

LeVétérinaire

LA REVUE DE L'ORDRE DES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES DU QUÉBEC

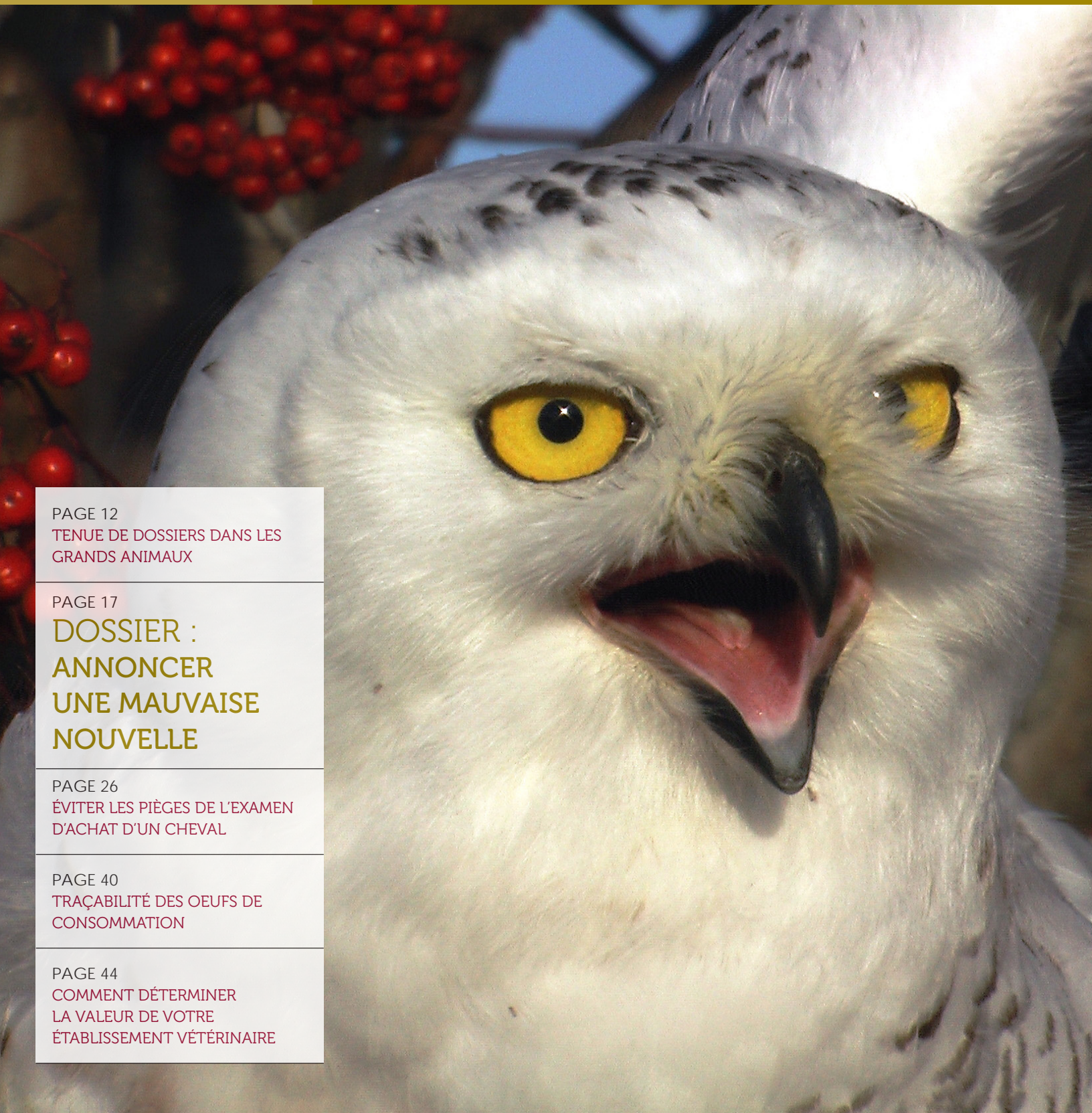
PAGE 12
TENUE DE DOSSIERS DANS LES
GRANDS ANIMAUX

PAGE 17
DOSSIER :
ANNONCER
UNE MAUVAISE
NOUVELLE

PAGE 26
ÉVITER LES PIÈGES DE L'EXAMEN
D'ACHAT D'UN CHEVAL

PAGE 40
TRAÇABILITÉ DES OEUFS DE
CONSOMMATION

PAGE 44
COMMENT DÉTERMINER
LA VALEUR DE VOTRE
ÉTABLISSEMENT VÉTÉRINAIRE





Si vous ne voyez qu'un petit garçon et son chien, vous en oubliez beaucoup.

Vous ne voyez pas les œufs et les larves que les chiens sèment autour d'eux quand ils ont des puces. Les puces adultes ne représentent que 5 % d'une infestation de puces; les 95 % restants sont constitués des œufs, des larves et des pupes qui se cachent dans les lits, les tapis et les planchers. Sentinel prévient les infestations de puces en interrompant sans merci leur cycle biologique : il tue les œufs et les larves avant qu'ils ne deviennent adultes. Recommandez Sentinel pour la maîtrise des puces, la prévention du ver du cœur et la protection contre les vers intestinaux, et vous n'oublierez rien. Pour de plus amples renseignements au sujet de Sentinel, composez le 1-800-387-6325.

sentinel[®]
 (lufenuron · oxime de milbémycine)

LE VETERINARIUS

La revue *Le Veterinarius* est publiée 5 fois par année par l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec.

800, avenue Sainte-Anne, bureau 200
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5G7
Téléphone : 450 774-1427
ou 1 800 267-1427
Télécopieur : 450 774-7635
Courriel : omvq@omvq.qc.ca

Les opinions émises dans cette revue ne reflètent pas nécessairement celles de l'Ordre. La direction se réserve le droit de modifier les articles pour les besoins de la mise en pages en respectant, autant que faire se peut, l'esprit du texte. Toute reproduction de textes est autorisée à la condition de mentionner la source.

Éditeur :
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Rédactrice en chef :
Mme Suzie Prince

Montage graphique :
Mme Maryse Massy
maryse.massy@omvq.qc.ca

Assistance à la rédaction et aux petites annonces :
Mme Lyne Richer
lyne.richer@omvq.qc.ca

Collaborateurs :
Dr Joël Bergeron, Mme Anne Boucher,
Dre Suzanne Breton, Dr Mario Comtois,
Dr Sylvain Forget, Dr Jean Gauvin,
Dr Michel Gosselin, M. Claude Harrison,
Mme Nathalie Langis, Dre Sylvie Latour,
Dre Suzanne Lecomte, Dr Serge Loyer,
Dr Maxime Meunier, M. Charles Paiement,
Dr Michel Pepin, Mme Suzie Prince,
Réseau Entreprise Canada, Dr Yves Rossier
et Dre Sylvie Surprenant.

Photo page couverture :
Dre Marie-Noëlle Morin, « Illusion de liberté »
participante au concours photo 2011.

ISSN 08291381

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale du Québec
2^e trimestre 1995
Envois de publication canadienne
Contrat de vente numéro 400388894

Date de tombée du prochain numéro :
10 mars 2013

4 MOT DU PRÉSIDENT

6 MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE

ACTUALITÉS DE L'ORDRE

- 12 Le comité d'inspection professionnelle vous informe : à propos de la tenue de dossiers dans le domaine des grands animaux
- 14 Exercice illégal de la profession de médecin vétérinaire
- 15 Modification de l'*Affirmation d'allégeance*

DOSSIER THÉMATIQUE :

ANNONCER UNE MAUVAISE NOUVELLE

- 17 Annoncer une mauvaise nouvelle

22 BABILLARD DE LA FORMATION CONTINUE

24 AVIS DE DÉCÈS

24 CHANGEMENT AU TABLEAU DES MEMBRES

CHRONIQUE ASSURÉMENT VÔTRE

- 26 Conseils d'experts pour éviter les pièges de l'examen d'achat d'un cheval

CHRONIQUE RESSOURCES HUMAINES

- 32 La reconnaissance des employés : plus facile à dire qu'à faire!
- 34 Leadership transformationnel en pratique vétérinaire : une nouvelle approche

CHRONIQUE FINANCIÈRE

- 36 Le CELL et ses avantages

CHRONIQUE DES ASSOCIATIONS

- 37 Nouvelles de l'AMVQ
- 38 Nouvelles de l'AMVPQ
- 38 Nouvelles de l'ACMV
- 39 Nouvelles de l'AVQMR

ACTUALITÉS DU MONDE VÉTÉRINAIRE

- 40 Édiction du règlement établissant la traçabilité des œufs
- 42 Un projet pilote de cliniques et ses avantages
- 44 Planifiez la relève de votre établissement vétérinaire
- 45 La planification de la relève
- 46 Comment déterminer la valeur de votre établissement vétérinaire
- 48 Combien vaut votre entreprise?

À L'HONNEUR

- 50 Dr Gilles Morin, 50 ans de carrière : un exploit digne de mention
- 50 Mme Mariela Segura honorée à titre de Femme de mérite par la Fondation Y des femmes de Montréal

52 NOUVELLES PARUTIONS

53 REMERCIEMENTS

54 PETITES ANNONCES

26 février 2013 : Journée nationale de la stérilisation animale au Québec

Par Dr Joël Bergeron, m.v., président



Le 26 février 2013 marquera la première journée québécoise de la stérilisation animale. Ce projet a été présenté par l'Association des médecins vétérinaires du Québec en pratique des petits animaux au cours d'un colloque à l'hiver 2012, comme une initiative de la profession vétérinaire afin de promouvoir davantage la stérilisation et sensibiliser les propriétaires d'animaux à l'importance et aux bienfaits de la stérilisation chez nos animaux de compagnie. À ce sujet, veuillez consulter le site Internet de Stérilisation animale Québec. <http://sterilisationanimale-quebec.ca/accueil>.

Au cours des dernières années, différentes initiatives ont été mises de l'avant afin d'améliorer la situation du Québec quant au traitement réservé aux animaux. On note entre autres la participation de la profession au sein du Groupe de travail du MAPAQ sur le bien-être des animaux de compagnie, la création de l'Association vétérinaire québécoise de médecine de refuge (AVQMR), une première au Canada, la rédaction et la présentation d'un mémoire en commission parlementaire au moment de la modification de la Loi sur la protection sanitaire des animaux, puis notre engagement comme partenaire de la Stratégie québécoise de santé et de bien-être des animaux.

Les données provenant d'autres endroits démontrent clairement l'importance de la stérilisation dans le contrôle de la surpopulation des animaux non désirés, surpopulation particulièrement observée par les différents refuges pour animaux et fourrières municipales.

À remarquer qu'il devient aussi d'usage de retirer le mot fourrière de notre vocabulaire. Certains événements ont contribué à lier ce mot à des conditions de garde et à des traitements qui sont jugés totalement inappropriés pour la santé et le bien-être des animaux. On voit ainsi des municipalités soucieuses de prendre en main leurs responsabilités par rapport aux services pour les citoyens et au bien-être animal en mettant sur pied des « centres de services de contrôle animalier ». Au-delà d'un simple changement de nom, il faudra que la volonté de ces municipalités se manifeste par des décisions menant à des résultats concrets pour l'amélioration de la condition animale et des services rendus à leurs concitoyens.

Cette évolution restera impossible sans l'engagement des médecins vétérinaires auprès des organismes municipaux et des refuges. Il existe déjà plusieurs belles initiatives. D'ailleurs, n'hésitez pas à nous faire connaître vos bons coups et votre participation dans les municipalités et autres organismes afin que nous puissions les répertorier et les partager. De quoi nous inspirer tous et stimuler de nouvelles initiatives! À titre d'exemple, je vous invite à prendre connaissance dans les pages qui suivent du compte rendu préparé par la Dre Suzanne Lecomte, qui souligne le travail remarquable effectué par six établissements vétérinaires de la ville de Montréal dans le contexte d'un projet pilote de stérilisation ciblée instauré par la Ville.

Revenons à la Journée nationale de la stérilisation animale, dont la première a vu le jour en 1995 à l'initiative de la Fondation de l'actrice américaine Doris Day. Depuis, les chiffres démontrent que 1,5 million d'animaux auraient été stérilisés au cours des 15 premières années de cet événement devenu international.

Le conseil d'administration adoptait, en juin dernier, la nouvelle appellation de « clinique vétérinaire de stérilisation ciblée ». Bien qu'un sondage Léger Marketing effectué en décembre 2011 rapporte que de 90 % à 95 % des propriétaires d'animaux québécois font stériliser leurs animaux, le pourcentage restant est suffisamment important pour contribuer à

une surpopulation d'animaux non désirés qui ne cesse de croître et de surcharger les refuges animaliers. Les données sur le taux de stérilisation des animaux abandonnés ou recueillis par les refuges sont insuffisantes actuellement pour nous permettre de nous fonder sur des nombres statistiquement valables. Néanmoins, les renseignements anecdotiques révèlent un taux de stérilisation nettement inférieur, de sorte que la majorité de ces animaux ne sont pas stérilisés au moment de leur admission dans les refuges.

Le but souhaité par les administrateurs est de cibler la stérilisation de trois groupes d'animaux, soit les animaux errants, les animaux qui doivent séjourner dans les refuges, mais aussi les animaux des gens à faible revenu. Le comité d'inspection professionnelle a déjà effectué un travail important dans la mise en place de normes minimales d'exercice pour cette nouvelle appellation. Ces normes restent à parfaire et devraient pouvoir être adoptées sous peu.

Malgré ce que certaines personnes et certains organismes se plaisent à vouloir laisser croire, il est clair que la responsabilité de la situation actuelle n'incombe pas à la profession vétérinaire. Nous avons, au fil du temps, fait la promotion de la stérilisation des animaux de compagnie auprès de la population et de notre clientèle. La volonté du conseil d'administration s'inscrit dans une perspective de collaboration et de soutien à la responsabilisation des propriétaires et des municipalités. Cette nouvelle appellation peut ainsi permettre à différents organismes ou municipalités de subventionner des programmes pour cibler ces stérilisations et de la sorte offrir l'expertise vétérinaire en dehors du quotidien des établissements vétérinaires ou avec eux.

C'est en mettant de l'avant le leadership de la profession que nous pourrions atteindre plus efficacement certaines populations d'animaux et aussi permettre à certaines personnes, aux ressources financières limitées et répondant aux critères de ces programmes, de profiter également des bienfaits de la présence d'un animal de compagnie. En adoptant le principe

des « cliniques vétérinaires de stérilisation ciblée », l'Ordre souhaite participer, comme chef de file, à un meilleur contrôle de la population des animaux non désirés et contribuer au maintien de la santé publique en limitant le nombre d'animaux devenant des vecteurs potentiels de maladies présentant un risque pour les humains.

En priorité, l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec encourage la population à agir en propriétaires responsables et à faire appel aux services des médecins vétérinaires afin d'assurer la santé et le bien-être des animaux, et de contribuer au maintien de la santé publique. La collaboration des différentes instances gouvernementales, professionnelles et autres organismes, dans le respect des réalités de chacun, sera le gage du succès de cette orientation et de l'atteinte de l'objectif commun d'améliorer la situation de nos animaux de compagnie.

La Journée nationale de la stérilisation animale devient alors une occasion privilégiée de parler de stérilisation animale et de faire valoir l'apport de la profession vétérinaire. Faisons de cette journée un événement marquant. Démonstrons, une fois de plus, tout le dévouement de la profession à la cause animale et notre engagement envers la santé et le bien-être des animaux ainsi qu'envers la santé publique.

RÉVISION DE LA LOI SUR LES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES

L'Ordre entreprend un vaste chantier de révision de la Loi sur les médecins vétérinaires qui mènera à la modernisation de celle-ci. Dans le contexte du projet de loi n° 77, des ordres professionnels du domaine des sciences appliquées ont été appelés à faire cet exercice récemment. Les travaux ont été retardés par l'annonce des élections : le projet de loi est mort au feuillet! Toutefois, l'achèvement de ces travaux ne saurait tarder, comme le mentionnait le ministre Bertrand St-Arnaud au moment de son passage à l'assemblée des membres du Conseil interprofessionnel du Québec, le 14 décembre dernier.

Si l'ensemble de la profession vétérinaire a subi une évolution fulgurante, surtout du point de vue technologique et par la spécialisation des services, au cours des dix à vingt dernières années, les secteurs des grands animaux et des grandes populations animales ont assurément vu une transition majeure de leurs tâches, passant principalement du curatif au préventif. Les besoins des entreprises agricoles sont dorénavant axés sur une meilleure gestion de la santé des troupeaux. La complexité de ces entreprises nécessite la participation et la collaboration de plusieurs intervenants et professionnels. Parmi eux, le médecin vétérinaire est le professionnel possédant les compétences et les connaissances nécessaires à l'évaluation

du statut sanitaire et à la régie de la santé d'un troupeau. La prévention des maladies et des autres problèmes nuisant à la santé de l'ensemble du troupeau est le lot quotidien des médecins vétérinaires œuvrant dans ces domaines d'exercice, contribuant ainsi à la santé de l'entreprise.

Nous constatons également que diverses pratiques, souvent plus routinières ou techniques, ont été graduellement délaissées ou encore n'ont pas été occupées clairement et précisément par les médecins vétérinaires afin de répondre à la demande ou à différents besoins de la population. Nous pouvons penser à certains actes en dentisterie, à certaines modalités d'imagerie, à l'entretien et aux soins des sabots et des onglons, à certaines médecines complémentaires... Bref, autant de secteurs où le vide a été comblé. Différentes pratiques illégales de la médecine vétérinaire sont mises à jour et des actions sont prises. Néanmoins, pour certaines d'entre elles, il est urgent de faire une évaluation claire de la situation et de déterminer les orientations et les décisions à prendre en conséquence.

Dans le contexte de la planification stratégique, plusieurs actions en lien avec la Loi sur les médecins vétérinaires et les règlements en découlant étaient prévues. La volonté politique de moderniser certaines lois professionnelles nous conduit maintenant à une révision plus en profondeur de notre champ d'exercice et de nos actes professionnels réservés. Un exercice qui était demandé depuis longtemps par certains domaines de pratique. Nous y voilà!

Les membres, les associations et autres organismes partenaires sont déjà sollicités et le seront davantage dans les mois à venir. Nous avons besoin de l'apport de tous et des périodes de consultation sont prévues. La révision du champ de pratique et des actes réservés par une loi-cadre est un événement privilégié et rare. L'exercice doit être rigoureux et représentatif de l'évolution de la médecine vétérinaire à ce jour, mais il doit aussi se tourner vers l'avenir en nous demandant de prévoir et de prévenir.

Au plaisir de vous entendre et de discuter avec vous de l'évolution de notre loi. ♦

Pour me joindre : presidence@omvq.qc.ca



Photo : Mme Iris Ouellet-Montambault, « En action » catégorie : « Le travail du médecin vétérinaire au quotidien » au concours photo 2011.

Gouvernance, compétence et protection du public

Par Mme Suzie Prince, CPA, CMA, MBA, directrice générale et secrétaire



Chers membres,

REVOIR LA GOUVERNANCE POUR CRÉER DE LA VALEUR : LE PLAN D'ACTION EST ACCOMPLI!

Conformément à son plan stratégique 2011-2015, l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec a réalisé un virage important en matière de gouvernance depuis le début de l'année 2011.

La gouvernance fait référence à l'ensemble des responsabilités et des pratiques exercées par le conseil d'administration et la direction de l'Ordre dans le but d'établir une direction stratégique, d'assurer que les objectifs sont atteints, d'assurer que les risques sont correctement définis et pris en compte, et de vérifier si les ressources de l'Ordre sont utilisées avec économie, efficacité et efficacité.

Il était clair pour la direction et les administrateurs que le conseil d'administration, la direction générale et les différentes instances de l'Ordre devaient agir en complémentarité et que les activités à peu de valeur ajoutée ou sans valeur ajoutée devaient être supprimées afin que les ressources limitées de l'organisme soient judicieusement utilisées et que des activités porteuses pour le public et la profession puissent voir le jour. Nous devons relever un double défi : optimiser les opérations de l'Ordre autant que nous le pouvons et assumer pleinement notre mandat de protection du public.

C'est ainsi que le conseil d'administration a créé un comité de gouvernance le 18 octobre 2011, composé de M. Jean-Paul Gagné, du Dr Joël Bergeron, du Dr Simon Verge, du Dr Michel Gosselin, de M. Jean Lefebvre et de Mme Suzie Prince. D'importants changements ont été apportés au mode de fonctionnement habituel de l'organisme, et le conseil d'administration a adopté plusieurs nouveaux outils de gestion qui s'ajoutent au code d'éthique et de conduite des administrateurs et des membres des comités, à la politique de gestion du personnel et à la politique de rémunération.

1. MODIFICATION DU RÔLE ET DES RESPONSABILITÉS DES DIFFÉRENTES INSTANCES DE L'ORDRE PERMETTANT D'ÉVITER LA DUPLICATION ET D'ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DE L'ORGANISME

Le conseil d'administration a mis fin à la duplication d'activités et a délégué au comité exécutif toutes les actions et dossiers visant un membre de l'Ordre ainsi que le suivi des opérations et de la gestion de l'organisme. Il conserve les activités stratégiques et de contrôle, et y consacrera plus de temps. C'est ainsi que le conseil d'administration veillera à l'adoption et au suivi du plan stratégique 2011-2015, à l'adoption et à la révision de toutes les politiques et positions de l'Ordre, à l'adoption des mémoires de l'Ordre, à l'évaluation des systèmes de contrôle, à l'adoption du plan annuel des effectifs, à l'adoption des règlements, à l'adoption de la rémunération des employés, à l'adoption de la cotisation annuelle et à sa recommandation à l'AGA, à l'adoption du programme annuel de surveillance générale, à la gestion des risques, à l'adoption des états financiers trimestriels, à la révision budgétaire à la mi-exercice, à l'adoption du budget annuel, à la réception et à l'adoption du rapport de l'auditeur externe, à l'adoption des états financiers vérifiés et à l'adoption du rapport du comité de vérification.

2. POLITIQUE D'AUTORISATION DES DÉPENSES

Dans le contexte de ses opérations courantes, l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec doit procéder régulièrement à l'achat de biens, de services et d'équipements, et octroyer des contrats pour la prestation de services professionnels.

Les administrateurs et la direction de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec doivent veiller à la saine gestion de l'organisme. Ils doivent donc s'assurer que les contrôles appropriés soient mis en place pour assurer une gestion rigoureuse des fonds, la protection du patrimoine de l'Ordre et le respect des mesures de contrôle interne adoptées. Ils ont donc adopté une politique d'autorisation des dépenses le 19 juin 2012 ayant pour objet de désigner les personnes autorisées à engager des dépenses au nom de l'Ordre et d'en déterminer les limites. Une politique de gestion des approvisionnements et d'octroi des contrats est un outil fort important pour assurer une gestion transparente et de qualité.

3. POLITIQUE ET OUTILS D'ÉVALUATION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Au cours de la dernière année, deux outils d'évaluation du conseil d'administration ont été adoptés, puis mis en application. C'est ainsi que les réunions du conseil d'administration sont systématiquement évaluées depuis septembre 2012.

L'évaluation régulière du conseil d'administration et des comités permet d'améliorer les pratiques, d'atteindre un haut niveau d'efficacité et d'efficience, de déterminer les pistes d'amélioration, d'accroître la mobilisation et la satisfaction des administrateurs et des membres des comités, de créer de la valeur pour la profession et d'optimiser les activités de l'Ordre.

Les administrateurs doivent très bien comprendre leurs responsabilités. Ils peuvent être évalués en fonction de leurs connaissances, de leur capacité à décrire la réalité professionnelle afin de s'assurer que les décisions prises par l'Ordre sont arrimées aux réalités professionnelles des membres et aux attentes du public, et de leur engagement à s'acquitter de leurs responsabilités. En outre, le processus d'évaluation permet de vérifier si les membres du conseil d'administration ont agi dans le meilleur intérêt de l'Ordre et du public. Le suivi de l'évaluation permet de s'assurer que toute lacune décelée est analysée, puis comblée.

4. POLITIQUE DE GESTION DES COMITÉS

L'Ordre compte dix-sept comités et deux groupes de travail. La contribution des différents comités au développement de la profession et à la protection du public est inestimable. Il est toutefois impératif de bien encadrer le travail de ces hommes et de ces femmes qui contribuent à solidifier les assises de l'Ordre et de la profession, et à en assurer le développement.

Une politique de gestion des comités qui précise le mode de fonctionnement des comités, les canaux de communication avec le personnel de l'Ordre et le conseil d'administration ainsi que le rôle, le pouvoir décisionnel et les responsabilités des différentes instances a été adoptée par le conseil d'administration le 18 décembre 2012.

5. MATRICE DE CONTRÔLE INTERNE

Le contrôle interne au sein de l'Ordre permet de préserver le patrimoine de l'Ordre, d'assurer la fiabilité et la pertinence de l'information financière, de prévenir et de détecter les fraudes et les erreurs, de veiller à l'optimisation des ressources de l'organisme, aussi bien les ressources humaines que financières ou matérielles, et de s'assurer du respect des lois et des règlements.

Le conseil d'administration et la direction générale ont la responsabilité de créer un environnement de contrôle efficace et doivent prendre les mesures qui s'imposent en matière de contrôle interne et de prévention des erreurs, des omissions et des fraudes.

Au cours des derniers mois, la direction a évalué l'environnement de contrôle, et le conseil d'administration a adopté une politique et une grille d'analyse du contrôle interne très complète de même qu'un plan d'action.

6. POLITIQUE ET MATRICE DE GESTION DES RISQUES

Le conseil d'administration doit faire preuve de prudence dans la gestion de l'Ordre et doit s'assurer de gérer les risques auxquels l'organisme est exposé.

Afin d'assumer ses devoirs et responsabilités en matière de gestion des risques, le conseil d'administration a adopté une politique et une matrice de gestion des risques le 18 décembre 2012. Une liste des risques qu'encourt l'Ordre a été dressée par la directrice générale. Ce sont ainsi 57 risques répartis dans 8 grands secteurs qui ont été déterminés. Pour chacun d'eux, la portée, la probabilité, la mesure d'atténuation et l'action à prendre pour en diminuer les conséquences ont été établies. Annuellement, les administrateurs examineront et évalueront le plan d'intervention dressé par la direction générale.

7. CRÉATION D'UN COMITÉ D'AUDIT ET ÉTABLISSEMENT DE SON MANDAT

Au cours de l'année, le conseil d'administration a nommé un comité d'audit et en a défini le mandat.

C'est ainsi que nous avons complété, après une année, le travail prévu dans le plan stratégique 2011-2015 en matière de gouvernance. Bien qu'en gouvernance le travail ne soit jamais tout à fait terminé, nous pouvons conclure que l'Ordre s'est doté des outils de gestion nécessaires pour assurer pleinement son mandat.

Ce chantier terminé, nous pouvons maintenant amorcer les deux prochains, soit la création d'un nouveau site Internet permettant de doter la profession et le public de matériel de sensibilisation et de prévention, et la conception de programmes de reconnaissance des acquis pour les médecins vétérinaires formés à l'étranger souhaitant intégrer la profession ou devenir TSA. Par conséquent, conformément au plan d'action 2011-2015, nous entreprenons une phase de développement et de mise en place d'outils pour le public.

RÉFECTION DE L'IMMEUBLE

Au cours de l'automne, l'Ordre a procédé à la réfection, rendue nécessaire et urgente, des murs extérieurs de son immeuble.



Avant



Après

Depuis 2009, l'Ordre a investi 535 000 \$ en travaux de réfection du bâtiment. Le coût de remplacement de la bâtisse est évalué à 3,5 millions et le coût de sa reconstruction, à 3,95 millions.

SIGNATURE D'UNE NOUVELLE ENTENTE QUINQUENNALE AVEC LA CAPITALE

L'Ordre a renouvelé son entente avec la compagnie d'assurances La Capitale pour le programme d'assurance responsabilité professionnelle des membres de même que pour le programme d'assurance responsabilité professionnelle excédentaire pour les sociétés.

Après négociation, il a été convenu de maintenir les primes aux mêmes montants que par le passé, et ce, de 2013 à 2018. À l'échéance de cette nouvelle entente, les primes auront donc été gelées pendant 10 ans.

ORGANISATION D'ATELIERS DE FORMATION CONTINUE

Au cours de leur dernière réunion, les administrateurs ont convenu d'organiser des ateliers de formation permettant à tous les membres d'assister à certains ateliers donnés au congrès et pour lesquels l'Ordre a reçu de nombreuses demandes de rediffusion.

