je réponds qu'en termes de superficie, le Palais des congrès de Montréal rentrerait dans la cour intérieure du Koelnmesse (le parc des expositions de Cologne). Tous les grands noms dans le domaine dentaire sont présents : Ivoclar, Vita, Dentsply, Kulzer, Tokuyama, Staumann, Panthera, et j'en passe.

« Cette année encore, le numérique prend davantage d'ampleur. La diversité des imprimantes et des meuleuses est déconcertante. Il y en a vraiment partout ! Je me suis aperçu que les produits utilisés par ces machines sont de plus en plus raffinés et répondent davantage aux besoins des utilisateurs. »



Il y a aussi des compagnies qui nous sont moins familières et qui aimeraient bien se faire connaître des denturologistes d'ici. J'ai pris contact avec plusieurs d'entre elles. Je vais voir si c'est possible d'avoir leurs produits de ce côté-ci de l'Atlantique.

Cette année encore, le numérique prend davantage d'ampleur. La diversité des imprimantes et des meuleuses est déconcertante. Il y en a vraiment partout ! Je me suis aperçu que les produits utilisés par ces machines sont de plus en plus raffinés et répondent davantage aux besoins des utilisateurs. Il existe présentement des acryliques imprimables, des disques d'acrylique qui ont plusieurs couches de couleurs à l'intérieur pour rendre les dents produites plus vivantes. On voit vraiment les avancements de cette technologie et je réalise que les compagnies travaillent fort pour trouver les meilleurs produits possible.

Encore cette année, une section du congrès a été divisée par région afin de permettre aux plus petites compagnies de se regrouper et de montrer leurs innovations et leurs produits. C'est toujours fascinant de voir comment une personne d'un autre continent utilise à sa manière des produits bien connus. C'est toujours dans ces petits kiosques que je découvre de petites trouvailles étonnantes.

Certains denturologistes m'ont suivi dans mon aventure, alors que j'étais à la recherche de trouvailles. Dans cette expérience, nous avons tous découvert de nouvelles choses. Et je suis certain que plusieurs d'entre eux ont de nouvelles idées en tête pour leur pratique. Je leur dis à tous un beau bonjour. Et je vous rappelle également que la prochaine édition de l'IDS sera en 2027.

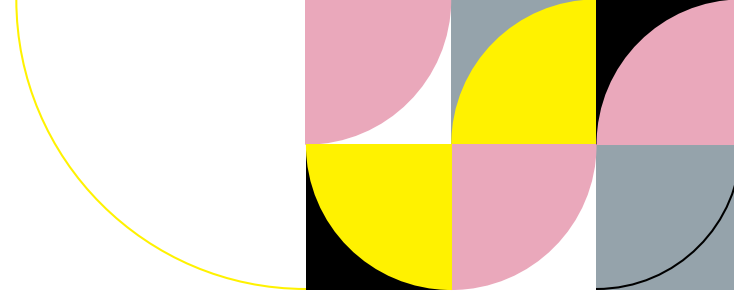
Serez-vous de la partie? 



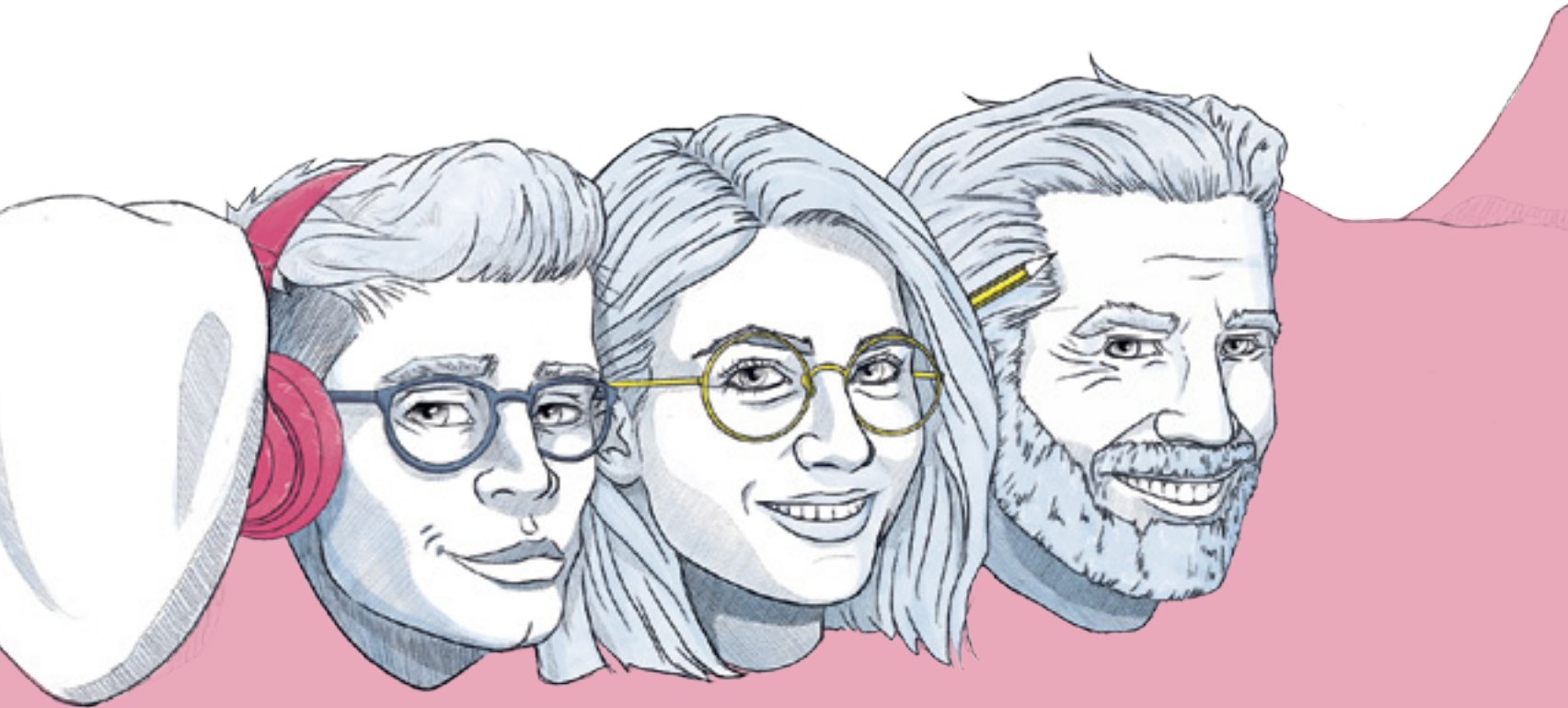
Daniel Léveillé, d.d.

