

# Journal

DE L'ORDRE DES DENTISTES DU QUÉBEC

Volume 51 n° 4  
Août/Septembre 2014

# LA PUBLICITÉ

## DE L'INFORMATION À LA TROMPERIE

ENVOIS DE PUBLICATIONS CANADIENNES - NUMÉRO DE CONVENTION 40064801-800, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, BUREAU 1640, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B1X9

# CEREC® Omnicam

Un balayage en toute simplicité



## NOUVEAU!

Facilité de manipulation inégalée, prise d'empreintes sans application de poudre préalable, clichés 3D précis aux couleurs naturelles!

Jamais la prise d'empreintes n'a été aussi simple, aussi intuitive et ergonomique qu'avec la CEREC Omnicam. Et, la visualisation en couleurs séduira vos patients.



**sirona**

  
**PATTERSON**  
DENTAL/DENTAIRE

Montréal 514.745.4040 | 1.800.363.1812

Québec 418.688.6546 | 1.800.463.5199

Ottawa 613.738.0751 | 1.800.267.1366

PUBLICATION OFFICIELLE  
DE L'ORDRE DES DENTISTES  
DU QUÉBEC

*Les opinions exprimées dans le Journal sont  
uniquement celles des auteurs. Le fait, pour  
un annonceur, de présenter ses produits ou  
ses services dans le Journal de l'Ordre des  
dentistes du Québec ne signifie pas qu'ils sont  
endossés par l'Ordre des dentistes du Québec.*

#### ÉDITEUR

Ordre des dentistes du Québec

#### RÉDACTRICE EN CHEF

Carole Erdelyon

#### RÉDACTEUR ADJOINT

D<sup>r</sup> Paul Morin

#### RÉDACTRICE

Nataly Rainville

#### TRADUCTEUR

Terry Knowles

#### COORDONNATRICE DE LA PRODUCTION ET PUBLICITÉ

Valérie Mazile

#### CONCEPTION GRAPHIQUE

Lorraine Cusson

#### PHOTOS : RETOUR SUR LE RENDEZ-VOUS 2014

Laforest et Sabourin

#### IMPRESSION

Deschamps Impression

#### PRODUCTION

Direction des affaires publiques  
et des communications

#### TIRAGE

5 500 exemplaires ■ Publié 6 fois l'an

#### ABONNEMENT

##### Taxes incluses

Québec / Canada 75,00 \$

À l'étranger 85,00 \$

Envois de publications canadiennes

Numéro de convention 40064801

*Tout changement d'adresse doit être signalé  
à l'adresse suivante :*

#### ORDRE DES DENTISTES DU QUÉBEC

800, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1640  
Montréal (Québec) H3B 1X9

TÉLÉPHONE : 514 875-8511

TÉLÉCOPIEUR : 514 875-9049

COURRIEL : journal@odq.qc.ca

PORT DE RETOUR GARANTI

#### DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque nationale

ISSN : 1718-1569 (Imprimé)

ISSN : 2291-1782 (En ligne)

© COPYRIGHT 1981

MEMBRE

Member Publication  
**AADE**  
American Association  
of Dental Editors



### 5 MOT DU PRÉSIDENT

### 8 ARTICLE SCIENTIFIQUE

L'odontalgie atypique : implications  
cliniques pour le dentiste

### 14 L'ORDRE VOUS INFORME

Élections aux postes  
d'administrateur

Le D<sup>r</sup> Denis Forest reçoit  
un doctorat d'honneur

#### RAPPEL

Aiguilles et instruments  
tranchants

15  
La D<sup>re</sup> Nathalie Morin  
reçoit le prix Howard S. Katz

Modifications à la Politique  
sur la formation dentaire continue

### 18 ACADÉMIE DENTAIRE

L'Académie dentaire du Québec  
accueille six nouveaux *Fellows*

Prix de professionnalisme 2014

### 19 AU TABLEAU

21  
Bienvenue aux nouveaux diplômés 2014

### 22 RETOUR SUR LE RENDEZ-VOUS 2014

25  
Le D<sup>r</sup> Denis Forest nommé Ambassadeur  
émérite du Palais des congrès de Montréal

26  
CONFÉRENCE-BÉNÉFICE  
Merci à tous les participants!

28  
BUREAU DU SYNDIC  
La publicité :  
de l'information à la tromperie

32  
FORMATION  
DENTAIRE CONTINUE  
Programme 2014

36  
FONDATION  
La Fondation appuie les programmes  
d'accès aux soins des facultés  
de médecine dentaire

40  
NOUVELLES EN BREF  
Nomination à l'ACDQ  
Dix filles, dix semaines au Guatemala

42  
UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL  
Cocktail-retrouvailles 2014  
Collation des grades 2014  
Récipiendaires des prix Joseph-Nolin  
et Aldis Bernard de l'ODQ

44  
LOISIRS  
Des livres à emporter

46  
ACTUALITÉS  
La nouvelle loi  
anti-pourriel

51  
PETITES  
ANNONCES

52  
INDEX DES ANNONCEURS

54  
À L'AGENDA





## Un forfait bancaire qui vous fera sourire.

La gestion de votre argent pendant vos études en dentisterie peut s'avérer un véritable défi. C'est pourquoi nous avons élaboré un forfait combinant des solutions financières pratiques et économiques pour vos besoins actuels ainsi qu'un soutien et des services personnalisés pour vous aider à gérer votre argent dans le futur. Voici les caractéristiques du forfait :

- Aucuns frais mensuels sur le compte et un nombre illimité d'opérations de débit<sup>1</sup>
- Rabais complet sur les frais annuels de la carte Signature RBC Récompenses Visa pour les étudiants en dentisterie<sup>2</sup>
- Marge de Crédit Royale pour étudiant pouvant aller jusqu'à 250 000 \$<sup>3</sup>, avec options de remboursement flexibles
- Rabais de 1 % sur le taux standard pour les prêts-auto<sup>4</sup>
- Service « Juste pour moi » offert par un spécialiste des services aux étudiants en dentisterie de RBC®

Nous savons que le financement d'études en dentisterie s'accompagne de défis uniques et nous sommes là pour vous aider — dès maintenant et tout au long de votre carrière.

**Trouvez un spécialiste des services aux étudiants en dentisterie RBC près de chez vous au [rbc.com/specialistesetudiants](http://rbc.com/specialistesetudiants).**

**Une banque de conseils pour vous guider.<sup>MC</sup>**

<sup>1</sup> À l'exclusion des frais Interac<sup>®</sup> et PLUS<sup>®</sup> ou des frais supplémentaires exigés par d'autres fournisseurs de services et institutions financières pour l'utilisation de leurs GAB. D'autres frais sur opération peuvent s'appliquer. Des frais peuvent également s'appliquer aux autres comptes bancaires utilisés pour les virements. <sup>2</sup> Sous réserve de l'approbation du crédit. Si vous faites des études postsecondaires, que vous êtes le titulaire ou le cotitulaire d'un compte Forfait bancaire étudiant RBC ou Forfait bancaire sans limite RBC pour étudiant (chacun, un compte bancaire pour étudiant admissible) et que vous êtes également le titulaire principal d'une carte Signature RBC Récompenses Visa, vous profiterez d'un rabais de 39 \$ sur les frais annuels de votre carte Signature RBC Récompenses Visa, chaque année, à condition : i) de remplir au complet la section Renseignements sur l'étudiant de la formule de demande de carte de crédit, ii) de demeurer un étudiant, et iii) de demeurer le titulaire ou le cotitulaire d'un compte bancaire pour étudiant admissible tout au long de vos études. Vous bénéficierez de la remise sur les frais annuels de votre carte Signature RBC Récompenses Visa : i) jusqu'à ce que vous fermiez votre compte bancaire pour étudiant admissible ou ii) jusqu'à l'année prévue d'obtention de votre diplôme que vous avez indiquée lors de l'ouverture de votre compte bancaire pour étudiant admissible, selon la première de ces éventualités. Par la suite, vous ne bénéficierez plus de la remise sur les frais annuels. Si, pour une raison ou pour une autre, l'année prévue de l'obtention de votre diplôme que vous avez fournie lors de l'ouverture de votre compte bancaire admissible est différente de celle que vous avez indiquée sur votre demande de carte de crédit, l'année prévue de l'obtention de votre diplôme que vous avez fournie lors de l'ouverture de votre compte bancaire admissible prévaudra, et sera utilisée pour déterminer à quel moment expirera cette offre. Les titulaires supplémentaires (codemandeurs et utilisateurs autorisés) ne sont pas admissibles à la réduction des frais annuels, même s'ils sont également titulaires d'un compte bancaire pour étudiant admissible. Une seule remise sur les frais annuels de carte de crédit peut être appliquée à un compte bancaire pour étudiant admissible, ce qui signifie que si vous détenez un compte bancaire conjoint pour étudiant admissible et que chaque cotitulaire est également titulaire principal d'une carte Signature RBC Récompenses Visa, seul le titulaire principal du compte bancaire pour étudiant admissible pourra bénéficier de la remise sur les frais annuels de carte de crédit. D'autres conditions et restrictions s'appliquent. La Banque Royale du Canada se réserve le droit de retirer cette offre à tout moment, même après que vous l'avez acceptée. <sup>3</sup> Sous réserve de l'approbation du crédit. Les produits de financement personnel sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt habituels. <sup>4</sup> Sous réserve de l'approbation du crédit. Certaines conditions s'appliquent.

# Chères collègues, chers collègues,

**Tout juste avant le début de l'été, j'ai eu le privilège d'assister aux cérémonies de collation des grades des trois facultés de médecine dentaire et à la remise des permis aux nouveaux diplômés.**



[PRESIDENT@ODQ.QC.CA](mailto:PRESIDENT@ODQ.QC.CA)

**J**E ME SUIS ADRESSÉ à ces derniers en ces termes : « Votre inscription au tableau des membres de l'Ordre signifie que vous êtes maintenant détenteurs d'un permis professionnel. Le titre de professionnel est associé à l'honnêteté, à l'intégrité et à la confiance du public, trois éléments qui devront être vos principaux aides diagnostiques quand des patients viendront vous consulter. »

Les années ont pu nous faire oublier les engagements pris à la remise des diplômes. Il est sans doute utile de se les rappeler alors que l'Ordre doit faire face à des défis constants dans son rôle de protection du public.

L'exclusivité de l'exercice de la médecine dentaire est une marque de confiance à l'endroit de ceux à qui elle est attribuée. À cette confiance doit correspondre une entière transparence.

À l'heure actuelle, dix spécialités de la médecine dentaire sont reconnues au Québec. Cette reconnaissance atteste que le professionnel a suivi une formation de haut niveau dans une discipline spécifique. Nul ne peut se prétendre spécialiste s'il n'est pas détenteur d'un certificat en bonne et due forme délivré par l'Ordre.

En outre, il est contraire aux dispositions du Code des professions qu'un dentiste laisse croire à un patient qu'il est spécialiste, et ce, même s'il a suivi des formations pointues dans des domaines particuliers et choisi de limiter sa pratique à ce domaine.