Par conséquent, l'Ordre conviera les membres à prendre part à quatre ateliers différents au cours de l'hiver et du printemps 2013 :

- Erreur médicale;
- Gestion des ressources humaines;
- Préparation à la retraite;
- Utilisation judicieuse des antimicrobiens.

Toute l'information vous sera transmise par courrier électronique. N'hésitez pas à nous faire part de votre intérêt pour la mise sur pied d'un atelier dans votre région.

NOMINATION DU COMITÉ SOUTENANT LA FORMATION CONTINUE OBLIGATOIRE SUR L'UTILISATION JUDICIEUSE DES ANTIMICROBIENS

Au cours de sa dernière réunion, le conseil d'administration de l'Ordre a créé un groupe de travail soutenant le programme de formation continue obligatoire sur l'utilisation judicieuse des antimicrobiens, auquel tous les membres de l'Ordre sont assujettis conformément à la décision du conseil d'administration prise le 13 septembre 2012.

Ce groupe de travail a le mandat d'établir les conditions et les critères permettant l'agrément et la reconnaissance de la formation, les méthodes d'évaluation acceptables et les critères d'exemption de la formation. Il veillera à soutenir la permanence de l'Ordre dans l'analyse des reconnaissances de formation continue et des demandes d'équivalence de formation.

Le groupe de travail est composé de la Dre Marie Archambault, de la Dre Suzanne Breton, du Dr Alain Laperle et de la Dre Marie Nadeau.

NOMINATION AU COMITÉ SCIENTIFIQUE DE L'OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC

L'Office des professions du Québec a récemment mis sur pied un comité scientifique dans la foulée de la responsabilité qui leur est confiée par la Loi sur la pharmacie et la Loi sur les médecins vétérinaires d'établir des catégories de médicaments et de déterminer pour chacune d'elles par qui et suivant quelles conditions et modalités les médicaments concernés peuvent être vendus. Ce comité sera notamment composé de représentants de l'Ordre des médecins vétérinaires, du Collège des médecins et de l'Ordre des pharmaciens. Les membres du comité scientifique seront appelés à analyser les demandes qui sont adressées à l'Office pour modifier la classification d'une substance, ou sa spécification, et à faire rapport à l'Office de leurs conclusions. Ils pourront également conseiller

DOSSIER SUR LES SPÉCIALISTES

Le 6 juillet 2012, l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec déposait auprès de l'Office des professions du Québec un mémoire soutenant la reconnaissance d'un plus grand nombre de spécialités et la délivrance de permis de spécialistes à des professionnels hautement qualifiés.

Conscient que la réglementation en vigueur et les différents mécanismes de protection et d'encadrement du système professionnel freinent la croissance de la médecine vétérinaire au Québec et favorisent l'exode des plus grands chercheurs et des spécialistes, l'Ordre a donc de nouveau déposé une demande à l'Office visant à corriger la situation et à permettre au Québec de demeurer un terreau fertile pour la médecine vétérinaire. L'Ordre précisait alors à l'Office des professions que la réglementation devait rapidement être adaptée à la nouvelle réalité afin de permettre à la population d'avoir accès aux soins et services spécialisés qu'elle réclame et qui sont déjà offerts.

L'Ordre demandait la reconnaissance de 12 autres spécialités reconnues ailleurs, qui doivent s'ajouter à la liste des 8 spécialités reconnues au Québec :

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Anesthésiologie | 7. Médecine des animaux de laboratoire |
| 2. Cardiologie | 8. Médecine zoologique |
| 3. Dentisterie | 9. Neurologie |
| 4. Dermatologie | 10. Oncologie |
| 5. Imagerie médicale | 11. Ophtalmologie |
| 6. Médecine comportementale | 12. Urgentologie et soins intensifs |

l'Office sur toute question liée aux conditions et aux modalités de vente des médicaments.

Au cours de sa dernière réunion, le conseil d'administration a procédé à la nomination du Dr Yves Rondenay à titre de représentant de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec au sein de ce comité scientifique.

Par ailleurs, l'Ordre demandait que les spécialistes formés à l'étranger, dont les compétences ont été évaluées et reconnues par des organismes internationaux (Board), puissent obtenir un permis de spécialiste et ainsi pratiquer au Québec. La réglementation actuelle ne permet pas de délivrer un permis de spécialiste et exige que les spécialistes détiennent un permis régulier. Nous assistons alors à un exode de spécialistes souhaitant pratiquer au Québec après leurs études de deuxième ou troisième cycle, faute d'obtenir

la reconnaissance à laquelle ils ont droit. Les autres provinces et pays délivrent des permis restrictifs à ces derniers et le Québec doit adapter sa réglementation à cette nouvelle réalité. La réglementation actuelle prive donc le Québec de spécialistes et de chercheurs reconnus mondialement alors que ces derniers souhaitent travailler en sol québécois.

L'Ordre et le comité des spécialistes demeurent en attente d'une réponse de l'Office des professions du Québec dans ce dossier.

CAHIER DE RÈGLEMENTS

Tel qu'il a été prévu dans le plan d'action soutenant la planification stratégique 2011-2015 et afin de faciliter au public et à ses membres l'accès aux lois et règlements régissant l'Ordre, la profession et l'exercice des médecins vétérinaires du Québec, l'Ordre a préparé un cahier de réglementation regroupant l'ensemble des règlements en vigueur. Le cahier de règlements est disponible en français et en anglais sur le site Internet de l'Ordre à l'adresse www.omvq.qc.ca.

ÉLECTIONS 2013

Conformément à l'article 74 du Code des professions et à l'article 5 du Règlement sur les élections au conseil d'administration de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, il y aura élection cette année dans cinq régions : Est; Québec; Outaouais, Abitibi-Témiscamingue et Laurentides; Chaudière-Appalaches; Laval et Lanaudière.

Le 5 avril prochain, un avis d'élection sera transmis électroniquement aux membres ayant leur domicile professionnel dans l'une des cinq régions où il y a une élection.

L'ORDRE QUESTIONNERA LE PUBLIC QUÉBÉCOIS

Comme il l'a fait au moment de la préparation du plan stratégique 2011-2015, l'Ordre questionnera de nouveau le public québécois au cours des prochaines semaines afin de s'assurer qu'il remplit adéquatement son mandat de protection du public. Nous ne pouvons améliorer ce que nous ne mesurons pas et nous ne pouvons prétendre remplir adéquatement notre mandat sans obtenir une rétroaction de notre clientèle cible.

L'Ordre encadre l'exercice des médecins vétérinaires du Québec et assure au public une prestation de services professionnels de qualité. À l'instar des autres ordres professionnels, il promet la compétence et l'intégrité de ses membres.

Le sondage réalisé en 2010 nous a confirmé sans l'ombre d'un doute que la population québécoise maintient un haut niveau de confiance envers les médecins vétérinaires québécois et que les services professionnels donnés sont de grande qualité. Nous avons également été en mesure de bien déterminer les attentes des Québécois quant aux services vétérinaires donnés et de connaître les sources d'insatisfaction ou les préoccupations du public. Le public connaît bien l'Ordre, mais a une connaissance mitigée de ses recours, et ce, même si l'Ordre reçoit plus de 1 500 appels du public par année.

Cette année, nous approfondirons notre analyse afin de moduler nos services destinés au public. Nous le questionnerons sur ses besoins, ses attentes, ses préoccupations, les sujets qui l'intéressent, la connaissance de ses recours, les outils de communication qu'utilisent son médecin vétérinaire et l'Ordre, etc.

Outre les activités du syndicat, de l'inspection professionnelle, du conseil de discipline et du comité de révision, différents projets ont été réalisés cette année en lien avec notre mandat de protection du public, dont la création d'un programme de formation continue obligatoire sur l'antibiorésistance pour tous les membres de l'Ordre, l'accroissement du nombre de formations données, le suivi rigoureux du dossier de formation continue de chaque membre, l'imposition de stages de perfectionnement à certains membres, etc.

Au cours de la prochaine année, un cahier spécial de la revue *Le Veterinariarius* sera consacré au conflit d'intérêts et à l'éthique, et un autre traitera de la communication avec les clients.

CONGRÈS 2013

Tous les médecins vétérinaires du Québec et les membres de leur équipe sont invités à participer au congrès vétérinaire québécois organisé conjointement par l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec et l'Association des techniciens en santé animale du Québec.

Sous le thème « L'équipe vétérinaire à la conquête de nouveaux horizons », ce grand rassemblement de la profession se tiendra les 7, 8 et 9 novembre 2013 à Saint-Hyacinthe.

Une programmation scientifique riche et diversifiée sera offerte dans tous les secteurs d'activité.

C'est donc un rendez-vous à inscrire dès maintenant à votre agenda! ♦

Pour me joindre : suzie.prince@omvq.qc.ca

Pour vos **assurances auto, habitation et entreprise**, mieux vaut être à la bonne place.

Un partenariat qui vous offre des tarifs exclusifs, ainsi que des protections et un service personnalisés.

OBTENEZ VOS TARIFS DE GROUPE EXCLUSIFS
1 888 476-8737 • lapersonnelle.com/omvq

Certaines conditions s'appliquent.



La bonne combinaison.

RÈGLEMENT ET POLITIQUE SUR LES AFFAIRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le 20 décembre 2012, à la suite de sa publication dans la *Gazette officielle du Québec*, le Règlement sur les affaires du conseil d'administration, le comité exécutif et les assemblées générales de l'Ordre professionnel des médecins vétérinaires du Québec entrait en vigueur. Ce règlement se lit comme suit :

RÈGLEMENT SUR LES AFFAIRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION, LE COMITÉ EXÉCUTIF ET LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DE L'ORDRE PROFESSIONNEL DES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES DU QUÉBEC

Code des professions

(L.R.Q., c. C-26, a. 93, par. e)

SECTION I

CONSEIL D'ADMINISTRATION

1. Le Conseil d'administration de l'Ordre professionnel des médecins vétérinaires du Québec est formé de 14 administrateurs élus, dont le président si celui-ci est élu au suffrage universel des membres, et de quatre administrateurs nommés par l'Office des professions conformément à l'article 78 du Code des professions (chapitre C-26).

Toutefois, si le président est élu au suffrage des administrateurs élus, le Conseil d'administration est formé de 13 administrateurs élus, dont le président, et de quatre administrateurs nommés par l'Office des professions.

SECTION II

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

2. Le secrétaire de l'Ordre convoque une assemblée générale au moyen d'un avis de convocation transmis par courrier ou par un procédé électronique à chaque membre de l'Ordre à l'adresse mentionnée au tableau, au moins 30 jours avant la date de la tenue de cette assemblée.

Le secrétaire adresse aussi à chaque administrateur nommé conformément à l'article 78 du Code des professions, dans le même délai et de la même manière, l'avis de convocation de même que tout autre document adressé aux membres de l'Ordre pour cette assemblée.

Dans le cas d'une assemblée générale extraordinaire, le délai de convocation est d'au moins cinq jours avant la date de la tenue de cette assemblée.

3. L'avis de convocation à une assemblée générale doit indiquer la date, l'heure, le lieu et le projet d'ordre du jour de cette assemblée.

4. Le quorum de l'assemblée générale de l'Ordre est fixé à 30 membres.

SECTION III

SIÈGE DE L'ORDRE

5. Le siège de l'Ordre est situé dans la région de la Montérégie, telle que définie au Décret concernant la révision des limites des régions administratives du Québec (chapitre D-11, r.1).

6. Le présent règlement remplace le Règlement sur les affaires du Conseil d'administration, le comité exécutif et les assemblées générales de l'Ordre professionnel des médecins vétérinaires du Québec (chapitre. M-8, r.2).

7. Le présent règlement entre en vigueur le quinzième jour qui suit la date de sa publication à la *Gazette officielle du Québec*.

LE MEILLEUR AMI DE VOTRE PORTEFEUILLE

Adhérez au programme financier¹ pour médecins vétérinaires et profitez d'avantages dont vous n'avez même pas idée.

Passez nous voir et vous verrez.

banquedelasante.ca



¹Le programme s'adresse aux professionnels de la santé (médecins, dentistes, médecins vétérinaires, chiropraticiens, podiatres, optométristes et pharmaciens), qui sont citoyens canadiens ou résidents permanents du Canada. Le programme constitue un avantage conféré aux détenteurs de la carte *World MasterCard* de la Banque Nationale. Une preuve de votre statut professionnel vous sera demandée.



Photo : M. Marc Vézina, « Toutes ensemble à droite ! » catégorie « L'animal dans toute sa splendeur » au concours photo 2012.

Le comité d'inspection professionnelle vous informe : À propos de la tenue de dossiers dans le domaine des grands animaux

Par le Dr Sylvain Forget, m.v., membre du comité d'inspection professionnelle

Le comité d'inspection professionnelle (CIP) de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec est nommé par le conseil d'administration et, dans le but de protéger le public, le CIP doit s'assurer que la compétence professionnelle des membres ne puisse être mise en doute. À l'image de la pratique vétérinaire moderne, le CIP est en constante évolution. Pour bien jouer son rôle, le CIP doit s'adapter aux nouvelles techniques et aux innovations technologiques qui envahissent la pratique courante en médecine des grands animaux. À la suite de l'adoption, par le conseil d'administration, d'une définition claire de la compétence professionnelle d'un médecin vétérinaire (voir l'encadré), le CIP est d'avis qu'une façon efficace et objective d'évaluer cette compétence est l'analyse des dossiers médicaux faits par les membres. La tenue de dossiers dans le domaine des grands animaux est souvent une source d'incompréhension entre les membres et le CIP. Le but du présent article est de clarifier les exigences du CIP à ce sujet, pour les médecins vétérinaires qui exercent dans le domaine des grands animaux. Les exigences relatives à la tenue de dossiers sont basées sur le Règlement sur les effets et les cabinets de consultation des médecins vétérinaires (ECCMV).

LA FACTURE ASAQ

Historiquement, la facture ASAQ laissée lors de la plupart des interventions à la ferme a été acceptée comme dossier, du moment qu'elle était lisible. Ce n'est plus le cas depuis plusieurs années, et ce, même si elle est maintenant souvent informatisée. Il s'agit toutefois d'un élément qui fait partie d'un dossier complet. La facture ASAQ permet notamment l'identification du client grâce au numéro d'identification de l'élevage (NIM) et elle peut servir d'ordonnance non renouvelable.

Pour qu'un dossier soit complet, il faut établir une concordance entre la facture ASAQ et une annexe. Dans cette annexe, certains détails sont consignés pour justifier le diagnostic, l'intervention, le traitement ou toute autre information pertinente, en particulier pour les cas plus complexes ou pouvant avoir une mauvaise évolution. Par exemple, s'il y a eu un examen reproducteur par échographie ou non, il faut, entre autres, savoir si le diagnostic de gestation est positif ou négatif et s'il y a eu détermination du sexe de l'embryon, mettre au dossier cette information donnée au client ainsi que le degré de probabilité du diagnostic s'il y a lieu. Un autre exemple d'une annexe bien remplie serait d'y consigner les techniques utilisées lors d'une réduction de torsion utérine ainsi qu'une note sur le pronostic pour la mère et le veau.

Le comité est conscient que l'ajout d'une annexe à la formule ASAQ n'est pas une pratique courante chez tous les praticiens et praticiennes de la province, mais la plupart le font déjà. De plus, l'inspecteur-conseil surveillera particulièrement les dossiers lors des prochaines visites d'inspection professionnelle.

LE DOSSIER SANTÉ ANIMALE (DSA)

L'utilisation de plus en plus fréquente du logiciel DSA permet d'avoir un dossier informatisé. Ce dossier semble très efficace pour les suivis en reproduction, mais lors de cas curatifs, le dossier doit être plus complet, notamment afin de permettre à un autre médecin vétérinaire qui serait demandé en suivi du cas d'avoir toutes les informations nécessaires. Souvent, à cause des délais de synchronisation entre les médecins vétérinaires d'un même bureau, il sera préférable de laisser chez l'éleveur une copie de la facture ASAQ et une annexe relatant le cas, surtout si le client n'est pas propriétaire d'un logiciel à la ferme (DSA producteur ou LAC-T).

LES ÉPREUVES EN LABORATOIRE ET LES ORDONNANCES

Les épreuves en laboratoire sont une partie importante du dossier vétérinaire. Le CIP estime que les résultats doivent être annotés de manière à indiquer la date de transmission des résultats au client, de même que les recommandations données en suivi de ces résultats. Toutes les ordonnances faites pour un client doivent être consignées au dossier et remplies en conformité avec le Règlement sur les ordonnances des médecins vétérinaires. Une attention particulière doit être portée aux quantités autorisées à la suite d'une ordonnance pour un aliment médicamenteux, car il s'agit d'une lacune fréquemment rencontrée lors des visites d'inspection.

En terminant, le CIP sait que la situation demande certaines modifications aux habitudes de travail de plusieurs praticiens et praticiennes du domaine des grands animaux, mais il se doit de sensibiliser les médecins vétérinaires, faire de l'éducation et s'assurer que les étudiants reçoivent la bonne information au sujet du dossier médical. En vue de se doter d'un outil d'évaluation de la compétence professionnelle dans le domaine des grands animaux au moment de l'inspection régulière, le CIP portera une attention particulière à la tenue de dossiers dans ce domaine.

Afin de répondre aux bonnes normes de pratique, le médecin vétérinaire du domaine des grands animaux doit :

- **Indiquer tous les éléments précisés dans le Règlement sur les effets et les cabinets de consultation des médecins vétérinaires (ECCMV) :**
 - la raison de la visite,
 - les signes cliniques ou les examens physiques,
 - le diagnostic,
 - le traitement ou les interventions,
 - le suivi ou les recommandations;
- **Remplir adéquatement et complètement la facture ASAQ;**
- **Assurer la concordance entre la facture ASAQ et la feuille de suivi de troupeau pour les dossiers relatifs aux suivis de troupeau;**
- **Consigner certains détails sur une annexe pour justifier le diagnostic, l'intervention, le traitement ou toute autre information pertinente, en particulier pour les cas plus complexes ou pouvant avoir une mauvaise évolution; la facture ASAQ seule n'est pas suffisante comme tenue de dossier dans ces cas.**

COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE EN MÉDECINE VÉTÉRINAIRE

« La compétence professionnelle d'un médecin vétérinaire se mesure par :

- a) l'étendue de ses connaissances dans les champs de pratique où il exerce;
- b) sa capacité d'utiliser avec habileté ses connaissances;
- c) sa capacité de bien administrer sa pratique;
- d) sa capacité de juger des limites de sa compétence et d'en informer ses clients;
- e) sa capacité à élaborer ses dossiers et à mener à bonnes fins ses mandats;
- f) ses capacités intellectuelles, émotives et physiques.

L'incompétence professionnelle se mesure par le manquement continu ou répété de la part du professionnel à maintenir l'un ou l'autre de ces critères. »

AVIS

Exercice illégal de la profession de médecin vétérinaire

Avis est par la présente donné que monsieur Donald Viens, ayant exercé illégalement la profession de médecin vétérinaire dans le district judiciaire de Québec, a été reconnu coupable le 23 octobre 2012 au Palais de justice de Québec des infractions qui lui étaient reprochées, soit :

Le ou vers le 19 avril 2012, à partir du commerce SALON DE TONTE M. WHISKY, sis au 15059, boulevard Henri-Bourassa à Québec (Québec) G1G 3Z5, district judiciaire de Québec, le défendeur, alors qu'il n'était pas inscrit au Tableau des membres de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, a agi de manière à donner lieu de croire à Mme France Cloutier qu'il était autorisé à exercer des activités professionnelles réservées aux membres de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec en lui offrant de procéder à un détartrage des dents et à l'extraction d'une dent de son chien « Pi-Oui », contrevenant à l'article 32 du *Code des professions* (L.R.Q., c.C-26), et se rendant passible des sanctions prévues à l'article 188 dudit Code.

Le ou vers le 26 avril 2012, à partir du commerce SALON DE TONTE M. WHISKY, sis au 15059, boulevard Henri-Bourassa à Québec (Québec) G1G 3Z5, district judiciaire de Québec, le défendeur, alors qu'il n'était pas inscrit au Tableau des membres de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, a procédé au détartrage des dents et à l'extraction de 5 dents du chien « Pi-Oui » de Mme France Cloutier, posant ainsi des actes réservés aux membres de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, contrevenant ainsi à l'article 32 de la *Loi sur les médecins vétérinaires* (L.R.Q., c. M-8) et à l'article 32 du *Code des professions* (L.R.Q., c. C-26), et se rendant passible des sanctions prévues à l'article 188 dudit Code.

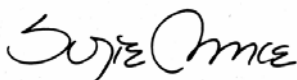
Le 23 octobre 2012, la Cour du Québec a reconnu la culpabilité de monsieur Donald Viens et l'a condamné à des amendes totalisant 4 000 \$ plus les frais.

Cette plainte pour exercice illégal de la profession de médecin vétérinaire a été autorisée aux termes de l'article 10(3) du Code de procédure pénale (L.R.Q., C-25).

L'Ordre des médecins vétérinaires du Québec est un ordre professionnel composé de 2 300 membres dont le mandat est d'assurer la protection du public.

Montréal, le 20 janvier 2013

Le secrétaire de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec



Suzie Prince, CPA, CMA, MBA

Modification de l'*Affirmation d'allégeance*

Par Dr Joël Bergeron, m.v., président de l'Ordre



Je, xxxx, au moment d'être admis(e) au sein de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, affirme solennellement que je m'engage à remplir fidèlement les devoirs, les obligations et responsabilités que m'imposent la loi, les règlements et les normes d'exercice régissant la profession de médecin vétérinaire.

J'affirme solennellement que je m'engage à poser tous mes actes professionnels au meilleur de mes connaissances et de mon jugement, à veiller à la santé et au bien-être des animaux et à éviter tout ce qui pourrait être dérogatoire à l'honneur ou à la dignité de ma profession.

Depuis plusieurs années, la mission de l'Ordre rappelle notamment l'engagement de la profession envers la santé et le bien-être des animaux. Néanmoins, le serment prononcé au moment d'accéder à l'exercice de la médecine vétérinaire ne contenait pas cette précision pourtant importante.

Afin de bien souligner l'évolution de la profession au fil des années, caractérisée entre autres par une importance accrue accordée à la prévention en plus du traitement des maladies, et plus récemment à une conscientisation globale envers le bien-être animal, le conseil d'administration de l'Ordre adoptait, le 18 décembre dernier, la recommandation du comité sur le bien-être animal proposant une modification à l'*Affirmation d'allégeance*.

Depuis que je suis entré en fonction, s'il y a un moment que je trouve marquant, voire émouvant, au cours de l'accession à la profession vétérinaire, c'est bien celui où les nouveaux membres prononcent l'*Affirmation d'allégeance*. On voit dans leurs yeux toute la fierté d'être arrivé après tous ces efforts fournis.

C'est ainsi que, dès l'entrée dans la profession, le nouveau libellé renforce l'affirmation des responsabilités que les médecins vétérinaires s'engagent à respecter et à promouvoir par rapport à la santé et au bien-être des animaux.

Je vous invite à lire cette nouvelle version de l'*Affirmation d'allégeance* et à revivre, le temps de quelques secondes, ce moment particulier où nous avons officiellement fait le saut dans la profession vétérinaire! Surtout, prenez le temps de bien peser chaque mot. Vous y trouverez l'essence même de notre dévouement envers les animaux, la société et notre belle profession. ♦

Tous les chiens
devraient avoir la chance
de pouvoir marcher,
jouer, rêver.

Et grâce à Vetmedin[®],
ils peuvent s'en donner à
cœur joie!

vetmedin[®]
INODILATION À DOUBLE ACTION

Cœurs revitalisés
Moments retrouvés



Par Suzie Prince, directrice générale et secrétaire de l'Ordre

Recevoir une mauvaise nouvelle est toujours difficile et l'annoncer n'est jamais simple, car des émotions fortes doivent être gérées, à la fois par le client et par le médecin vétérinaire. Annoncer une mauvaise nouvelle est une tâche désagréable, voire même redoutable pour le médecin vétérinaire. Communiquer avec les clients reste toujours un art, mais, dans ces circonstances, le médecin vétérinaire doit intervenir judicieusement et avec doigté car cette annonce crée, dans certains cas, un traumatisme au client. C'est l'une des situations les plus délicates dans la pratique, car la charge émotionnelle est importante — le médecin vétérinaire anticipe toujours l'angoisse, la tristesse, la frustration et le désespoir du client. De plus, il doit parfois composer avec un sentiment de culpabilité et même d'échec.

Nous ne sommes jamais prêts ni à recevoir ni à annoncer une mauvaise nouvelle. Néanmoins, le médecin vétérinaire est confronté à cette réalité chaque semaine, même si nous pratiquons la meilleure médecine vétérinaire au monde.

Une mauvaise nouvelle peut être un diagnostic sombre, l'échec d'un traitement, une erreur médicale, une condamnation pour l'animal à vivre avec des contraintes ou, pire, la mort de l'animal. Une mauvaise nouvelle

demeure un élément subjectif, et l'ampleur de la réaction du client est imprévisible et elle est liée à l'intensité de la relation client-patient, l'histoire personnelle du client, sa force de résilience, le contexte familial, etc.

LA COMMUNICATION DANS CE CONTEXTE DIFFICILE

Annoncer une mauvaise nouvelle en médecine vétérinaire va au-delà de faire savoir et d'informer. Cela commande d'accompagner le client tout au long du processus et de cheminer avec ce dernier, lui donner toute l'information dont il a besoin et respecter son rythme d'absorption de l'information dans ce contexte si particulier.

L'habileté du médecin vétérinaire à bien communiquer avec le client devient donc extrêmement importante. La qualité du travail que réaliseront le médecin vétérinaire et son équipe, à ce moment précis, pourra favoriser l'acceptation de la situation et un deuil sain ou, à l'inverse, prolonger le traumatisme.

LES BESOINS ET LES ATTENTES DES CLIENTS

Pour le client, la maladie ou la mort de son animal est souvent un désastre, que ce soit une situation inattendue ou prévisible. L'équipe vétérinaire anticipe toujours ces moments difficiles empreints d'émotions qui sont souvent difficiles à gérer dans un cadre professionnel.

Les propriétaires ont des attentes et des besoins à cette étape difficile de leur vie,

et les médecins vétérinaires, de même que toute leur équipe, doivent faire preuve de compassion et d'empathie, et accompagner correctement le client dans cette épreuve.

La perception et les attentes du client sont de toute première importance. Les clients tiennent à recevoir des explications claires et complètes, à connaître les faits et les gestes qui ont été posés, et à savoir si ces derniers sont conformes aux normes de pratique. Enfin ils veulent sentir que le médecin vétérinaire et son équipe sont empathiques. Les clients ont besoin de sentir qu'ils ne sont pas abandonnés et que leur animal a reçu tous les soins nécessaires.

Les derniers sondages réalisés par l'Ordre confirment que, lorsque les choses ne se sont pas déroulées comme prévu, les clients désirent le savoir. Ils veulent obtenir des explications, connaître les faits et apprécient recevoir l'assurance que des mesures sont prises afin de minimiser les risques qu'une telle situation ne se reproduise. Ils savent que le médecin vétérinaire a une obligation de moyens, mais non de résultats, et veulent être informés dans les minutes qui suivent.

LE MÉDECIN VÉTÉRIINAIRE DOIT INFORMER LE CLIENT LE PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE

Le médecin vétérinaire doit, le plus tôt possible, informer son client de tout incident, accident, complication ou du décès de l'animal. En cas de complications médicales, il est important de tenir le client informé de

l'évolution de l'état de l'animal et de tout plan de traitement en cours et à venir. Le client doit autoriser tout traitement qui s'écarte de l'estimé qui lui a été fait et du plan de traitement qu'il avait autorisé.

L'article 10 du Code de déontologie des médecins vétérinaires est d'ailleurs très clair sur ce point :

« Le médecin vétérinaire doit, dans l'exercice de sa profession, engager pleinement sa responsabilité civile. Il ne doit pas l'éluder ou tenter de l'éluder, ni requérir d'un client ou d'une autre personne une renonciation à ses recours en cas de faute professionnelle de sa part. (...) Il doit, par ailleurs, **informer dès que possible son client de tout incident, accident ou complication susceptible d'entraîner ou ayant entraîné des conséquences significatives sur l'état de santé d'un animal.** »

Pour que le médecin vétérinaire puisse tenir le client informé de l'évolution de la condition de son animal, il faut que l'équipe puisse prévoir une façon de faire pour le joindre. Ses coordonnées doivent être consignées au dossier (téléphone à la maison, au travail, cellulaire, etc.). De plus, il est fortement recommandé que le client nomme une personne qui sera autorisée à décider en son nom dans les cas où ce dernier ne serait pas joignable.