2^e vice-président, Association des denturologistes du Québec

Daniel Léveillé, d.d., pratique la denturologie depuis 1996 à Montréal. Curieux de nature, Daniel est toujours à l'affût des nouveaux produits, gadgets, bidules et autres inventions qui rendent plus simple l'exercice de sa profession. Depuis 2005, il partage joyeusement chacune de ses trouvailles dans *Le Denturo*, au grand plaisir de notre lectorat.



DES PROTHÈSES DENTAIRES AVEC DE LA **PERSONNALITÉ.**



**Les matériaux adaptés à chaque professionnel –
que tu travailles en numérique, analogique ou hybride.**

Chaque professionnel de la prothèse est différent. Alors pourquoi le processus prothétique devrait-il toujours être le même ? Avec les matériaux CANDULOR, tu conçois le flux de travail selon tes souhaits et tu lui donnes ainsi une touche personnelle.



SAMUEL ABIBA

Le rédacteur en chef du *Denturo*, Félix Lacerte-Gauthier, s'est récemment rendu en zone de guerre, à la frontière du Congo, afin d'y faire une série de reportages.

Des rebelles du M23 sur la route qui relie Goma à la ville de Sake.

FRONTIÈRE DU CONGO

Excursion en zone de guerre

> PAR FÉLIX LACERTE-GAUTHIER

J'ai initialement hésité avant de rédiger ce texte. Je ne souhaitais pas donner l'impression de faire de la publicité pour des contrats effectués en parallèle de mon travail pour l'Association. C'est finalement le président de l'ADQ, Alain Gauthier, qui m'a convaincu de l'écrire, puisqu'il s'agit d'une expérience unique. Il s'agira donc ici d'un aperçu des coulisses. Les explications détaillées sur les causes de la situation seront dans mes autres reportages.

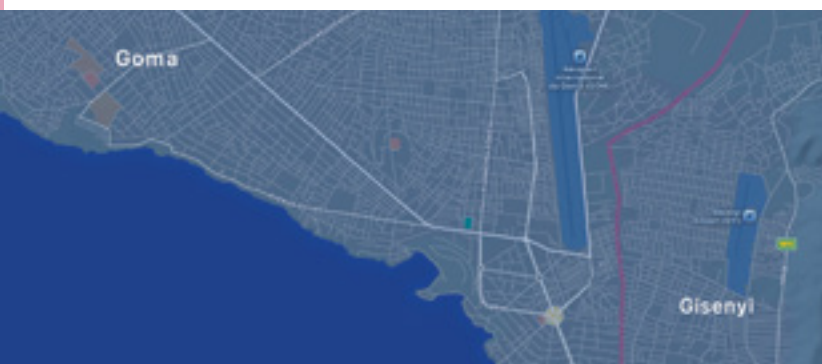
Je reviens de fait tout juste de la ville de Gisenyi, située sur la frontière entre le Rwanda et la République démocratique du Congo. En janvier dernier, la ville voisine de Goma est tombée aux mains des rebelles du M23, qui l'occupent depuis.

Un tel voyage ne s'organise pas à l'improviste, du jour au lendemain.

À travers mon réseau de contacts, j'avais pu entrer en communication avec Oscar Balinda, chef de département adjoint de la communication et médias du M23, qui m'a donné l'autorisation d'entrer au Congo et d'interviewer l'un des leaders du groupe armé.

J'avais également un fixer sur place pour m'aider (dans le milieu des médias, le fixer est un résident local, souvent un journaliste, qui sert de guide et d'interprète, en plus de pouvoir suggérer des personnes intéressantes à interviewer grâce à son réseau de contacts).

Tout était donc bien planifié et devait se passer sans anicroche. J'allais arriver par Kigali, au Rwanda, où j'allais passer les deux premiers jours, avant qu'on me conduise en voiture à travers les montagnes jusqu'à la frontière du Congo, un trajet d'environ 3h30 de route.



PLANS - APPLE, 2025



Des rebelles du M23 patrouillent dans les rues de Goma.