Tous les patients doivent être clairement informés qu'il existe des spécialistes en mesure d'effectuer des actes plus complexes. Le défaut de donner cette option à un patient peut être considéré comme une faute sérieuse dans certaines circonstances. C'est l'intérêt supérieur du patient qui prime dans la définition du professionnalisme.

Il peut s'avérer trompeur pour le public qu'un dentiste fasse l'étalage de titres liés à son appartenance à des associations ou à des cercles d'étude, ou de diplômes obtenus au terme de formations non reconnues par l'Ordre ou délivrés par des organismes autres que des universités. Il faut prévenir toute méprise quant au statut de spécialiste.

Ceci s'applique aussi aux faux spécialistes qui ont vu le jour au cours des dernières années, tels que les « implantologistes » ou les « dentistes neuromusculaires » qui laissent croire, à tort, qu'ils détiennent des certificats reconnus par l'Ordre.

Les administrateurs de l'Ordre, la direction des services professionnels et le bureau du syndicat de l'Ordre sont à la fois conscients et inquiets des effets de la publicité trompeuse sur le grand public et sur la réputation de l'Ordre.

Il n'est pas question ici d'empêcher de quelque façon que ce soit les dentistes de parfaire leurs connaissances, de développer des techniques opératoires plus avancées ainsi que d'offrir et d'exécuter des plans de traitement plus complexes s'ils ont la compétence requise et l'assentiment de leurs patients. Par contre, amener la science dans les zones grises de la publicité et du marketing pour attirer la clientèle n'est certainement pas un signe de respect, à la fois des patients et de l'engagement que nous avons pris envers eux.

Une bonne conduite professionnelle tout au long de la carrière apportera une récompense qui va au-delà du succès financier. Elle procure la satisfaction d'avoir consacré ses connaissances et ses compétences au mieux-être de ceux, parfois moins favorisés, dont la santé et la dignité dépendent de nous.

Au moment d'accueillir un nouveau groupe de diplômés au sein de notre profession, demandons-nous ce qui restera de notre passage et de l'héritage que chacun de nous laissera à la société.

LE PRÉSIDENT,  
**BARRY DOLMAN, DMD**

## Dear colleagues,

**I recently had the privilege of attending the convocation ceremonies of the three faculties of dentistry and issuing of permits to practise to the new graduates of 2014, just before we adjourned for the summer vacation.**



[PRESIDENT@ODQ.QC.CA](mailto:PRESIDENT@ODQ.QC.CA)

**D**URING MY ADDRESS to our new colleagues, I stated: "Your entry on the active list of members of the Order means that you are now a licensed professional. The title of professional is characterized by honesty, integrity and, most importantly, public trust. When patients come to you for guidance you will hold these three assets as your most important diagnostic tools."

Most of us have long forgotten the oath we took at our own graduation. It bears repeating, given many of the concerns and challenges faced by the Order each day under our mandate of public protection.

Dentistry in Quebec and the exclusive right to practise are guided by a number of principles. One of them, and a very important factor in maintaining the public trust, is full disclosure.

At the present time, Quebec acknowledges 10 specialties, where advanced university training in specific fields has been approved, accredited and recognized by the Order of dentists. Under the Professional Code no one can call himself or herself a specialist without a specific certificate issued by the Order.

These specialties include orthodontics, endodontics, prosthodontics, maxillofacial surgery and periodontics, to name just a few.

It is contrary to the Professional Code to knowingly lead a patient to believe you are a specialist even if you have taken advanced continuing education training or voluntarily restricted your practice to one area of dentistry.

All patients must be duly informed of the existence of certified specialists to carry out some of the more complex aspects of dentistry. Failure to disclose this information is a serious matter.

The core value that must motivate each and every professional is to fulfil their patients' needs in their patients' best interest.

Citing memberships in societies and study clubs and posting non-university based academic credentials and course accreditations that are not officially recognized by the Order can be misleading to the public and should be avoided, if there is any possibility that a patient might be misled into believing you are a specialist as defined in the Professional Code.

This also applies to creating false specialties by using unaccredited terms such as "implantologist" or "neuromuscular dentist", implying the existence of a specialization not recognized by the Order.

This is considered contrary to the norms of accepted practice and the Professional Code, and certainly tends to mislead the public.

The Syndic and the Department of Professional Inspection have been asked to focus on this type of misconduct under our mandate of public protection.

There is certainly no issue if an informed patient consents to the execution of your treatment plan, and definitely no intention to restrict your ability to use advanced techniques and skills acquired through continuing education. However, the use of marketing techniques that enter the grey zone of advertising and communication is a disservice to patients and certainly tarnishes the professional image we all swore an oath to uphold.

If you conduct yourself in a professional way in your career, you will reap a reward more valuable than any monetary compensation: the satisfaction that you have used your skills and training to help those often less fortunate and in need of your expertise to live in health and dignity.

As our profession welcomes another cohort of graduates this fall, let us all reflect on the legacy that each of us will eventually leave.

**BARRY DOLMAN, DMD**  
PRESIDENT

*Flexibilité et précision*  
**LE PARFAIT ALLIAGE.**



**PROTHÈSES FIXES ET AMOVIBLES / FLEXI NYLON / IMPLANTS / CAD TITANE  
CAD CAM / TRAVAUX MIXTES / RONFLEMENTS ET APNÉES / PROTHÈSES ESTHÉTIQUES**

Grâce à la formation continue de notre personnel et à l'utilisation de technologies de pointe,  
nos produits sont d'une qualité indéniable et répondent aux exigences les plus pointues.

Découvrez tous nos services sur [lafonddesjardins.com](http://lafonddesjardins.com) ou par téléphone au **450 669-9221 / 1 800 361-2145**



**LAFOND DESJARDINS**  
LABORATOIRE DENTAIRE

# L'ODONTALGIE ATYPIQUE : IMPLICATIONS CLINIQUES POUR LE DENTISTE

*Nathalie Rei, DMD, MSD, certificat en médecine buccale  
Professeure adjointe, Département de stomatologie  
Faculté de médecine dentaire, Université de Montréal*

*Thi-Nguyen-Ny Tran, DDS, Ph. D.  
Département de dentisterie fondamentale  
Faculté d'odonto-stomatologie  
Université de médecine et de pharmacie de Hô Chi Minh-Ville, Viêt Nam*

## Résumé

La région orofaciale est un système complexe où diverses structures, telles que les systèmes articulaire, vasculaire, nerveux, musculaire, muqueux, parodontal, osseux et dentaire, partagent un espace anatomique restreint et peuvent provoquer des états douloureux bien au-delà de ses limites. Les dentistes sont souvent appelés à diagnostiquer et à traiter des douleurs d'origine odontogène. Les traitements peuvent inclure des interventions chirurgicales ou non ainsi que des traitements endodontiques. Cependant, certains patients continuent de ressentir une douleur au niveau de la dent ou d'une zone adjacente alors que les examens cliniques et radiologiques ne démontrent pas de signes pathologiques. Ces patients peuvent souffrir d'une douleur non odontogène telle qu'une odontalgie atypique. Cet état pose des difficultés particulières de diagnostic et de traitement pour les dentistes généralistes ainsi que les endodontistes. Cet article aura comme objectif de présenter les caractéristiques cliniques de cette condition afin de permettre aux dentistes de comprendre l'importance et les implications d'un diagnostic précoce.

### Mots clés

DIAGNOSTIC  
ODONTALGIE  
ATYPIQUE  
TRAITEMENT DENTAIRE  
ET DOULEUR  
DENTO-ALVÉOLAIRE

## Summary

The orofacial region is a complex system composed of different structures such as the articular, vascular, nervous, muscular, mucous, periodontal, osseous and dental systems, sharing a small anatomical space and that can refer pain to other regions. Dental practitioners often have to diagnose and treat odontogenic pain. Treatment may include surgical and non-surgical interventions as well as endodontic treatment. However, some patients continue to experience pain in a tooth or an adjacent region even though clinical and radiographic examinations show no pathological signs. These patients may suffer from non-odontogenic pain such as atypical odontalgia. This condition represents a diagnostic and treatment challenge for general dentists and endodontists. In this article we review the clinical characteristics of this condition in order to help dental practitioners understand the importance and implications of early diagnosis.

### Keywords

DIAGNOSIS  
ATYPICAL  
ODONTALGIA  
DENTAL TREATMENT  
AND DENTOALVEOLAR  
PAIN

## INTRODUCTION

**L**ORSQU'UN PATIENT se présente au cabinet dentaire en douleur, il est important de procéder à une anamnèse complète ainsi qu'à un examen clinique et radiologique. Ceci permet d'établir un diagnostic différentiel adéquat et de déterminer le type de douleur le plus probable pour éviter des traitements non indiqués. L'odontalgie atypique (OA) est une douleur non odontogène située au niveau des structures dentaires. Ce terme est traduit de l'anglais « atypical odontalgia » et il est défini par l'International Headache Society comme une douleur continue au niveau d'une dent ou au site d'extraction en l'absence d'une cause dentaire identifiable<sup>1</sup>. L'OA est classifiée dans un groupe de douleurs sous le terme de douleur faciale idiopathique persistante<sup>1</sup>. D'après Abiko et collab. (2012), les dentistes généralistes ne diagnostiquent une OA qu'à la suite de l'échec de traitements invasifs<sup>2</sup>. De plus, si l'OA n'est pas correctement diagnostiquée, elle entraîne des traitements multiples, inutiles, voire néfastes<sup>3</sup>. Dans le présent article, nous décrivons cette condition dans le contexte de la médecine dentaire afin de formuler des recommandations pour le dentiste dans sa pratique quotidienne.

## L'OA DANS LE CONTEXTE DE LA MÉDECINE DENTAIRE

### ÉPIDÉMIOLOGIE

Il y a peu d'études concernant l'épidémiologie de l'OA. Cependant, des études ont observé la prévalence d'une douleur persistante consécutive à un traitement endodontique. Marbach et collab. ont conclu que 3 % des 256 sujets ayant subi un traitement endodontique non chirurgical rapportaient une douleur plus d'un mois après l'intervention<sup>4</sup>. Campbell et collab. ont observé que 5 % des 118 sujets ayant reçu un traitement endodontique chirurgical ressentaient une douleur persistante environ 21 mois après la chirurgie<sup>5</sup>. Dans une étude plus récente, Polycarpou et collab. ont observé que 12 % des 175 sujets ayant reçu un traitement endodontique chirurgical ou non chirurgical rapportaient une douleur persistante environ 12 à 59 mois après l'intervention, alors qu'aucun signe clinique ou radiologique d'une pathologie dentaire n'était observé<sup>6</sup>. Finalement, l'OA est rapportée chez 2,1 % d'une population de 3 000 patients à l'University of Southern California<sup>2, 7</sup>. Cette étude rétrospective menée par Ram et collab. a observé que 79 % des 64 cas ayant eu un diagnostic d'OA avaient reçu un traitement dentaire qui n'avait pas soulagé la douleur<sup>7</sup>. L'OA est par ailleurs observée plus fréquemment chez la femme que chez l'homme<sup>3, 8, 9</sup>.