Les efforts qui seront déployés pour joindre le propriétaire de l'animal devront être décrits dans le dossier médical.

Dans le secteur des grands animaux, des équins et des grandes populations, si le client n'est pas sur les lieux, le médecin vétérinaire devra le rejoindre ou s'assurer que son mandataire est autorisé à prendre des décisions en son nom.

LE MÉDECIN VÉTÉRIINAIRE DEVRAIT ANNONCER LUI-MÊME LA MAUVAISE NOUVELLE

Compte tenu de l'importance de ce moment, le médecin vétérinaire ne devrait pas déléguer la tâche d'annoncer une mauvaise nouvelle à un membre de son équipe. Il est impératif que ce soit lui qui prenne contact avec le client et lui explique les faits. Chaque année, nombreuses plaintes sont déposées à l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec par des clients dévastés, qui auraient souhaité que ce soit le médecin vétérinaire qui leur annonce la mauvaise nouvelle. Le public fait appel aux services d'un médecin vétérinaire et s'attend à être servi par ce dernier, particulièrement dans ces moments difficiles.

Encore aujourd'hui, nous constatons qu'un grand nombre de médecins vétérinaires délèguent cette tâche aux membres de leur équipe alors que cette responsabilité leur incombe. Des réticences et un inconfort personnel jumelés à une surcharge de travail sont les principaux motifs de cette délégitimation. Ce mode de fonctionnement est à éviter, à moins de circonstances particulières. Mal gérer une telle situation a des effets très néfastes sur le client et sa famille, nuit grandement à la relation médecin vétérinaire-client et entache la réputation de la profession tout entière. Gardez en tête que ce moment, s'il est bien préparé et géré, peut aisément solidifier le lien de confiance et la relation médecin vétérinaire-client. Ce dernier s'attend à ce que le médecin vétérinaire le rencontre en pareille situation — il est impératif de répondre à ce besoin.

COMMENT SE PRÉPARER À ANNONCER UNE MAUVAISE NOUVELLE

Avant d'intervenir, il est important de comprendre les différentes phases du deuil et de rappeler à l'équipe vétérinaire comment la mort d'un animal ou un pronostic sombre peuvent entraîner une douleur intense chez un individu. Toute l'équipe doit se préparer à servir le public avec respect et dignité.

Malheureusement, encore plusieurs médecins vétérinaires délèguent l'annonce d'une mauvaise nouvelle au client à un membre de leur équipe. Ce comportement doit être modifié.

Mobiliser l'équipe pour soutenir le client

Dressez la liste de tous les membres de votre équipe qui seront en contact avec le client et définissez leur rôle, et aussi le vôtre. Utilisez cette situation difficile pour révéler le meilleur de chacun de vos collaborateurs et lui permettre de se construire dans l'action. Saisissez l'occasion pour révéler aux clients l'éventail des compétences, le savoir-faire, l'empathie et le professionnalisme des membres de votre équipe. Chacun doit jouer un rôle dans l'encadrement et le soutien du client.

Dresser un plan d'action

Avant de communiquer avec le client pour lui annoncer la mauvaise nouvelle, il est essentiel que le médecin vétérinaire et son équipe aient convenu d'un plan d'action. La façon dont le client sera accueilli, les personnes qui seront présentes, la salle dans laquelle il sera invité à passer, la façon dont les informations lui seront communiquées, les faits et les informations importantes que le client doit connaître sont autant d'éléments que le médecin vétérinaire doit planifier avant de le rencontrer. Il doit maîtriser le dossier du patient et avoir toute l'information en main pour pouvoir répondre aux questions.

Téléphoner pour solliciter une rencontre

Pour les professionnels œuvrant dans le secteur des petits animaux, il est recommandé que le médecin vétérinaire appelle lui-même le client pour l'aviser qu'un triste événement est survenu et l'invite à venir le rencontrer afin d'en discuter. À moins que le client insiste, il vaut mieux ne pas annoncer la mauvaise nouvelle au téléphone, mais au cours d'une rencontre, et convenir d'un moment où le client sera disposé à parler et le médecin vétérinaire ne sera pas pressé par le temps. Il



est préférable de reporter un peu la rencontre que de la tenir dans un lieu ou à un moment inopportun.

Au moment choisi pour la rencontre, le médecin vétérinaire doit recevoir le client dans une pièce fermée et privée. Il devrait s'asseoir à côté du client et s'assurer que les deux personnes sont confortablement assises.

DISTINGUER COMPLICATION MÉDICALE, ERREUR MÉDICALE, ERREUR DÉONTOLOGIQUE ET ÉVÉNEMENT INDÉSIRABLE

Du point de vue autant humanitaire que professionnel ou juridique, il s'avère important de faire la distinction entre complication médicale, risque inhérent à l'acte médical, erreur médicale, erreur déontologique et événement indésirable — ce ne sont pas des synonymes.

Risque ou une complication médicale

Le risque et la complication médicale font partie de la pratique clinique et l'animal y est exposé en tout temps, et ce, même lorsque les meilleurs soins ont été prodigués. Il est important que le médecin vétérinaire présente les risques et les complications possibles au client avant tout traitement et que le client signe l'autorisation des traitements en toute connaissance de cause. Lorsque le risque anticipé devient une réalité, le médecin vétérinaire doit alors annoncer la mauvaise nouvelle.

Erreur médicale

L'expression « erreur médicale » fait référence à une faute professionnelle — une négligence ou une erreur. Vous ne pouvez pas dire au client qu'une erreur médicale a été commise ou non. Ce sera à un tiers, soit à l'assureur en assurance responsabilité professionnelle, au terme de son enquête, d'en décider. Les circonstances et les faits entourant l'événement devront être analysés par une tierce personne spécialisée en la matière avant de pouvoir informer le client qu'il y a eu une erreur médicale ou non. Vous pouvez donc préciser qu'il y a eu des difficultés, des complications, des événements imprévisibles, des événements indésirables, mais pas une erreur. Si, après enquête, l'assureur conclut qu'il y a eu une erreur médicale, donc faute professionnelle, l'assureur convient de payer à votre place le montant des dommages compensatoires que vous serez tenu de payer au client et qui résultent d'une faute dans l'exécution de vos activités professionnelles, par suite d'une réclamation faite par votre client.

Erreur déontologique

L'expression « erreur déontologique » fait référence à une faute déontologique — un manquement ou une infraction à la réglementation qui régit la profession au Québec dont le Code de déontologie des médecins vétérinaires ou tout autre Loi ou règlement régissant la profession. Ce sera le syndic de l'Ordre, au terme de son enquête, qui déterminera s'il y a eu faute déontologique et ce sera le conseil de discipline de l'Ordre qui décidera de la culpabilité du médecin vétérinaire et lui imposera une sanction. Le client ne reçoit pas de compensation financière même si un jugement de culpabilité a été prononcé et une amende a été imposée au médecin vétérinaire.

Événement indésirable

Les événements indésirables et imprévisibles sont fréquents dans la pratique — ils sont inhérents à la prestation des traitements et des actes en médecine vétérinaire. Ils ne sont pas nécessairement dus à une faute ou une négligence. Ainsi, ce n'est pas parce que l'intervention ou le traitement ne s'est pas déroulé tel que prévu qu'il y a eu une faute professionnelle.

Au Québec, au cours des trois dernières années, 60 % des enquêtes effectuées par l'assureur en responsabilité professionnelle des médecins vétérinaires ont conclu qu'il n'y avait eu aucune faute professionnelle

Le médecin vétérinaire ne peut, en aucun cas, dire au client qu'une erreur médicale a été commise ou non. Ce sera à un tiers, soit à l'assureur en assurance responsabilité professionnelle, au terme de son enquête, d'en décider. Il peut préciser qu'il y a eu des difficultés, des complications, des événements imprévisibles, des événements indésirables mais pas une erreur.

commise par le médecin vétérinaire traitant. De plus, la plupart des poursuites pour fautes professionnelles initiées par des clients sont liées à un manque de communication entre le médecin vétérinaire et le client.

Exprimer ses regrets et de la compassion plutôt que des excuses

Le médecin vétérinaire doit faire preuve d'empathie à l'égard de son client et est appelé à exprimer sa compassion et ses regrets. Des déclarations sincères telles que : « Je suis

désolé pour toute la peine que vous et votre famille subissez. Je vous assure que nous avons fait tout ce que nous avons pu pour sauver l'animal et que les normes de pratique et les règles de l'art ont été respectées en tout temps. Rien n'a été négligé ou laissé au hasard. Nous savons à quel point l'animal occupait une place importante dans votre foyer et nous savons à quel point l'épreuve est douloureuse. » Ces mots, quand ils sont sincères et ressentis, sont souvent salutaires sur le plan émotionnel.

Certains sont tentés de présenter des excuses et certains clients tentent d'en obtenir, mais le médecin vétérinaire doit se montrer très prudent, car des excuses engagent une acceptation de la responsabilité et un blâme pour ce qui est arrivé. Même si un sentiment profond de responsabilité vous enveloppe, vous devez vous en abstenir. Présenter des excuses alors que vous n'êtes pas reconnu responsable n'est pas approprié.

Vous devez toutefois présenter tous les faits au client afin que ce dernier puisse avoir une compréhension juste et complète de la situation, lui expliquer tout ce qui a été fait pour sauver l'animal puis lui présenter les recours auquel il a droit s'il croit qu'une erreur médicale ou déontologique a été commise.

Si l'assureur conclut qu'il y a eu erreur ou faute professionnelle, vous pourrez alors présenter des excuses en expliquant au client ce que vous et votre équipe avez fait pour éviter qu'une telle situation ne se reproduise.

Les informations à divulguer au client

Le médecin vétérinaire doit faire preuve de transparence et donner le plus d'informations possibles au client afin de lui permettre de bien comprendre la situation sans toutefois le submerger. Il devrait vulgariser certains termes et éviter que le langage médical le rebute.

À la suite d'un événement indésirable ou devant une issue non anticipée ou défavorable, le client a le droit de consulter le dossier de son animal et obtenir une réponse à ses questions :

- qu'est-ce qui est arrivé?
- comment est-ce arrivé?
- quelle est la séquence des actes et des réactions?
- qui est intervenu et à quel moment?
- est-ce que les normes de pratique et les règles de l'art ont été suivies?

- est-ce une issue normale ou y a-t-il eu erreur médicale?
- y a-t-il eu négligence de la part de l'équipe vétérinaire?

Une fois ces informations données, le médecin vétérinaire devrait expliquer au client :

- la suite des choses et les choix qu'il devra faire (nécropsie, disposition du corps);
- le protocole que l'équipe vétérinaire peut mettre en place pour prévenir une récurrence de ce type de situation le cas échéant;
- ses recours s'il croit qu'il y a eu erreur médicale ou erreur déontologique (réclamation à l'assureur en responsabilité professionnelle ou plainte au syndicat de l'Ordre).

À la suite de complications médicales ou d'un événement indésirable, le médecin vétérinaire devrait exprimer des regrets, faire preuve de compassion, expliquer, soutenir et accompagner le client. Les excuses ne sont présentées que lorsque l'assureur confirmera qu'il y a eu faute professionnelle ou erreur médicale ou que le syndicat de l'Ordre le jugera nécessaire lors du règlement d'un litige.

Il importe d'expliquer au client la démarche, le processus et le type de compensations offertes : il doit être informé de toute enquête pouvant être menée au sujet de l'événement indésirable et de la façon dont il peut en obtenir les résultats.

Le médecin vétérinaire devrait vérifier régulièrement la compréhension du client tout au long de l'échange afin de valider que ce qui a été dit est bien ce qui a été compris. Il devrait porter une attention particulière au langage non verbal afin de décoder le niveau d'émotion et d'attention du client. Le recours à la reformulation est tout indiqué et permet de valider la compréhension du client.

L'information doit être livrée progressivement et de manière compréhensible. Le médecin vétérinaire devrait moduler le contenu du message, le ton de sa voix et son débit. Il est également judicieux de répéter l'information, car le client est dans un état ne lui permettant pas d'absorber l'information aussi rapidement



qu'à l'habitude : il est dans un état de choc, mais doit être bien informé pour être rassuré.

Le langage doit être simple afin que le client puisse comprendre les traitements et les actes. Le médecin vétérinaire ne doit pas hésiter à définir les termes médicaux utilisés.

L'ATTITUDE À ADOPTER

Le médecin vétérinaire doit rester calme, en contrôle de ses émotions. Il doit être précis, clair et honnête et adopter une attitude bienveillante empreinte de compassion et d'empathie.

Le médecin vétérinaire devrait comprendre et décoder l'attitude émotionnelle du client puis y répondre d'une manière appropriée sans manifester d'agressivité ou d'impatience. Il devrait pratiquer l'écoute active afin d'aider le client à exprimer sa douleur, sa colère et ses sentiments en toute dignité. Il est important de prêter attention au vocabulaire utilisé par le client afin de décoder ce qu'il ressent.

Les réponses émotives potentielles du client sont les suivantes : tristesse, colère, culpabilité, choc, sentiment d'irréalité, calme ou stoïcisme, indifférence.

Une fois que le client aura exprimé ses émotions, aura partagé ses constats et aura formulé ses questions, vous pourrez aussi lui poser des questions. Vous devriez aussi lui poser des « questions de confirmation », lesquelles invitent le client à s'exprimer davantage ou à reformuler ses propos.

La réalité médicale doit être transmise à petites doses et traduite dans les mots du client. Informez-le de ce qui s'est produit, des

signes cliniques et des traitements effectués en lui donnant des renseignements cliniques factuels. Il faut toutefois éviter de spéculer sur ce qui aurait pu arriver si une autre ligne de conduite avait initialement été adoptée.

Il faut aussi éviter d'attribuer la faute aux autres, particulièrement en ce qui a trait aux soins prodigués par des tiers, et éviter également l'autoaccusation.

En résumé, le médecin vétérinaire devra :

- faire l'annonce lui-même;
- être calme et accueillant;
- être ouvert et transparent;
- agir en tout temps avec honnêteté et éthique, être vrai et sincère;
- reconnaître les faits et préciser que, si une erreur médicale a été commise, l'assureur veillera à dédommager le client;
- porter attention à son ton de voix et à son débit, qui doivent être solennels, respectueux;
- poser des questions ouvertes, écouter activement et reformuler les propos du client afin de valider ses propos et de vérifier sa compréhension des informations reçues;
- faire preuve d'empathie, soit comprendre ce que le client ressent et vit sans toutefois tomber dans la sympathie en vivant personnellement cette peine — le détachement émotionnel aidera le médecin vétérinaire à accompagner plus efficacement le client;
- faire preuve de compassion;
- tenter de saisir l'émotion du client et ses besoins;
- veiller au bien-être du client tout au long de la rencontre.

Mais il devra aussi :

- repousser une attitude évasive, défensive ou agressive;
- ne pas s'autoaccuser ou accuser autrui;
- éviter une annonce bâclée, faite avec empressement entre deux consultations;
- éviter une annonce par téléphone ou dans un endroit manquant d'intimité;
- éviter de donner une grande quantité d'informations dès le début;
- éviter de banaliser l'incident;
- cesser d'avoir honte, de fuir et de se culpabiliser, car il n'est pas infaillible;
- ne pas contribuer à la détresse émotionnelle du client.

Enfin, le médecin vétérinaire devrait faire preuve de patience et de tolérance à l'égard des clients plus difficiles qui semblent avoir perdu tout contrôle d'eux-mêmes. Il faut parfois prévoir rapidement une deuxième rencontre, car la première n'aura permis que de tenter de gérer l'émotion trop intense. La seconde donnera l'occasion de discuter des faits et de fournir au client toute l'information dont il a besoin dans une atmosphère plus calme.

LE CHOIX DES MOTS

Le choix des mots dans l'annonce d'une mauvaise nouvelle revêt beaucoup d'importance. Il y a des mots et même des silences qui consolent et apaisent, d'autres qui sèment le doute et la méfiance, d'autres qui exacerbent la souffrance et enfin d'autres qui ont une portée et une incidence juridique importante.

Voici quelques exemples de formulations appropriées dans les circonstances :

Premier contact téléphonique

« J'ai bien peur d'avoir de (très) mauvaises nouvelles à vous communiquer. Un événement indésirable (incident) est survenu, et je souhaite vous rencontrer le plus rapidement possible pour vous expliquer la situation. »

Phrase d'ouverture de la rencontre

« J'ai une mauvaise nouvelle à vous annoncer... » (pause) « J'ai de mauvaises nouvelles concernant votre animal... » (pause) « Je suis vraiment désolé d'avoir à vous dire que... »

Phrase permettant de connaître les informations que souhaite obtenir le client

« Je comprends le choc que vous vivez actuellement. Est-ce que cela vous aiderait si je vous expliquais ce qui est arrivé et ce que nous avons fait pour tenter d'éviter l'événement indésirable? »

Formulations témoignant de votre empathie

« Je suis sincèrement désolé de ce qui est arrivé. »
 « Je comprends, je suis désolé... »
 « Je suis réellement désolé de ce qui est arrivé à (Toby) à la suite de cette procédure. »

« Il n'existe pas de bonnes façons d'annoncer une mauvaise nouvelle, mais certaines sont moins dévastatrices que d'autres pour nos clients. »

Le médecin vétérinaire ne doit pas craindre d'exprimer ses émotions, sa tristesse et sa déception en disant, par exemple : « Monsieur, je suis en peine et en colère comme vous de ce qui arrive. Cela me fait de la peine chaque fois que je perds un animal. »

Reformulation des propos du client et reconnaissance de ses sentiments

Aidez le client à reconnaître et à exprimer ses sentiments. Cela lui permet de prendre conscience de leur existence et de mieux les vivre. Vous pouvez le soutenir dans cette épreuve en l'aidant à mieux gérer ses sentiments en disant par exemple :

« C'est normal que vous soyez sous le choc et en colère... »
 « Je peux imaginer que vous êtes confus quant à ce qui a pu arriver... »

Validation de la capacité du client à poursuivre la discussion

Les clients ont un rythme d'absorption de l'information bien différent dans de telles circonstances. Le médecin vétérinaire devra être attentif au langage non verbal du client et ménager plusieurs pauses afin de lui laisser le temps de traiter l'information :

« Souhaitez-vous que je poursuive la présentation de l'information? »
 « Est-ce trop vite ou brutal pour vous? »

Les longs silences et les pauses sont utiles et témoignent du respect que le médecin vétérinaire porte à son client.

Validation des besoins du client

« Qu'est-ce qui pourrait vous aider à ce moment-ci? »

Conclusion de la rencontre

« Avant de vous laisser partir, je vous remets ces documents qui expliquent vos recours. J'aimerais également que nous puissions vous rappeler dans 48 heures afin de répondre à vos questions et savoir comment vous vivez la situation. Nous pourrions alors prendre le temps

requis pour discuter des procédures que vous voulez entreprendre pour la disposition du corps de votre animal. »

LA DURÉE DE LA RENCONTRE

La durée prévue pour la rencontre doit être gérée et varier selon les besoins du client. Certains, complètement bouleversés par la nouvelle, n'écoutent plus les paroles du médecin vétérinaire après cinq minutes. Il est alors indiqué d'écourter la consultation et de proposer un deuxième rendez-vous ou un entretien téléphonique. Si le client en a besoin, il est parfois bénéfique de le laisser quelques instants seul avec l'animal. Ce moment facilite le deuil.

LA CONCLUSION DE LA RENCONTRE ET LE SUIVI

À la fin de la rencontre, le médecin vétérinaire devrait s'assurer qu'il a laissé la possibilité au client de poser toutes ses questions et qu'il a proposé au client de soumettre le corps de l'animal décédé à une nécropsie dans un laboratoire indépendant afin d'éviter une apparence de conflit d'intérêts. Il devra toutefois l'informer des coûts et des limites d'un tel recours afin de bien gérer les attentes du client.

Le médecin vétérinaire doit rappeler au client ses recours et ses droits. Il doit l'informer de ses recours auprès de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec s'il considère qu'il y a eu une faute déontologique et de ses recours auprès de l'assureur en responsabilité professionnelle s'il croit qu'il y a eu une erreur médicale.

Bien souvent, l'émotion est tellement forte que le client n'entend qu'une petite partie de ce qui est dit. D'autres questions surgiront au cours des jours qui suivront l'annonce. Il doit donc savoir que le médecin vétérinaire et son équipe l'accompagneront dans les jours qui suivront l'annonce et qu'ils seront prêts à répondre à ses questions. Dans certains cas il est indiqué de planifier une autre consultation ou convenir d'une plage horaire pour un entretien téléphonique dès la fin de la première rencontre.

Une fois la rencontre terminée, le médecin vétérinaire devra inscrire au dossier les discussions tenues avec le client. La divulgation doit y être notée. Il doit également communiquer avec son assureur s'il croit qu'une réclamation en assurance responsabilité professionnelle sera faite par le client.

Il doit tout faire pour favoriser l'apaisement du client et l'accompagner dans le deuil qu'il aura à vivre. La douleur doit faire place à la paix et une porte s'ouvre sur l'avenir. ♦

Date et lieu	Événement	Organisme et informations
FÉVRIER 2013		
Le 27 février Ottawa, Ontario	L'endoscopie en clinique Dr Clarence Rawlings	Académie de médecine vétérinaire d'Ottawa (OAVM) info@oavm.org · www.oavm.org
MARS 2013		
Sites variés	Séminaires offerts en mars <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des problèmes antérieurs au diaphragme (Palm Springs, CA) • Médecine interne (Barbades) • Urgentologie : les 24 premières heures (Boston, MA) • Le monde des boïteries (Ambergris Caye, Belize) 	International Veterinary Seminars (IVS) T : 800 487-5650 · F : 408 972-1038 info@ivseminars.com · www.ivseminars.com Pour plus de renseignements sur chacun des séminaires, consultez le site Internet
Las Vegas, Nevada	Ateliers offerts en mars <ul style="list-style-type: none"> • Trucs et principes de chirurgie • Chirurgie générale pour les praticiens • Diagnostic et gestion chirurgicale de la dysplasie de la hanche juvénile 	Western Veterinary Conference (WVC) à l'Oquendo Center T : 702 739-6698 ou 866 800-7326 F : 702 739-6420 info@wvc.org · www.oquendocenter.org/veterinary Pour plus de renseignements sur chacun des ateliers, consultez le site Internet
Du 2 au 5 mars San Diego, Californie	Congrès annuel	American Association of Swine Veterinarians (AASV) T : 515 465-5255 · F : 515 465-3832 aasv@aasv.org · www.aasv.org/annmtg
Du 2 au 7 mars Maui, Hawaii	ContinuEd Hawaii Veterinary Symposium	ContinuEd T : 800 539-7395 ou 206 230-8363 F : 206 230-8359 info@continued.com · www.continued.com
Du 6 au 9 mars Auckland, Nouvelle-Zélande	Congrès annuel	World Small Animal Veterinary Association (WSAVA) T : +64 9 360 1240 · F : +64 9 360 1242 wsava@tcc.co.nz · www.wsava2013.org
Du 9 au 16 mars Park City, Utah	Congrès annuel	Veterinary Orthopedic Society (VOS) T : 517 381-2468 · F : 517 381-2468 Contact : Maralyn Probst secretary@vosdvm.org · www.vosdvm.org
Du 14 au 17 mars Phoenix, Arizona	Congrès annuel	American Animal Hospital Association (AAHA) T : 303 986-2800 · F : 303 986-1700 info@aahanet.org · www.aahanet.org
Le 17 mars Laval, Québec	Colloque : Urgentologie et myoarthrosquelettique Drs Jacques Dupuis et Steven L. Marks	Association des médecins vétérinaires en pratique des petits animaux (AMVQ) T : 450 963-1812 ou 877 963-1812 amvq@amvq.qc.ca · www.amvq.qc.ca
Le 20 mars Ottawa, Ontario	Médecine et comportement chez le chat Dre Susan Little	Académie de médecine vétérinaire d'Ottawa (OAVM) info@oavm.org · www.oavm.org
AVRIL 2013		
Sites variés	Séminaires offerts en avril <ul style="list-style-type: none"> • Médecine et chirurgie félines (Bahamas) • L'ophtalmologie en pratique générale (Santa Barbara, CA) • Les 24 premières heures : médecine et chirurgie (Philadelphie, PA) • Les problèmes de comportement en pratique générale (Île Kiawah, SC) • Médecine et chirurgie en urgentologie (Monterey, CA) • Problèmes gastro-intestinaux (Savannah, GA) 	International Veterinary Seminars (IVS) T : 800 487-5650 · F : 408 972-1038 info@ivseminars.com · www.ivseminars.com Pour plus de renseignements sur chacun des séminaires, consultez le site Internet

AVRIL 2013		
Las Vegas, Nevada	Ateliers offerts en avril <ul style="list-style-type: none"> • Radiologie diagnostique • Dentisterie : extractions et fractures • Urgentologie et soins intensifs 	Western Veterinary Conference (WVC) à l'Oquendo Center T : 702 739-6698 ou 866 800-7326 · F : 702 739-6420 info@wvc.org · www.oquendocenter.org/veterinary Pour plus de renseignements sur chacun des ateliers, consultez le site Internet
Du 14 au 17 avril Williamsburg, Virginie	Forum annuel	American College of Laboratory Animal Medicine (ACLAM) www.aclam.org/forum
Du 17 au 20 avril Louisville, Kentucky	Forum nord-américain en dermatologie vétérinaire	American Academy of Veterinary Dermatology (AAVD) T : 877 754-6838
Le 18 avril Ottawa, Ontario	Techniques d'anesthésie locale et atelier pratique Dre Nancy Brock et Dr Kris Torske	Académie de médecine vétérinaire d'Ottawa (OAVM) info@oavm.org · www.oavm.org
Du 19 au 21 avril Halifax, Nouvelle-Écosse	Congrès annuel	Atlantic Provinces Veterinary Conference (APVC) T : 902 899-2233 eprowse@eastlink.ca · www.apvc.ca
Du 19 au 21 avril Saint-Hyacinthe, Québec	Congrès annuel	Association des médecins vétérinaires en pratique des petits animaux (AMVQ) T : 450 963-1812 ou 877 963-1812 amvq@amvq.qc.ca · www.amvq.qc.ca
MAI 2013		
Sites variés	Séminaires offerts en mai <ul style="list-style-type: none"> • Problèmes cliniques les plus fréquents (Nouvelle-Orléans, LA et Chicago, IL) 	International Veterinary Seminars (IVS) T : 800 487-5650 · F : 408 972-1038 info@ivseminars.com · www.ivseminars.com Pour plus de renseignements sur chacun des séminaires, consultez le site Internet
Las Vegas, Nevada	Ateliers offerts en mai <ul style="list-style-type: none"> • Échographie abdominale de base • Diagnostic et chirurgie de la dysplasie de la hanche juvénile • Arthroscopie et chirurgie articulaire minimalement invasive • Endoscopie flexible et rigide 	Western Veterinary Conference (WVC) à l'Oquendo Center T : 702 739-6698 ou 866 800-7326 F : 702 739-6420 info@wvc.org · www.oquendocenter.org/veterinary Pour plus de renseignements sur chacun des ateliers, consultez le site Internet
Le 3 mai Saint-Hyacinthe, Québec	Atelier : la réhabilitation des oiseaux de proie Dr Guy Fitzgerald	Service de formation continue de la FMV T : 450 773-8521 poste 8282 F : 450 778-8132 diane.lussier@umontreal.ca www.medvet.umontreal.ca/etudes/FormationContinue.html
Du 4 au 7 mai Winnipeg, Manitoba	Symposium annuel	Association canadienne pour la science des animaux de laboratoire (ACSAL- CALAS) http://symposium.calas-acsal.org
Du 8 au 11 mai Vienne, Autriche	Conférence internationale sur les maladies des animaux de zoo et de la faune	Leibniz Institute for Zoo and Wildlife Research (IZW) T : (+49) 30-5168 127 F : (+49) 30-5126 104 2013@zoovet-conference.org · www.zoovet-conference.org
JUN 2013		
Juin 2013 Calgary, Alberta	Offres de cours pratiques pour les praticiens <ul style="list-style-type: none"> • Anesthésie des animaux de compagnie • Chirurgie des animaux de compagnie • Interventions d'urgence chez les grands animaux Date limite d'inscription : 1 ^{er} mai 2013	Faculté de médecine vétérinaire Université de Calgary T : 403 210-3961 vetmed@ucalgary.ca · http://www.vet.ucalgary.ca/node/1488

TOUS LES SECTEURS

- **Du 12 au 15 juin 2013**, participez au congrès annuel de l'American College of Veterinary Internal Medicine (ACVIM) qui se déroulera à Seattle, WA. Pour plus d'information, consultez le site www.ACVIMForum.org
- **Du 10 au 13 juillet 2013**, rencontrez les confrères et consœurs canadiens à Victoria, BC lors du congrès de l'Association canadienne des médecins vétérinaires. Surveillez le site de l'ACMV pour plus d'information : <http://veterinairesauCanada.net/professional-convention.aspx>
- **Du 19 au 23 juillet 2013**, planifiez un congrès très animé avec l'American Veterinary Medical Association. Cette année, l'association vous donne rendez-vous à Chicago. Vous pourrez consulter le programme sur le site Internet <https://www.avma.org/events/convention/>
- **Du 17 au 20 septembre 2013**, assistez au congrès vétérinaire mondial qui aura lieu à Prague en République Tchèque. Pour plus d'information, visitez le www.wvc2013.com/en/welcome

AVIS DE DÉCÈS

Serge Renaud, D.M.V.
Médecin vétérinaire diplômé en 1957

Au nom de tous ses membres et employés, l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec tient à offrir ses sincères condoléances aux parents et amis éprouvés.