C' était sans compter sur la loi de Murphy, cet adage qui dit que « tout ce qui est susceptible d'aller mal ira mal ».

Une arrivée difficile

Mon arrivée à Kigali a été plutôt compliquée. J' ai longuement été interrogé par deux agents qui demandaient, l' un en français, l' autre en anglais, ce qu' un journaliste venait faire au Rwanda. Malgré mon insistance que j' étais là uniquement en vacances, et que la situation politique au pays ne m' intéressait pas, j' ai été retenu longuement, bien après que tous les autres voyageurs furent partis. (Officiellement une démocratie, le Rwanda est en réalité dirigé d' une main de fer par le régime autoritaire de Paul Kagame). Après un moment qui m' a paru interminable, on m' a finalement laissé entrer au pays.

Après deux jours à Kigali, qui m' ont permis de faire un peu de tourisme et de m' adapter au décalage horaire ainsi qu' au climat avant le travail sérieux, je suis parti pour Gisenyi, où je devais ensuite traverser vers Goma. Les deux villes sont jumelles, la frontière les coupant en deux.



Chaque matin, Clarisse se réveille à 5 h pour amener ses deux enfants dans leur école située du côté congolais de la frontière, avant de rentrer le soir dans le logement qu' elle a temporairement pris en sol rwandais, où elle peut dormir sur ses deux oreilles.

Le responsable du M23 avec qui j' avais échangé m' avait remis un formulaire que je devais présenter à la douane, où on me remettrait une accréditation média préparée d' avance à mon nom.

À mon arrivée toutefois, on a refusé de me laisser entrer, prétextant que ce document était falsifié. Mon fixer, que j' ai rejoint à la frontière, a pour sa part été interrogé pendant plus de deux heures par des hauts-dirigeants des rebelles.

Dès ce moment, mon réseau de contacts est entré en action afin de trouver une solution à cet imbroglio diplomatique. Puisque l' armée congolaise avait fait reddition, tout dénouement devait passer par le M23.

Alerte de divulgâcheur, il n' y en a finalement pas eu.

Quelle en est la véritable raison de cette situation? Je n' ai pour l' instant que deux hypothèses émises par mes sources. La première serait qu' Oscar Balinda m' avait fourni le feu vert sans en référer à ses propres supérieurs. D' ailleurs, les derniers messages que je lui ai écrits sont restés sur « Vu ».



De nombreuses armes ont été abandonnées par les soldats congolais après la prise de la ville par les rebelles.



L'auteur, Félix Lacerte-Gauthier, au marché de Gisenyi.



FÉLIX LACERTE-GAUTHIER

Le marché de Gisenyi, situé à quelques mètres de la « Petite barrière », l'un des deux postes frontaliers menant à Goma.



SAMUEL ABIBA

L'auteur, Félix Lacerte-Gauthier, en pleine entrevue au Mont Goma. Le bar, situé à un jet de pierre de la frontière, attire principalement une clientèle congolaise.

Quant à l'autre hypothèse, je suis débarqué le jour même où la chaîne européenne ARTE diffusait un long reportage sur le M23, après avoir passé un long moment sur place. Dans une rencontre privée, un chef du groupe se serait plaint que j'allais être un autre Blanc accueilli par les rebelles, mais qui parlerait ensuite en mal d'eux une fois rentré dans son pays.

Faire contre mauvaise fortune bon cœur

Qu'à cela ne tienne, j'ai malgré tout interviewé des Congolais qui ont traversé la frontière pour me livrer leur témoignage de la vie sous l'occupation rebelle, alors que des fusillades éclatent chaque nuit dans la ville et que l'insécurité est à son comble.

Il faut comprendre que les villes de Goma et Gisenyi sont jumelles. Pour donner un exemple local, comme si l'avenue Papineau coupait la ville de Montréal en deux, avec d'un côté, Goma, la capitale de la province du Nord-Kivu, et de l'autre, sa banlieue située en sol rwandais. À certains endroits, des maisons voisines peuvent être situées de part et d'autre de la frontière.

Chaque matin, et chaque fin de journée, je pouvais voir les interminables files d'attente devant les deux postes frontaliers qui permettent officiellement de traverser d'un côté et de l'autre.

J'ai également pu entendre à quelques occasions le crépitement des rafales de mitraillettes, alors que les combats se poursuivent encore chaque nuit dans certains



SAMUEL ABIBA

L'auteur, Félix Lacerte-Gauthier, se déplace en vélo-taxi dans les rues de Gisenyi.



PLANS - APPLÉ, 2025

Capitale de la République démocratique du Congo



COURTOISIE

secteurs de la ville. Cela, en plus des criminels qui profitent du chaos ambiant pour piller et tuer.

Le danger ne m'effrayait toutefois pas, alors qu'il ne s'agissait pas de mon premier voyage dans un endroit réputé pour son insécurité.

Après quatre jours sur place, comme mon dossier ne débloquent pas auprès du M23, je suis retourné à Kigali. J'avais déjà amplement de témoignages de la population locale pour me mettre au travail.

Mes deux derniers jours complets en Afrique m'ont donc permis de profiter des charmes de Kigali et de faire un safari dans la savane du parc national de l'Akagera, l'un des plus grands de la région.

Malgré les quelques difficultés que j'ai eues, c'était une expérience unique et inoubliable, remplie de moments mémorables et de rencontres enrichissantes.