### PATHOPHYSIOLOGIE

Il faudrait connaître les mécanismes de l'OA pour mieux comprendre et gérer cette douleur. Par contre, jusqu'à maintenant, la



pathophysiologie de l'OA n'est pas claire<sup>3, 10-13</sup>. Il existe différentes hypothèses proposées dans la littérature scientifique<sup>8</sup>. Par exemple, l'hypothèse idiopathique<sup>10, 13-15</sup>, l'hypothèse psychogénique<sup>8, 10, 16</sup>, l'hypothèse vasculaire<sup>8</sup> et l'hypothèse neuropathique<sup>8, 10, 17, 18</sup> sont suggérées. L'hypothèse la plus acceptée est probablement la désafférentation des terminaisons nerveuses secondaire à une lésion traumatique causant des changements au niveau du système nerveux périphérique, central et autonome<sup>11, 17-19</sup>.

### SIGNES ET SYMPTÔMES CARACTÉRISTIQUES DE L'OA

La douleur est généralement constante ou persistante et parfois même intermittente. Elle peut être décrite par des termes de brûlure, de serrement, de coup de poignard, et être située au niveau de la dent ou de la région alvéolaire<sup>20</sup>. La douleur est difficile à localiser par le patient, elle est généralement unilatérale, occasionnellement bilatérale et plus intense au site où l'intervention dentaire a été effectuée. Les sites les plus communs de la douleur associée à l'OA ont été trouvés aux molaires et aux prémolaires du maxillaire supérieur plus fréquemment qu'à la mandibule<sup>3, 9, 20, 21</sup>. La douleur est constante, mais elle ne perturbe pas le sommeil du patient<sup>3, 4, 16, 20</sup>. De plus, il est à noter que la douleur de l'OA ne répond pas aux analgésiques conventionnels tels que les anti-inflammatoires ou les narcotiques<sup>20, 22</sup>.

Une caractéristique fréquente de l'OA est l'apparition de la douleur après des soins dentaires de routine<sup>9, 16</sup>. Cependant, le facteur précipitant peut, dans certains cas, ne pas être connu ou identifié. La douleur peut également être secondaire à un traumatisme, à l'usage d'un produit neurotoxique, à une infection (bactérienne, virale ou fongique) ou à une tumeur.

Il est à noter que la plupart des patients qui souffrent d'une OA continue ou persistante l'associent à une forme quelconque de traitement, d'infection ou de traumatisme dentaires. De plus, ces patients n'éprouvent aucun soulagement après que d'autres traitements dentaires invasifs aient été effectués par la suite et, dans certain cas, ils éprouvent même une douleur encore plus intense<sup>3, 16, 23, 24</sup>.

## CONSIDÉRATIONS DIAGNOSTIQUES

Les patients qui présentent une OA posent un défi diagnostique au dentiste. D'une part, l'influx nociceptif supplémentaire provoqué par des procédures irréversibles ou invasives au système nerveux central déjà hyperexcitable risque d'exacerber la douleur et de mener à des diagnostics et à des traitements erronés ou incomplets<sup>3</sup>. D'autre part, les patients atteints d'une OA consultent à répétition le dentiste en raison de la douleur qui persiste, et ils sont convaincus qu'un problème dentaire existe<sup>18</sup>. Les patients sont soumis à des tests diagnostiques non concluants, tels que des radiographies qui ne présentent aucune lésion<sup>25</sup>, et des interventions dentaires sont suggérées dans le but de faire disparaître la douleur qui persiste<sup>18</sup>.

L'anamnèse est une étape essentielle de l'examen bucco-dentaire qui permet d'établir une liste de diagnostics différentiels. Pour qu'elle soit complète, l'anamnèse doit comporter une série de questions concernant les caractéristiques de la douleur

### TABLEAU 1

Diverses échelles peuvent être utilisées pour mesurer l'intensité de la douleur. L'échelle nominale utilise les termes suivants : aucune, légère, modérée ou sévère. L'échelle numérique est le choix d'un chiffre entre 0 (aucune douleur) et 10 (pire douleur imaginable) selon le patient. L'échelle descriptive incorpore l'expérience émotive quant à l'intensité de la douleur avec le choix des mots suivants : aucune, légère, inconfortable, pénible, horrible ou insupportable. Le caractère de la douleur, c'est-à-dire comment le patient décrit sa douleur, peut guider le dentiste par rapport au type de douleur présentée. Parmi les questions à poser au patient, notons les descriptifs suivants : brûlure, décharges électriques, sensation de froid douloureux, fourmillement, picotement, engourdissement et démangeaison. Nous suggérons d'utiliser les critères diagnostiques de l'OA proposés par Woda et collab. qui ont été développés à partir de Graff-Radford et Solberg<sup>3, 26</sup>

### TABLEAU 2

L'OA est un diagnostic d'exclusion en l'absence de toute étiologie d'origine dentaire identifiable cliniquement ou radiologiquement<sup>3, 7, 12, 16, 21</sup>. Une étude récente propose l'application d'un stimulus froid sur la gencive au buccal de la dent où la douleur est ressentie. Le constat douloureux prolongé de ce côté ainsi que du côté contralatéral suggère la participation de mécanismes centraux. Les auteurs mentionnent que le test au froid est facile d'application et qu'il possède une valeur cliniquement significative en présence d'un diagnostic d'OA<sup>27</sup>. Cependant, la capacité discriminative de ce test en situation clinique parmi tous les patients avec une odontalgie reste à déterminer.

## PROFIL PSYCHOSOCIAL DE L'OA

Les processus psychologiques liés à la sensation de la douleur peuvent être identifiés comme des éléments importants qui modulent et influencent l'intensité de la douleur et les désagréments qu'elle cause. Par exemple, la persistance de la douleur

### TABLEAU 1 • QUESTIONNER SUR LES CARACTÉRISTIQUES DE LA DOULEUR

1. Intensité
2. Facteurs qui augmentent/diminuent la douleur
3. Qualité (description)
4. Durée et fréquence
5. Spontanée ou provoquée
6. Localisation

### TABLEAU 2 • CRITÈRES DIAGNOSTIQUES DE L'ODONTALGIE ATYPIQUE<sup>3</sup>

- La douleur est localisée au niveau d'une dent présente ou extraite récemment.
- La douleur est présente depuis plus de quatre à six mois ou revient périodiquement sous la même forme sur une durée supérieure à plusieurs mois ou années.
- La douleur est continue, présente pendant toute ou une partie de la journée, et elle ne perturbe pas le sommeil.
- La douleur ne présente pas de caractère paroxystique majeur.
- Les examens cliniques et radiologiques ne révèlent pas de cause locale manifeste.
- Les éléments suivants sont fréquents :
  - Allodynie (nommée hyperesthésie par Graff-Radford et Solberg, 1992<sup>26</sup>).
  - Effet de l'anesthésie loco-régionale ambigu.

augmente les désagréments au fil du temps<sup>28</sup>. Les désordres psychologiques peuvent représenter des facteurs prédisposant à la condition de douleur. La dépression et l'anxiété auraient un rôle modulateur de la perception de la douleur<sup>29</sup>. Dans le cas de l'OA, il existe plusieurs études qui ont soutenu une association entre cette dernière et des conditions psychologiques telles que la dépression, les troubles somatoformes et l'anxiété<sup>9</sup>. Selon Rex Holland, l'OA s'observe principalement chez les femmes et elle est souvent associée à des problèmes émotifs<sup>30</sup>. Les facteurs psychologiques, qu'ils soient la cause primaire ou secondaire de l'OA, doivent toujours être évalués<sup>2</sup>.

## DIAGNOSTICS DIFFÉRENTIELS

Le dentiste doit être en mesure de connaître les divers critères diagnostiques qui permettent de distinguer l'OA des autres douleurs orofaciales, telles que les douleurs de l'appareil manducateur (DAM)<sup>31</sup>, la stomatodynie, la névralgie du trijumeau et la douleur odontogène. Le tableau ci-contre **TABLEAU 3** résume les différentes caractéristiques de ces conditions<sup>3, 31-35</sup>.

TABLEAU 3 • DIAGNOSTIC DIFFÉRENTIEL DES DOULEURS OROFACIALES

	Odontalgie atypique <sup>3, 33, 35</sup>	DAM <sup>31</sup>	Stomatodynie <sup>32</sup>	Névralgie du trijumeau <sup>34</sup>	Douleur odontogène <sup>35</sup>
Épidémiologie	Rare	Commun	Rare	Rare	Commun
Position anatomique	Au niveau d'une dent présente ou extraite récemment	Masséter, temporal, ATM, oreille, région rétromolaire	Langue, palais, lèvres, gencives, muqueuse buccale	Au niveau du territoire du nerf trijumeau (V2 et V3 le plus souvent)	Dent et parodonte
Caractéristiques de la douleur	Brûlure, sourde, coup de poignard, autre	* Douleurs, lourdeur * Profonde, peut être de forte intensité	Sensations continues et spontanées de brûlure	* Intense, aiguë, superficielle, coup de poignard, décharge électrique * Présente des zones gâchettes * Déclencheur possible	Douleur aiguë
Durée	Persiste et demeure la même pour des semaines ou des mois	Souvent constante	* Continue pendant toute ou une partie de la journée * Exclusivement diurne	* Quelques secondes à deux minutes * Épisodes variables : plusieurs épisodes/jour possibles * Rémission possible et variable	Douleur s'améliore ou empire avec le temps
Examen	Absence de pathologie locale	Palpation des muscles/joints induit même douleur, réduction des mouvements mandibulaires, bruits articulaires	* Aucune lésion clinique * Aucune anomalie radiologique ou clinique détectée	Pas de déficit neurologique cliniquement évident	Source identifiable

## GESTION ET PRISE EN CHARGE

Lorsqu'un diagnostic d'une OA est posé, il est important de ne pas procéder à des interventions dentaires, sauf en présence d'une pathologie précise. Les dentistes doivent par ailleurs encourager les patients à prendre toutes les mesures nécessaires pour maintenir leur santé buccodentaire. Les traitements dentaires invasifs et inutiles doivent être évités, car ils comportent le risque d'aggraver la douleur de l'OA<sup>8</sup>. Les dentistes doivent également comprendre que la prise en charge de cette condition nécessite une équipe multidisciplinaire à laquelle neurologue, dentiste, psychologue ou psychiatre apportent leur contribution<sup>3</sup> et que le traitement pharmacologique est souvent l'approche privilégiée<sup>36</sup>.