Changements au tableau des membres

Abandons (pour divers motifs : retraite, maternité, sabbatique, études à l'extérieur, maladie...)

3247 Caroline Beauséjour
3602 Valérie Boucharde
2227 Francis Caignon
3517 Anne-Marie Caron
9164 Nadège Chailleux
3161 Ariane Chaput-Milette
3162 Annie Daignault
3094 Myriam De Carufel
3164 Marie-Claire De Léan
3618 Isabelle Dore Morissette
3362 Julie Gadbois
3445 Claudia Gagné-Fortin
3461 Anne-Isabelle Laplante
3125 Catherine Munger
3303 Lynda Pelletier
3948 Sergio Rodenas
3398 Nancy Rodrigue
3213 Lucie Roussel
3668 Joannie Savard
3319 Patricia Turgeon

Inscriptions et réinscriptions

3771 Beaudoin, Josianne
3524 De Martin, Isabelle
3099 Dextraze, Valérie
3170 Dubé, Karine
3728 Hammadi, Amina
3279 Jobin, Jennifer
3108 Laberge, Kathleen
3379 Langlois, Hélène P.
2957 Leclerc, Amélie
1201 Mainguy, Gaston
3476 Noiseux, Geneviève
3580 Toussaint, Amélie

Octroi de permis spécial d'enseignant en médecine vétérinaire

4049 Maude Touret

Octrois de permis temporaire

9382 Carolyn Grimes
9390 Lorraine Hiscox
9388 Pascaline Pey

Renouvellements de permis temporaire

9266 Damien Achard
9366 Rémi Froment
9303 François-Xavier Grand
9287 Marie Guillot

Octrois d'un certificat de spécialiste

3688 Agathe Bédard
(pathologie vétérinaire)
3415 Jean-Marc Benoit
(pathologie vétérinaire)

**Votre animal
souffre-t-il
d'une maladie
parodontale?**

**Plus de 85 % des chiens et des
chats de plus de 1 an présentent
des signes de maladie parodontale.***

**LA MALADIE PARODONTALE
FAIT MAL.**

Parlez-en à votre
équipe vétérinaire
dès aujourd'hui.




ROYAL CANIN


**VETERINARY
EXCLUSIVE**



*Verhaert, Wetter (2004), Kyllar, Witter (2005)

Conseils d'experts pour éviter les pièges de l'examen d'achat d'un cheval

Par Dre Sylvie Surprenant, m.v. et Dr Yves Rossier, m.v.



Les visites d'examen pour l'achat d'un cheval sont un exemple parfait d'une situation où il faut combiner science et art dans notre profession. Dans ce genre d'examen, il peut être difficile de bien combiner ces deux aspects sans avoir plusieurs années d'expérience et de recul. Parfois, il est utile pour un médecin vétérinaire moins expérimenté de pouvoir obtenir l'opinion d'un confrère ou d'une consœur d'expérience pour aider à mettre les choses en perspective et bien établir les niveaux de risques.

La clé du succès de ces examens est, d'une part, d'être très méthodique et, d'autre part, de maintenir d'excellentes communications, non seulement avec l'acheteur, mais également avec le vendeur. La qualité et la rigueur de l'examen sont primordiales puisque cet examen permettra au médecin vétérinaire de bien établir l'état de santé du cheval et favorisera la détermination des risques présents

selon l'utilisation envisagée par l'acheteur. Est-ce que le cheval aura une vocation de loisirs, pour être monté deux ou trois fois par semaine, ou est-ce que son acquisition est en vue de le revendre dans quelques années comme cheval de Grand Prix? Les exigences et les modalités d'examen d'achat seront alors différentes et le médecin vétérinaire doit pouvoir interpréter les résultats des examens selon ces aspirations. L'examen doit être complet puisque le médecin vétérinaire, avant tout, ne doit rien oublier ni rien laisser au hasard au cours de cette procédure; il s'agit de son « obligation de moyens ».

Les communications sont primordiales puisque le médecin vétérinaire doit bien saisir les attentes et les exigences de son client, soit l'acheteur du cheval. En outre, le client doit comprendre les enjeux des conditions décelées chez le cheval. Souvent, avec l'enthousiasme de l'achat et l'émotivité du moment, le

client montre peu d'écoute, alors un rapport écrit et détaillé remis au client devient primordial. Le client doit comprendre que l'examen d'achat n'est pas une garantie sur la santé ou l'utilisation future du cheval; c'est un examen ponctuel qui reflète la situation au moment de l'examen. La situation pourrait être différente lorsque le cheval sera revendu, et il existe un risque inhérent à l'achat d'un cheval.

Un nombre important de poursuites contre les médecins vétérinaires concerne les visites d'achat. C'est pourquoi il devient essentiel que les médecins vétérinaires apprennent à communiquer entre eux afin d'éviter des malentendus et de minimiser l'insatisfaction des acheteurs qui ont souvent des attentes trop élevées concernant le processus des visites d'achat.

QUELQUES RÈGLES DE DROIT APPLICABLES AUX EXAMENS PRÉCHAT (CODE CIVIL DU QUÉBEC) :**Article 1726 C.c.Q**

« Le vendeur est tenu de garantir à l'acheteur que le bien et ses accessoires sont, lors de la vente, exempts de vices cachés qui le rendent impropre à l'usage auquel on le destine ou qui diminuent tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté, ou n'aurait pas donné si haut prix, s'il les avait connus. Le vendeur n'est cependant pas tenu de garantir le vice caché connu de l'acheteur ni le vice apparent; est apparent le vice qui peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert. S'il n'est pas exigé qu'il s'adjoigne un expert, il arrive que l'acheteur inexpérimenté retienne les services d'une personne qualifiée pour le renseigner et le conseiller dans l'achat qu'il s'apprête à effectuer. »

Article 2098 C.c.Q

« Le contrat d'entreprise ou de service est celui par lequel une personne, selon le cas l'entrepreneur ou le prestataire de services, s'engage envers une autre personne, le client, à réaliser un ouvrage matériel ou intellectuel ou à fournir un service moyennant un prix que le client s'oblige à lui payer. »

Article 2100 C.c.Q

« L'entrepreneur et le prestataire de services sont tenus d'agir au mieux des intérêts de leur client, avec prudence et diligence. Ils sont aussi tenus, suivant la nature de l'ouvrage à réaliser ou du service à fournir, d'agir conformément aux usages et règles de leur art, et de s'assurer, le cas échéant, que l'ouvrage réalisé ou le service fourni est conforme au contrat. Lorsqu'ils sont tenus du résultat, ils ne peuvent se dégager de leur responsabilité qu'en prouvant la force majeure. »

Voici un résumé des différentes responsabilités de chacun :

RESPONSABILITÉ DU MÉDECIN VÉTÉRIINAIRE

Le médecin vétérinaire doit effectuer un examen attentif et minutieux du cheval afin que l'acheteur puisse prendre une décision éclairée et en toute connaissance de cause. Le médecin vétérinaire ne doit pas prendre de décision pour l'acheteur. Il s'établit entre le client et le médecin vétérinaire un contrat de service au sens de l'article 2098 du Code civil du Québec. Il est primordial d'avoir une bonne communication avec l'acheteur, de bien comprendre ses besoins et que celui-ci comprenne bien que l'examen n'est pas une garantie de santé future. L'achat d'un cheval comporte des risques et il y a des limites à l'information que l'on pourra donner à l'acheteur. Le médecin vétérinaire agit comme un conseiller dans la transaction.

RESPONSABILITÉ DU VENDEUR

Le vendeur doit garantir à l'acheteur que le cheval est exempt de vice caché. Il fournira la date et l'endroit de l'examen, l'historique médical, l'utilisation actuelle et le rapport des performances sportives. Il doit certifier que le cheval examiné n'a pas reçu de médicaments pouvant altérer le comportement ou masquer une boiterie au moment de l'examen.

RESPONSABILITÉ DE L'ACHETEUR

L'acheteur doit communiquer au médecin vétérinaire ses attentes, son niveau de tolérance au risque, la discipline, le niveau d'intensité d'utilisation anticipée pour le cheval examiné et s'il achète l'animal pour le garder ou pour le revendre à court terme. Il doit également signifier le budget qu'il est prêt à dépenser pour l'examen et les procédures qui doivent être effectuées au cours de cet examen.

RESPONSABILITÉ DE L'ENTRAÎNEUR

Les entraîneurs peuvent recevoir des commissions au moment de la vente d'un cheval. Ils sont responsables de trouver le cheval approprié pour un acheteur précis selon les aptitudes et le tempérament recherchés. Ils auront à vivre avec le cheval en question au quotidien ainsi qu'avec les conditions observées au moment de la visite d'achat.

LES VICÉS CACHÉS

Définition :

- Le vice doit être grave;
- Le vice doit être caché;
- Le vice doit être inconnu de l'acheteur;
- Le vice doit être antérieur à la vente;
- Le vice doit être dénoncé au vendeur dans un délai raisonnable;
- L'acheteur n'a droit à des dommages et intérêts que si le vendeur, au moment de la vente, connaissait le vice ou est présumé l'avoir connu.

Selon le Code civil, le vice concernant un animal peut être un signe clinique ou une maladie, présent en permanence, d'apparition sporadique ou latente (maladie qui ne s'est pas encore déclarée et dont les symptômes sont trop vagues pour permettre le diagnostic). La source du vice peut être une bactérie, un virus, un champignon, un parasite externe ou interne, ou un traumatisme. Le vice peut aussi être de nature isolée ou épidémique. Finalement, il peut toucher un système en particulier (par exemple, le système respiratoire) ou plusieurs systèmes à la fois.

Un bien est présumé vendu sans défaut jusqu'à ce que l'acheteur prouve qu'il était entaché, le jour de la vente, du vice qu'il lui reproche. Pour que la vente soit annulée ou qu'une diminution du prix de la vente soit accordée à l'acheteur, ce vice doit être grave, caché, inconnu de l'acheteur, antérieur à la vente et dénoncé au vendeur dans un délai raisonnable. Par ailleurs, il n'est pas nécessaire que le vendeur ait connu l'existence du vice pour donner droit aux recours précités.

EXEMPLES DE VICÉS CACHÉS POUR UN CHEVAL

Des ulcères, la fourbure chronique, l'arthrite chronique, une bronchite chronique, la boiterie intermittente, la néphrite chronique, la gourme, l'immobilité, une affection cérébrale, le cornage, le rot, la morve, l'asthme, un éparvin, des traits de caractère pouvant être rédhitoires, la rétivité et la ruade.

LES DOMMAGES ET INTÉRÊTS (ARTICLE 1728 C.C.Q)

La présence d'un vice caché sur un animal et l'annulation de la vente ou la diminution du prix de la vente n'entraînent pas automatiquement un dédommagement pour les préjudices que l'acheteur a pu subir. L'article 1728 du C.c.Q. prévoit que seul le vendeur qui connaissait le vice, ou qui ne pouvait l'ignorer, est tenu d'indemniser l'acheteur pour les dommages subis. L'acheteur a le fardeau de la preuve.

LES PROCÉDURES DE L'EXAMEN PRÉACHAT

1. Questionner le vendeur à propos des antécédents médicaux et de l'historique de performance;
2. Établir précisément le signalement du cheval;
3. Noter l'état de chair, la conformation et la posture;
4. Faire un examen clinique au repos incluant tous les systèmes et les auscultations cardiaque et respiratoire;
5. Effectuer un examen dynamique : évaluation à la longe, monté, surfaces molle et dure aux trois allures;
6. Flexion des membres;
7. Examens complémentaires possibles :
 - radiographies,
 - échographie,
 - prises de sang,
 - test de dopage,
 - endoscopie,
 - électrocardiogramme, échocardiographie,
 - scintigraphie, résonance magnétique.

Il est du devoir du médecin vétérinaire de suggérer la possibilité de faire des examens complémentaires ou de diriger l'animal vers un spécialiste si une condition trouvée nécessite une investigation plus approfondie.

Il n'y a pas de méthode précise. Il appartient à chacun d'adopter une routine d'examen. Il est important d'être méthodique et de mettre en place un système qui permettra de ne rien oublier. Il est préférable de noter les résultats au fur et à mesure afin de ne rien omettre ou de ne pas se tromper.

COMMUNICATIONS VERBALES AVEC LE CLIENT

Le plus souvent, la communication initiale se fait par téléphone, souvent à un nouveau client qui n'a que très peu de connaissances médicales, mais de grandes attentes.

COMMUNICATIONS ÉCRITES

Le rapport doit être un guide adéquat pour l'acheteur. Il représente le contrôle de qualité de l'examen effectué et montre le professionnalisme de la procédure. Le rapport servira de document légal important pour le juge et vous permettra de vous défendre s'il y avait litige. Même les détails anodins doivent être notés. Le rapport écrit doit refléter les conditions soulignées verbalement.

LIMITATIONS DE L'EXAMEN LIÉES À DES CIRCONSTANCES PARTICULIÈRES

Il peut exister des circonstances ou des situations qui rendent ces examens plus difficiles ou qui peuvent limiter le médecin vétérinaire dans son habileté à bien interpréter les résultats de son examen. Le médecin vétérinaire doit en aviser le client et prendre des mesures correctrices, si possible.

Voici quelques exemples :

- Des conditions climatiques difficiles au moment de l'examen d'achat;
- L'âge du cheval, son niveau d'entraînement;
- Le budget de l'acheteur pour l'examen d'achat;
- Les surfaces d'examen (manège intérieur, surface dure);
- Le matériel disponible pour les examens complémentaires;
- Le tempérament rétif;
- Le niveau d'expérience du médecin vétérinaire par rapport à l'usage projeté;
- Les pieds en mauvaise condition;
- Le cheval a été sorti de son box avant l'examen, ce qui peut camoufler certaines conditions du système locomoteur;
- L'évaluation radiologique à distance d'un cheval qui a subi un examen clinique par un médecin vétérinaire dont les standards de travail nous sont inconnus.

LIMITATIONS DE L'EXAMEN LIÉES À CERTAINES CONDITIONS MÉDICALES

Certaines conditions médicales de nature intermittente peuvent être difficiles à détecter, même au cours d'un examen parfaitement effectué.

Voici quelques exemples :

- La détermination de l'âge exact comporte une grande marge d'erreur, surtout après 10 ans;
- Des conditions saisonnières telles que le *head shaker*, les allergies;
- Les coliques intermittentes;
- Certains problèmes métaboliques, par exemple la maladie de Cushing;
- Les épistaxis;
- L'accrochement intermittent de la rotule;
- La qualité des radiographies et leur interprétation;
- Les médicaments et traitements récents (ex. : injections intra-articulaires).

COMMENT ÉVITER LES LITIGES

- Assurer une bonne communication avec l'acheteur et avoir la capacité de bien comprendre ses besoins;
- Fournir un document écrit complet;
- Faire attention aux conflits d'intérêts;
- Ne pas essayer de prédire l'avenir;
- S'en tenir à des faits objectifs;
- Ne pas commenter les habiletés du cheval;
- Faire attention à la réputation du cheval;
- S'abstenir de prendre des décisions pour l'acheteur;
- Faire attention à l'éthique professionnelle.

En conclusion, l'achat d'un cheval représente un investissement financier et émotionnel. Il comporte des risques, car, étant un être vivant, l'animal continue d'évoluer, de vieillir, et son état de santé peut changer rapidement. Il est impossible de prédire l'avenir. Même si certains clients insistent, il faut résister. Le rôle du médecin vétérinaire est de conseiller, non de prendre des décisions pour l'acheteur ni de commenter le prix d'achat ou les aptitudes du cheval. Son rôle est d'émettre une opinion professionnelle sur l'état de santé du cheval au moment de l'examen et d'expliquer les anomalies trouvées. ♦

À SE METTRE SOUS LA DENT!

LE PREMIER CHOIX DES MÉDECINS VÉTÉRIAIRES

En plus de présenter une excellente palatabilité, les lamelles à mâcher supérieures C.E.T.[®] pour l'hygiène dentaire, données à raison d'une seule par jour, peuvent aider à réduire l'accumulation de plaque et de tartre, la gingivite et l'halitose.

Une récente étude clinique publiée dans le *Journal of Veterinary Dentistry* indique que les lamelles à mâcher C.E.T. VEGGIEDENT[™] s'avèrent efficaces chez les chiens de petites races et sont faciles à donner.

Il a été démontré qu'une seule lamelle à mâcher par jour :

- Réduit le tartre de 70 %
- Diminue la plaque de 37 %
- Atténue l'halitose

L'administration quotidienne d'une lamelle dentaire végétale à mâcher peut jouer un rôle important dans l'amélioration de la santé orale à long terme¹.

Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le www.virbac.ca/dental



La santé animale est notre passion



**CHIEN-TOI BIEN.
CHAT VA BRASSER.**



Metacam® 

LE SEUL ET UNIQUE

Depuis 15 ans, Metacam® est l'analgésique numéro un au Canada pour le soulagement de la douleur arthritique aiguë et chronique chez le chien. En tant que partenaires dévoués à la santé des animaux, nous sommes fiers d'aider le meilleur compagnon du règne animal : le chien*!

* Les opinions exprimées ci-dessus ne reflètent pas nécessairement celles de Boehringer Ingelheim (Canada) Ltée sur les chiens et les chats. Le choix du meilleur compagnon du règne animal dépend uniquement du propriétaire de l'animal.



**CHAT VA BRASSER.
CHIEN-TOI BIEN.**



Metacam® a été mis à l'épreuve et s'est avéré sûr et efficace pour soulager la douleur postopératoire et les poussées arthritiques aiguës chez le chat. Depuis 15 ans, Metacam® est l'analgésique numéro un au Canada pour les animaux. Nous sommes fiers d'apporter notre aide au meilleur compagnon du règne animal : le chat*!

* Les opinions exprimées ci-dessus ne reflètent pas nécessairement celles de Boehringer Ingelheim (Canada) Ltée sur les chiens et les chats. Le choix du meilleur compagnon du règne animal dépend uniquement du propriétaire de l'animal.

Metacam® 

LE SEUL ET UNIQUE

La reconnaissance des employés : plus facile à dire qu'à faire!

Par Mme Nathalie Langis, M. Sc., CRHA, et Mme Anne Boucher, M. Sc., conseillères chez Normandin Beaudry



Depuis quelques années, le mot reconnaissance fait partie du discours et des réflexions de tous les experts et intervenants en ressources humaines : tous s'entendent pour dire qu'elle constitue un outil de gestion puissant pour favoriser la mobilisation et la fidélisation des employés. Pour plusieurs organisations, la reconnaissance figure en tête de liste des enjeux organisationnels. Comment utiliser la reconnaissance de façon efficace et constante afin que les employés sentent que leur contribution est valorisée, qu'ils aient le goût de croître au sein de l'entreprise et qu'ils participent activement à son succès? Il est plus facile de poser la question que d'y répondre. Nous vous proposons quelques pistes à explorer pour alimenter votre réflexion... et vous aider à passer à l'action!

POURQUOI VAUT-IL VRAIMENT LA PEINE DE METTRE DES EFFORTS SUR LA RECONNAISSANCE?

Les études des *Employeurs de choix au Canada* menées annuellement par Hewitt & Associés montrent que, parmi les 17 leviers qui influent sur la mobilisation, la reconnaissance arrive au deuxième rang, loin devant la rémunération. Les groupes de discussion, sondages et entrevues de départ que nous conduisons auprès d'employés de différents organismes confirment également l'importance accordée à la reconnaissance en milieu de travail.

Si les employeurs de choix font meilleure figure que les autres au chapitre de la reconnaissance, cet élément constitue tout de même un défi de taille pour tous les employeurs. De l'ensemble des participants à l'étude, seulement 49 % des employés considèrent recevoir suffisamment de reconnaissance pour leurs efforts et réalisations. Bien que les gagnants du titre *Employeur de choix* obtiennent un résultat de 20 % plus élevé que les autres participants (61 % contre 41 %), ils comptent néanmoins près de deux employés sur cinq qui ne se sentent pas suffisamment reconnus.

Maintenant, nuançons. De la même façon que certains employés ne se sentent jamais assez rémunérés pour le travail qu'ils font, d'autres ne se sentiront jamais assez reconnus, peu importe ce que l'entreprise mettra en place. Toutefois, pour la majorité des employés chez qui la reconnaissance a réellement une incidence mobilisatrice, il est pertinent d'y investir des efforts.

Selon l'ensemble des participants à l'étude, 45 % des employés considèrent que les programmes de reconnaissance récompensent les bonnes personnes pour les bonnes raisons. Bien que ces programmes puissent représenter une partie de la solution pour les entreprises qui tentent de trouver des façons de reconnaître leurs employés, leurs

retombées ne règlent pas tout : ils constituent des outils pertinents, mais qui doivent s'inscrire dans un objectif plus global de création d'une culture de respect et d'appréciation.

Une entreprise qui s'appuie uniquement sur un programme de reconnaissance formel pour répondre aux besoins de valorisation de ses employés risque de ne pas atteindre son objectif. La reconnaissance découlant de ces programmes formels vise souvent une minorité d'employés, reconnus une fois par année et sur la base de paramètres qui ne sont pas nécessairement bien compris ni alignés sur les attentes et besoins concrets des employés et des gestionnaires.

Pour que la reconnaissance soit significative pour l'employé, elle doit notamment être :

- donnée à temps : offerte peu de temps après l'action ou l'attitude à reconnaître;
- équitable : justifiée, proportionnelle à la contribution d'autres employés et aux reconnaissances offertes précédemment;
- personnalisée : avoir de la valeur pour l'employé et être remise dans une forme appréciée ou valorisée par l'employé (ex. : publique ou privée);
- sincère : authentique de la part de la personne qui offre cette reconnaissance.

Par ailleurs, selon une étude menée par Bob Nelson, un expert américain de la reconnaissance, la récompense pécuniaire se classe au dernier rang des marques de reconnaissance prisées par les employés. Cette étude (dont les conclusions sont corroborées par Hewitt dans le cadre de ses recherches auprès d'employés) répertorie les moyens de reconnaissance qui ont le plus de retombées auprès des employés :

1. Donner de l'appui et favoriser l'engagement;
2. Offrir des témoignages ou des compliments verbaux;
3. Donner de l'autonomie et de l'autorité;
4. Faire preuve de flexibilité dans les heures de travail;
5. Favoriser l'apprentissage et le développement;
6. Être disponible comme gestionnaire;
7. Offrir des témoignages ou des compliments par écrit;
8. Offrir des témoignages ou des compliments par voie électronique;
9. Offrir des témoignages ou des compliments publics;
10. Offrir de l'argent ou des biens monnayables.

Un programme de reconnaissance unique peut difficilement atteindre l'objectif visé s'il n'est pas jumelé à des initiatives de reconnaissance informelle. Un programme formel offre souvent peu de flexibilité dans l'utilisation de la plupart des moyens énumérés, principalement les six premiers, soit ceux qui ont le plus d'importance pour les employés.

PAR OÙ COMMENCER?

Afin de créer une approche efficace et durable en matière de reconnaissance, il faut d'abord répondre aux questions suivantes :

- Que veut-on reconnaître : les efforts, les compétences, les résultats, les attitudes? Quels comportements et attitudes particuliers les gestionnaires devraient-ils reconnaître? Ceux en lien avec les valeurs de l'entreprise? Avec les objectifs d'affaires? Avec les besoins spécifiques de chaque unité?

- Comment les employés souhaitent-ils être reconnus? Publiquement? En privé? Sur une base individuelle? Collective? Pécuniaire? Non pécuniaire?
- Quel type de reconnaissance souhaitent-ils recevoir? Un trophée à un gala? Une journée de congé? Un voyage avec leur conjoint? Des félicitations de la part du supérieur?
- Quels outils sont déjà en place? Quels outils devraient être conçus pour répondre aux besoins de reconnaissance et contribuer à optimiser leurs incidences?
- Comment responsabiliser les personnes qui ont à offrir de la reconnaissance pour qu'elles le fassent de façon efficace et constante?

Lorsqu'un consensus et des réponses claires à ces questions ont été obtenus, l'organisation possède les bases nécessaires pour concevoir des pratiques de reconnaissance significatives et efficaces.

AU-DELÀ DES PROGRAMMES : UNE CULTURE DE RECONNAISSANCE

Une fois les bases établies, la meilleure approche consiste à ancrer les pratiques de reconnaissance dans les gestes quotidiens de tous les membres de l'entreprise en établissant une culture de reconnaissance, alliant ainsi reconnaissance formelle et informelle.

Pour arriver à créer cette culture, il faut tout d'abord concevoir des outils de reconnaissance en étroite collaboration avec les employés et les gestionnaires. Ces pratiques seront issues de leurs besoins et adaptées aux pratiques actuelles, ce qui favorisera leur intégration dans les gestes quotidiens.

Au-delà du programme et de ses modalités, il faut que chaque membre de l'entreprise soit sensibilisé au rôle personnel qu'il joue en matière de reconnaissance :

- La haute direction doit montrer l'exemple et être elle-même porteuse de cette culture de reconnaissance auprès des gestionnaires et employés;
- Les gestionnaires doivent être outillés, formés et habilités à offrir une reconnaissance significative pour les employés;
- Les employés doivent être responsabilisés et jouer un rôle actif dans la reconnaissance qu'ils reçoivent, mais également dans celle qu'ils peuvent offrir à leurs collègues et à leur supérieur.

Reconnaître ses employés, c'est facile à dire! Quand on sait comment s'y prendre, est-ce facile à faire? Et si la réponse était oui... ♦

Leadership transformationnel en pratique vétérinaire : une nouvelle approche

Par Claude Harrison, M. Sc., M.B.A., et Dr Maxime Meunier, D.M.V., HMAconseil inc.

La littérature abonde en propositions de profils de dirigeants. On n'a qu'à penser au Big Five (Costa et McCrae, 1992), qui expose un type général de personnalités telles que l'extraversion, l'ouverture à l'expérience, l'instabilité émotionnelle, etc. Les travaux de Blake et Mouton (1966) visent davantage à définir les styles de leadership. Plus récemment, le MBTI (Myers Briggs Type Indicator) est devenu le test d'autoévaluation le plus utilisé (Briggs et coll., 2007) parce qu'il permet de mieux comprendre son propre fonctionnement et celui des autres. Toutefois, il demeure inévitable de constater que ces typologies sont réalisées en fonction de critères parfois très différents les uns des autres (Géraudel, 2008). Le présent article propose de répondre à la question qui suit : comment aider le praticien vétérinaire, en tenant compte de sa pratique administrative, à intégrer la mise en place réussie d'un leadership transformationnel?