J'espère avoir l'occasion d'y retourner, dans des circonstances plus heureuses. 📍

< L'auteur, Félix Lacerte-Gauthier, au parc national de l'Akagera.

AD2.0 Web Denturo est un logiciel SaaS qui vous offre l'ultime liberté!

- **Compatible avec tous les appareils** ayant un accès Internet, offrant une flexibilité totale pour la gestion des dossiers.
- **Transmission DACnet et programme RCSD** : soumettez facilement vos demandes et prédéterminations avec la transmission DACnet intégrée et l'accès au programme RCSD.
- **Gestion numérique des dossiers** : avec ou sans papier, selon vos préférences.
- **Sécurité de haut niveau** : les données sont protégées selon les normes les plus strictes pour garantir leur confidentialité.
- **Aucun frais d'acquisition** : bénéficiez d'un modèle sans frais d'acquisition, vous permettant d'éviter les coûts initiaux.

Grâce à notre abonnement tout inclus, profitez d'une solution complète et accessible pour tous.

POUR EN SAVOIR PLUS

Découvrez notre offre et commencez dès aujourd'hui en réservant une démonstration :

ad20.ca • **800 276-9697** poste 101



Logiciel pour denturologue



DenPlus

UNE MARQUE
DE CONFIANCE

enigmalife⁺

Caractéristiques uniques enigmalife⁺

Symétrie faciale parfaite à travers une correspondance gauche et droite des dents



Caractéristiques uniques enigmalife⁺

VITA



DUAL FORM V[®]



myerson.



4natur

Caractéristiques uniques 4natur



Structures internes de dents naturelles

Cyberespace bleuté/bleu et

Plus grande translucidité incisive

Image APN[®]





ADOBE STOCK

Tragédie sur la glace

Depuis trois décennies, le denturologiste montréalais Gad Lasry fabrique des prothèses dentaires pour les communautés autochtones du Nord-du-Québec et du Labrador. Avec sa plume aiguisée, il fait le récit de ses voyages professionnels au-delà du 52^e parallèle. Voici le 6^e chapitre de son récit.

> PAR GAD LASRY, d.d.

Désolé d'avoir été absent si longtemps. Depuis plus de 35 ans, je compose, au Nord, avec un programme similaire au RCSD. Maintenant que le programme existe à la grandeur du Canada, j'ai dû ajuster ma vie au Nord et au Sud.

J'espère que mes récits contribueront à corriger les idées préconçues que beaucoup de gens peuvent avoir sur l'Arctique et les Inuits. L'Arctique n'est pas un désert gelé : sa glace et sa neige regorgent de vie, pas seulement marine et sauvage, mais aussi humaine, avec de nombreuses communautés.

Comme je l'ai déjà mentionné, chaque fois que je prends l'avion pour me rendre dans le Nord depuis le Sud (Montréal), je ne peux m'empêcher de sourire en voyant un village se rapprocher, contrastant avec l'immensité saphir de la glace, de la neige et du ciel. Si l'on se concentre uniquement sur la situation géographique, il peut être difficile de croire que ces petits villages isolés, disséminés aux confins de l'Arctique, puissent être « chaleureux » et dégager une énergie accueillante et tangible, mais c'est pourtant le cas. Ils possèdent également une culture riche en sagesse ancestrale, en esprit collectif et en talent artistique. L'Arctique est bien plus que des ours polaires, des baleines et des phoques!

2002 - fin juin

Tasiujaq et la Compagnie de la Baie d'Hudson

Je suis arrivé à Tasiujaq (anciennement connu sous le nom de Leaf Bay par la Compagnie de la Baie d'Hudson) pour voir des patients. Certains vont recevoir des prothèses dentaires, tandis que d'autres en sont à leur première consultation. Cette communauté de 210 habitants repose sur les rives de cet estuaire en forme de feuille d'érable. La vue sur l'eau depuis le ciel est magnifique.

Vous pouvez rejoindre ce village depuis Kuujuaq soit en bateau pendant l'été (8 heures), en motoneige durant l'hiver (5 heures), et bien sûr en Twin Otter Dash-6 (avion) toute l'année.

La piste d'atterrissage est située à environ un kilomètre du village et est accessible par une route sinueuse qui longe un cours d'eau. D'un côté de la route, vous pouvez apercevoir des troupeaux de bœufs musqués sur la crête d'une colline. Ils ne représentent généralement pas de danger pour les humains. Ils restent là douze mois par an et s'approchent rarement du village. Les Inuits ne les chassent pas pour leur viande, leur peau ou leurs défenses. Si un animal est tué par un loup ou un ours polaire, sa fourrure est récupérée et donnée aux femmes pour confectionner de magnifiques vêtements.

Il est intéressant de noter qu'à Kuujuaq, une seule femme, Lydia Grist, savait nettoyer et tricoter la laine de la crinière du bœuf musqué. Elle en confectionnait de magnifiques écharpes.

Un patient m'a donné un sac d'épicerie contenant de la laine à ramener chez moi (l'odeur était nauséabonde). Quelqu'un m'a conseillé d'aller voir Lydia à Kuujuaq pour lui demander de me confectionner une écharpe. Elle demandait une somme modique. L'écharpe s'est toutefois avérée trop chaude et trop piquante autour de mon cou, avec une teinte peu attrayante pour le goût de quiconque. Le magasin de La Baie d' Hudson ne vendait néanmoins rien de fabriqué à partir de cette laine, ni aucun produit local d'ailleurs. Kuujuaq, capitale officieuse du Nunavik, a accueilli le premier magasin de la compagnie en 1958.