L'administration de médicaments qui agissent sur le système nerveux périphérique et central a pour but de diminuer l'excitabilité et d'abaisser le seuil d'activation des nocicepteurs. La prise en charge pharmacologique est différente pour chaque patient en raison de la variabilité individuelle de la réponse aux traitements<sup>22</sup>. L'éducation du patient est également une étape essentielle à la prise en charge de cette condition. De l'information relative à l'état du patient ainsi qu'aux variables qui affectent la douleur doit être fournie<sup>3, 22</sup>. Le soutien psychologique peut être indiqué en parallèle au traitement pharmacologique. Il est connu que l'anxiété aggrave potentiellement la douleur orofaciale<sup>8, 22</sup>. Les méthodes de prise en charge de l'OA sont résumées au tableau ci-dessous **TABLEAU 4**<sup>3, 8, 10, 22, 35</sup>.

TABLEAU 4 • LES MÉTHODES DE PRISE EN CHARGE DE L'ODONTALGIE ATYPIQUE

<b>Conseils comportementaux</b> <sup>3, 8, 22, 35</sup>	1. Rassurer le patient quant à l'absence d'une cause organique grave 2. Informer le patient des caractéristiques de cette condition
<b>Aspect psychologique</b> <sup>3, 8, 22</sup>	Recommander à un psychologue et/ou à un psychiatre si nécessaire
<b>Préparations topiques</b> <sup>3, 8, 10, 22</sup>	Exemples : capsaïcine, clonidine, lidocaïne
<b>Médicaments systémiques</b> <sup>3, 8, 10, 22, 35</sup>	<b>Antidépresseurs</b> 1. Antidépresseurs tricycliques (ex. : amitriptyline, nortriptyline, doxépine) 2. Inhibiteur de la recapture de la sérotonine et de la noradrénaline (ex. : duloxétine, venlafaxine) <b>Anticonvulsivants</b> Ex. : carbamazépine, gabapentine, lamotrigine, topiramate, phénytoïne <b>Benzodiazépines</b> Ex. : clonazépan

## PRÉSENTATION D'UN CAS CLINIQUE

Une patiente de 52 ans se présente avec une plainte principale de douleur continue au niveau de la dent 26. Le problème a débuté lorsqu'une préparation coronaire pour la dent 25 a été réalisée et qu'un temporaire a été mis en place. De nombreux ajustements de l'occlusion ont été effectués sans diminution de la douleur. Un traitement de canal a été effectué sur la dent 25, ce qui a augmenté la douleur. La dent 25 est alors extraite et la douleur disparaît pendant trois à quatre semaines. Un pont 23-X-X-26 a été fabriqué, la dent 24 ayant été extraite dès le jeune âge pour permettre des traitements d'orthodontie. La douleur revient et la patiente se plaint maintenant d'une douleur au niveau de la 26. Un traitement de canal sur la dent 26 est effectué. Ceci n'ayant pas diminué la douleur, un traitement de canal sur la dent 27 est effectué. Étant donné que la dent 27 demeurait douloureuse, son extraction a été effectuée et le dentiste de première ligne a recommandé la patiente à un endodontiste pour considérer une apéctomie sur la dent 26. L'endodontiste ne voyant pas

d'indication à procéder à une intervention chirurgicale, il dirige la patiente en médecine buccale. Une radiographie panoramique et une radiographie périapicale sont prises lors de la première consultation, 26 mois après le début de la douleur **FIGURES 1 et 2**.

L'examen clinique révèle une allodynie (perception d'une douleur secondaire à un stimulus normalement non douloureux) de la région gingivale de la dent 26 ainsi qu'une diminution de la sensibilité tactile. Le reste de l'examen clinique ne démontre pas de lésions cliniques et il y a absence de douleurs temporo-mandibulaires. L'examen radiologique, incluant une tomographie permettant de mieux visualiser la région 26, est dans les limites de la normale **FIGURE 3**. Un diagnostic d'OA de la région 26 est posé. La patiente entreprend un essai thérapeutique de gabapentin 300 mg tid. Elle revient pour un suivi trois mois après la première consultation et présente alors une amélioration significative de sa douleur de 70 %.

**FIGURE 1**

Radiographie panoramique



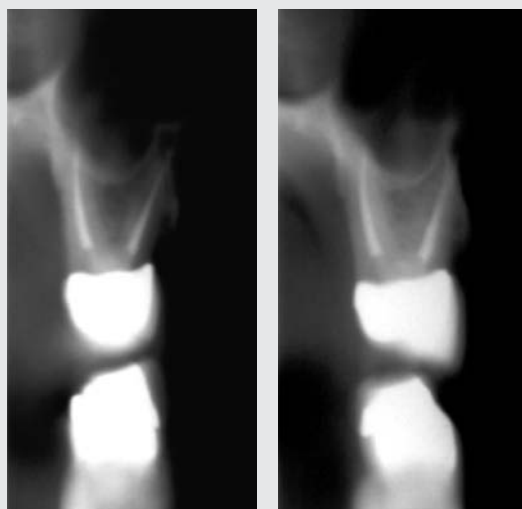
**FIGURE 2**

Radiographie périapicale



**FIGURE 3**

Tomographie région 26



## CONCLUSIONS

L'identification des signes précoces de l'OA par les dentistes de première ligne est une étape essentielle dans le but de bien diriger les patients qui en souffrent et de s'assurer qu'ils obtiennent un traitement adéquat pour la gestion de cette douleur. De plus, le dentiste doit éviter de procéder à des traitements irréversibles dans le but de soulager ce problème. D'autre part, le patient doit comprendre sa condition, connaître les options de gestion de cette douleur et s'assurer de maintenir une hygiène bucco-dentaire adéquate. Dans les situations où l'OA est d'une intensité sévère ou que le patient présente un profil psychosocial instable en lien avec sa douleur, le dentiste doit considérer de diriger le patient vers une équipe multidisciplinaire pour permettre une meilleure gestion de cette douleur. ●

### AUTEURE RESSOURCE

Nathalie Rei

C.P. 6128, succursale Centre-ville

Montréal (Québec) H3C 3J7

nathalie.rei@umontreal.ca

### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- The International Classification of Headache Disorders. *Cephalalgia*, 2013; 33 : 629-808.
- Abiko, Y., Matsuoka, H., Chiba I, Toyofuku, A. Current evidence on atypical odontalgia: diagnosis and clinical management. *Int J Dent* 2012; 2012 : 518548.
- Woda, A., Domejean-Orliaguet, S., Deschaumes, C., Roux, D. Une douleur dentaire non odontogène : l'odontalgie atypique. *Information Dentaire* 1999; 40 : 3095-3102.
- Marbach, J. J., Hulbrock, J., Hohn, C., Segal, A. G. Incidence of phantom tooth pain: an atypical facial neuralgia. *Oral Surg Oral Med Oral Pathol* 1982; 53 (2) : 190-193.
- Campbell, R. L., Parks, K. W., Dodds, R. N. Chronic facial pain associated with endodontic therapy. *Oral Surg Oral Med Oral Pathol* 1990; 69 (3) : 287-290.
- Polycarpou, N., Ng, Y. L., Canavan, D., Moles, D. R., Gulabivala, K. Prevalence of persistent pain after endodontic treatment and factors affecting its occurrence in cases with complete radiographic healing. *Int Endod J* 2005; 38 (3) : 169-178.
- Ram, S., Teruel, A., Kumar, S. K., Clark, G. Clinical characteristics and diagnosis of atypical odontalgia: implications for dentists. *J Am Dent Assoc* 2009; 140 (2) : 223-228.
- Baad-Hansen, L. Atypical odontalgia - pathophysiology and clinical management. *J Oral Rehabil* 2008; 35 (1) : 1-11.
- List, T., Leijon, G., Helkimo, M., Oster, A., Dworkin, S. F., Svensson, P. Clinical findings and psychosocial factors in patients with atypical odontalgia: a case-control study. *J Orofac Pain* 2007; 21 (2) : 89-98.
- Melis, M., Lobo, S. L., Ceneviz, C., Zawawi, K., Al-Badawi, E., Maloney, G., Metha, N. Atypical odontalgia: a review of the literature. *Headache* 2003; 43 (10) : 1060-1074.
- Melis, M., Secci, S. Diagnosis and treatment of atypical odontalgia: a review of the literature and two case reports. *J Contemp Dent Pract* 2007; 8 (3) : 81-89.
- Pigg, M., List, T., Petersson, K., Lindh, C., Petersson, A. Diagnostic yield of conventional radiographic and cone-beam computed tomographic images in patients with atypical odontalgia. *Int Endod J* 2011; 44 (12) : 1092-1101.
- Woda, A., Pionchon, P. A unified concept of idiopathic orofacial pain: pathophysiologic features. *J Orofac Pain* 2000; 14 (3) : 196-212.
- Woda, A., Pionchon, P. Orofacial idiopathic pain: clinical signs, causes and mechanisms. *Rev Neurol* 2001; 157 (3) : 265-283.
- Woda, A., Tubert-Jeannin, S., Bouhassira, D., Attal, N., Fleiter, B., Goulet, J. P., Gremeau-Richard, C., Navez, M. L., Picard, P., Pionchon, P., Albuissou, E. Towards a new taxonomy of idiopathic orofacial pain. *Pain* 2005; 116 (3) : 396-406.
- Marbach, J. J., Raphael, K. G. Phantom tooth pain: a new look at an old dilemma. *Pain Med* 2000; 1 (1) : 68-77.
- List, T., Leijon, G., Svensson, P. Somatosensory abnormalities in atypical odontalgia: A case-control study. *Pain* 2008; 139 (2) : 333-341.
- Okeson, J. Differential diagnosis and management considerations of neuralgias, nerve trunk pain, and deafferentation pain. In Okeson, J., editor. *Orofacial pain: guidelines for assessment, diagnosis, and management*. Quintessence Publishing; 1996 : 73-88.
- Pigg, M., Svensson, P., Drangsholt, M., List, T. Seven-Year Follow-up of Patients Diagnosed with Atypical Odontalgia: A Prospective Study. *J Orofac Pain* 2013; 27 (2) : 151-164.
- Matwychuk, M. J. Diagnostic challenges of neuropathic tooth pain. *J Can Dent Assoc* 2004; 70 (8) : 542-546.
- Bodéré, C., Woda, A. La douleur orofaciale idiopathique : une douleur fonctionnelle. *Douleur analg* 2009; 22 : 89-95.
- Vickers, R. Algies faciales atypiques/Odontalgie atypique. *Réalités cliniques* 2007; 18 (4) : 377-399.
- Cahana, A., Forster, A. Mechanisms by which acute orofacial pain becomes chronic. *Rev Stomatol Chir Maxillofac* 2006; 107 (3) : 156-160.
- Vickers, E. R., Cousins, M. J., Walker, S., Chisholm, K. Analysis of 50 patients with atypical odontalgia. A preliminary report on pharmacological procedures for diagnosis and treatment. *Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol Endod* 1998; 85 (1) : 24-32.
- Baad-Hansen, L., Pigg, M., Ivanovic, S. E., Faris, H., List, T., Drangsholt, M., Svensson, P. Chairside intraoral qualitative somatosensory testing: reliability and comparison between patients with atypical odontalgia and healthy controls. *J Orofac Pain* 2013; 27 (2) : 165-170.
- Graff-Radford, S. B., Solberg, W. K. Atypical odontalgia. *J Craniomandib Disord* 1992; 6 (4) : 260-265.
- Zagury, J. G., Eliav, E., Heir, G. M., Nasri-Heir, C., Ananthan, S., Pertes, R., Sharav, Y., Benoliel, R. Prolonged gingival cold allodynia: a novel finding in patients with atypical odontalgia. *Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol Endod* 2011; 111 (3) : 312-319.
- Price, D. D. Psychological and neural mechanisms of the affective dimension of pain. *Science* 2000; 288 (5472) : 1769-1772.
- Okeson, J. Diagnostic classification of orofacial pain disorders. In Okeson, J., editor. *Orofacial pain: guidelines for assessment, diagnosis, and management*. Quintessence Publishing; 1996 : 45-52.
- Rex Holland, G. Management of dental pain. In Sessle, B., Lavigne, G., Lund, J., Dubner R., editors. *Orofacial pain: from basic science to clinical management*. Second edition ed. Quintessence Publishing; 2008 : 161-169.
- Orthlieb, J., Chossegros, C., Cheynet, F., Giraudeau, A., Mantout, B., Perez, C., Re, J. P. Cadre diagnostique des dysfonctionnements de l'appareil manducateur (DAM). *Information Dentaire* 2004; 19 : 1196-1203.
- Gremeau-Richard, C., Woda, A. Stomatodynie. *Réalités cliniques* 2007; 18 (4) : 401-407.
- Nixdorf, D. R., Drangsholt, M. T., Ettlin, D. A., Gaul, C., De Leeuw, R., Svensson, P., Zakrzewska, J. M., De Laat, A., Ceusters, W. Classifying orofacial pains: a new proposal of taxonomy based on ontology. *J Oral Rehabil* 2012; 39 (3) : 161-169.
- Zakrzewska, J. M. Névralgies et algies vasculaires. *Réalités cliniques* 2007; 18 (4) : 423-431.
- Zakrzewska, J. M. Multi-dimensionality of chronic pain of the oral cavity and face. *J Headache Pain* 2013; 14 (1) : 37.
- Klasser, G., Epstein, J. Pourquoi certains patients se plaignent-ils d'odontalgie, même après avoir subi un traitement endodontique réussi? *Journal Association Dentaire Canadienne* 2005; 71 (9) : 640-641.