D'après une enquête internationale¹, environ 75 % des salariés canadiens et américains interrogés reconnaissent que leur supérieur hiérarchique direct constitue un facteur important ou très important quant à leur attachement à l'entreprise (BPI Groupe, 2011²). La relation personnelle, la proximité et les conditions de travail représenteraient les principales qualités que le dirigeant doit posséder pour favoriser un environnement de travail stimulant pour les employés. Dès ce moment, pour renforcer l'engagement du salarié, il faudra agir sur

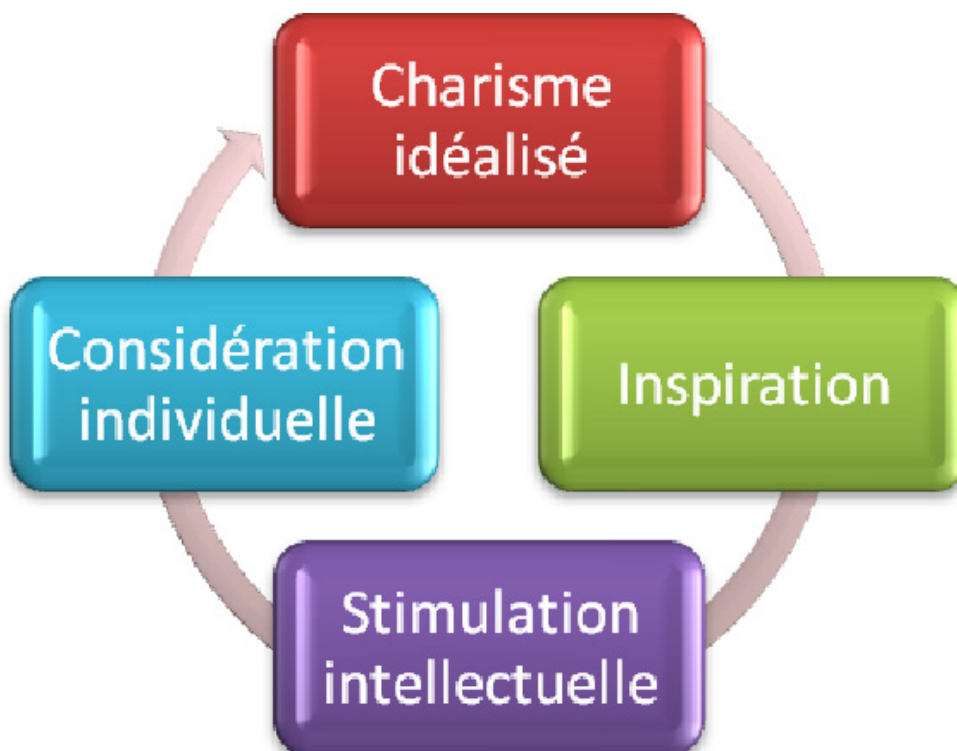
des leviers tels que l'équité, le respect, le soutien en cas de difficulté ou encore la confiance. Suivant ce constat, il est possible d'arrimer son style de leadership à la réalité de l'entreprise en adoptant une conduite transformationnelle.

Le leader transformationnel a un grand souci de stimuler l'engagement de ses subordonnés envers les objectifs et le développement organisationnels (Stone et coll., 2004). En fait, ce type de meneur incite ses subordonnés à transcender leurs intérêts personnels pour le bien de l'entreprise (Judge et coll., 2004). En outre, il possède cette capacité d'exercer sur eux une influence durable et profonde. Toutefois, pour exercer cette transformation, le médecin vétérinaire doit posséder certaines caractéristiques essentielles.

LES CARACTÉRISTIQUES

Le leader transformationnel est celui qui arrive, au-delà des comportements, à modifier la perception et les croyances de ses collaborateurs. Ce style repose sur quatre composantes : le charisme idéalisé, l'inspiration, la stimulation intellectuelle et la considération individuelle (voir la figure 1).

Figure 1
Caractéristiques du leadership transformationnel



Source : Inspiré de Stone et coll., 2004, p. 350.

La principale caractéristique du leader transformationnel est son charisme idéalisé qui s'actualise dans une vision singulière du gestionnaire au regard de la mission à accomplir. En outre, le décisionnaire doit savoir faire émerger chez ses collaborateurs un sentiment de fierté tout en suscitant le respect et la confiance. Ainsi, ce charisme se traduit-il par la capacité du leader à motiver ses employés tout en demeurant la référence, l'exemple à suivre (Doucet et coll., 2008).

Son second attribut est l'inspiration. Tout en exprimant de façon simple les objectifs importants que le clinicien désire consolider, le leader transformationnel partage ses attentes et utilise des normes pour concentrer les efforts collectifs de son entreprise. Il s'agit en fait, pour le médecin vétérinaire, de se montrer optimiste et enthousiaste, de créer le terreau idéal afin de motiver ses subordonnés à donner un sens et des défis à leur travail.

La stimulation intellectuelle vient en troisième place. Le leader transformationnel favorise l'intelligence et la rationalité chez ses subalternes tout en suscitant la résolution méticuleuse des problèmes gérés au quotidien. « Qu'est-ce que tu me conseillerais de faire? » Le supérieur encourage ses employés à être innovateurs et créatifs en leur permettant de remettre en question les façons de faire, de trouver des solutions aux problèmes (Doucet et coll., 2008).

Enfin, la considération individuelle cimenter cette dynamique entrepreneuriale. Le leader transformationnel accorde une attention toute particulière à chaque individu de son entreprise et met de l'avant ce qu'il apprécie particulièrement dans le travail de chacun. Tout en apportant un soutien, ce dernier prodigue ses conseils en traitant chaque employé individuellement. C'est ainsi que l'appréciation individualisée rehaussée de comportements charismatiques et inspirants permet l'expression de cette administration stimulante (Yitshaki, 2012). Les entretiens représentent aussi un autre moyen d'encadrer l'employé afin qu'il exprime ses attentes et ses envies personnelles. Malgré les contraintes de temps et la charge de travail clinique parfois rocambolesque, rencontrer ce dernier au cours d'un repas à l'extérieur des lieux de travail façonne en quelque sorte l'évolution de ses compétences et rehausse sa confiance. Ces quelques conseils prodigués en tête à tête deviennent un bel exemple d'appréciation individualisée.

En fin de compte, il demeure important de se rappeler que plus les médecins vétérinaires perçoivent comme positives les filiations dans leur milieu de travail, plus ils témoignent de motivation autonome et d'auto-efficacité dans leurs capacités de gestion. Cela contribue en retour à consolider leur comportement de leadership transformationnel (Trépanier et coll., 2012). Ainsi, les gestionnaires auraient-ils besoin d'apprendre à soutenir la prise de pouvoir de leurs collaborateurs et à se laisser influencer d'une manière souple, efficace et créative, sans pour autant abdiquer leur autorité et leurs responsabilités de rendement (Baron, 2007).

En terminant, le médecin vétérinaire transformationnel se reconnaît par sa facilité à déceler les besoins de ses techniciens tout en les menant vers des niveaux supérieurs de développement et de maturité. Dans sa pratique, il fait preuve de charisme idéalisé, d'inspiration, de stimulation intellectuelle et de considération individualisée. Il a à cœur de

présenter une vision claire et simple des objectifs mis en commun, ce qui tend à augmenter l'autonomie de ses techniciens et à consolider ses aptitudes transformationnelles par une démarche proactive et participative. Autrement dit, la capacité du clinicien vétérinaire à établir des rapports et des liens de confiance avec son équipe repose sur sa flexibilité à réaliser un virage important dans sa façon de penser pour créer un milieu de travail habitant pour son personnel. Adopter un leadership transformationnel assure et consolide cette authenticité et cette transparence dans ses rapports avec les parties prenantes concernées. Maintenant, il appartient au vrai leader de donner l'envie à l'ensemble de sa collectivité, son écosystème d'affaires, d'en faire plus.

Au regard de la qualité des relations interpersonnelles entre dirigeants et employés, nous traiterons dans un prochain article des leaders qui font preuve d'intelligence émotionnelle dans l'exercice de leurs fonctions. ♦

Références

- BARON, C. 2007. *Le processus de développement de la conscience de gestionnaires individualistes et stratèges : une investigation collaborative autour de l'expérience du pouvoir*. Thèse de doctorat en sciences de l'éducation. Université Laval.
- BLAKE, R.R. et J.S. MOUTON. 1966. *The Managerial Grid : Key Orientations for Achieving Production Through People*. Houston : Gulf Pub.
- BRIGGS, S., S. COPELAND et D. HYANES. 2007. « Accountants for the 21st century, where are you? A five-year study of accounting students' personality preferences ». *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 18, n° 5, pp. 517-37.
- COSTA, P.T. et R.R. MCCRAE. 1992. « Normal personality assessment in clinical practice : The NEO personality inventory ». *Psychological Assessment*, vol. 4, n° 1, pp. 5-133.
- DOUCET, O., G. SIMARD et M. TREMBLAY. 2008. « L'effet médiateur du soutien et de la confiance dans la relation entre le leadership et l'engagement ». *Relations industrielles*, vol. 63, n° 4, pp. 625-47.
- GÉRAUDEL, M. 2008. *Réseau personnel du dirigeant de PME et accès aux ressources : le rôle modérateur de la personnalité*. Thèse pour le doctorat en sciences de gestion, Université de Savoie.
- HERMIER, D. 2010. *Le cadre de proximité et la formation, une relation sous conditions*. Mémoire de maîtrise en sciences de l'éducation. Université de Genève.
- JUDGE, T.A. et R.F. PICCOLO. 2004. « Transformational and transactional leadership : A meta-analytic test of their relative validity ». *Journal of Applied Psychology*, vol. 89, n° 5, pp. 755-68.
- STONE, A., R. RUSSELL et K. PATTERSON. 2004. « Transformational versus servant leadership : A difference in leader focus ». *The Leadership & Organization Development Journal*, vol. 25, n° 4, pp. 349-61.
- TRÉPANIÉ, S.-G., C. FERNET et S. AUSTIN. 2012. « Social and motivational antecedents of perceptions of transformational leadership : A self-determination theory perspective ». *Canadian Journal of Behavioural Science*, vol. 44, n° 4, pp. 272-77.
- YITSHAKI, R. 2012. « How do entrepreneurs' emotional intelligence and transformational leadership orientation impact new ventures' growth? » *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 25, n° 3, pp. 357-74.

Le CELI et ses avantages



Par M. Charles Paiement, conseiller en placement

Le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est le plus important moyen d'épargne personnelle pour les particuliers canadiens depuis l'instauration du REER, mais on le qualifie encore d'instrument méconnu ou sous-utilisé. En effet, depuis l'arrivée du CELI, certains épargnants ont face à un nouveau dilemme : ce nouveau type de compte fiscalement avantageux serait-il préférable au REER pour économiser en vue de la retraite? Voyons-y de plus près.

Le CELI peut s'avérer une source de revenu de retraite avantageuse pour certains individus. Ni les revenus générés dans ce compte ni les retraits qui y sont effectués n'influencent les montants des prestations et des crédits fondés sur le revenu, par exemple les prestations de la Sécurité de la vieillesse et le Supplément de revenu garanti. Par ailleurs, les gens ayant déjà atteint la contribution maximale au REER peuvent y déposer des sommes supplémentaires afin d'en tirer un revenu de retraite à l'abri de l'impôt.

MAJORATION DE LA COTISATION MAXIMALE EN 2013

Les cotisations au CELI peuvent, à partir de 2013, atteindre 5 500 \$ (depuis la création du CELI, en 2009, la cotisation maximale était de 5 000 \$). Les cotisations inutilisées peuvent toujours être reportées aux années suivantes. Cela représente une possibilité de cotiser jusqu'à 25 500 \$ si vous n'avez jamais contribué au CELI! Mentionnons à ce sujet que tout retrait du CELI crée un nouveau droit de cotisation du même montant l'année suivante. Par exemple, si vous avez retiré 500 \$ de votre CELI en 2012, vous pouvez à nouveau contribuer pour 500 \$ en 2013, sans compter le droit de cotisation de base de 5 500 \$ et les droits inutilisés les années précédentes, s'il y a lieu.

ENVISAGER LES RÉPERCUSSIONS

Dans certains cas, il peut être préférable de privilégier le CELI pour épargner. Cotiser à un REER offre des avantages fiscaux importants, mais entraîne aussi des répercussions sur les mesures de sécurité sociale auxquelles les citoyens ont droit, comme le programme de la Sécurité de la vieillesse (PSV) et le Supplément de revenu garanti (SRG). Pour certains, particulièrement les prestataires du SRG, le fait de tirer un revenu de leur REER à la retraite ne serait pas avantageux. Les montants retirés du REER étant imposés, les prestations du SRG seraient par conséquent réduites. Choisir le CELI serait donc plus profitable pour ces personnes.

Dans d'autres cas encore, notamment les étudiants ayant de faibles revenus, il est généralement préférable de privilégier le CELI pour épargner. Il sera toujours possible pour ces personnes de transférer ultérieurement les sommes accumulées dans un REER.

SE FAIRE ACCOMPAGNER POUR FAIRE LES BONS CHOIX

Pour choisir entre le REER et le CELI, deux facteurs importants devraient influencer votre décision : la raison pour laquelle vous économisez et votre taux d'imposition. Puisqu'il n'est pas toujours simple de départager le pour et le contre de chacun de ces types de comptes, je vous recommande l'aide d'un conseiller, qui saura certainement vous éclairer sur la question!

Le CELI présente donc plusieurs avantages. Cependant, il n'est pas toujours évident de choisir les placements à y inclure. Pour vous faciliter la tâche, n'hésitez pas à faire appel à un conseiller : il pourra vous aider à développer une stratégie adaptée à vos besoins en épargne. ♦



Nouvelles de l'AMVQ

Par Dr Michel Pepin, m.v., directeur général de l'AMVQ



PRIX DUNCAN-McEACHRAN L'AMVQ EST À LA RECHERCHE DE CANDIDATS

Il y a quelques années, l'Association des médecins vétérinaires du Québec en pratique des petits animaux a créé un prix destiné à honorer un médecin vétérinaire, et ce, peu importe son champ d'activité.

Ce prix, qui porte le nom du médecin vétérinaire le plus célèbre de toute l'histoire de notre pays, vise à récompenser « **un médecin vétérinaire qui, hors de son domaine professionnel habituel, s'est distingué par une contribution sociale ou humanitaire exceptionnelle au Québec ou ailleurs dans le monde** ».

Les deux premiers récipiendaires ont été la Dre Diane Blais, pour avoir mis en œuvre le programme des animaux des jeunes de la rue à Montréal, et le Dr Denys Frappier, pour ses 17 années passées à Fez au Maroc à aider les ânes et les âmes!

Si vous connaissez des médecins vétérinaires qui pourraient, de par leur action, être de bons candidats pour le prix Duncan-McEachran, n'hésitez pas à communiquer avec notre bureau de direction. Nous serons heureux de vous expliquer les modalités d'inscription.

UN DEUXIÈME MANDAT À LA PRÉSIDENTE POUR LA DRE CHANTAL ALLINGER

L'Association des médecins vétérinaires du Québec en pratique des petits animaux est heureuse de vous annoncer l'élection par acclamation de la Dre Chantal Allinger à titre de présidente de l'organisme. Elle sera en poste jusqu'en janvier 2016.

Arrivée au conseil d'administration en septembre 2007, elle a joint les rangs du comité exécutif à titre de vice-présidente en juin 2008 avant d'entreprendre un premier mandat à la présidence en janvier 2009. Son travail acharné et son engagement dans les différents dossiers d'actualité font d'elle une

présidente bien à l'écoute des besoins des membres, et qui sait les représenter auprès des différentes instances.

NOTRE POPULARITÉ AUGMENTE ENCORE!

La médecine vétérinaire fait partie des 15 professions ou métiers les plus respectés au Québec

À la suite des demandes répétées de l'AMVQ auprès de la firme Léger Marketing pour que la profession vétérinaire soit intégrée à son baromètre annuel des professions, la firme a finalement inclus notre profession dans son sondage en **2009**. Notre première apparition nous a donné un indice de confiance se situant à **76 %**. En **2010**, cet indice a augmenté de deux points pour se situer à **78 %**. L'indice s'est ensuite maintenu à ce pourcentage en **2011**. En octobre **2012**, le nouveau baromètre des professions indiquait que les médecins vétérinaires avaient grimpé à **79 %**, sur un pied d'égalité avec les notaires!

Devant nous figurent les pompiers avec 95 %, les ambulanciers avec 93 %, les infirmières avec 92 %, les pharmaciens avec 92 %, les médecins et les chirurgiens avec 90 %, les facteurs et les optométristes avec 87 %, les enseignants avec 85 %, les fermiers avec 84 %, les dentistes avec 82 %, les opticiens et les scientifiques avec 80 %, et, tout juste derrière nous, les électriciens, les éducatrices en services de garde, les architectes, les travailleurs sociaux et les plombiers.

En fin de peloton, on aperçoit les politiciens avec 11 %, tout juste en avant des lobbyistes, avec 10 %, et les vendeurs d'automobiles usagées, avec 6 %.

Voilà des résultats qui font plaisir et qui démontrent que la médecine vétérinaire fait partie des 15 professions ou métiers les plus respectés au Québec.

LES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES SE PRONONCENT

Depuis des années, l'AMVQ en pratique des petits animaux réalise annuellement une série de sondages destinés à connaître l'opinion des médecins vétérinaires œuvrant dans ce secteur d'activité. Afin de partager l'information avec nos consœurs et confrères des autres secteurs, nous vous présenterons quelques-uns des résultats au fil des chroniques.

LA VENTE D'ANIMAUX DE RACE DANS LES ANIMALERIES

En janvier 2012, nous avons demandé à 187 médecins vétérinaires de partout au Québec ce qu'ils pensaient de la vente d'animaux dans les animaleries.

Au total, si seulement 21,2 % des médecins vétérinaires sont d'accord avec la vente de chiens dans les boutiques d'animaux, les deux tiers (65,4 %) se disent contre et les autres ne savent pas. Par ailleurs, 24,5 % sont pour la vente de chats, mais 63 % se prononcent contre, les autres étant indécis.

À noter qu'il y a une différence notable entre l'opinion des hommes et des femmes vétérinaires dans ce débat. Les femmes sont à 69 % contre la vente de chiens de race, comparativement à 49 % pour les hommes. À l'opposé, 18 % des femmes sont pour la vente de chiens de race tandis que ce chiffre s'élève à 38 % chez les hommes.

Les femmes vétérinaires sont aussi à 67 % contre la vente de chats de race, comparativement à 46 % des hommes. A contrario, 21 % des femmes sont pour la vente de chats de race tandis que ce chiffre grimpe à 38 % chez les hommes. ♦

Nouvelles de l'AMVPQ



Association des
Médecins Vétérinaires
Praticiens du Québec

ÉLECTION À LA PRÉSIDENTE DE L'AMVPQ

Un nouveau mode d'élection à la présidence de l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec (AMVPQ) a été mis en place dans le contexte de la planification stratégique de l'Association. Cette année, tel qu'il a été souhaité par les membres présents au colloque d'orientation, l'élection s'est déroulée au suffrage universel plutôt que par un vote des délégués. Deux candidats se sont présentés au poste, soit le Dr Yves St-Onge et le Dr René Bergeron. Chaque membre de l'AMVPQ a donc pu exercer son droit de vote entre le 25 septembre et le 10 octobre 2012.

Le Dr René Bergeron, président sortant, médecin vétérinaire à la Clinique vétérinaire Bon Conseil (2011) inc., a été réélu pour un mandat de deux ans. Ses objectifs sont de poursuivre l'amélioration du positionnement du médecin vétérinaire à la ferme en améliorant les outils nécessaires au service-conseil en plus d'assurer à l'AMVPQ et à ses membres la place qui leur revient, aussi bien dans les milieux vétérinaire et agricole qu'en ce qui concerne la santé publique.

CSTL 2012, UN FRANC SUCCÈS!

La 8^e édition du Colloque sur la santé des troupeaux laitiers (CSTL), parrainée par l'AMVPQ, s'est déroulée à Lévis le 28 novembre 2012. Ce colloque s'adresse aux producteurs laitiers, aux médecins vétérinaires et aux professionnels du secteur laitier. L'organisation de l'événement est un bel exemple de partenariat entre les représentants de l'industrie, des producteurs et de l'AMVPQ. L'un des objectifs est de présenter de l'information scientifique de pointe et de favoriser les échanges entre les différents professionnels du milieu et les producteurs laitiers au cours des ateliers, des conférences et des activités sociales. L'organisation est fière d'avoir reçu près de 300 participants à sa dernière édition. ♦

Pour de plus amples renseignements sur le CSTL 2012, consultez le site Internet de l'AMVPQ : www.amvpq.org/index.cfm?p=news&id=601

Nouvelles de l'ACMV



CANADIAN VETERINARY
MEDICAL ASSOCIATION

L'ASSOCIATION CANADIENNE
DES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES

Par Dr Jean Gauvin, m.v., vice-président de l'Association canadienne des médecins vétérinaires (ACMV)

LE CONSEIL DE L'ACMV SE RÉUNIT À OTTAWA

Au cours de sa réunion de novembre dernier, le conseil a accueilli de nouveaux membres : Mme Emily Vellekoop (qui représente tous les étudiants en médecine vétérinaire du Canada), le Dr Berney Pukay, représentant les membres de l'ACMV en Ontario et Mme Michelle Moroz, représentant l'Association canadienne des techniciens et technologues en santé animale (ACTTSA) à titre de membre d'office sans droit de vote.

La présence de Mme Moroz au conseil scelle l'entente intervenue en 2012 entre l'ACMV et l'ACTTSA. Dorénavant, une représentante de l'ACTTSA représentera cet organisme au conseil de l'ACMV et, réciproquement, un membre du conseil de l'ACMV représentera les intérêts des médecins vétérinaires canadiens au conseil de l'ACTTSA. Cette entente cordiale entre les deux organismes démontre clairement la nécessité d'une collaboration entre les deux associations et le désir de l'ACMV de mettre en valeur l'importance du rôle des techniciens et des technologues en santé animale au sein de la profession vétérinaire.

RÉSERVE VÉTÉRINAIRE CANADIENNE

L'ACMV a conclu une entente de financement de trois ans concernant la Réserve vétérinaire canadienne (RVC) avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). La contribution du gouvernement à ce programme porte exclusivement sur les mesures d'urgence liées aux maladies animales exotiques.

NOUVELLES DU COMITÉ SUR LES ENJEUX NATIONAUX

- **L'énoncé de position révisé sur la médecine vétérinaire complémentaire et parallèle est approuvé par le conseil.** « L'ACMV croit que le recours aux traitements parallèles et complémentaires pour soigner des animaux, y compris la prescription et l'administration de produits naturels et homéopathiques, représente l'exercice de la médecine vétérinaire. L'Association croit aussi que ces traitements ne devraient être dispensés que dans le cadre d'une relation vétérinaire-client-patient valide et qu'il est nécessaire d'obtenir le consentement éclairé du client. Le client doit être informé des options diagnostiques et thérapeutiques conventionnelles qui sont offertes. »

Vous avez des questions ou des suggestions? Communiquez avec votre bureau national de l'Association canadienne des médecins vétérinaires par téléphone au 1 800 567-2862 ou par courriel à admin@cvma-acmv.org, ou communiquez avec votre représentant du Québec au sein du conseil et membre de l'exécutif, le Dr Jean Gauvin, au 514 634-4190 ou à dr.gauvin@videotron.ca. ♦

Nouvelles de l'AVQMR

L'Association vétérinaire québécoise de médecine de refuge (AVQMR) a officiellement vu le jour en janvier 2012. Sa création a eu lieu pour répondre à un besoin très vif ressenti par plusieurs médecins vétérinaires ayant le désir de participer avec plus d'efficacité et de concertation à la bonne tenue du milieu des refuges (SPA, SPCA et autres) ainsi qu'à d'autres milieux où se trouvent des populations d'animaux de compagnie. Ces populations comprennent des élevages, mais aussi des colonies, des animaux errants, des animaux issus de saisies et d'autres milieux « hors foyer ». L'AVQMR demeure encore la seule association de ce genre au Canada, et elle entame une collaboration avec l'Association of Shelter Veterinarians aux États-Unis, association qui existe depuis au moins une décennie. L'AVQMR a été représentée par trois membres du conseil d'administration (CA) au cours de la réunion entre les associations vétérinaires québécoises et l'ACMV, en novembre dernier, et au cours de la rencontre entre les associations et l'OMVQ.

L'Association compte actuellement environ 40 membres, dont un CA de 8 personnes. La présidente, la Dre Geneviève Lessard, est également clinicienne et responsable du Refuge de la Faculté de médecine vétérinaire.

Parmi les projets de l'Association, on compte la recommandation à l'OMVQ d'adopter des normes minimales de pratique en clinique de refuge, le développement de l'offre en formation continue et le réseautage des médecins vétérinaires qui exercent dans le domaine. Une première journée de formation continue en médecine de refuge est prévue en juin 2013. L'AVQMR tient aussi à établir et à maintenir une représentation à l'échelle provinciale et pancanadienne avec les dirigeants de refuges de type SPA-SPCA, dans le but de mettre en place de meilleures pratiques pour les refuges et les conditions de garde des animaux.

La prochaine assemblée générale de l'AVQMR est prévue le 26 janvier 2013. Si vous désirez devenir membre, veuillez communiquer avec la Dre Cécile Boivin à boivin.cecile@gmail.com. ♦



LE SIGNE DU SOUTIEN HÉPATIQUE EST ÉVIDENT...

Zentonil® Plus
SAME

Zentonil® Advanced
SAME + silybine*

Tous les produits de la gamme ZENTONIL® ont obtenu un numéro de notification (NN) dans le cadre du Programme provisoire de déclaration des produits vétérinaires de santé à faible risque de Santé Canada. Ces produits répondent à des critères d'innocuité et de qualité favorisant des soins de santé animale plus sécuritaires et de meilleure qualité.




www.vetoquinol.ca

Zentonil® la référence appétente et sécable dans le soutien de la fonction hépatique du chat et du chien

► Une gamme complète de SAME pure et stabilisée et de SAME + silybine* à biodisponibilité éprouvée dans un choix de 5 présentations pour un soutien hépatique individualisé^{1,2}

* Silybine complexée à de la phosphatidylcholine, ce qui permet d'augmenter la biodisponibilité de la silybine de façon significative.²

1. Étude de Vétroquinol numéro 208NP2F2
2. FLEISHER, D.R., R. KRSTEVICH et D.W. GOTTEN. + Bioavailability of a silybin-phosphatidylcholine complex in dogs. + J. Vet. Pharmacol. Therap. (2007) volume 30, p. 132-138.

* Zentonil est une marque déposée de Vétroquinol S.-A.



Règlement modifiant le Règlement sur les aliments

Édiction du règlement établissant la traçabilité des œufs

Le 9 janvier dernier, le vice-premier ministre et ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, M. François Gendron, a annoncé l'édiction du Règlement modifiant le Règlement sur les aliments, publié à la *Gazette officielle du Québec* le même jour. Ce règlement, qui établit les exigences minimales concernant la traçabilité des œufs de consommation en coquille, entrera en vigueur **le 8 juillet 2013**.

Ce règlement facilitera le repérage de l'origine des œufs ainsi que leur rappel. C'est une étape de plus qui est franchie en matière de traçabilité des aliments.

Ainsi, le Règlement modifiant le Règlement sur les aliments définit les renseignements à consigner en ce qui concerne la production, le transport et le classement des œufs, de même que ceux à indiquer sur les contenants. Il précise également les codes à marquer sur la coquille de l'œuf classé.

Rappelons que la traçabilité est un outil qui permet d'améliorer la rapidité d'intervention dans les cas d'urgence sanitaire, d'assurer une meilleure protection de la santé publique et animale et de limiter les répercussions économiques négatives d'une crise sanitaire sur le secteur agroalimentaire.

Les Québécois seront les premiers à bénéficier d'un système de traçabilité pour les œufs de consommation en Amérique du Nord et l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec considère qu'il est heureux que le Québec ait les normes les plus sévères en Amérique

du Nord en matière de biosécurité et de salubrité des œufs. Des tests de dépistage sont effectués plusieurs fois par année sur chaque ferme, ce qui protège le public.

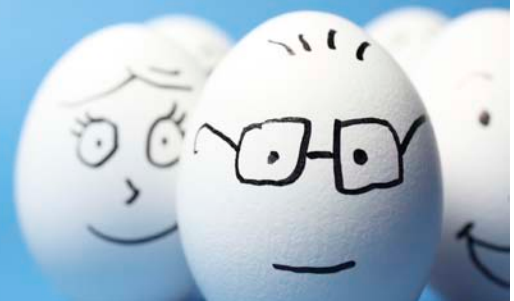
Cette nouvelle mesure permettra d'assurer que les œufs vendus dans les marchés d'alimentation et dans les restaurants au Québec soient de la plus haute qualité. Il sera ainsi possible d'identifier individuellement chaque œuf et de le retracer du pondoir à l'assiette du consommateur.

Ce nouveau règlement assurera également une identification uniforme des œufs. Ainsi, dès le 18 juillet prochain, chaque coquille d'œuf affichera un code contenant de nombreux renseignements comme la provenance (province et pondoir), le lieu où l'œuf a été lavé, miré, classé et emballé ainsi que la date de péremption.

Il est également important de rappeler que la traçabilité permet une intervention rapide lors de cas d'urgence sanitaire afin de protéger davantage la santé publique et de limiter les cas de toxi-infection de même que les répercussions négatives d'une éventuelle crise sanitaire.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'adoption du projet de règlement modifiant le Règlement sur les aliments, visitez le site Internet : www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Loisetreglements/tracabilitedesoefs.pdf ♦

Les Québécois seront les premiers à bénéficier d'un système de traçabilité pour les œufs de consommation en Amérique du Nord. Le Québec soumet les producteurs d'œufs de consommation aux normes les plus sévères en Amérique du Nord en matière de biosécurité et de salubrité des œufs.