La Baie d' Hudson n'embauchait que des Blancs du Sud et ne vendait donc que des produits destinés aux « *qallunat* » (*hommes blancs*). L'entreprise s'est ensuite rendu compte que les Inuits n'appréciaient pas les produits proposés, à l'exception des sucreries et des produits salés transformés. Les vêtements, souvent rejetés et de mauvaise qualité, étaient importés du Sud pour être vendus à bas prix.

Plus tard, l'arrivée des textiles et des machines à coudre a permis aux Inuits de confectionner de jolis vêtements pour leurs enfants. Chaque vêtement était méticuleusement conçu et fabriqué à partir de feutre, de fourrure de phoque et de peau de vache. Les textiles manufacturés et les matériaux locaux étaient combinés pour confectionner des vêtements traditionnels. Les bottes ou *qamiit* étaient également fabriquées avec ces matériaux. Les femmes se réunissaient et s'amusaient à s'entraider pour conserver l'apparence traditionnelle des Inuits. Les mères apprenaient à leurs filles à coudre et à être créatives afin de perpétuer les traditions. Il est devenu important pour certaines mères de voir leurs enfants bien habillés.

Aujourd'hui, les vêtements sont si beaux que certaines pièces sont exposées dans des musées du monde entier. Tous les Inuits (ou presque) ne portent plus de vêtements traditionnels. Avec l'arrivée de l'homme blanc dans la première moitié du siècle, et de la télévision dans les années 1960, ils ont été influencés par les vêtements de marque et les prêts-à-porter. Ils portaient des chandails en coton ouaté de Batman et Robin ou des Beatles sans même savoir qui ils étaient.

Un long ensoleillement

C'était particulier de s'installer dans le transit à Tasiujaq à cette période de l'année. La première chose à faire était de découper des sacs poubelles pour les accrocher aux fenêtres, non pas pour préserver l'intimité, mais pour bloquer la lumière du soleil afin de pouvoir dormir. Après quelques journées avec vingt-trois heures de lumière, on ressentait une fatigue inhabituelle. L'heure n'avait aucune importance pour les habitants. Les patients venaient au transit et je les voyais à la clinique de l'autre côté de la rue, tard le soir et parfois tôt le matin. La radio FM annonçait mon arrivée. J'entendais mon nom (*Kat*) et le gars qui fait les fausses dents (*Kigutingualiuqtiit*). En quelques secondes, le téléphone de l'infirmier se mettait à sonner et les gens frappaient à ma porte à toute heure du jour et de la nuit.

Emally (l'assistante) et moi passions en revue les listes. Il y en avait toujours deux, l'une pour les personnes qui recevaient des prothèses dentaires et l'autre pour celles que j'avais manquées la fois précédente.

C'est souvent cette dernière qui nous occupe pendant la durée de mon séjour. Emally était ravie de voir son frère de dix-sept ans, Aipilie, recevoir sa prothèse partielle pour les dents « de devant », même s'il ne lui manquait que des molaires (les prothèses partielles désignent les 'dents de devant' en inuktitut (*kigutinguak sivuniq*)).

Un accident fatal

Un peu plus tard dans la semaine, vers 21 h 30, alors que nous recevions les derniers patients, Emally m'a dit qu'elle devait se rendre à la plage en urgence après avoir entendu quelque chose à la radio. Elle m'a laissé avec le dernier patient. J'ai pris l'empreinte supérieure, mais le patient s'est enfui sans que j'aie eu le temps de prendre l'empreinte du bas ! En onde, ils ont annoncé que quelqu'un était tombé à l'eau en sautant sur des plaques de glaces flottantes. C'est une activité très populaire chez les jeunes à la fin du printemps.

L'infirmière est venue me chercher.

« Gad, j'ai peut-être besoin de toi ! Viens avec moi au bout de la rue ! » Tasiujaq n'avait qu'une seule rue, avec d'un côté la piste d'atterrissage, et de l'autre la plage.

Quand je suis arrivé, des femmes pleuraient en regardant les hommes jeter des ancres dans l'eau depuis les plaques de glace qui bougeaient. Certains avaient des cannes à pêche... J'ai demandé à Emally ce qui se passait et elle m'a dit que son frère était tombé dans la glace et qu'il était là depuis un moment.

« Et que font les hommes ? » ai-je demandé.

- Ils essaient de l'attraper.
- Oh, mais l'eau est profonde.
- Oui, c'est la marée haute et l'eau bouge beaucoup.

Robert, un infirmier qui participait à un programme d'échange depuis la Suisse, a dit que cela faisait trop longtemps et que s'ils le récupéraient, il serait trop tard.

Au même moment où il disait cela, quelqu'un l'a attrapé par la ceinture avec un hameçon et a réussi à le ramener sur la glace. Je ne sais pas comment cette ligne de pêche a pu le remonter ; c'était un garçon costaud.