## ÉLECTIONS AUX POSTES D'ADMINISTRATEUR

**C**ET AUTOMNE, des élections se tiendront afin de désigner des administrateurs pour les régions suivantes :

- (3) Québec
- (4) Chaudière-Appalaches
- (7) Montréal
- (8) Laval

Les avis d'élection seront envoyés aux membres le 3 septembre 2014. Les candidats intéressés doivent soumettre leur candidature au secrétaire de l'Ordre en lui faisant parvenir un bulletin de présentation au plus tard le **24 septembre 2014 à 18 h.**

Ce bulletin doit être rédigé selon la formule reproduite à l'annexe I du Règlement sur les élections au conseil d'administration de l'Ordre des dentistes du Québec, c. D-3, r. 8. La date de clôture du scrutin est fixée au dernier lundi d'octobre, soit le 27 octobre 2014 à 18 h. ●

## LE D<sup>r</sup> DENIS FOREST REÇOIT UN DOCTORAT D'HONNEUR

**L**E 7 JUIN DERNIER, l'Université Laval a remis le diplôme et les insignes de docteur en médecine dentaire *honoris causa* à Denis Forest, spécialiste en médecine buccale et professeur émérite de la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal.

La cérémonie a eu lieu en présence du recteur de l'Université Laval, Denis Brière, et du doyen de la Faculté de médecine dentaire, le D<sup>r</sup> André Fournier. De nombreux invités d'honneur, professeurs, étudiants, parents et amis se sont joints à la cérémonie afin de rendre hommage à ce pionnier qui a ouvert la voie à une nouvelle spécialité au Québec, la médecine buccale, et formé plusieurs générations de dentistes.

Auteur d'un ouvrage utilisé dans plusieurs facultés de médecine dentaire francophones et conférencier reconnu mondialement, le D<sup>r</sup> Forest a favorisé le développement et l'excellence de la médecine dentaire québécoise. Félicitations! ●



PHOTO: © UNIVERSITÉ LAVAL / MARC ROBITAILLE

Le D<sup>r</sup> Forest est entouré de la secrétaire générale, Monique Richer, du D<sup>r</sup> Jean-Paul Goulet, du recteur, Denis Brière, et du doyen, le D<sup>r</sup> André Fournier.

### RAPPEL

## AIGUILLES ET INSTRUMENTS TRANCHANTS

**L'**ORDRE rappelle à ses membres que les aiguilles et autres instruments tranchants et dangereux ne peuvent être jetés dans les bacs de recyclage. On nous a récemment rapporté des cas d'employés de centres de tri qui se sont blessés avec des aiguilles pouvant provenir de cabinets dentaires. Les objets dangereux doivent être mis dans des contenants rigides et éliminés selon les procédures usuelles. ●

### REMINDER

## NEEDLES AND SHARP INSTRUMENTS

**T**HE ORDER wishes to remind its members that needles and other sharp and dangerous instruments are not to be disposed of in recycling bins. We were recently informed of cases in which workers at sorting centres were injured by needles that may have come from dental offices. Such dangerous objects must be placed in rigid containers and disposed of according to standard procedures. ●

## LA D<sup>re</sup> NATHALIE MORIN REÇOIT LE PRIX HOWARD S. KATZ

**L**E PRIX Howard S. Katz for Excellence in Teaching in Dental Education a été remis cette année par l'Université McGill à la D<sup>re</sup> Nathalie Morin, directrice des services professionnels à l'Ordre des dentistes.

La D<sup>re</sup> Morin a reçu ce prix en raison de sa contribution exceptionnelle au programme d'enseignement de premier cycle de la Faculté de médecine dentaire de l'Université McGill. Cette reconnaissance souligne tout particulièrement le travail considérable effectué lors de la conception du programme d'enseignement préclinique et clinique de gestion de la carie. Ce programme met notamment l'accent sur le diagnostic fondé sur des preuves et sur les approches axées sur la prévention et la gestion non chirurgicale de la carie.

Les efforts consacrés par la D<sup>re</sup> Morin à l'amélioration continue du programme et à la promotion des normes de soins les plus élevées ont été mis en relief dans le dossier de nomination. Félicitations! ●



M<sup>me</sup> Suzanne Fortier, principale et vice-chancelière de l'Université McGill, et D<sup>re</sup> Nathalie Morin.

### MODIFICATIONS À LA POLITIQUE SUR LA FORMATION DENTAIRE CONTINUE

**A** SA RÉUNION du 23 mai dernier, le conseil d'administration de l'Ordre a adopté deux modifications concernant la Politique sur la formation dentaire continue (FDC) instaurée en 2009.

Nous vous invitons à prendre connaissance des modifications, présentées ci-dessous. Prenez note que ces modifications sont en vigueur pour la nouvelle période de référence débutant le 1<sup>er</sup> juillet 2014 et se terminant le 30 juin 2017.

#### SECTION 2 – ARTICLE 12

##### Lecture personnelle

Un maximum de dix heures par année peut être consacré aux lectures personnelles liées à l'exercice des activités professionnelles.

#### SECTION 3 – ARTICLE 16

##### Activités à caractère pratique/hands on

Les cours de formation continue ayant un caractère « pratique/hands on » procurent deux unités de FDC par heure de cours.

La Politique sur la FDC modifiée est disponible sur le site Web de l'Ordre au [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca), sous Publications – Politiques et documentation – Autres – Formation dentaire continue. ●

### AMENDMENTS TO THE CONTINUING DENTAL EDUCATION POLICY

**A**T ITS MEETING on May 23, the Board of Directors of the Order adopted two amendments to the Continuing Dental Education Policy (CDE) introduced in 2009.

We invite you to familiarize yourself with these amendments, shown below. Note that they are in effect for the new reference period starting July 1, 2014 and ending June 30, 2017.

#### SECTION 2 – ARTICLE 12

##### Personal reading

A maximum of 10 hours per year may be devoted to personal reading related to professional activities.

#### SECTION 3 – ARTICLE 16

##### Hands-on activities

Hands-on continuing education courses are worth two CDE units per course hour.

The amended CDE Policy is available on the Order's Website at [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca), under Publications – Policies, Guidelines and Position Statements – Other – Continuing Dental Education. ●



Journées dentaires  
internationales  
du Québec

## RECRUTEMENT D'UN DIRECTEUR ADJOINT AUX JOURNÉES DENTAIRE INTERNATIONALES DU QUÉBEC

L'Ordre des dentistes du Québec procède au recrutement d'un directeur adjoint aux Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ) à temps plein afin d'assister le directeur dans l'accomplissement de sa tâche. En plus des exigences spécifiques au poste, le candidat devra présenter des qualités lui permettant d'accéder éventuellement au poste de directeur des JDIQ.

De façon générale, le directeur adjoint participe à la planification, à l'organisation et à la direction de l'ensemble des activités entourant la tenue du congrès annuel de l'Ordre des dentistes du Québec, les JDIQ.

Il assiste le directeur dans la coordination du comité des JDIQ, du programme scientifique, de l'exposition et de l'inscription. Il participe également à l'élaboration du programme de promotion des JDIQ dans les revues et les magazines dentaires professionnels.

### EXIGENCES DU POSTE

- Être membre de l'Ordre des dentistes du Québec depuis plus de 15 ans
- Avoir un dossier professionnel et déontologique impeccable
- Posséder d'excellentes capacités en tant que négociateur
- Faire preuve d'entrepreneuriat
- Posséder des qualités de visionnaire et de stratège
- Être un bon communicateur et démontrer une excellente capacité d'écoute
- Faire preuve de disponibilité
- Être un leader mobilisateur et un bon gestionnaire
- Posséder un sens politique et des habiletés relationnelles
- Détenir de l'expérience dans la gestion de personnel et être capable de fidéliser et de motiver des équipes
- Être impliqué dans la formation dentaire continue, un atout
- Démontrer une excellente maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit
- Maîtriser les outils de la suite MS Office

Toutes les candidatures seront traitées d'une façon strictement confidentielle. Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae **au plus tard le 12 septembre 2014** à l'attention de :

Marie-Eve Lapointe  
Conseillère principale en ressources humaines  
Ordre des dentistes du Québec  
800, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 1640  
Montréal (Québec) H3B 1X9

L'Ordre des dentistes du Québec remercie toutes les personnes qui soumettront leur candidature. Toutefois, il ne communiquera qu'avec celles qui seront retenues pour une entrevue.

Pour toute question, veuillez appeler Marie-Eve Lapointe au 514 875-8511. ●



## APPEL DE CANDIDATURES COMITÉS DE L'ORDRE

En novembre 2014, le conseil d'administration procédera à la nomination des membres de certains de ses comités.