150 ans
La science
améliore la vie



Sont-ils bien protégés contre les parasites?

Les endectocides ne sont pas tous égaux. **advantage multi[®]** assure un traitement et un contrôle des parasites internes et externes des plus complets. En effet, il maîtrise plus de stades de vie des parasites intestinaux (y compris des parasites qui posent un risque de zoonose) et est efficace contre la souche MP3 du ver du cœur, les mites de la gale et les acariens, et ce, avec une seule dose. De plus, avec **advantage multi[®]**, les puces n'ont pas besoin de piquer pour être tuées, car le produit agit rapidement et tue les puces au contact.

Ne vous contentez pas d'un traitement incomplet. Parlez-en à votre représentant de Bayer dès aujourd'hui.



Bayer et Laboratoires IDEXX inc. font équipe pour offrir plus de valeur aux vétérinaires canadiens ce printemps. **advantage multi[®]** et le test **SNAP[®] 4Dx[®] Plus** s'intègrent à merveille à vos protocoles de prévention des maladies à vecteurs ainsi que de traitement et de dépistage des parasites.

Pour savoir comment tirer avantage de cette combinaison gagnante, communiquez avec votre représentant de Bayer ou de IDEXX dès aujourd'hui.

Bayer : 1-416-240-4931

Représentant de IDEXX à l'interne : 1-800-355-2896



Un projet pilote de cliniques et ses avantages

Par Dre Suzanne Lecomte, m.v., conseillère en planification – gestion animalière, Ville de Montréal

Plusieurs d'entre vous savent probablement déjà que la Ville de Montréal, appuyée par un comité d'experts où siègent des médecins vétérinaires, s'investit depuis plus d'un an à l'amélioration de la gestion animalière sur son territoire. En plus de son projet de construction d'un centre de services animaliers, elle multiplie les actions cherchant à encourager les comportements responsables chez ses citoyens. À cet effet, son plan de communication aborde quatre comportements : l'abandon, l'adoption, l'enregistrement et la stérilisation. Ce plan vise notamment à accroître le taux de stérilisation chez les animaux de compagnie afin de réduire le nombre d'animaux abandonnés et errants, et, conséquemment, la quantité déplorables d'euthanasies.

Sur l'île de Montréal, on estime que, chaque année, près de 30 000 animaux vont dans un refuge, amenés par des gens qui ne peuvent plus les garder ou trouvés errants dans les rues. Les deux tiers d'entre eux sont des chats.

Comme le montre l'étude récente¹ publiée par la Fédération des sociétés canadiennes d'assistance aux animaux, cette situation n'est pas propre à la métropole. On y lit : « [...] les refuges ont atteint ou frôlent leur pleine capacité à l'échelle pancanadienne, et aucune autre statistique n'illustre mieux que celle-là le problème de surpopulation des chats. » Il va de soi que la meilleure façon de contrer ce problème demeure la réduction des naissances, et les programmes de stérilisation subventionnée ou gratuite figurent au chapitre des mesures incitatives jugées efficaces.

C'est pourquoi, en collaboration avec six de ses arrondissements et autant d'établissements vétérinaires, la Ville de Montréal organisait, l'automne dernier, un projet pilote de cliniques de stérilisation ciblée en

offrant gratuitement ce service à des propriétaires de chats issus d'un milieu défavorisé. De crainte de devoir refuser trop de gens ou d'attirer des participants n'appartenant pas au groupe cible, il a été décidé de ne pas procéder à une annonce publique du projet et de le communiquer dans des cercles restreints. Le concours d'organismes communautaires desservant des familles à faibles revenus, principalement des banques alimentaires, a permis de dresser la liste de bénéficiaires.

C'est avec les médecins vétérinaires participants qu'ont été planifiées des cliniques conformes à leurs attentes. Alors que certains ont décidé de réserver une journée à cette activité, les autres ont plutôt choisi d'inscrire ces chirurgies à leur horaire de travail habituel. Tous les animaux ont reçu un traitement contre les ectoparasites, et certains chats ont été préalablement vaccinés. Le fait de tenir ces cliniques à l'intérieur d'établissements vétérinaires garantissait le respect des normes usuelles d'exercice, et la gratuité du service n'atténuait en rien la responsabilité professionnelle des médecins vétérinaires.

Le projet comportait toutefois des risques : anesthésiques et chirurgicaux, contagion possible et contamination des établissements vu le statut sanitaire inconnu des animaux (risque atténué par une vaccination préalable des chats dans deux des six cliniques). On s'attendait à un taux d'absentéisme non négligeable de la part des participants (à chaque intervention, donc un taux supérieur pour les cliniques avec vaccination préalable) et à devoir refuser d'opérer certains patients en raison de leur état de santé.

Les résultats de ce projet pilote se lisent comme suit :

- un total de 82 chats recrutés;
- 77 chats (58 femelles et 19 mâles) ont été stérilisés;

- seulement 5 chats n'ont pas été présentés et, pour l'un d'entre eux, cette décision avait été prise conjointement avec le médecin vétérinaire, d'où un taux d'absentéisme de moins de 5 % (4/82);
- tous les chats qui ont été vaccinés préalablement sont revenus pour la stérilisation;
- tous les chats présentés ont été stérilisés;
- 3 chats ont « changé de sexe » au moment de l'examen vétérinaire;
- un des mâles opérés était cryptorchide.

Dans trois cas, des complications sont survenues à la suite de la chirurgie. Deux de ces chats, qui n'avaient pas été préalablement vaccinés, ont présenté des signes d'une infection des voies respiratoires supérieures qu'ils ont pu contracter le jour de l'intervention. Les bénéficiaires ont alors été en mesure d'assumer les frais de traitement demandés. Devant ainsi affronter une situation qui menaçait la santé de leur animal, ces gens sont arrivés à rassembler les fonds nécessaires aux soins vétérinaires. Il est donc permis de croire que la décision de ne pas faire stériliser son compagnon ne relève pas tant du coût de la chirurgie que du fait qu'on n'en mesure pas pleinement la valeur sur la santé et la longévité de l'animal.

D'ailleurs, au cours d'un récent sondage réalisé par la Ville de Montréal pour connaître la perception de ses citoyens par rapport à diverses questions liées aux animaux, on a vérifié pourquoi certaines personnes avaient choisi de ne pas faire stériliser leur animal de compagnie. Il est intéressant de noter que la notion du prix comme frein à la chirurgie arrive derrière « ne juge pas la stérilisation utile », « l'animal ne va pas dehors » et « il a le droit de se reproduire ».

J'ai joint deux des personnes qui ne se sont pas présentées le jour prévu pour la chirurgie, et les deux ont la ferme intention de faire opérer leur animal aussitôt que leur budget le permettra. Ainsi, ce projet pilote d'aide financière aura-t-il été une occasion de les sensibiliser à l'importance de la stérilisation.

Ces quelques observations m'amènent à conclure que tout programme visant l'augmentation de la stérilisation demeure un exercice de communication. Il faut atteindre la population qui ne fréquente pas les établissements vétérinaires, les informer des nombreux bienfaits de la stérilisation et détruire les mythes. Au moment d'écrire ces lignes, de nouveaux projets sont à l'étude pour promouvoir la stérilisation auprès d'un large public.

En terminant, je tiens à remercier chaleureusement les Drs Diane Berthelet, Marielle Drolet, Denis Dubé, André Laliberté, Marie-Claude Leblanc et Sylvain Mireault ainsi que leurs équipes pour leur participation à l'organisation et à la réalisation des cliniques de stérilisation ciblée. Le personnel des arrondissements concernés et les bénéficiaires du projet pilote ne tarissent pas d'éloges quant à leur engagement, à leur accessibilité et à leur professionnalisme. ♦

¹http://cfhs.ca/athome/cat_overpopulation_crisis.

On prend soin de nos animaux



En faisant stériliser son chat

ville.montreal.qc.ca/animaux
Renseignements : 311

Montréal 

Planifiez la relève

de votre établissement vétérinaire

Tout médecin vétérinaire qui exploite un établissement vétérinaire sera contraint un jour ou l'autre à le quitter pour des raisons de santé ou de vieillesse. Il pourra alors prendre sa retraite, vendre son entreprise ou simplement la liquider et la fermer.

Les départs à la retraite sont nombreux depuis quelques années et les associés, actionnaires et propriétaires se doivent de définir des stratégies de sortie. Il est important de prévoir un plan de sortie et de relève bien que cela soit exigeant et presque contre nature, car les médecins vétérinaires concentrent tout leur temps et leurs efforts à servir leur clientèle, soigner leurs patients et faire croître leur établissement depuis des décennies. Ils négligent souvent de consacrer du temps pour se préparer à la quitter.

Le résultat? Lorsque les propriétaires sont prêts à passer le flambeau, la relève est souvent absente ou mal préparée, et ils n'obtiennent pas la juste valeur de leur établissement.

La vente d'un établissement vétérinaire est un défi de taille. Le processus s'avère complexe et comporte une forte charge émotionnelle. La planification vous permet alors de prendre de meilleures décisions et de jeter un regard objectif sur votre établissement vétérinaire, ses perspectives d'avenir, vos besoins futurs et ainsi éviter les décisions de dernière minute. L'établissement d'un plan de sortie et la planification de la relève sont des processus exigeants, car ils soulèvent de nombreuses questions complexes comme l'évaluation de l'entreprise, les incidences fiscales, l'intérêt des associés ou des employés à prendre la relève, l'encadrement des successeurs, la préparation de la clientèle, etc.

Vous pouvez vendre à une tierce partie ou encore prévoir l'achat par les membres de votre équipe. Ce deuxième cas présente plusieurs avantages. Un rachat par ses employés ou ses associés assure la poursuite des activités et des services offerts aux clients parce que ces nouveaux propriétaires possèdent déjà une expérience inestimable au sein de l'établissement. C'est pour cette raison que l'entreprise est plus susceptible de garder sa clientèle et ses partenaires commerciaux. De plus, les nouveaux propriétaires auront moins besoin d'encadrement ou de soutien. Il faudra toutefois déterminer la valeur de l'établissement.

Il est important de se rappeler que la valeur d'un établissement vétérinaire ne dépend pas seulement de ses états financiers. Elle dépend aussi du type de pratique, du type de clientèle, de la possibilité de croissance, de la réputation de l'entreprise dans sa collectivité, etc.

Planifier à l'avance, soit au moins 18 mois avant la retraite et idéalement 24 mois, permet de prendre de meilleures décisions.

La clientèle doit être informée et vous devez mettre en place un plan de transition afin d'éviter autant que possible l'interruption des services. Dans le cas d'une fermeture, vous devez respecter les règles et procédures en matière de cessation d'exercice, conformément à la réglementation en vigueur.

D'ici ce temps, augmentez l'efficacité et l'efficience de vos opérations. Cherchez des moyens d'accroître l'efficacité de vos procédés, de réduire les coûts et de contrôler les stocks sans que cela nuise à vos activités. Révisez votre plan de marketing, percez de nouveaux marchés ou développez vos services. Continuez d'enrichir la relation avec vos clients

et offrez-leur le meilleur service professionnel qui soit. N'hésitez pas à mettre en place des améliorations; l'une des plus grandes erreurs que font les propriétaires d'entreprise après avoir décidé de vendre, c'est de ralentir. Dès le moment où vous commencez à négliger les installations ou les améliorations de procédés, ou que vous cessez d'investir dans l'achat de nouveau matériel ou d'équipement, vous mettez en péril la valeur future de votre établissement vétérinaire.

Mettez au point des procédés reproductibles et donnez des responsabilités à vos employés. Il faut être en mesure d'enseigner et de répéter les services, actes et procédés. Votre établissement doit être capable de fonctionner et de servir toute sa clientèle sans vous. Un effectif fort et professionnel ajoute de la valeur. Planifier la relève, c'est également encourager les nouvelles générations à s'engager plus intensivement dans l'établissement vétérinaire. C'est aussi leur léguer graduellement le pouvoir décisionnel et la responsabilité de veiller à la croissance de l'entreprise et au développement d'une médecine de qualité au service du public.

La vente de votre entreprise est un tournant majeur dans votre vie professionnelle. N'hésitez pas à consulter des professionnels dans ce domaine; leurs conseils pourront grandement vous aider. ♦

La planification de la relève

Par Réseau Entreprises Canada

En prévision de la retraite, il est important de trouver la bonne stratégie pour céder ou vendre votre entreprise.

POURQUOI PLANIFIER LA SUCCESSION D'UNE ENTREPRISE?

Un bon plan de relève vous aidera à réussir le transfert de votre entreprise et vous permettra de garder de bonnes relations avec vos employés et vos partenaires. La planification de la relève contribue :

- à protéger l'héritage de votre entreprise;
- à assurer la continuité d'un service dans votre communauté;
- à ajouter de la valeur à votre entreprise;
- à veiller à la sécurité financière de votre famille et de vos partenaires;
- à parer aux imprévus (maladie, accident, décès);
- à préparer l'avenir.

Que ce soit pour le transfert du droit de propriété ou la vente de votre entreprise, vous aurez des décisions à prendre; planifiez la transition dès aujourd'hui!

Si vous prévoyez prendre votre retraite ou quitter votre entreprise, il est préférable de commencer à planifier tôt, car le processus peut prendre jusqu'à cinq ans.

Un plan de relève peut vous aider à prendre d'importantes décisions au sujet du transfert de propriété, dans le but d'optimiser la valeur de votre entreprise et les avantages fiscaux. Votre plan devrait aborder les points de la liste ci-dessous.

Buts et objectifs

- Donner une vision à l'entreprise;
- Établir quels seront vos buts après avoir pris votre retraite ou quitté votre entreprise.

Prise de décisions

- Si la situation s'y prête, faire contribuer les membres de votre famille à l'élaboration du plan;
- Avoir un mécanisme de résolution de conflits, à savoir un plan pour résoudre tout conflit entre les membres de la famille, les partenaires et les employés;
- Choisir votre successeur.

Formation

- Cibler les principales aptitudes dont aura besoin votre successeur;
- Prévoir la formation du ou des nouveaux propriétaires.

Planification successorale

- Préparer un plan financier et déterminer l'incidence fiscale du transfert de votre entreprise.

Planification en cas d'urgence

- Avoir un plan en cas d'urgence qui prévoit les ressources financières nécessaires à la survie de votre entreprise en cas de maladie, d'accident, voire de décès.

Structure de l'entreprise et méthodes de transfert

- Évaluer les options qui s'offrent à vous en tant que propriétaire, propriétaire unique ou associé d'une entreprise;
- Décider si vous souhaitez transférer ou vendre l'entreprise à votre successeur.

Évaluation de l'entreprise

- Déterminer quelle est la juste valeur marchande de votre entreprise.

Stratégie de sortie

- Établir un calendrier pour une transition en douceur.

Mise en œuvre et suivi

- Mettre à jour le plan de façon régulière.

Au moment de préparer votre plan de relève, il peut être utile de consulter des personnes clés, notamment vos comptables, vos planificateurs financiers et vos avocats. De plus, la communication avec votre ou vos successeurs est importante pour vous assurer qu'ils comprennent leur rôle dans l'entreprise et qu'ils participent à la transition.

QUELLES SONT LES OPTIONS QUI S'OFFRENT À VOUS?

Il est important de chercher une stratégie de sortie qui correspond à vos objectifs personnels et opérationnels. Voici quelques options à envisager pour la planification de la relève :

Vente à un associé, à l'équipe de direction ou aux employés

- Vendre l'entreprise à des employés actuels qui connaissent bien l'entreprise et qui souhaitent en poursuivre l'exploitation.

Vente à une tierce personne

- Trouver un acheteur et conclure la vente.

Planifiez votre relève dès maintenant

Soyez au courant des options qui s'offrent à vous lorsqu'il est temps de céder votre entreprise à quelqu'un d'autre.

QUELLE EST LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE?

Avant de vendre ou de quitter votre entreprise, vous devrez d'abord évaluer vos produits d'exploitation, vos actifs, vos biens, etc., ainsi que d'autres facteurs comme les profits potentiels futurs, la concurrence, la propriété intellectuelle et la clientèle. Les acheteurs voudront connaître les chiffres et les antécédents de votre entreprise.

Avant d'aborder les investisseurs ou les acheteurs potentiels, il vous serait utile d'évaluer la valeur de votre entreprise. Renseignez-vous sur les diverses méthodes d'évaluation d'une entreprise.

Apprenez comment déterminer la valeur de votre entreprise et trouver des moyens de l'améliorer.

QUELLES SONT LES INCIDENCES FINANCIÈRES, JURIDIQUES ET FISCALES DU TRANSFERT DE VOTRE ENTREPRISE?

Le transfert ou la vente d'une entreprise se traduit par de nombreuses incidences financières, juridiques et fiscales. Chaque entreprise et chaque propriétaire se trouvent dans une situation unique.

- Avez-vous besoin d'emprunter pour financer votre transaction?
- Quels sont les éléments à considérer selon qu'il s'agit d'une entreprise individuelle, d'une société de personnes ou d'une société?
- Êtes-vous admissible à une déduction pour gains en capital?
- Comment réduire le montant de vos impôts?
- Pouvez-vous profiter d'un gel successoral?

Source : <http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2819/>

Comment déterminer la valeur de votre établissement vétérinaire

Par Dr Michel Gosselin, m.v., et Dr Mario Comtois, m.v., MBA

Plusieurs propriétaires d'établissement vétérinaire aimeraient connaître la valeur de leur entreprise, soit en prévision de sa vente ou simplement pour connaître la valeur de leur « fond de retraite ». Il est également utile de réaliser régulièrement une telle évaluation pour convenir avec ses associés de la valeur des actions de l'entreprise en cas de vente ou pour respecter l'une des obligations prévues à la convention des actionnaires (décès, invalidité, etc.)

Il est possible, avec des connaissances de base en comptabilité et à l'aide des états financiers de l'entreprise des trois dernières années, d'établir assez rapidement sa valeur,

et ce, sans encourir des frais importants. Si vos connaissances en comptabilité ne sont pas suffisantes, l'expert-comptable qui a dressé les états financiers de l'entreprise pourra facilement réaliser ces calculs.

Bien évidemment, cette valeur sera une approximation. Par exemple, le multiple de 5 utilisé au paragraphe c) ci-dessous, reflète approximativement ce qui se verse actuellement sur le marché. Toutefois, ce marché est en constante évolution et certains établissements peuvent être plus ou moins intéressants à acquérir par des acheteurs potentiels. La « transférabilité » de la clientèle et le potentiel de croissance seront autant de facteurs à

prendre en considération. Par ailleurs, la motivation du vendeur à vendre ou de l'acheteur à acheter influera aussi sur le prix de vente. La structure légale de l'entreprise (propriétaire unique, société, SENCRL ou société par actions) peut représenter des avantages fiscaux importants, soit pour le vendeur, soit pour l'acheteur, et avoir une incidence sur la valeur de l'entreprise.

Évidemment, des méthodes beaucoup plus complexes peuvent être utilisées pour établir cette valeur. Toutefois, nous croyons que quelle que soit la méthode utilisée, cette valeur sera la base d'une négociation.

LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE VÉTÉRINAIRE POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE POURRA DONC ÊTRE CALCULÉE DE LA FAÇON SUIVANTE :

- a) La valeur comptable des actifs à court terme de l'entreprise selon les plus récents états financiers annuels de l'entreprise (y compris les stocks) précédant la date du calcul de la juste valeur de l'entreprise, ajustée pour tenir compte de leur valeur comptable réelle au moment de la date du calcul de la juste valeur de l'entreprise.

PLUS (+) :

- b) La valeur comptable des immobilisations corporelles nettes (non amorties, excluant l'immeuble, s'il y a lieu) de l'entreprise selon les plus récents états financiers annuels de l'entreprise précédant la date du calcul de la juste valeur des actions, ajustée pour tenir compte de leur valeur comptable réelle au moment de la date du calcul de la juste valeur de l'entreprise.

PLUS (+) :

- c) La somme représentant **cinq (5) fois** :

le bénéfice net moyen avant impôts, intérêts et déduction pour amortissement des trois (3) derniers exercices financiers complets de l'entreprise. Cette valeur sera ajustée pour tenir compte des dépenses ou des revenus extraordinaires de la corporation dans toute année donnée (voir la note 1 pour obtenir plus de détails sur ces ajustements).

PLUS (+) :

- d) La juste valeur marchande de l'immeuble (s'il y a lieu) établie par un évaluateur agréé.

MOINS (-) :

- e) Le passif à court terme et à long terme de l'entreprise selon ses plus récents états financiers annuels précédant la date du calcul de la juste valeur des actions, ajustée pour tenir compte du passif à court terme et à long terme réel au moment de la date du calcul de la juste valeur de l'entreprise.

NOTE 1 :

Ces ajustements représentent des dépenses extraordinaires, non récurrentes, qui ont pu survenir au cours de l'un des trois exercices financiers précédents, ou bien les revenus et les dépenses qui ne reflètent pas ce que sera la réalité à la suite de la vente. Voici quelques exemples pour illustrer cette situation.

- Les revenus d'intérêts ou les revenus provenant d'activités ou de contrats non reliés aux opérations régulières de la clinique, et qui ne pourront pas être renouvelés après la vente de la compagnie, seront exclus du calcul.
- Si l'entreprise a subi une réorganisation qui a entraîné des dépenses extraordinaires (honoraires professionnels des conseillers juridiques, des comptables ou des fiscalistes), ces déboursés devraient être déduits des dépenses. Il est aussi possible que l'on ait procédé à des rénovations non capitalisables durant la période de trois ans. Ces dépenses aussi devraient être exclues.
- Les salaires versés aux propriétaires vendeurs (soit à titre de médecin vétérinaire ou à titre de gestionnaire) ne reflètent pas toujours ce qu'ils auraient été s'ils avaient été des employés. Il est fréquent que les propriétaires d'un établissement se paient un salaire moindre que ce qu'ils

auraient gagné s'ils avaient été employés, préférant se verser une partie de leur rémunération sous forme de dividendes, ce qui représente un avantage fiscal. Les salaires des médecins vétérinaires doivent donc être ajustés (dans ce cas, à la hausse) pour refléter la réalité. Inversement, il est possible que le propriétaire de l'établissement se soit « gâté » en se remboursant des dépenses (frais de déplacement, de représentation, formation continue/congrès, téléphone cellulaire, ordinateur personnel, etc.) qui n'auraient pas été remboursées normalement à un employé. Si ces dépenses « extraordinaires » peuvent être détaillées et documentées, elles pourront être déduites des dépenses.

- Il arrive parfois que certains établissements versent des salaires à des membres de la famille des propriétaires. Il faut alors évaluer la réelle valeur de ce travail et ajuster les salaires en conséquence.

- Le montant du loyer pour les locaux utilisés par l'établissement doit refléter la juste valeur marchande de ce loyer dans le cas où l'établissement (ou ses propriétaires) est propriétaire de l'immeuble. Cette question ne se pose pas si l'entreprise loue les locaux à une tierce partie. Dans ce cas, les loyers payés reflètent probablement la réalité. Toutefois, si l'entreprise ou une entreprise liée à celle-ci est propriétaire de l'immeuble, il est fort possible que le loyer payé par la clinique ne reflète pas la réalité que devront assumer les acheteurs après la vente. Dans ces cas, la valeur réelle des loyers doit être estimée et c'est cette valeur qui doit être incluse dans les dépenses.

Voilà donc une méthode simple et peu coûteuse d'avoir une estimation assez juste de la valeur d'un établissement vétérinaire d'animaux de compagnie. ♦



Combien vaut votre entreprise?

Par Réseau Entreprises Canada

Si vous souhaitez vendre votre entreprise en totalité ou en partie, il est important de calculer sa valeur avec exactitude. Les renseignements suivants vous aideront à comprendre les différentes méthodes d'évaluation d'une entreprise. Il serait utile néanmoins de demander de l'aide et des conseils à des spécialistes.

INTRODUCTION

Avant d'aborder les investisseurs ou les acheteurs potentiels, il serait utile que vous ayez une bonne idée de la valeur de votre entreprise. Les investisseurs éventuels estimeront également sa valeur lorsqu'ils examineront votre proposition. La méthode d'établissement de la valeur d'une entreprise s'appelle « l'évaluation ».

Vous et l'acheteur ou l'investisseur devez établir ce que vous estimez être une valeur adéquate pour votre entreprise, car cette valeur servira de point de départ pour négocier :

- la part de votre entreprise dont l'acheteur ou l'investisseur fera l'acquisition;
- le montant que paiera l'acheteur ou l'investisseur (le prix de l'entreprise ou de ses actions);
- le taux de rendement auquel peut s'attendre l'acheteur ou l'investisseur.

MÉTHODES D'ÉVALUATION D'UNE ENTREPRISE

L'évaluation d'une entreprise n'est pas une science exacte et il existe de nombreuses méthodes d'évaluation. Chacune de ces méthodes est fondée sur des hypothèses et des données financières différentes, qui se traduisent habituellement par une valeur différente pour chaque méthode. Par exemple, vous pourriez évaluer une entreprise en vous fondant sur les éléments d'actif de celle-ci (ce qu'elle possède) ou en tenant compte des revenus ou des flux de trésorerie prévus. Les investisseurs privilégient les méthodes fondées sur les flux de trésorerie et nous les aborderons en détail plus loin. Il importe toutefois de vous familiariser avec diverses méthodes, car vous pourrez utiliser les résultats ainsi obtenus pour vérifier la justesse de la valeur et du prix que vous établirez.

Méthodes basées sur les résultats et les flux de trésorerie :

- Actualisation des flux de trésorerie
- Valeur d'exploitation

Méthodes d'évaluation basées sur les éléments d'actif :

- Valeur comptable
- Valeur de liquidation

Actualisation des flux de trésorerie

Aux yeux de l'investisseur, il s'agit généralement de la méthode la plus exacte et la plus efficace pour estimer la valeur d'une entreprise, car elle se fonde sur les flux de trésorerie escomptés. Ces flux de trésorerie estiment les rentrées de fonds de l'entreprise et permettront de

déterminer en dernier ressort le taux de rendement sur le capital investi par l'investisseur. La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie sert à répondre à trois questions cruciales :

- **Valeur** : Combien vaut votre entreprise aujourd'hui, compte tenu des revenus qu'elle gagnera dans l'avenir?
- **Taux de rendement** : À quel taux de rendement l'acheteur ou l'investisseur peut-il s'attendre, étant donné le montant qu'il a investi et les projections financières de votre entreprise?
- **Taux de participation** : Quelle part des actions devra-t-on céder à l'acheteur ou à l'investisseur en contrepartie de son investissement?

La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie est souvent la méthode préférée, car elle est plus précise que les autres. Son exactitude et sa complexité tiennent au fait :

- **qu'on utilise les flux de trésorerie** — qui reflètent la fluctuation prévue des revenus sur une certaine période;
- **qu'on procède à l'actualisation des flux de trésorerie** — en d'autres termes, on applique aux flux de trésorerie un taux que l'investisseur juge acceptable, pour tenir compte du risque et de la période pendant laquelle l'investisseur doit attendre pour voir le fruit de son investissement.

Application de la méthode

Aux termes de cette méthode, les flux de trésorerie prévus sont actualisés — ou réduits — afin de tenir compte du risque que court l'investisseur et du fait qu'il pourrait investir son argent ailleurs. Les investisseurs veulent être dédommages pour le risque qu'ils courent et leur taux de référence ou, si vous préférez, leur « taux d'actualisation », qui tient compte de la valeur temporelle de l'argent. Ils choisiront un taux d'actualisation et analyseront votre proposition par rapport à ce taux.

Avantages et inconvénients

La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie permet d'estimer des valeurs même lorsque votre flux de trésorerie fluctue. Une entreprise naissante ou en démarrage peut s'attendre à subir des pertes les premières années, puis à réaliser des profits ultérieurement. La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie tient compte de cette évolution des flux de trésorerie.

Si vous utilisez cette méthode, gardez les points suivants à l'esprit :

- Son exactitude tient à la justesse des projections des prévisions de vos flux de trésorerie. Voilà pourquoi vos données et hypothèses financières sont si importantes.
- Il s'agit d'une démarche complexe; il vous faudra peut-être faire appel à un expert.
- Elle peut vous donner des estimations très précises, mais il importe de se rappeler que l'évaluation d'une entreprise n'est pas une science exacte. Vos chiffres seront fondés sur des hypothèses et des projections de rendement futur.