Les hommes ont soulevé le corps et l'ont mis dans la benne d'une camionnette cabossée, puis ont demandé à l'infirmier de monter dans la benne. Lorsque ce dernier s'est assis à côté du corps, ils ont fermé le hayon. Je suis resté là, pensant que c'était toute l'aide dont ils avaient besoin. Debout à côté du camion, j'ai attendu en claquant des dents, à cause du froid et de la nervosité, quand Robert m'a ordonné brutalement :

« Eh Gad, monte ! On va commencer les manœuvres de réanimation ! »

- Euh, OK.

« Deux heures s'étaient écoulées lorsque le médecin nous a finalement dit d'arrêter. Nous étions épuisés. Il était 2 heures du matin et le dispensaire était rempli de gens qui attendaient de bonnes nouvelles. Le frère d'Emally a laissé ce monde dans un accident stupide. »

Noah, un Inuit qui se tenait à côté, voyant que je ne pouvais pas monter facilement, m'a aidé à entrer dans la benne, et la camionnette a démarré dans l'été sans nuit.

Durant le trajet, je ne savais pas quoi faire, ni qui allait se passer. Adossé à la cabine, je grelottais de froid et devais me retenir à deux mains pour amortir les creux et les bosses du chemin de terre mal entretenu. Alors que nous arrivions devant le dispensaire, je pouvais voir dans la porte vitrée, le reflet de mon visage gelé par l'air glacial. À ce même moment, je pensais aux ambulances du Sud (Montréal) chauffées et climatisées.

Le corps était glacé, les yeux ouverts, le ventre légèrement gonflé et la peau épaisse. Une large lacération sur le front était suffisamment profonde pour voir l'os frontal. Robert a commencé le bouche-à-bouche et m'a expliqué comment masser sa poitrine. Lorsque nous sommes arrivés à la clinique, quelques hommes l'ont rapidement transporté à l'intérieur, puis sur une civière. Robert m'a donné un « ambu » pour insuffler de l'air dans ses poumons pendant qu'il ouvrait une veine pour injecter un soluté chaud.

Pendant que j'utilisais l'« ambu », j'ai remarqué qu'il portait sa toute nouvelle prothèse partielle. Elle était à sa place et lui allait bien. Déformation professionnelle? Que dois-je faire? Je l'enlève? J'étais troublé.

La réanimation cardio-pulmonaire s'est poursuivie. Le médecin de garde à Kuujuaq a insisté pour continuer les efforts de réanimation. De l'eau de mer mousseuse continuait de jaillir de la bouche du garçon et du sang coulait de son nez. Ma blouse était couverte de ses fluides corporels. L'odeur était répugnante.

« Tu sens ? » m'a-t-il demandé en roulant des yeux.

J'ai levé les yeux vers l'infirmier.

- « Oui... l'alcool ? » ai-je rétorqué.
- « Voilà une autre leçon », « Le médecin m'a dit que le patient aurait pu revenir grâce à l'alcoolémie ».

Deux heures s'étaient écoulées lorsque le médecin nous a finalement dit d'arrêter. Nous étions épuisés. Il était 2 heures du matin et le dispensaire était rempli de gens qui attendaient de bonnes nouvelles. Le frère d'Emally a laissé ce monde dans un accident stupide.

Après une douche chaude, il m'était impossible de m'endormir. Je devais être à la clinique à 7 h 30 et je savais qu'Emally serait en retard ou ne viendrait pas du tout.

Retour au travail

Emally est arrivée à 8 heures, prête à m'aider et à aider sa communauté. Elle venait d'une famille pieuse et avait de bonnes valeurs. Son père, Mosiusie, était le pasteur du village. Comment cela avait-il pu arriver? Comment trouver de l'alcool quand il n'y en avait pas? me demandais-je.

« On peut finir tôt aujourd'hui? La marée haute est à 21 h. Je veux aller pêcher », m'a-t-elle demandé.

— Bien sûr, nous sommes tous fatigués. On peut voir au moins 20 patients aujourd'hui?, lui ai-je demandé.

— Oui, on peut, je vais appeler FM.

— Je vais peut-être aller pêcher aussi après le travail avec Robert.

Il est 22h, il fait 5 degrés avec un soleil radieux qui illumine le ciel. Robert et moi prenons chacun une chaise dans la cuisine et traversons à peine 50 pieds sur le chemin de terre pour nous asseoir au bord du cours d'eau. L'eau est d'une profondeur d'environ 20 mètres. Nous avons attrapé un omble chevalier chacun, ainsi qu'un coup de soleil. Jusipi, un Inuit du coin qui travaille pour le propriétaire foncier, nous a vus et nous a prévenus que nous devons les manger à Tasiujaq avant de partir, sinon nous risquons d'avoir des problèmes. Je lui ai répondu que Robert était là pour un mois et que je ne restais que quelques jours, donc que nous avions largement le temps de les manger. Après quelques heures, nous sommes retournés au transit, avons nettoyé les poissons et les avons préparés pour le dîner du lendemain.

Le lendemain matin, il n'y avait plus d'eau dans le cours d'eau, seulement des rochers. Difficile de croire que j'avais attrapé un poisson à cet endroit précis quelques heures auparavant. Les marées sont remarquables à Tasiujaq.

Puis j'ai réfléchi : « s'ils n'avaient pas repêché le corps du frère d'Emally, aurait-il encore été là au fond le lendemain matin ? »


Comme je l'ai déjà dit, le contraste entre le paysage et la vie dans le Nord m'a toujours donné envie d'y retourner encore et encore.