La nomination des membres de comité est guidée par une philosophie axée sur l'ouverture, la souplesse et le changement. Cette philosophie préconise l'ouverture à de nouvelles collaborations, sans négliger la valeur du transfert de l'expertise ainsi que la représentativité au sein des différents comités de l'Ordre.

Les membres en règle de l'Ordre des dentistes qui manifestent de l'intérêt envers les activités de leur ordre professionnel et qui souhaiteraient y participer davantage sont invités à poser leur candidature pour l'un ou l'autre des comités suivants :

- Comité d'inspection professionnelle (préalable : être membre de l'Ordre depuis au moins cinq ans)
- Comité de révision
- Comité de formation dentaire continue
- Comité de conciliation et d'arbitrage des comptes
- Comité de vérification
- Comité d'exams et d'agrèments dentaires
- Comité d'admission
- Conseil de discipline

La durée du mandat pour ces comités est de deux ans, renouvelable, et de trois ans pour le conseil de discipline. Les membres intéressés sont invités à faire parvenir, au plus tard le 16 octobre 2014, une lettre précisant leur intérêt pour un comité en particulier accompagnée d'un curriculum vitae à l'attention de M<sup>e</sup> Caroline Daoust, directrice générale et secrétaire, Ordre des dentistes du Québec :

- soit par la poste, à l'adresse suivante :  
Ordre des dentistes du Québec  
800, boulevard René-Lévesque Ouest  
Bureau 1640  
Montréal (Québec) H3B 1X9
- soit par courriel, à l'adresse [dirgen@odq.qc.ca](mailto:dirgen@odq.qc.ca)

Le comité exécutif est responsable de formuler des recommandations au conseil d'administration. ●



**Centre de Micro Endodontie**  
Spécialiste en traitement de canal

Dr. Bassel Kano, DMD, CAGS, FRCD(C)  
Endodontiste depuis 2004

**Micro Endodontie**  
chirurgicale et non-chirurgicale

Diagnostic de douleurs  
orofaciales et traitement  
d'infections odontogéniques

**Souci d'excellence et de qualité**

Au coeur de Montréal.  
Directement relié aux trains,  
métro et autobus de banlieue.

\*Métro McGill ou Bonaventure



**Centre de Micro Endodontie**

1 Place Ville Marie Suite 1521  
Montréal, Qc. H3B 2B5  
T 514.673.1111



## L'ACADÉMIE DENTAIRE DU QUÉBEC ACCUEILLE SIX NOUVEAUX FELLOWS

**L**E 26 MAI DERNIER, l'Académie dentaire du Québec (ADQ) a intronisé six nouveaux *Fellows*, dont le D<sup>r</sup> Antonio Nanci, nommé *Fellow* honoraire, lors du traditionnel souper annuel qui se tenait au Club universitaire de Montréal. L'ADQ leur souhaite la plus cordiale des bienvenues! ●

De gauche à droite :  
D<sup>r</sup> Denys F. Ruel,  
D<sup>r</sup> Pierre Desautels,  
D<sup>r</sup> Antonio Nanci,  
*Fellow* honoraire,  
D<sup>r</sup> Jacques A. Boileau,  
président de l'ADQ,  
D<sup>r</sup> Pierre Duquette,  
D<sup>r</sup> André Prévost et  
D<sup>r</sup> Daniel Pelland.



## PRIX DE PROFESSIONNALISME 2014

**L'**ADQ remet un prix en argent à un étudiant de chaque faculté de médecine dentaire québécoise s'étant distingué par ses nombreuses qualités professionnelles. Les lauréats de 2014 sont Mira Deschênes de l'Université Laval, Gabrielle Lemay de l'Université McGill et Myriam Kouroughli de l'Université de Montréal. ●



D<sup>r</sup> Barry Dolman, président de l'Ordre des dentistes, Éric Filteau, vice-recteur aux finances et aux infrastructures de l'Université de Montréal, Myriam Kouroughli et D<sup>r</sup> Gilles Lavigne, doyen de la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal.



D<sup>re</sup> Frances Power, directrice du programme de cliniques communautaires, Université McGill, et Gabrielle Lemay.

## LA MISSION DE L'ADQ

- Regrouper les dentistes qui ont contribué de façon exceptionnelle au rayonnement de la médecine dentaire.
- Intervenir auprès des corps publics et privés pour promouvoir la prévention des maladies buccodentaires et la recherche en médecine dentaire, et notamment sensibiliser la population du Québec à l'importance de la santé buccale et dentaire.
- Mettre en valeur l'éthique professionnelle et tout ce qui concourt à l'excellence dans l'exercice de la médecine dentaire.

## LE NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION 2014-2015

**D<sup>r</sup> Jacques A. Boileau**, président  
**D<sup>re</sup> Claire Deschamps**, vice-présidente  
**D<sup>r</sup> Robert Dorion**, secrétaire-trésorier  
**D<sup>r</sup> David Kozloff**, président sortant  
**D<sup>r</sup> Herb Borsuk**, conseiller  
**D<sup>re</sup> Marie Dagenais**, conseillère  
**D<sup>r</sup> Gilles Dubé**, conseiller  
**D<sup>re</sup> Diane Legault**, conseillère



D<sup>re</sup> Sylvie Morin, directrice du programme DMD, Mira Deschênes et D<sup>r</sup> André Fournier, doyen de la Faculté de médecine dentaire de l'Université Laval.

## LES PRIX DE L'ORDRE AUX FINISSANTS 2014

**RÉCIPIENDAIRES DES PRIX**  
**ALDIS BERNARD, JOHN K. CARVER,**  
**JOSEPH-NOLIN ET GUSTAVE RATTÉ**

Ces prix récompensent les étudiants ayant obtenu les plus hautes moyennes au cours de leurs études en médecine dentaire. Les lauréats 2014 sont :

### UNIVERSITÉ MCGILL

**D<sup>re</sup> Erica Heather Kader**

**D<sup>re</sup> Sarah Charlotte Liu**

### UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

**D<sup>re</sup> Sarah Lachaine**

**D<sup>r</sup> George Dinh-Khang Le**

### UNIVERSITÉ LAVAL

**D<sup>re</sup> Marie-Pier Poirier**

**D<sup>re</sup> Mélanie Savoie**

## NOUVEAUX PERMIS

DÉLIVRÉS AU COURS DE LA PÉRIODE  
 DU 15 MARS AU 9 JUILLET 2014

**D<sup>r</sup> Marc Olivier Aucoin**

**D<sup>r</sup> Jordan Florczak**

**D<sup>re</sup> Joannie Bernier**

**D<sup>r</sup> Sam Gayed**

**D<sup>r</sup> Vincent Boutreux**

**D<sup>r</sup> Daniel Gheorghe**

**D<sup>re</sup> Nour Chahwan**

**D<sup>r</sup> Constantin Gabriel Iorgovan**

**D<sup>re</sup> Rebecca Chan**

**D<sup>r</sup> Victor Toan Le**

**D<sup>re</sup> Geneviève**

**D<sup>r</sup> Gabriel Pissardo**

**Grace Saucier Dunn**

**D<sup>r</sup> Francis Tassé**

**D<sup>re</sup> Sarah Fargetton**

## CERTIFICAT DE SPÉCIALISTE

DÉLIVRÉ AU COURS DE LA PÉRIODE  
 DU 15 MARS AU 9 JUILLET 2014

**D<sup>re</sup> Geneviève Lemieux**, spécialiste en orthodontie

## AVIS DE DÉCÈS

**D<sup>r</sup> Emmanuel Morin**

**D<sup>r</sup> Camille Patenaude**

**D<sup>r</sup> Romuald Sénéchal**

**AVIS DE LIMITATION DU DROIT D'EXERCICE**

PRENEZ AVIS que la D<sup>re</sup> SYLVIE BROUSSEAU, ayant son domicile professionnel au 102-1490, chemin de Chambly à Longueuil, a plaidé coupable aux onze (11) chefs d'accusation de la plainte disciplinaire numéro 14-13-01199 lui reprochant d'avoir posé un diagnostic, établi un plan de traitement, procédé à des traitements d'endodontie et de prosthodontie et prescrit un antibiotique sans avoir une connaissance suffisante des faits qui les justifiaient, lesquels traitements étaient inappropriés et disproportionnés aux besoins de sa patiente, contrevenant ainsi et également aux normes scientifiques généralement reconnues en médecine dentaire, et d'avoir omis de consigner dans le dossier dentaire de sa patiente les informations requises par règlement, commettant ainsi des infractions aux dispositions 3.01.03, 3.01.05 et 3.02.05 du Code de déontologie des dentistes, ainsi qu'aux articles 14 et suivants du Règlement sur la tenue des cabinets et des dossiers et la cessation d'exercice des membres de l'Ordre des dentistes du Québec.

Le 6 mai 2014, le conseil de discipline de l'Ordre des dentistes du Québec a imposé une réprimande en lien avec six chefs d'accusation

de la plainte et des amendes totalisant 11 500 \$ en lien avec les cinq autres chefs, en plus de la condamner au paiement de tous les déboursés. Le conseil a également ordonné une limitation permanente du droit d'exercice de la D<sup>re</sup> SYLVIE BROUSSEAU dans le domaine de l'endodontie et recommandé au conseil d'administration de l'Ordre des dentistes de lui imposer un stage en prosthodontie.

La décision du conseil à l'effet de limiter de façon permanente le droit de pratique de la D<sup>re</sup> SYLVIE BROUSSEAU dans le domaine de l'endodontie est exécutoire dès sa signification à l'intimée, soit le 7 mai 2014.

AVIS est donc donné que le droit d'exercice de la D<sup>re</sup> SYLVIE BROUSSEAU est limité de façon permanente dans le domaine de l'endodontie depuis le 7 mai 2014.

Le présent avis est donné en vertu de l'article 180 du Code des professions.

M<sup>re</sup> France Gauthier  
Secrétaire du conseil de discipline



maboucheensante.com

- À quel âge doit-on commencer à utiliser la soie dentaire?
- Pourquoi faut-il remplacer une dent manquante?
- Comment choisir une brosse à dents?

Voici quelques-unes des questions auxquelles répond le nouveau site **maboucheensante.com**. Produit par l'Ordre des dentistes du Québec, ce site informatif est destiné au grand public.



En plus d'une section générale intitulée **Bouche 101**, le site propose des sections qui s'adressent à des clientèles ciblées, soit les enfants, les adolescents, les adultes et les aînés.

On y trouve également des capsules vidéo sur des sujets comme la carie dentaire, le blanchiment des dents et les maladies des gencives.