DÉTERMINER LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE : COMBIEN VAUT VOTRE ENTREPRISE AUJOURD'HUI?

Supposons que des financiers envisagent d'investir dans votre entreprise, mais prévoient retirer leur argent dans cinq ans. À leurs yeux, la valeur actuelle de votre entreprise correspond aux profits qu'elle réalisera au cours de ces cinq années plus leur part de la valeur de l'entreprise à la fin de la période de cinq ans. Cependant, les chiffres des flux de trésorerie futurs et la valeur future de l'entreprise sont inconnus. Lorsqu'on applique la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie, on a recours à des redressements ou « escomptes » pour tenir compte de ces valeurs inconnues.

Selon cette méthode, la valeur obtenue correspond au total des flux de trésorerie, rajustés ou actualisés, plus la valeur restante (ou valeur résiduelle), actualisée elle aussi.

Taux de rendement : Quel sera le taux de rendement auquel l'investisseur peut s'attendre?

L'investisseur veut calculer son taux de rendement. Pour ce faire, il doit comparer le montant de son investissement à la somme qu'il obtiendra à la fin de la période d'investissement. Mais comment peut-il savoir combien il obtiendra dans l'avenir? Encore une fois, il doit avoir recours aux projections actualisées de flux de trésorerie pour estimer la valeur future de son investissement. Pour ce faire, il devra :

- estimer le flux de trésorerie de la dernière année;
- estimer la valeur de l'entreprise en fonction des flux de trésorerie;
- calculer la valeur finale de sa part dans l'entreprise;
- déterminer son taux de rendement.

VALEUR, TAUX DE RENDEMENT ET STRATÉGIE DE RETRAIT

La méthode utilisée pour calculer les valeurs et les taux de rendement dépend de la stratégie de retrait retenue. Parmi les méthodes utilisées couramment, mentionnons la valeur d'exploitation, la valeur comptable et la valeur de liquidation.

Valeur d'exploitation

La méthode d'évaluation fondée sur la valeur d'exploitation permet d'établir la valeur de votre entreprise à partir de sa capacité de produire des flux de trésorerie dans l'avenir. Plus les flux de trésorerie générés par votre entreprise dans l'avenir sont importants, plus la valeur de votre entreprise aujourd'hui est élevée.

Application de la méthode

La méthode fondée sur la valeur d'exploitation, à l'instar de celle basée sur les flux de trésorerie, compare l'investissement actuel aux rentrées de fonds escomptées (sommes encaissées). Cette méthode utilise les revenus des années précédentes pour prévoir les revenus de demain et elle part du principe que ces revenus ne changeront pas.

Valeur comptable

La valeur comptable, c'est la valeur nette de votre entreprise ou l'avois des actionnaires, conformément à ses états financiers. En termes simples, la valeur comptable correspond à l'actif dont on a soustrait le passif. On peut décrire la valeur comptable comme la valeur historique

d'un bien qui, à un moment donné (le jour où il a été acheté), représentait la valeur économique ou marchande du bien en question, moins les amortissements cumulés.

Détermination de la valeur comptable

Pour déterminer la valeur comptable, il faut soustraire votre passif de la valeur de vos éléments d'actif. La différence ainsi obtenue correspond à la valeur nette ou à l'avois des actionnaires. En pratique, on utilise rarement la valeur comptable dans une démarche visant à obtenir du capital de risque, bien qu'elle puisse être une méthode réaliste pour calculer la valeur nette d'une petite entreprise.

Valeur de liquidation

On attribue une valeur de liquidation à une entreprise qui doit être vendue afin de satisfaire ses créanciers. La valeur de liquidation des éléments d'actif corporels, comme les terrains, correspond à peu près à leur valeur marchande. Par contre, on attribue habituellement aux stocks et aux comptes clients une valeur moindre que celle qui est inscrite dans les livres.

Détermination de la valeur de liquidation

Pour établir la valeur de liquidation, on attribue des valeurs dérisoires à tous les éléments d'actif et on comptabilise toutes les dettes à leur valeur comptable. La plupart des biens, lors de ventes forcées, sont vendus à escompte par rapport à leur juste valeur marchande. La différence entre la valeur dérisoire attribuée à l'actif et la valeur réelle ou comptable du passif constitue la valeur de liquidation.

La valeur de liquidation ne reflète pas la valeur réelle d'un bien ou d'une entreprise; dans la plupart des cas, elle est dans une large mesure inférieure à la valeur marchande et à la valeur comptable. En règle générale, on utilise cette méthode uniquement lorsqu'une entreprise éprouve de graves difficultés financières.

DEVRAIS-JE FAIRE APPEL À UN CONSEILLER FINANCIER POUR L'ÉVALUATION DE MON ENTREPRISE?

L'évaluation d'une entreprise est une tâche complexe, et un conseiller financier qui possède de l'expérience en évaluation d'entreprises peut être un atout précieux.

Un évaluateur professionnel peut :

- apporter l'expérience requise pour établir avec exactitude le prix des actions de votre entreprise;
- fournir une opinion objective quant à la valeur de votre entreprise;
- rendre votre évaluation plus crédible aux yeux des investisseurs.

Conclusion

Il y a un dicton qui circule dans l'industrie du capital de risque : « La valeur d'une entreprise, ce n'est que ce qu'une personne est prête à payer pour en faire l'acquisition. » Autrement dit, le marché et votre capacité à attirer les investisseurs et à négocier avec eux détermineront la valeur ou le prix de vente de votre entreprise. ♦

Source : <http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2725/>

Dr Gilles Morin

50 ans de carrière : un exploit digne de mention

Par Dr Serge Loyer, m.v.

Le 20 octobre dernier, la Clinique vétérinaire de Victoriaville organisait une soirée hommage pour souligner les 50 ans de carrière du Dr Gilles Morin.

C'est en 1962 que le Dr Gilles Morin, comme 26 autres valeureux confrères, a reçu son diplôme de médecin vétérinaire.

Après avoir opté, dès ses débuts, pour la pratique dans le domaine des grands animaux à Victoriaville avec le Dr Onil Hébert, il y passa finalement toute sa carrière. À l'époque, à peine une douzaine de médecins vétérinaires soignaient exclusivement les chiens et les chats. Le Dr Morin, malgré une charge

de travail très lourde auprès des producteurs agricoles de la région, trouva quand même le temps de répondre à la demande des propriétaires d'animaux de compagnie.

En plus de leur engagement social et politique, Gilles et Monique, sa fidèle et dévouée épouse depuis 50 ans également, trouvèrent le temps de fonder une famille et d'élever 5 enfants. Chacun des membres de la famille a participé, d'une façon ou d'une autre, aux activités professionnelles du père.

Avec les années, les petits animaux ont pris de plus en plus de place dans sa pratique, et c'est en 1998 que le Dr Morin se consacra

exclusivement aux soins des animaux de compagnie. Aujourd'hui, la relève étant assurée grâce à l'arrivée de jeunes et talentueuses médecins vétérinaires, le Dr Morin peut enfin songer à sa retraite, qu'il compte prendre graduellement d'ici la fin de 2013.

Qui aurait dit, en 1962, que ce jeune et fougueux médecin vétérinaire serait encore en pratique 50 ans plus tard! Il lui en a fallu de l'amour... Il lui en a fallu de la passion...

Merci à tous ceux et celles qui, par leur présence ou par leur témoignage écrit, ont contribué au succès de cette soirée plus que mémorable. ♦



Dr Gilles Morin et son équipe



Dr Gilles Morin entouré de ses amis et confrères

Mme Mariela Segura honorée

à titre de Femme de mérite par la Fondation Y des femmes de Montréal



Le 24 septembre dernier, Mme Mariela Segura, professeure agrégée à la Faculté de médecine vétérinaire (FMV) de l'Université de Montréal, a été honorée à titre de Femme de mérite, catégorie « Sciences et technologie », dans le cadre d'une soirée-bénéfice de la Fondation Y des femmes de Montréal.

La qualité exceptionnelle de ses travaux est soulignée par d'innombrables prix d'excellence pré et postgraduation : ses travaux sur la malaria, son principal sujet d'études postdoctorales, lui valent de prestigieuses bourses et prix, dont le National Institutes of Health Travel Award (NIH, É.-U.), ce qui l'amènera à présenter ses résultats dans les symposiums scientifiques les plus convoités du monde. Dès le début de

sa formation postdoctorale, elle a obtenu trois bourses : une du McGill University Health Centre Research Institute, une du Fonds de la recherche en santé du Québec (FRSQ) et, finalement, une des plus difficiles bourses postdoctorales à obtenir au Canada, celle des Instituts de recherche en santé du Canada (IRSC). Le succès de ses recherches postdoctorales lui a valu le prix UNESCO-L'Oréal Canada for Women in Science Research Excellence en 2006, qui souligne le travail de femmes exceptionnelles en sciences.

En mai 2009, elle inaugure officiellement le Laboratoire de recherche en immunologie des maladies infectieuses à la FMV à la suite de l'obtention d'une importante subvention d'infrastructure « Jeune leader » de la Fondation canadienne pour l'innovation (FCI). La qualité exceptionnelle de ses travaux de recherche à la FMV sera récompensée en 2011 par le prix scientifique Fisher octroyé par la Société canadienne des microbiologistes. Seulement 5 femmes ont mérité cette distinction en 27 ans.

En plus de ses recherches, Mme Segura est également professeure agrégée à l'Université de Montréal, où elle reçoit près de un million

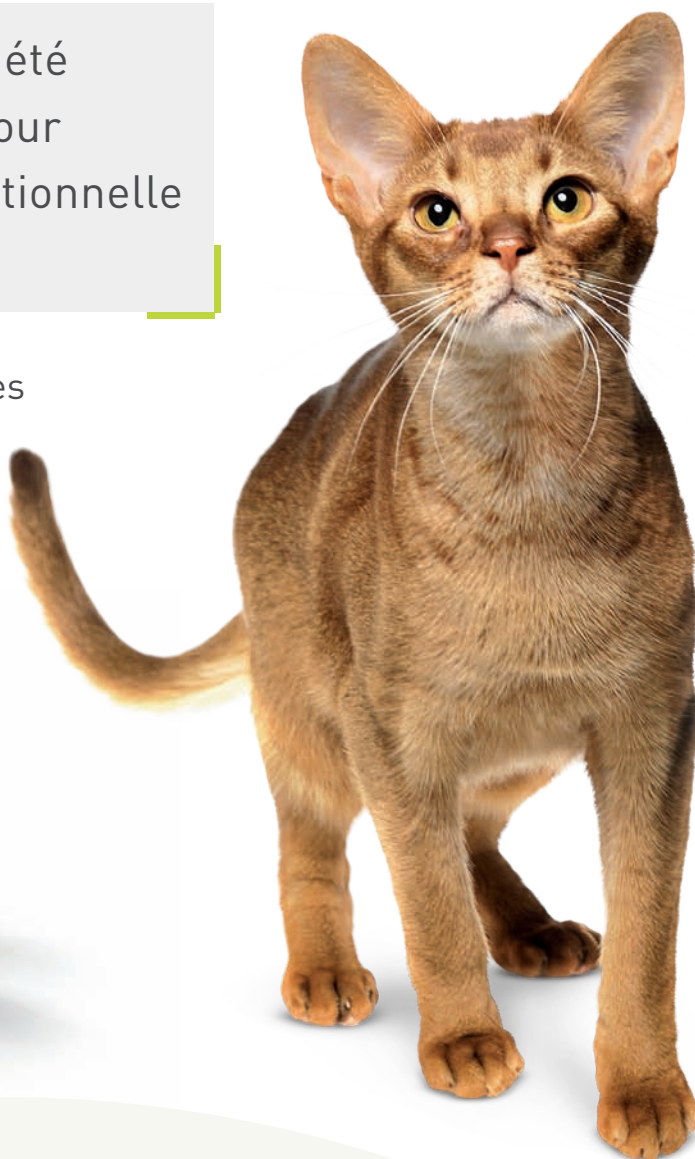
de dollars en subventions de recherche. Au Canada, elle crée et dirige la Swine Immunology Tool Bank (SITB), où elle met à la disposition de tous les chercheurs du pays des outils uniques afin de promouvoir la recherche en immunologie porcine. Sa venue dans le domaine a permis également de mettre en place de fructueuses collaborations à l'échelle nationale et internationale, notamment avec le Vietnam, la Thaïlande, la Chine, le Japon, l'Espagne, l'Allemagne, la France et Cuba.

La professeure-chercheuse affiche un *curriculum* impressionnant : 17 prix, bourses et distinctions, 13 articles synthèses, 3 chapitres de livre, 49 articles de recherche, 126 présentations à des congrès et 17 invitations en tant que conférencière partout dans le monde. Mme Mariela Segura comptabilise 208 publications scientifiques, en plus de contribuer à la formation et au mentorat de 38 étudiants en recherche biomédicale. Son objectif : avoir une incidence concrète sur la santé publique et créer un vaccin pour lutter contre les maladies infectieuses. ♦

VOICI LA FORMULE DIABETIC POUR CHATS

La formule DIABETIC a été spécialement conçue pour faciliter la gestion nutritionnelle du diabète sucré.

- ✓ Teneur élevée en protéines
- ✓ Faible teneur en amidon
- ✓ Énergie modérée
- ✓ Indice S/O
- ✓ Appétence élevée




ROYAL CANIN


VETERINARY
EXCLUSIVE
VÉTÉRINAIRE


royalcanin.ca
/veterinaire

Nouvelles parutions

L'ORDRE DES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES DU QUÉBEC VOUS PROPOSE QUELQUES SUGGESTIONS DE LECTURE.

Ces ouvrages sont en vente en ligne, entre autres, à l'adresse www.lmslivre.com. On peut aussi joindre la Librairie médicale et scientifique par téléphone, en composant le 450 464-3166.

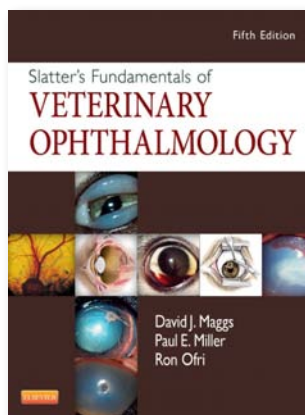


Landsberg Behavior Problems of the Dog and Cat (3e édition)

Auteurs : Gary Landsberg, Wayne Hunthausen et Lowell Ackerman.

Autrefois intitulé *Handbook of Behavior Problems of the Dog and Cat*, cette nouvelle édition a été revue en profondeur et s'avère le guide ultime pour le diagnostic et le traitement des pathologies comportementales des chiens et des chats. Il conserve une approche des plus pratiques qui a fait le succès des éditions précédentes, tout en offrant des lignes directrices de diagnostic, des conseils préventifs, des tableaux et des options thérapeutiques, des exemples de cas pratiques, des documents et formulaires pour les clients, des suggestions de produits et autres détails sur divers médicaments et suppléments naturels pour améliorer les services en comportement offerts par les établissements vétérinaires. De plus, cette 3^e édition contient toutes les références pertinentes ainsi qu'une quantité appréciable de nouvelles informations. Elle présente plusieurs nouvelles images couleurs et a été rédigée par toute l'équipe vétérinaire.

Prix spécial LMS : 99,95 \$ + TPS.

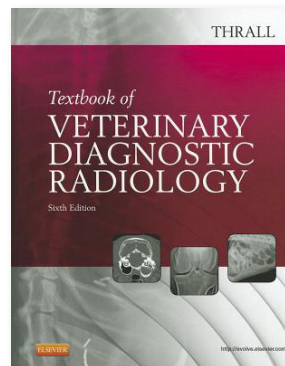


Slatter's Fundamentals of Veterinary Ophthalmology (5e édition)

Auteurs : David J. Maggs, Paul E. Miller et Ron Ofri.

Reconnaissez, diagnostiquez et gérez le large éventail de conditions ophtalmologiques courantes avec le livre *Slatter's Fundamentals of Veterinary Ophthalmology, 5th Edition*. Adapté autant pour les animaux de compagnie, les animaux de la ferme que pour les animaux et oiseaux exotiques, cet ouvrage de référence propose les derniers développements et les plus récentes informations au sujet de la fonction et de la structure oculaire, son développement, ses pathologies, l'examen et le diagnostic, les approches chirurgicales, la pharmacologie, les thérapies ophtalmiques ainsi que la gestion en urgence des conditions ophtalmologiques. Près de 1000 photographies illustrent avec précision les conditions oculaires et les techniques chirurgicales. Rédigé par les ophtalmologistes vétérinaires David J. Maggs, Paul E. Miller, et Ron Ofri, ce livre est un incontournable pour faciliter le processus décisionnel, de l'étape du diagnostic différentiel au traitement médical et chirurgical.

Prix spécial LMS : 134,95 \$ + TPS.



Textbook of Veterinary Diagnostic Radiology (6e édition)

Auteur : Donald E. Thrall, DVM, PhD, ACVR

Reprenant les principes des techniques radiographiques et de l'interprétation pour les canins, les félins et les équins, *Textbook of Veterinary Diagnostic Radiology, 6th Edition* vous aidera à parfaire vos habiletés diagnostiques. Des images radiographiques de haute qualité soutiennent l'utilisation diagnostique de la radiologie, de l'échographie, de la résonance magnétique et de la tomographie, ainsi que le positionnement des patients, des techniques en radiologie et des mesures de sécurité, des structures anatomiques normales et des anomalies, de l'interprétation radiologique et des techniques d'imagerie complémentaire. Cette nouvelle édition comprend dorénavant un chapitre sur la tomographie spinale et les plus récentes informations sur la technologie numérique en radiologie. Écrit par l'expert et enseignant en radiologie, Donald E. Thrall, en collaboration avec un groupe de radiologistes spécialistes et hautement qualifiés, cet ouvrage à succès se révèle une source unique d'information sur les plus récentes innovations en radiologie vétérinaire.

Prix spécial LMS : 133,00 \$ + TPS.

Merci à nos partenaires

PLATINE



OR



ARGENT



BRONZE



Merci à nos annonceurs

Compagnie	Descriptif	Page
Novartis	Sentinel	2
La Personnelle	Assurances auto, habitation et entreprise	9
BNC	Le meilleur ami de votre portefeuille	11
Boehringer Ingelheim	Vetmedin	16
Royal Canin	Dental	25
Vibrac	Dental	29

Compagnie	Descriptif	Page
Boehringer Ingelheim	Metacam	30-31
Vétoquinol	Zentonil	39
Bayer	Advantage multi	41
Royal Canin	Diabetic	51
Boehringer Ingelheim	Bronchi-Shield	59
Boehringer Ingelheim	Duramune	60

PETITES ANNONCES

En raison de sa politique de publicité, l'Ordre n'accepte pas les petites annonces faisant une référence négative aux services de garde ou d'urgence. Afin de faciliter la rédaction d'annonces concernant la recherche d'un médecin vétérinaire, nous vous suggérons plutôt de mettre l'accent sur les horaires flexibles et le respect des exigences en cette matière.

Quelques exemples à utiliser :

- « La clinique possède une entente pour ses services de garde et d'urgence et respecte les normes minimales et la Loi »;
- « La clinique propose un horaire flexible ».

L'Ordre consentira une gratuité pour toute utilisation d'une ou de plusieurs phrases traitant des services d'urgence en fonction de la présente politique. Ainsi, aucune surcharge ne sera attribuée à l'annonceur exclusivement pour toute référence ayant trait aux services de garde, aux services d'urgence ou aux horaires flexibles.

OFFRES D'EMPLOI –

ANIMAUX DE COMPAGNIE

La Clinique vétérinaire de St-Anicet, située en Montérégie (60 minutes au sud-ouest de Montréal), est à la recherche d'un médecin vétérinaire bilingue, désirant pratiquer dans les petits animaux, pour se joindre à une équipe dynamique de 2 médecins vétérinaires, d'une TSA et de 6 assistants-vétérinaires. Établis depuis plus de 18 ans, nous possédons une très bonne clientèle et avons des projets d'expansion prévus pour 2013, qui consistent à la construction d'un nouvel hôpital vétérinaire, dans la région de Valleyfield. La rémunération est très compétitive. Contacter :

Dr Marc Quenneville, m.v.
Sans frais : 1 877 734-3790

L'hôpital vétérinaire Maloney de Gatineau est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire pour un poste à temps plein et ayant un intérêt particulier pour la chirurgie. Notre pratique est dynamique avec une clientèle fidèle.

L'hôpital est moderne et très bien équipé pour la médecine et la chirurgie. L'Outaouais est une très belle région autant pour les fervents de la nature que pour son milieu culturel. Venez vous joindre à notre équipe de 3 vétérinaires. Contacter :

Dre Andrée Lesage, m.v.
Hôpital vétérinaire Maloney
211, boul. Maloney Ouest
Gatineau QC J8P 3V9
T : 819 643-2868
F : 819 643-3414
C : veterinairemaloney@videotron.ca

Plateau Mont-Royal – Dans un environnement entièrement rénové et moderne, le ou la médecin vétérinaire qui se joindra à notre équipe pratiquera une médecine de pointe à l'aide de technologies récentes pour le plus grand bien-être des animaux. Expérience en chirurgie un atout. Conditions salariales concurrentielles. Formation continue et inscriptions à l'Ordre et à l'Académie payées. Poste à temps plein ou partiel. Au plaisir de vous rencontrer!

Dr Louis Journet, m.v.
T : 514 521-0647
C : hospitalveterinairejournet@hotmail.com

L'Hôpital vétérinaire Cap-Rouge est à la recherche d'un médecin vétérinaire avec expérience exerçant une ou des spécialités (dentisterie, orthopédie, oncologie, chirurgie des tissus mous (autre que routine), etc.). Vous apprécierez explorer les possibilités que vous offre la chance de pratiquer dans notre milieu. La clientèle est exceptionnelle et la qualité du service est au cœur de nos préoccupations. Le salaire est intéressant et en fonction de l'expérience. Pour plus de renseignements, communiquez avec nous :

Dre Andrée-Anne Blanchet, m.v.
Hôpital vétérinaire Cap-Rouge
4755, rue de la Promenade-des-Sœurs
Québec QC G1Y 2W2
T : 418 656-6217
F : 418 656-1409
C : info@hvcap-rouge.ca
Site web : www.hvcap-rouge.ca

L'Hôpital Vétérinaire du Bois est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire en pratique des animaux de compagnie, afin d'élargir son équipe de 6 vétérinaires. Un horaire innovateur et un salaire compétitif ne sont que quelques avantages parmi d'autres qui pourraient vous intéresser.

Hôpital Vétérinaire du Bois
270, boul. du Royaume E.
Chicoutimi QC G7H 0B9
T : 418 696-1700
C : veterinaires3@hotmail.com

Hôpital vétérinaire Animo-Vet pour petits animaux et animaux exotiques, situé sur la Rive-Sud à St-Hubert, cherche un ou une médecin vétérinaire dynamique à temps plein ou partiel, avec un samedi sur deux (9 h à 14 h) pour rejoindre une équipe passionnée. Un intérêt pour la médecine des animaux exotiques et la chirurgie générale est un atout.

L'Hôpital dispose d'un laboratoire complet, radio numérique DR, appareil laser, équipement pour orthopédie et aussi tout le nécessaire pour les animaux exotiques.

Nous offrons : conciliation travail-famille, salaire compétitif, assurance collective, formation continue et autres avantages. L'offre s'adresse aussi aux futurs finissants et finissantes.

Nous avons hâte de vous avoir parmi nous!

Contactez par courriel :
C : mboussouira@hotmail.com

La Clinique Vétérinaire Cowansville est à la recherche d'un ou d'une médecin vétérinaire pour combler un poste à temps plein ou partiel. Notre équipe est présentement composée de 3 vétérinaires, 6 techniciennes, et une réceptionniste. La clinique œuvre dans des locaux récemment agrandis et rénovés. La clinique est très bien équipée : laser, radiologie numérique, échographie, etc. Pour plus d'informations, communiquez avec :

Dr Robert Brault, m.v.
Clinique Vétérinaire Cowansville
T : 450 263-1414
C : info@cvetc.com

Pour les amoureux du plein air, de la culture et de la vraie vie : un poste à temps plein est offert à la Clinique vétérinaire Marquis de Rouyn-Noranda.

La Clinique est en opération depuis huit ans et compte une vétérinaire et cinq TSA dont 4 sont certifiées. Notre approche est d'offrir une médecine de haute qualité tout en intégrant un grand respect de l'humain et de l'animal. Nous avons développé une expertise en dentisterie, en comportement et en médecine des animaux exotiques, et il y a même place à développement du côté équin pour un vétérinaire entreprenant. Avec la bonne personne, l'association n'est pas impossible.

Nous sommes équipés d'un laboratoire complet, de radiologie dentaire numérique, bientôt de radiologie numérique, notre salle de chirurgie est grande et bien équipée en monitoring (capnographe, Doppler, pression sanguine, etc.). L'horaire est flexible, les gardes sont partagées entre 7 vétérinaires actuellement et l'atmosphère de travail est imbattable. Contacter :

T : 819 764-2428
C : audrey.marquis@gmail.com

Médecin vétérinaire enthousiaste et bilingue, recherché pour travailler dans le quartier NDG à Montréal. Équipe motivée, clinique bien équipée. De 15 à 30h/semaine. S'adresser au secrétariat de l'Ordre et demander la **cote 13-01**.

Emploi offert à l'Hôpital vétérinaire Carcajou.

Recherche candidat qui :

- Aime la médecine de qualité;
- A à cœur le bien-être des patients et le service à la clientèle;
- Aime le travail en équipe;
- Aime travailler dans une ambiance agréable;
- Est dynamique et aime apprendre et développer de nouveaux services.

Nous offrons :

- Équipement médical et chirurgical à la fine pointe (radiologie numérique, échographie, endoscopie, équipement pour chirurgies orthopédiques, laser, etc.);
- Dossiers complètement informatisés;
- Équipe de techniciens ultra compétents et motivés;
- Milieu de travail stimulant;
- Équipe dynamique axée sur la compétence et la qualité;
- Ambiance de travail extraordinaire;
- Centre de physiothérapie;
- Centre d'éducation et de comportement;
- Très bonnes conditions salariales, formation continue, possibilités quasi infinies pour un médecin vétérinaire stimulé à faire de la médecine de qualité bien entouré;
- Dans une région où il fait bon vivre et où la qualité de vie est à son meilleur et le coût de la vie beaucoup plus bas que dans les grandes villes;
- Horaire flexible et adaptable.

Dre Hélène Hamilton, m.v.
Hôpital vétérinaire Carcajou
T : 418 669-2222

Estrie — La Clinique vétérinaire du Vieux Village située à Sherbrooke, au cœur des Cantons de l'Est, est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire à temps partiel ou à temps plein, d'expérience bilingue dans le domaine des animaux de compagnie.

La Clinique vétérinaire du Vieux Village offre une médecine globale et intégrative de qualité, incluant la médecine alternative (acupuncture et médecine des herbes) ainsi que la chirurgie au laser. Notre équipe est jeune, dynamique et attentionnée, avec un sens du travail d'équipe bien organisé et valorisé. Le/la candidat(e) aura la chance de travailler en lien étroit avec la SPA de l'Estrée et la Clinique de Stérilisation des Petits Animaux de l'Estrée et aura l'opportunité de participer à la médecine de refuge et aiguiser ses talents de chirurgie. Poste salarié avec avantages. Salaire à discuter avec candidat(e). Disponibilité pour les urgences et horaire flexible. Poste disponible dès fin mai 2013. Nouveaux gradués ainsi que vétérinaires expérimentés bienvenus. Contacter :

Dre Myriam Audet, m.v.
T : 819 864-6924
C : myriam.audet@hotmail.com
Clinique vétérinaire du Vieux Village
2850, Ch. St-Roch Sud
Sherbrooke QC J1N 2T3

La Clinique vétérinaire de Victoriaville est à la recherche d'un médecin vétérinaire à temps plein ou à temps partiel dans le domaine des animaux de compagnie, afin de compléter une équipe jeune et dynamique soucieuse de prodiguer des soins de qualité à une clientèle bien établie.

La clinique bénéficie de locaux modernes bien aménagés et bien équipés (laboratoire, radiographie, échographie) et vous y retrouverez une ambiance de travail chaleureuse et familiale. La région des Bois-Francis regorge de possibilités à tous les niveaux, tant professionnels que récréatifs. Le poste est disponible immédiatement et les conditions sont des plus avantageuses et concurrentielles (formation continue, vacances, conciliation travail-famille). Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter et il nous fera plaisir de vous rencontrer.