Emally et moi avons terminé la clinique et avons passé en revue les listes pour la prochaine visite.

Je l'ai serré dans mes bras, elle a pleuré et m'a dit :

« Nakurmik (*merci*) pour tout Gad. »

- Je suis désolé pour ta perte, Emally.
- Ce n'est pas grave, je boirai ce soir.
- Quoi?!?!? m'écriai-je. Après ce qui s'est passé?
- Gad, je préfère affronter les nouveaux problèmes plutôt que de me remémorer les anciens.

Comment guérir son coeur... 



Matériel à vendre

> ÉQUIPEMENTS À VENDRE À MONTRÉAL — Chaise dentaire grise foncée, très confortable et en parfaite condition. Plateau, lampe Pelton & Crane et crachoir. Fourchettes de fox, verniers, miroirs, explorateurs, ciseau à suture, petites spatules à mélanger, écarteurs de lèvres, fusils à cartouche, embouts mélangeurs. Dents de différentes compagnies, de 8\$ à 15\$ la plaquette. Publicité à suspendre dans votre vitrine que vous pouvez personnaliser à votre propre nom et logo. Aspirateur à poussières Handler à deux tubes. Photos sur demande, à Montréal. **Appelez au 514 903-3463. Laissez un message si je suis absente.**



Offres d'emploi

> DENTUROLOGISTE ET/OU TECHNICIEN.NE DENTAIRE À QUÉBEC — Denturologiste, technicien.ne dentaire ou auxiliaire de laboratoire recherché.e pour notre clinique de denturologie dans la ville de Québec. **Pour plus d' info, contactez-nous au 418 666-4040 ou par courriel à simonbergeronjr@gmail.com.**

> DENTUROLOGISTE RECHERCHÉ.E PORTNEUF — Cherche un.e denturologiste pour combler deux jours par semaine, ou plus, dans une clinique bien établie a Donnacona. Il y aurait une possibilité d' acheter dans quelques temps. **Pour information, appelez au 418 285-2488, ou envoyez un courriel à tesseboulay@hotmail.com.**

> DENTUROLOGISTE RECHERCHÉ.E À SOREL-TRACY — Clinique de denturologie Marco Blouin recherche un.e denturologiste pour travailler à la chaise et à la confection de prothèses amovibles, complètes, partielles et sur implants. Se démarquant par un service client des plus efficaces et un environnement professionnel, CDMB vous offre l' opportunité de se joindre à son équipe. CDMB, un milieu de vie agréable et enrichissant. **Pour nous joindre, appelez au 450 556-4055, ou par courriel à mblouindd@hotmail.com.**

> DENTUROLOGISTE RECHERCHÉ.E À CANDIAC — Clinique de denturologie en pleine expansion recherche un.e denturologiste à temps plein ou partiel. La clinique se situe à Candiac et possède une clientèle bien établie! **Pour plus d' informations, n' hésitez pas à me contacter. 450 984-3368 / Srobillard@denturologierivesud.com.**

> DENTUROLOGISTE RECHERCHÉ.E DANS LA VILLE DE QUÉBEC — Poste de denturologiste temps plein ou temps partiel disponible dans la magnifique ville de Québec. Sirois Denturologistes recrute, nous sommes à la recherche d' une personne passionnée et pour qui la satisfaction du patient est primordiale. Tu as envie de travailler dans un environnement chaleureux avec une équipe dynamique, ce poste est pour toi. Nos cliniques sont à la fine pointe de la technologie et le laboratoire est tout équipé afin de vous offrir un environnement de travail des plus agréable. De plus, nous sommes entièrement équipés pour la fabrication de prothèses numériques. **Pour plus d' informations, vous pouvez nous contacter par email : siroisdenturologistes@hotmail.com ou par téléphone au 418 667-9434.**

> DENTUROLOGISTE / PROTHÉSISTE DENTAIRE RECHERCHÉ.E À BELOEIL — David Brochu denturologiste Inc. est à la recherche d' un.e denturologiste et d' un.e prothésiste dentaire (prothèses amovibles). Nous sommes à la recherche d' un.e candidat.e empathique, qui travaille bien en équipe et qui a envie de faire la différence au sein d' une entreprise en pleine expansion. Un bel horaire, pas de soirs, possibilité d' en faire plus si cela vous intéresse. **Faites-nous parvenir votre curriculum vitae à administration@brochudenturo.ca. Rendez-nous visite au 123 rue Saint-Jean-Baptiste Beloeil J3G 2V3.** Notre équipe a bien hâte de faire votre connaissance!