**Parlez-en à vos patients!**

**Une adresse incontournable pour vos patients**

**MÉDI** SECOURS

**ANONYMAT ET CONFIDENTIALITÉ ASSURÉS**

EXCLUSIVEMENT POUR LES MÉDECINS ET DENTISTES  
AYANT UN PROBLÈME D'ALCOOL OU DE DROGUE

514 440-4520

# BIENVENUE AUX NOUVEAUX DIPLÔMÉS 2014

L'Ordre des dentistes du Québec souhaite la bienvenue aux nouveaux diplômés en médecine dentaire des universités Laval, McGill et de Montréal pour l'année 2014.  
Les nouveaux membres inscrits au tableau sont :



## UNIVERSITÉ MCGILL

D <sup>re</sup> Lesley Bergman	D <sup>re</sup> Valérie Elbaz	D <sup>r</sup> Sarah Charlotte Liu
D <sup>re</sup> Alexandra Carella	D <sup>r</sup> Sina Hashemi	D <sup>re</sup> Valeriya Malakhova
D <sup>r</sup> Michael De Minico	D <sup>re</sup> Gabrielle Lemay	D <sup>r</sup> Mohamed Atef Youssef

## UNIVERSITÉ LAVAL

D <sup>re</sup> Andréanne Allard	D <sup>re</sup> Mia Desmeules	D <sup>r</sup> Félix Julien-Leclerc	
D <sup>re</sup> France Beauséjour	D <sup>re</sup> Caroline Desrosiers	D <sup>re</sup> Marie-Christine Lacasse	
D <sup>r</sup> Jonathan Bergeron	D <sup>re</sup> Alexandra Devost-Dupras	D <sup>r</sup> Vincent Lambert-Bissonnette	D <sup>r</sup> Maxime Proulx
D <sup>re</sup> Gabrielle Bernard	D <sup>re</sup> Lucie Du Tremblay-Verreault	D <sup>re</sup> Ariane Lessard	D <sup>r</sup> Kéven Quach
D <sup>r</sup> Frédéric Bouchard	D <sup>re</sup> Ariane Dubé	D <sup>re</sup> Corinne Lévesque	D <sup>r</sup> Jean-Philippe Quimper
D <sup>re</sup> Karel Bouffard	D <sup>re</sup> Amy Fiset	D <sup>re</sup> Joannie L'Heureux	D <sup>r</sup> Vincent Quirion
D <sup>r</sup> Cyril Bouffard-Cloutier	D <sup>re</sup> Maude Fiset	D <sup>re</sup> Jessy Michaud-Couture	D <sup>r</sup> Antoine Roy
D <sup>r</sup> Youssef Bouhout	D <sup>re</sup> Audrey-Ann Fortin	D <sup>r</sup> Mahbood Mozafari Dana	D <sup>re</sup> Mélanie Savoie
D <sup>re</sup> Marie-Pier Cloutier	D <sup>r</sup> Julio César Galvan Salvatierra	D <sup>r</sup> Wael Nicolas	D <sup>r</sup> Joseph Scalia
D <sup>re</sup> Marie Côté	D <sup>re</sup> Marie-Philippe Gauthier	D <sup>re</sup> Magali Paquet	D <sup>re</sup> Emilie St-Pierre
D <sup>re</sup> Sabrina Déry	D <sup>r</sup> Jérôme Goulet	D <sup>r</sup> Charles Paquin	D <sup>r</sup> Marc Tremblay
D <sup>re</sup> Mira Deschênes	D <sup>r</sup> Emmanuël Hamelin	D <sup>re</sup> Marie-Hélène Perreault	D <sup>re</sup> Marie-Hélène Valois
D <sup>re</sup> Émilie Descoteaux	D <sup>re</sup> Laura Joncas	D <sup>re</sup> Marie-Pier Poirier	D <sup>re</sup> Marie-Pier Villeneuve

## UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

D <sup>re</sup> Diana Abdel-Rahman	D <sup>r</sup> Martin Dubois	D <sup>re</sup> Mireille Jade	D <sup>re</sup> Valérie Paquette-Jean
D <sup>r</sup> Hamid Akliouat	D <sup>r</sup> Alexandre Fox	Kemadjou Tchakoute	D <sup>re</sup> Aurélie Paul
D <sup>re</sup> Stéphanie Angers	D <sup>r</sup> Marc-André Francoeur	D <sup>re</sup> Myriam Kouroughli	D <sup>r</sup> Daniel Pelletier
D <sup>r</sup> Ahmad Aoude	D <sup>r</sup> Olivier Fréchette	D <sup>re</sup> Sarah Lachaîne	D <sup>re</sup> Catherine Phaneuf
D <sup>r</sup> Benoit Arnosti	D <sup>re</sup> Gabrielle Gagné	D <sup>re</sup> Stéphanie Laporte	D <sup>re</sup> Alexandrine Plante Grandbois
D <sup>re</sup> Géraldine Auclair	D <sup>r</sup> Renaud Gagnon	D <sup>r</sup> George Dinh-Khang Le	D <sup>re</sup> Lydia R. Duhaime
D <sup>re</sup> Caroline Audet	D <sup>re</sup> Ann-Sophie Gauthier	D <sup>re</sup> Véronique Lebel	D <sup>re</sup> Vanessa Reuveni
D <sup>re</sup> Ariane Beaudry	D <sup>re</sup> Marie-Joëlle Gendreau	D <sup>re</sup> Marie-Caroline Liu	D <sup>r</sup> Imad Ibrahim Sallaleh
D <sup>re</sup> Rachèle Bergeron	D <sup>r</sup> Farid Georges	D <sup>r</sup> Jean-Michel Massé	D <sup>re</sup> Sarah Saunders
D <sup>r</sup> Stéphane Caron	D <sup>r</sup> Luc-Olivier Gilbert	D <sup>re</sup> Isabelle Mathieu	D <sup>r</sup> Marco Antonio Silva Montoya
D <sup>r</sup> Edwin Ka Meng Chan	D <sup>re</sup> Élise Godin	D <sup>r</sup> Patrick Matton	D <sup>re</sup> Mélissa Sleiman
D <sup>re</sup> Cynthia Charrette	D <sup>r</sup> Samuel Goupil-Lévesque	D <sup>r</sup> Scott Nadeau	D <sup>r</sup> Brice Tagne Kemgni
D <sup>re</sup> Véronique Chassé	D <sup>re</sup> Marie Michelle	D <sup>re</sup> Anne-Laurence Nantais	D <sup>r</sup> Gilbert Thellend-Gauthier
D <sup>re</sup> Nathalie Coussa	Hamelin-Lalande	D <sup>re</sup> Kara Ness	D <sup>re</sup> Catherine Tremblay
D <sup>re</sup> Josiane Décoeur	D <sup>re</sup> Sarah Horlick	D <sup>re</sup> Milie-Shan Ouellet-Pépin	D <sup>re</sup> Cathy Vachon
D <sup>r</sup> Sébastien Dominic Dion	D <sup>r</sup> Amine Jai-Mansouri	D <sup>re</sup> Kim P. Breton	D <sup>re</sup> Josianne Versailles
D <sup>re</sup> Léa Drouin-Gagné		D <sup>r</sup> Antoine Paquet-Gagnon	D <sup>re</sup> Xiuhui Xu



## BONJOUR,

**Les Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ) 2014 sont maintenant chose du passé. Après trois jours de précongrès, deux jours de congrès avec exposition commerciale et plus de 488 heures de formation continue réparties en 77 séances, nous pouvons considérer que cet événement fut un succès.**

**J'**AIMERAIS remercier toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à ce succès : en premier lieu, merci à vous, les dentistes et membres du personnel des cliniques dentaires qui, par votre soutien constant, nous poussent toujours à aller plus loin. Merci aussi à tous les représentants de l'industrie dentaire qui, par leur présence renouvelée, nous font découvrir les plus récentes innovations du domaine. Je remercie aussi bien sincèrement les conférencières et conférenciers qui ne ménagent pas leurs efforts pour nous faire part des avancées de la science dentaire.

Un merci tout spécial aux membres du comité organisateur et au personnel permanent des JDIQ, des personnes totalement dévouées aux JDIQ pour qui la notion de service va bien au-delà d'une simple présence.

L'Ordre des dentistes du Québec, par la voix des JDIQ, est fier d'avoir organisé le plus important congrès bilingue d'Amérique du Nord.

Je vous donne maintenant rendez-vous l'an prochain, du 22 au 26 mai 2015.

*Denis Robert, DMD  
Président du comité organisateur des JDIQ*

## HELLO!

**The 2014 Journées dentaires internationales du Québec are now over. After three days of pre-convention activities, two days of convention events with a trade fair and 77 sessions representing over 488 continuing education hours, we can say that it was a real success.**

**I** WOULD LIKE to thank everyone who contributed in any way to this success: First of all, you, the dentists and dental clinic staff, whose constant support encourages us to always excel. Many thanks to all the dental industry representatives, too, who attend every year to keep us abreast of the latest innovations in the field. I would also like to express my sincere gratitude to the speakers, who make such a great effort to present advances in dental science.

Lastly, a very special thanks to the members of the organizing committee and the permanent JDIQ staff, people who are totally committed to the JDIQ and for whom the concept of service means much more than just being on hand.

The Ordre des dentistes du Québec, through the JDIQ, is proud to have organized North America's largest bilingual dental convention.

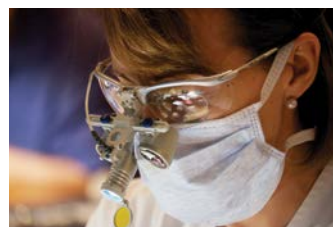
It's already time to look forward to next year's edition, from May 22 to 26, 2015!

*Denis Robert, DMD  
Chair of the JDIQ Planning Committee*



**Journées dentaires  
internationales  
du Québec**





## GAGNANTE DU TIRAGE – JDIQ 2014

CHAQUE ANNÉE, les JDIQ offrent la possibilité de gagner une participation gratuite à un cours précongrès.

Nous sommes heureux d'annoncer que la D<sup>re</sup> Marie-Pierre Bertrand-Duchesne est l'heureuse gagnante du prix des JDIQ 2014.



## LE D<sup>r</sup> DENIS FOREST NOMMÉ AMBASSADEUR ÉMÉRITE DU PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

DIRECTEUR des JDIQ, le D<sup>r</sup> Denis Forest joue depuis 25 ans un rôle clé dans la réussite du congrès annuel de l'Ordre des dentistes. Présenté au Palais des congrès de Montréal, ce grand rassemblement est l'un des événements qui entraînent les retombées les plus importantes pour la métropole, attirant chaque année près de 12 000 congressistes.

En effet, les 25 éditions des JDIQ ont permis de générer 222,4 M\$ en retombées économiques pour Montréal et le Québec. De 2009 à 2013, les JDIQ ont engendré 52 % des retombées pour le segment des congrès d'entreprise, une contribution exceptionnelle pour un seul événement!

En reconnaissance de son travail et de son apport considérable, le D<sup>r</sup> Forest a été nommé, le 27 mai dernier, Ambassadeur émérite du Club des Ambassadeurs du Palais des congrès de Montréal. Félicitations!