Dre Maryvonne Lagacé, m.v.
Dre Geneviève Alain, m.v.
Dre Olivia Naud, m.v.
T : 819 758-8178
C : cliniquevetvicto@videotron.ca

Clinique pour petits animaux, bien établie, dans un nouvel emplacement au centre-ville de Hull, Québec, recherche un 5^e médecin vétérinaire, avec une option en pratique des services équine.

La combinaison est parfaite entre les deux mondes (ville et campagne). Bonne clientèle. Différentes gammes de chirurgies pratiquées en clinique, de l'orthopédie à la chirurgie générale. Nous traitons également certains animaux exotiques. La pratique a récemment participé à des missions humanitaires au Laos et au Panama. Cette clinique détient de bonnes vieilles valeurs, dans un établissement moderne, équipé des dernières technologies telles que laboratoire en clinique et radiologie dentaire numérique. Cet établissement est une VRAIE clinique, désireux joindre à son équipe un cinquième vétérinaire. Le propriétaire est très enthousiaste à l'idée d'offrir un service de mentorat.

Veillez svp envoyer votre CV à :
C : jeff.kader@me.com
ou par télécopieur :
F : 819 777-7765

ÎLE DE MONTRÉAL, BANLIEUE OUEST

L'Hôpital vétérinaire du Village est à la recherche d'un médecin vétérinaire bilingue et d'expérience pour la pratique de la médecine des animaux de compagnie. Poste permanent, à temps plein ou à temps partiel. Très belle clientèle établie depuis 1976 à qui nous offrons une médecine et une chirurgie de qualité. L'hôpital dispose entre autres, d'équipement de radiologie numérique, de dentisterie et de radiologie dentaire numérique. Nous sommes situés au cœur du charmant village de Pointe-Claire. Notre équipe compte 4 vétérinaires et un personnel de soutien qualifié et accueillant.

Appelez le Dr Louis Cardinal, m.v.
T : 514 694-1927
ou faites parvenir votre cv à l'adresse courriel suivante :
hvillage@videotron.ca
ou par télécopieur :
F : 514 697-4568

Médecin vétérinaire — Soucieux d'offrir un environnement de qualité à nos employés, notre groupe (Hôpital vétérinaire de Candiac et Hôpital vétérinaire Pierre-Boucher) s'est donné le mandat d'offrir un modèle de gestion de soins vétérinaires basé sur les meilleures pratiques.

Innovateurs et à l'écoute de notre clientèle, notre croissance est telle que nous sommes continuellement à la recherche de bonnes ressources dans le domaine (vétérinaire, technicien, réceptionniste) qui veulent faire avancer la profession. Si vous désirez relever ce défi, communiquez avec nous au :

T : 450 633-9099
ou au 450 651-6040
Dr Duchesne, m.v.
ou Dre Robert, m.v.

Le futur Hôpital vétérinaire des Moulins à Mascouche est à la recherche d'un ou d'une médecin vétérinaire en vue de son ouverture en mars 2013. Le ou la candidat(e) se joindra à une équipe de 5 jeunes vétérinaires dans un établissement neuf ultra moderne et très bien équipé. Horaire flexible et salaire compétitif selon expérience. Contacter :

Dr Alexandre Laporte, m.v.
T : 450 756-1026
C : alexlaporte9@gmail.com

La Clinique vétérinaire de l'Érable, située à Plessisville dans les Bois-Francis, est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire en pratique des animaux de compagnie (chirurgie et médecine), pour se joindre à 2 vétérinaires pratiquant auprès des petits animaux et 6 vétérinaires pratiquant dans les grands animaux.

L'emploi est présentement offert pour un temps partiel, mais avec possibilité de devenir temps plein. Seulement 2 soirs jusqu'à 19 h. La clinique est très bien équipée et effectue même les analyses sanguines sur place. Pour plus d'informations, communiquer avec :

Dr Yves Martin, m.v.
ou **Dr Bernard Nolet, m.v.**
T : 819 362-2728
F : 819 362-3840
C : yves.martin@cverable.com
ou bernard.nolet@cverable.com

La Clinique vétérinaire Montréal-Ouest est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire voulant combler quelques heures par semaine (soirs ou samedi matin) en consultation. Contacter :

Dr Yves Bernier, m.v.
T : 514 484-3730
C : hvmo@look.ca
Ou : savillebernier@videotron.ca

Médecin vétérinaire recherché dans le domaine des petits animaux pour médecine et chirurgie, à Drummondville.

Hôpital vétérinaire établi depuis 32 ans – labo IDEXX, radio, écho, ECG, oxymètre, orthopédie, esthétique. Possibilité d'association. Contacter :

Dr Jacques Gervais, m.v.
T : 819 477-0125
C : jg1915@hotmail.com

Nous recherchons un(e) médecin vétérinaire pour un poste avec une équipe jeune et dynamique. Nous offrons un service personnalisé avec une clientèle agréable à qui nous proposons la pratique générale, les chirurgies de routine, mais aussi les chirurgies orthopédiques (plaques et vis, tige, ligament croisé, arthroplastie, etc.). La clinique est ouverte du lundi au vendredi et possède la radiographie numérique, un laboratoire d'analyse IDEXX et un appareil d'échographie portable disponible. Nous sommes aussi ouverts aux vétérinaires désirant apporter à la clinique une nouvelle spécialité (exotiques, comportement, etc.). La qualité de vie des employé(e)s est pour nous une priorité. Nous sommes dans un secteur où les activités de plein air et la nature sont au rendez-vous. Contacter :

**La Clinique vétérinaire du Dr Pierre Héroux
Mont-Laurier**
T : 819 623-2428
C : cliniquevetheroux@lino.com

Banlieue Ouest de Montréal. Joignez-vous à une équipe dynamique et un hôpital situé dans un cadre de vie bucolique!

Venez pratiquer la médecine dont vous avez toujours rêvé. D'abord, notre clientèle unique et motivée soigne ses compagnons comme un membre de la famille. Plus spécifiquement, notre philosophie de pratique consiste à offrir des diagnostics et traitements précis (rigoureux) tout en étant personnalisés. Notre hôpital, bien équipé, offre des services d'orthopédie, d'échographie, reproduction et endoscopie. De plus, notre personnel se distingue par sa compétence, son expérience et son écoute client. Finalement, joignez-vous à une solide équipe de 3 vétérinaires.

Nous recherchons un candidat bilingue et expérimenté avec des intérêts ou exerçant une ou des spécialités de pratique.

Avantages : salaire compétitif, éducation continue, horaire flexible et conciliant pour la vie familiale. Poste : temps plein permanent

Contactez :

Hôpital vétérinaire Hudson
Mme Mona Van Egmond
T : 450 458-5382
C : mojoli@msn.com

Chambly St-Hubert – Médecin vétérinaire demandé à temps plein ou partiel permanent pour venir rejoindre une équipe de 5 vétérinaires, 7 techniciennes, 3 réceptionnistes, 1 animalier et plusieurs mascottes! Navette entre 2 hôpitaux vétérinaires situés à une distance de 10 minutes. Un hôpital neuf de 4 200 pi², équipement de fine pointe : échographie, rayon-X numérique ECG, tonomètre, etc. Roulement intéressant de 5 à 7 cas et de 7 à 10 cas de médecine et de chirurgie respectivement tous les jours.

Plusieurs avantages (Ordre, AMVQ et assurance collective) payés. Salaire selon expérience. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

Hôpital vétérinaire de la Montérégie
Dre Caroline Grondin, m.v.
ou Dr Patrick Aillerie, m.v.
T : 450 443-0893
ou 450 447-0838

La Clinique vétérinaire de Luceville recherche un(e) médecin vétérinaire pour pratiquer auprès des animaux de compagnie.

Le poste serait à temps complet. Les conditions de travail et le salaire sont à discuter. La clinique œuvre dans des locaux fraîchement construits, spacieux et bien équipés (radiologie numérique, etc.).

Nous sommes situés à 15 minutes du centre-ville de Rimouski et à 3 minutes de la plage de Ste-Luce.

Au Plaisir

Dre Christine Côté, m.v.
Clinique vétérinaire de Luceville
221, Rang 2 Ouest
Ste-Luce QC G0K 1P0
T : 418 739-5353

L'Hôpital vétérinaire Prévost, situé dans la belle région des Laurentides à 40 minutes de Montréal, recherche un médecin vétérinaire à temps plein ou partiel. Nous offrons des conditions avantageuses pour travailler avec une clientèle agréable et une équipe de soutien efficace. Possibilité de traiter les animaux exotiques si vous avez un intérêt pour cette médecine. L'hôpital est bien équipé, offrant la chirurgie au laser, la radiographie numérique, les analyses sanguines et l'échographie. N'hésitez pas à nous rencontrer pour une visite!

Dr Simon Lachance, m.v.
Dr Michael Palmer, m.v.
T : 450 224-4460
F : 450 224-4376
www.hopitalveterinaire.com

L'Hôpital vétérinaire Victoria Montréal recherche présentement un médecin vétérinaire à temps plein ou partiel. Le bien-être animal et la satisfaction du client sont pour nous la base de notre pratique. Ainsi, nous vous offrons un environnement de travail des plus agréables, entouré d'une belle équipe et de techniques diagnostiques accessibles. Nous assumons les frais de cotisation à l'OMVQ, de formation continue et des assurances collectives. Au plaisir de vous rencontrer!

Dre Christine Carle, m.v.
ou **Dre Chantal Riendeau, m.v.**
T : 450 671-0497

L'Hôpital vétérinaire Cuivre & Or situé à Rouyn-Noranda est à la recherche d'un médecin vétérinaire pour un poste à temps complet en pratique des petits animaux. Les tâches sont réparties entre la chirurgie et la médecine.

La personne qui occupera ce poste aura l'opportunité de travailler avec une équipe de 3 autres médecins vétérinaires. Nous offrons un service de garde, actuellement réparti entre 8 vétérinaires de la région de l'Abitibi-Témiscamingue.

La clinique, à la fine pointe de la technologie, est dotée d'un appareil de radiographie numérique, d'un échographe et d'équipements chirurgicaux avancés. L'équipe est formée de 3 vétérinaires, de 7 techniciennes en santé animale, 1 animalière et une réceptionniste.

Les personnes intéressées par ce poste peuvent faire parvenir leur curriculum vitae à l'attention de :

Dr Christian Rancourt, m.v.
T : 819 764-5959
C : cuivreor@tlb.sympatico.ca
100, 14^e Rue
Rouyn-Noranda QC J9X 2J1

Au plaisir de vous accueillir dans notre équipe!

Médecin vétérinaire recherché dans le domaine des petits animaux pour chirurgie et médecine, à Jonquière. Clinique très chaleureuse et excellent service à la clientèle. Horaire sur 4 jours (environ 30-35 heures) 1 samedi matin sur deux. Poste disponible dès mars-avril 2012.

Vous pouvez me contacter par courriel :
audreyemond@videotron.ca
Ou au téléphone :
418 548-1114
Au plaisir de vous parler!
Dre Audrey Émond, m.v.

L'Hôpital vétérinaire des Bois-Francis est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire en pratique des animaux de compagnie pour se joindre à une équipe dynamique de 10 vétérinaires (4 en pratique des petits animaux et 6 en pratique des grands animaux), 7 techniciennes et 1 réceptionniste. L'Hôpital se situe dans la belle région des Bois-Francis, à Victoriaville.

L'emploi offert est un poste à temps plein, permanent. L'horaire est flexible et la charge de travail est de 25-30 heures par semaine (semaine de 4 jours).

Le travail quotidien se compose de médecine et de chirurgie. L'Hôpital est moderne, bien organisé et bien équipé. Au plaisir de vous rencontrer!

Pour plus d'informations, communiquer avec :

Dre Marlène Bédard, m.v.
ou **Dre Marie-Michèle Paré, m.v.**
T : 819 357-8281

VOUS CHERCHEZ UNE QUALITÉ DE VIE? Nous cherchons un médecin vétérinaire bilingue prêt(e) à se joindre à nous, soit à temps plein ou à temps partiel. Nous offrons des soins vétérinaires aux animaux domestiques dans un milieu semi-rural des collines de la Gatineau, milieu enchanteur pour les amateurs de plein air à seulement 20 minutes du centre-ville d'Ottawa. Avec 2 locaux situés à Wakefield et Chelsea, la pratique s'accroît tout en bénéficiant d'une clientèle fidèle et d'employées expérimentées. Une pratique de médecine de haute qualité ainsi qu'une bonne communication avec les clients nous sont prioritaires. Le salaire compétitif dépendra de l'expérience du candidat/candidate; la formation continue est payée et la clinique possède une entente pour ses services de garde et d'urgence. Vos intérêts particuliers seront intégrés et il y a possibilité de devenir partenaire. SVP, contacter :

Dr Mark Froimovitch, m.v.
ou **Dre Penny Wootton, m.v.**
T : 819 827-1665
ou 819 459-2146

L'Hôpital vétérinaire de Mont-Laurier est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire, à temps plein ou partiel, dans la pratique des animaux de compagnie. Situé dans la magnifique région des Hautes-Laurentides, notre établissement est en pleine expansion et très bien équipé. Nos horaires sont flexibles, le salaire est intéressant et les services de garde et d'urgence sont partagés en fonction du nombre de praticiens. Faites partie d'une équipe dynamique pour qui la qualité de vie est importante. Pour plus de renseignements, contacter :

Dr Gilbert Vincent, m.v.
ou **Dr Nicolas Chamberland, m.v.**
T : 819 623-5577

Clinique vétérinaire située sur la rive-sud de Montréal cherche un ou une médecin vétérinaire à temps partiel pour compléter son équipe. Bonne ambiance de travail. Clientèle agréable et en expansion. Pour plus de renseignements, contacter :

Dr Jean Bertrand, m.v.
T : 450 678-3929

La clinique vétérinaire de Lavaltrie inc. — Nous invitons à s'intégrer à notre équipe, à temps plein ou temps partiel :

Un médecin vétérinaire (avec possibilité d'association) et 1 technicien(ne) en santé animale. Nous offrons un cadre de travail très attrayant et enrichissant. Nous avons une équipe dynamique de 14 personnes, dont 2 vétérinaires d'expérience et 8 techniciennes. Très bonnes conditions. Clinique située en campagne à 30 minutes de Montréal et 45 minutes de Trois-Rivières. Vous pouvez nous contacter en toute confidentialité au :

T : 450 586-4435
F : 450 586-4415
C : christophemiran@hotmail.com
Web : cliniqueveterinairelavaltrie.com
Clinique vétérinaire Lavaltrie
2100, rue Notre-Dame
Lavaltrie QC J5T 1N7

Hôpital vétérinaire Victoria Saint-Lambert et Greenfield Park : Nous souhaitons combler un poste à temps plein ou partiel dans une de nos succursales de la rive-sud de Montréal. Le candidat idéal possèdera un intérêt pour les cas approfondis de médecine et de chirurgie puisque notre clientèle nous offre la satisfaction de pouvoir mener nos investigations à terme, soutenu par une grande équipe vétérinaire et technique et appuyé par des méthodes diagnostiques de pointe (échographie abdominale et cardiaque, radiographie numérique, etc.). Nous assumons les frais de cotisation à l'OMVQ, de formation continue et des assurances collectives. Au plaisir de vous rencontrer!

Dr Christine Carle, m.v.
ou **Dr Chantal Riendeau, m.v.**
T : 450 671-0497

Nous sommes une équipe de 3 médecins vétérinaires et 6 TSA et recherchons présentement un ou une médecin vétérinaire. Horaire flexible et intéressant avec plusieurs matins de chirurgie. Possibilité de 20-35 h/semaine. Assurance collective, formation continue et rabais employés très intéressants. Le salaire sera à discuter, selon l'expérience du candidat. Si vous désirez travailler avec une équipe dynamique dans un climat amical, contactez :

Dr Julie Lessard, m.v.
Clinique vétérinaire du Vieux Dorion
204, avenue St-Charles
Vaudreuil-Dorion QC J7V 2L3
T : 450 424-6469

Hôpital vétérinaire Iberville-Missisquoi, St-Jean-sur-Richelieu – Recherchons présentement un médecin vétérinaire en médecine et chirurgie des animaux de compagnie, poste à temps partiel, pour faire équipe avec Dre Claudine Vigneault et Dre Dominick Rathwell Deault. Nombre d'heures et horaire à discuter. Jeune équipe dynamique et belle clientèle. Contacter :

Mme Renée Giroux
T : 450 524-0524

**OFFRES D'EMPLOIS –
GRANDS ANIMAUX ET/OU MIXTES**

Nous recherchons un médecin vétérinaire pour pratique bovine dans la belle région des Bois-Francs. Il s'agit d'un poste permanent avec possibilité d'association pour compléter une équipe de 6 vétérinaires dans le secteur des grands animaux et 5 vétérinaires dans le secteur des petits animaux.

Pour informations, veuillez contacter :

Dr David Fournier, m.v.
Dr Sylvain Major, m.v.
Hôpital & Clinique vétérinaire des Bois-Francs
T : 819 357-8281

Le Service vétérinaire Cap-Santé est à la recherche de deux médecins vétérinaires en pratique bovine (90 % bovins laitiers).

La clinique offre :

- Échographe portatif;
- Suivi de troupeau avec le logiciel DSA;
- Facturation à la ferme avec Vet-Expert;
- Médecine curative et préventive.

Toute la clientèle se concentre à l'intérieur de 40 km et notre clinique n'est qu'à 25 minutes de la belle ville de Québec. Conditions très avantageuses!

Contacter :

Dr Claude Roberge, m.v.
T : 418 285-1141 soir
Cell. : 418 285-9246
195, Route 138
Cap-Santé QC G0A 1L0
C : lagaro@globetrotter.net

La Clinique vétérinaire Deschaillons, située sur la rive-sud du fleuve St-Laurent, à 30 minutes de Trois-Rivières et 50 minutes de Québec, est à la recherche d'un ou d'une médecin vétérinaire dans le domaine des grands animaux (95 % production laitière bovine) ou pratique mixte (petits et grands animaux), au choix.

Nous sommes une équipe de 7 vétérinaires, dont 6 dans les grands animaux. Nous offrons les services de médecine préventive sur DSA (portable et échographe fournis), médecine curative, récolte et implantation d'embryons, radiologie, 3M Petrifilm, Charm Cow Side II, biochimie, etc. Nous sommes équipés pour fournir le service de suivi alimentaire. Équipe jeune (du moins de coeur) et dynamique. Le poste est ouvert à partir de janvier 2013.

Venez nous rencontrer ou même passer une journée avec nous!

Dr Dominique Gallant, m.v.
T : 819 292-3338
C : cvd@cogocable.ca

La Clinique vétérinaire de Sherbrooke recherche un médecin vétérinaire pour combler un poste à temps plein dans le domaine des grands animaux. Idéalement, le candidat ou la candidate aura un intérêt pour les espèces : bovine, équine, ovine et autres petits ruminants. Équipe de travail dynamique et climat très agréable. Contacter :

Mme Josée Caron
T : 819 563-1554
F : 819 563-6563
C : directeurcvs@videotron.ca

L'Hôpital vétérinaire Carcajou est à la recherche d'un 4^e médecin vétérinaire dans la pratique des petits animaux et d'un 5^e médecin vétérinaire dans la pratique des grands animaux.

Hôpital avec équipement médical et chirurgical à la fine pointe (radiologie numérique, échographie, endoscopie,...) et complètement informatisé. Nos techniciennes sont ultra compétentes, nous offrons un milieu de travail stimulant, une équipe jeune et dynamique axée sur la compétence et la qualité, une ambiance de travail extraordinaire.

Nous disposons aussi d'un tout nouveau centre de physiothérapie et d'éducation canine ainsi que d'un café canin.

Très bonnes conditions, possibilités quasi infinies pour un médecin vétérinaire stimulé à faire de la médecine de qualité bien entouré, dans une région où il fait bon vivre et où la qualité de vie est à son maximum et le coût de la vie beaucoup plus bas que dans les grandes villes. Horaire flexible et adaptable. Contacter :

Dre Hélène Hamilton, m.v., petits animaux
Dr André Frigon, m.v., grands animaux
T : 418 669-2222

Maintenant situé dans ses nouveaux locaux, le Bureau vétérinaire L'Islet de Saint-Jean-Port-Joli est à la recherche d'un(e) médecin vétérinaire.

Le bureau concentre ses activités presque exclusivement en production bovine (environ 80 % laitier). Quelques troupeaux de production ovine et caprine complètent la clientèle.

Venez vivre la différence!

Nous offrons un horaire flexible, une ambiance amicale, ainsi qu'une clientèle très sympathique. Communiquer avec :

Dr Benoît Mercier, m.v.
ou **Dr Gilles Ouellet, m.v.**
T : 418 598-7035 – 1 800 463-7035
C : burvetli@globetrotter.net

Le Bureau vétérinaire St-Arsène est à la recherche de 2 médecins vétérinaires en pratique des grands animaux pour faire partie d'une équipe de 9 médecins vétérinaires. Les services de médecine préventive (DSA), d'échographie, de radiographie, de transfert embryonnaire et l'utilisation de Sysvet pour la facturation sont offerts. Le système de garde est partagé à tour de rôle par 2 médecins vétérinaires simultanément. Poste à temps plein libre immédiatement. Contacter :

Dr Léopold Sénéchal, m.v.
T : 418 862-9576
Dr André Rioux, m.v.
T : 418 867-4543
Clinique
T : 418 862-1011

OFFRES D'EMPLOI – ENSEIGNEMENT EN TECHNIQUES EN SANTÉ ANIMALE

Le Collège Lafèche, établissement privé d'enseignement collégial, est à la recherche de médecins vétérinaires avec une expérience pratique afin de combler des postes d'enseignants à la leçon pour son programme de Techniques en santé animale. Les personnes intéressées à postuler doivent faire parvenir leur curriculum vitæ au :

Collège Lafèche
Service des ressources humaines
1687, boulevard du Carmel
Trois-Rivières QC G8Z 3R8
T : 819 375-5545
C : josee.beaudry@clafleche.qc.ca

OFFRES DE SERVICE

Service de remplacement vétérinaire :

Vacances, congé de maternité, congé de maladie, etc. Partout au Québec. Contactez :

Dr Maxime Meunier, m.v.
T : 581 308-3620
C : mmeunier@hmaconseil.com

Médecin vétérinaire d'expérience offre services de remplacement en clinique d'animaux de compagnie. Médecine, chirurgie générale, médecine dentaire. Trilingue. Horaire flexible; dépannage, court terme, etc. Région métropolitaine ou ailleurs au Québec sur demande.

C : dredianebelanger@hotmail.com

OFFRES D'EMPLOIS – TSA

Technicien(ne) en santé animale — Soucieux d'offrir un environnement de qualité à nos employés, notre groupe (Hôpital vétérinaire de Candiac et Hôpital vétérinaire Pierre-Boucher) s'est donné le mandat d'offrir un modèle de gestion de soins vétérinaires basé sur les meilleures pratiques.

Innovateurs et à l'écoute de notre clientèle, notre croissance est telle que nous sommes continuellement à la recherche de bonnes ressources dans le domaine (vétérinaire, technicien, réceptionniste) qui veulent faire avancer la profession. Si vous désirez relever ce défi, communiquez avec nous au :

T : 450 633-9099
ou au 450 651-6040
Dr Duchesne, m.v.
ou Dre Robert, m.v.

La Clinique vétérinaire de Lavaltrie inc. — Nous vous invitons à intégrer notre équipe, à temps plein ou temps partiel :

Un technicien(ne) en santé animale. Nous offrons un cadre de travail très attrayant et enrichissant. Nous avons une équipe dynamique de 14 personnes, dont 2 vétérinaires d'expérience et 8 techniciennes. Très bonnes conditions. Clinique située en campagne à 30 minutes de Montréal et à 45 minutes de Trois-Rivières. Vous pouvez nous contacter en toute confidentialité au :

T : 450 586-4435
F : 450 586-4415
C : christophemiran@hotmail.com
Web : cliniqueveterinairelavaltrie.com
Clinique vétérinaire Lavaltrie
2100, rue Notre-Dame
Lavaltrie QC J5T 1N7

RECHERCHE CLINIQUE VÉTÉRINAIRE

Recherchons clinique vétérinaire à vendre dans la grande région de Montréal. S'adresser au secrétariat de l'Ordre et demander la **cote 12-05**.

À VENDRE

Équipements et instruments divers — pratique grands animaux — équins + bovins :

- Échographe portable-mylab one-esaote : 25 000 \$
- + 2 sondes multifreq-6-10mhz reprod + mas
- Centrifugeuse-compact II-Becton : 500 \$
- Autoclave — 17 long x 9 po- 2cycles-Pelton : 2500 \$
- Congélateur d'embryons — bio-cool2-fts : 5 000 \$
- 2 biostat N2-18+34L-Taylor-wharton : 1 000 \$
- fusil à contention-Cap-shure-a poudre : 500 \$
- + autres instruments à vendre

Contactez :

Dr Michel Aubin, m.v.
T : 450 889-2303
C : bvma@xittel.ca

Clinique vétérinaire pour animaux de compagnie à vendre, établie depuis 25 ans, située sur une artère principale dans le secteur nord de Montréal. Clinique informatisée. Possibilité d'achat de la bâtisse si désiré. Potentiel de croissance intéressant. Prix raisonnable et négociable. S'adresser au secrétariat de l'Ordre et demander la **cote 11-02**.

Possibilité de venir améliorer une pratique de 34 ans dans le domaine des animaux de compagnie, en Outaouais québécois, en face d'Ottawa. Excellent potentiel pour un groupe de 2 à 4 médecins vétérinaires dynamiques et fonceurs. Propriétaire prêt à participer pour une transition en douceur. Contacter :

Dr Michel Rheault, m.v.
T : 819 643-3131

Développeur automatique à vendre

Appareil de marque Konica SRX-101-A pour développer des radiographies. Acheté en décembre 2009, l'appareil est à l'état neuf. Il est vendu avec 14 cassettes, 3 boîtes de film de différentes grandeurs, solutions de rechange pour les prochains mois ainsi que le boîtier métallique pour entreposer les films. Raison de la vente : passage au numérique.

Prix demandé : 2000 \$

Contactez :

Hôpital Vétérinaire de Louiseville
Dr Jean Rinfret m.v.
Dr Martin Lafrenière m.v.
Dr Dominic Ferron m.v.
T : 819 228-3115 poste 2
C : dominicferron@hvlouiseville.com

PLUSIEURS ÉTABLISSEMENTS VÉTÉRINAIRES À VENDRE

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT À 100 %

TELL SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE INC.

Agence immobilière

Théo E. L'Espérance, ing.
Courtier immobilier agréé
T : 514 287-9200

AUTRES

Nous avons un emplacement de choix à être érigé selon vos besoins (superficie minimum de 2 000 p² et maximum de 15 000 p²).

Situé sur la Montée Masson à Mascouche. Emplacement de choix situé près de nouveaux quartiers résidentiels de haut de gamme et en face d'un nouveau projet de condominiums. La ville de Mascouche compte plus de 240 000 habitants. Taux de location fournis sur demande et possibilité de construire selon les besoins. À qui la chance?

France Bergeron, B.A.A.
Courtier immobilier
Binswanger Myre Pageau
155, boul. Labelle, bureau 100
Rosemère QC J7A 2H2
C : fbergeron@binswangermontreal.com
T : 514 710-1792

Local à louer situé à Deux-Montagnes, pour utilisation vétérinaire, superficie 1500 p², pignon sur rue.

Aucune clinique vétérinaire à Deux-Montagnes.

Pour info :

Mme Lyne Marquis
T : 514 754-1587

ÉVALUATION

FAITES ÉVALUER VOTRE ÉTABLISSEMENT VÉTÉRINAIRE

GRATUITEMENT !!!

Théo E. L'Espérance, ing.
courtier immobilier agréé
TELL SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE INC.
agence immobilière

T : 514 287-9200

Voici le seul vaccin contre la toux canine
qui peut être administré par voie orale!

Bronchi-Shield^{MD} ORAL.

Facile à administrer – Absorption par la muqueuse buccale
éprouvée lors d'une étude de provocation.¹



COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE REPRÉSENTANT.
COMPOSEZ EN TOUT TEMPS LE
1-877-565-5501





L'art de la vaccination

COMMENT ÉLÈVE-T-ON LA SCIENCE AU RANG DE L'ART? Grâce aux combinaisons uniques contre la maladie de Lyme? Ou peut-être grâce à la protection contre la souche la plus actuelle de parvovirus que l'on puisse retrouver dans un vaccin? Ou grâce au processus de purification des sous-unités du vaccin contre la leptospirose ou encore grâce à la technologie PureFil^{MC} détenue en propriété exclusive?

C'EST DIFFICILE À DÉFINIR - MAIS LES MÉDECINS VÉTÉRINAIRES SAVENT CE QU'ILS AIMENT.