> RECHERCHE TECHNICIEN.NE OU DENTUROLOGISTE À RIVIÈRE-DU-LOUP — Bonjour, la Clinique de Denturologie Sylvie Boudreau, située à Rivière-du-Loup, recherche un.e technicien.ne en laboratoire ou un.e denturologiste avec possibilité de monter sa clientèle. Une équipe dynamique et joviale ayant de l' expérience avec une clientèle bien établie depuis plus de 40 ans. Horaire de travail flexible. Au plaisir de répondre à vos questions et vous rencontrer. **Pour nous joindre : 418 867-1786 / sylvieboudreaud@hotmail.com.**

> RECHERCHE D' UN.E DENTUROLOGISTE À SAINTE-JULIE — Située au cœur de Sainte-Julie, notre clinique est à la recherche d' un.e denturologiste passionné.e et qualifié.e à temps partiel ou temps plein pour rejoindre notre équipe dynamique et accueillante. Si vous êtes motivé.es par l' idée d' offrir des soins de qualité à nos patients, ce poste est pour vous! Une rémunération intéressante ainsi qu' un accompagnement en clinique, selon votre rythme, vous seront offerts. Ayant un bassin de patients bien établi, vous ne manquerez pas de travail. **Nous vous invitons à envoyer votre candidature au courriel suivant : fboisvert@votredenturo.com ou téléphonez au 514 831-3919.**

> RECHERCHE DENTUROLOGISTE À SAINT-JÉRÔME — Recherche denturologiste autonome à temps partiel, 3 jours semaine à Saint-Jérôme, (mardi-mercredi-vendredi), ou à discuter. **Courriel : pierre@denturologistefrechette.ca, téléphone : 450 226-6813.**

> RECHERCHE DENTUROLOGISTE À LÉVIS — Pour temps plein ou partiel, à la chaise et laboratoire. Équipement pour prothèse numérique disponible. **Téléphone 418 603-1668, courriel ghislainebonin@outlook.com.**



Espace à louer


> LOCATION DE SALLE POUR UN DENTUROLOGISTE À VERDUN — La clinique dentaire Cartier est une clinique familiale, située au 5011, rue Verdun, à 10 minutes du métro Verdun. La location comprend une salle de denturo et un laboratoire. Nous sommes ouverts du lundi au vendredi. La location est à temps plein ou partiel; nous sommes flexibles. Service d' une réceptionniste inclus pour fixer les rendez-vous et faire la facturation. Internet et cuisine sont également disponibles sur place. Prix de la location à discuter. **teresa@cliniquedentairecartier.com ou 438 466-1514.**

Index des **annonceurs**

- | | |
|----|--|
| 12 | Association des denturologistes du Canada
1 877 538-3123 • denturist.org |
| 36 | Candolor
416 694-1118 • candolor.com |
| 2 | Central Dentaire
1 800 250-5111 • centraldentalltd.com |
| 24 | Centres dentaires Lapointe
1 800 527-6468 • centreslapointe.com |
| 30 | DACnet
1 877 538-3123 • dacnet.ca |
| 41 | DenPlus
1 888 344-4424 • denplus.com |
| 33 | DentaNet
1 877 781-8854 • dentanet2000.com |
| 14 | DOMx
1 855 888-5508 • logicieldedenturologie.com |
| 17 | Dr Claude Morissette
1 888 278-2979 • vraisourire.com |
| 40 | Groupe DMB (AD2000)
1 800 276-9697 • ad20.ca/GroupeDmb/fr |
| 18 | Industrielle Alliance
1 877 579-5585 • ia.ca |
| 48 | Ivoclar
1 800 533-6825 • ivoclar.com |
| 4 | Laboratoire dentaire Lafond Desjardins
1 800 361-2145 • lafonddesjardins.com |
| 47 | Laboratoire dentaire Summum
1 800 578-6686 • labsummum.com |
| 3 | Lussier
1 877 579-5585 • lussier.co/fr/assurance-pour-les-membres-de-ladq |
| 27 | Novalab
1 800 474-6682 • novadent.com |
| 6 | Panthera Dental
1 855 233-0388 • pantheradental.com |
| 25 | Patterson Dentaire
1 800 363-1812 • pattersondental.ca |
| 48 | VITA North America
1 800 263-4778 • vitanorthamerica.com |
| 11 | Zahn Canada
1 800 496-9500 • zahncanada.ca |

Pour placer une annonce dans
Le Denturo, communiquez avec
Félix Lacerte-Gauthier, rédacteur en chef.

 redaction@adq-qc.com

 1 800 563-6273, poste 2

Vous avez
du matériel
à liquider,
un poste
à combler,
une clinique
à vendre ?



Soumettez votre annonce en ligne au :
adq-qc.com/petites-annonces.

**C'est gratuit
pour les membres!**

Votre annonce sera ensuite
diffusée sur le site Web de l'Association
pendant trois mois, relayée dans
l'infolettre mensuelle et publiée
dans *Le Denturo*.



Association
des **Denturologistes**
du Québec

LABORATOIRE DENTAIRE SUMMUM

La technologie
au sommet
de son art.

Couronnes et ponts

Prothèses sur implants

Barres sur implants en titane

Orthodontie et coquilles invisibles

Prothèses amovibles complètes et partielles

Pièces squelettiques en titane et chrome-cobalt



QUALITÉ DES
PRODUITS



SUPPORT
PERSONNALISÉ



SERVICES
SPÉCIALISÉS



TECHNOLOGIE
AVANT-GARDISTE



COURTS
DÉLAIS

1 800 578-6686 | 450 679 5525

116, Guilbault, Longueuil (QC) J4H 2T2

info@labsummun.com | LABSUMMUM.COM



Des chefs-d'œuvre captivants

SR Phonares® II

Dents prothétiques haut de gamme faites de matériau composite

- Formes de dents adaptées à l'âge qui donne un aspect naturel au visage
- Formes pour occlusions conventionnelles et lingualisées pour la région postérieure fonctionnelle
- Stratification individuelle des dents pour un effet de teintes naturel et vibrant.



En savoir plus
Dès maintenant