### STATISTIQUES

Dentistes	3 775
Hygiénistes dentaires	2 082
Auxiliaires dentaires	31
Assistants dentaires	966
Techniciens dentaires	71
Personnel administratif	886
Personnes accompagnantes	63
Invités et visiteurs	196
Exposants	1 900
Étudiants :	2 524
• Médecine dentaire	610
• Assistance dentaire	873
• Hygiène dentaire	934
• Technique dentaire	107
<b>TOTAL</b>	<b>12 494</b>



## CONFÉRENCE-BÉNÉFICE MERCİ À TOUS LES PARTICIPANTS!

PRÉSENTÉE dans le cadre des Journées dentaires, la conférence-bénéfice *Tragédie de Lac-Mégantic : identification des victimes* a permis de recueillir 20 000 \$. Cette somme a été remise à la division du Québec de la Croix-Rouge, à l'intention du programme d'aide aux victimes de Lac-Mégantic.


L'Ordre tient à saluer les conférenciers : Pascal Mireault, directeur de la médecine légale et toxicologie du Laboratoire de sciences judiciaires et de médecine légale (LSJML), les D<sup>rs</sup> Sylvain Desranleau, Robert B.J. Dorion, Sylvain Laforte et André Ruest, odontologistes judiciaires, les D<sup>rs</sup> Caroline Tanguay et Jean-Luc Laporte, pathologistes judiciaires, la D<sup>re</sup> Renée C. Kosalka, anthropologue judiciaire, ainsi que Josée Houde et Sonia Roy, spécialistes en biologie judiciaire.



Yves « Bob » Dufour, directeur général du LSJML, agissait comme président de séance.

Les membres qui souhaitent faire un don peuvent se rendre au [www.croixrouge.ca/faites-un-don](http://www.croixrouge.ca/faites-un-don) ou appeler au 1 800 418-1111, en précisant que leur don est destiné à l'opération Lac-Mégantic.





**UNE QUESTION  
SUR TOUTES LES LÈVRES :  
QUELLES INNOVATIONS  
POUR 2014 ?**

Exposition ADF  
Offrez-vous un point de vue unique  
sur l'évolution de notre métier.




[WWW.ADF.ASSO.FR](http://WWW.ADF.ASSO.FR)

**LA BOUCHE, L'EXPRESSION DE NOTRE SANTÉ**

**Congrès ADF 2014**

Rendez-vous Porte Maillot, à Paris, du 25 au 29 novembre  
Exposition internationale du 26 au 29 novembre



# LA PUBLICITÉ

## DE L'INFORMATION À LA TROMPERIE

LE BUREAU DU SYNDIC TIENT À RAPPELER AUX MEMBRES DE L'ORDRE CERTAINES DES DISPOSITIONS DU CODE DE DÉONTOLOGIE DES DENTISTES, NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE LA PUBLICITÉ, DISPOSITIONS QUI FONT L'OBJET DE DÉROGATIONS DE PLUS EN PLUS FRÉQUENTES ET POUR LESQUELLES DES MESURES SERONT PRISES EN VUE D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET LA CRÉDIBILITÉ DE LA PROFESSION.

**L**ES DISPOSITIONS du Code de déontologie concernant la publicité et les communications avec le grand public ont été adoptées en vue de prévenir la fausse représentation et la tromperie dont peuvent être victimes les consommateurs.

Il faut préciser qu'aucun média n'est exclu de la réglementation et des principes qui régissent l'éthique professionnelle. À ce titre, mentionnons les sites Internet et autres médias dits « sociaux » qui constituent la nouvelle frontière de la publicité et de la promotion débridées.

### TÉMOIGNAGES

**« Mon traitement avec le D<sup>r</sup> Machin a donné des résultats extraordinaires. Il a réussi ce tour de force sans douleur, en un temps record et à un coût moindre de ce que d'autres avaient demandé. Il m'a permis de me trouver un emploi et l'âme sœur. Je lui dois une reconnaissance éternelle. » xxx**

Le Code de déontologie est très clair à ce sujet. Il est interdit au dentiste d'utiliser des témoignages d'appui dans sa publicité. Les expressions de la satisfaction d'un client, qu'elle soit réelle ou fictive, ne constituent certainement pas un gage de la compétence et des qualifications d'un dentiste. Les témoignages d'admiration ne peuvent être considérés comme des évaluations crédibles susceptibles d'aider le public à choisir un professionnel de confiance de façon éclairée. Au contraire, ces témoignages peuvent être particulièrement

« Mes nouvelles prothèses ont fait disparaître mes rides. »

– G. B., 90 ANS



trompeurs en dorant de façon non vérifiable, aux yeux de la clientèle visée, l'image du dentiste qui les utilise pour faire son autopromotion.

Tous les sites et autres publications comportant des témoignages devront donc être épurés et rendus conformes à la réglementation.

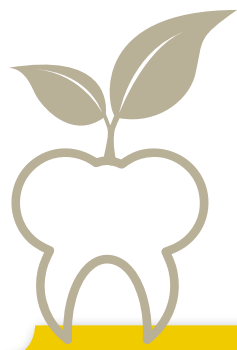
## TITRES ET ABRÉVIATIONS

Les seuls titres dont les dentistes peuvent faire état dans leurs publicités, sur leur papeterie et sur leurs cartes professionnelles sont les titres décernés par les universités reconnues par l'Ordre. Les diplômes délivrés par les instituts, associations et regroupements de toute nature ne constituent pas des certifications reconnues et ne peuvent être mentionnés dans les documents d'identification des dentistes.

Il semble en effet que nous ayons dans nos rangs, en plus des cliniques spécialisées, des experts et autres sommités, *Diplomates* et *Fellows*, certains dentistes qui prétendent être « reconnus » pour leurs talents et leurs compétences extraordinaires. Ces visionnaires planent au-dessus des tenants de la dentisterie traditionnelle, y compris les spécialistes certifiés par l'Ordre.

Ces personnes semblent cependant avoir un point en commun : elles ont tendance à ne pas mentionner dans leur promotion qu'elles sont des dentistes généralistes. Quel que soit leur niveau de compétence, véritable ou auto-attribué, ces personnes ne sont pas des spécialistes et ne peuvent laisser croire qu'elles le sont. On comprend que la publicité vise à attirer la clientèle, mais le grand public n'est pas en mesure de faire la part des choses à cet égard et peut être effectivement induit en erreur.

À noter que l'article 3.09.05 du Code de déontologie des dentistes précise que les termes à employer sont « dentiste généraliste » et non chirurgien-dentiste-généraliste ou toute autre combinaison ou formulation.



**D<sup>r</sup> IMBU**, BA, DMD,  
Fellow ABC, Dip DEF,  
Cert. GHI, spécialisé  
en dentisterie bio

## SPÉCIALITÉS

Il ne saurait donc y avoir aucune méprise pour le public quant aux qualifications officiellement reconnues et attestées par des diplômes universitaires. Il y a 10 spécialités reconnues par l'Ordre. Il n'en existe pas en implantologie, en occlusodontie, en dentisterie neuromusculaire, en dentisterie esthétique, en dentisterie familiale.

Il est tout à fait trompeur pour un dentiste de se présenter comme ayant des qualifications particulières ou une spécialité dans un domaine autre que ceux reconnus par l'Ordre. Aucune ambiguïté quant au statut de spécialiste ne peut être tolérée. L'obligation qui incombe à chaque dentiste de mentionner qu'il est un dentiste généraliste lorsqu'il veut faire la promotion de ses services vise justement à prévenir toute confusion aux yeux du public. Il n'appartient pas au client de faire la distinction entre « orthodontie » et « orthodontiste ». Il appartient cependant au dentiste de faire en sorte qu'il n'y ait aucune méprise.

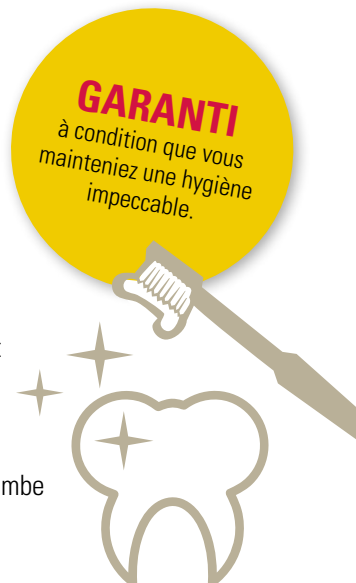
## GARANTIES LIMITÉES

*3.04.01. Le dentiste doit, dans l'exercice de sa profession, engager pleinement sa responsabilité civile personnelle. Il lui est interdit d'insérer dans un contrat de services professionnels une clause excluant directement ou indirectement, en totalité ou en partie, cette responsabilité.*

Les résultats des traitements dentaires ne peuvent être garantis. Il est évident que le consentement aux soins implique certaines attentes de la part du patient et s'appuie sur un pronostic établi par le dentiste.

On conviendra que, pour le dentiste, les interventions électives feront l'objet d'obligations plus grandes que les interventions thérapeutiques en ce qui a trait au résultat et au consentement, donc à l'information qui sera fournie au patient.

Les patients sont protégés de deux façons. D'abord, par l'obligation qui incombe au dentiste de prendre tous les moyens reconnus par la profession pour arriver à un résultat.



D'ailleurs, la majorité des dentistes, lorsqu'ils constatent l'échec d'une intervention, n'hésitent pas à reprendre sans frais des travaux qui ne leur semblent pas être à la hauteur des standards reconnus et de leurs propres exigences.

En second lieu, les patients sont couverts par l'assurance responsabilité que les dentistes doivent détenir pour avoir un permis d'exercer la médecine dentaire.

La responsabilité du dentiste est entière et couvre l'ensemble des traitements fournis, travaux de laboratoire inclus.

Il est tout à fait contraire à l'éthique de laisser croire à un patient qu'il existe une garantie conditionnelle ou limitée à quelque traitement que ce soit. Le fait de

donner au patient une « garantie » assortie de conditions équivaut à une limitation de cette responsabilité, puisque cela laisse croire que cette « garantie » sera invalide si les conditions ne sont pas respectées. Le seul fait de le mentionner est déjà une dérogation au principe des droits du client à des recours sans restriction. Un exemple :

**« Le traitement est garanti pour deux ans et sera repris sans frais à condition que vous mainteniez une hygiène impeccable et que vous vous soumettiez sans faute à un examen et à un nettoyage tous les six mois. »**

Le patient est ainsi séduit par une garantie et accepte les conditions qui peuvent lui sembler normales dans les circonstances. Il demeure que les conditions de la garantie sont très discutables, parce que le dentiste ne peut limiter sa responsabilité. En outre, cette garantie ne semble pas incluse dans le prix du service, puisque le patient devra payer les honoraires liés aux visites de contrôle. Qui plus est, elle est entièrement discrétionnaire, car elle s'appuie sur l'appréciation de l'hygiène du patient par le dentiste.

Cette façon détournée d'attirer la clientèle et de la maintenir captive, en quelque sorte, est particulièrement inconvenante et ne saurait être acceptée.

## GARANTIES HYPOTHÉTIQUES

**« La prothèse sur implants permet de retrouver la sensation des dents naturelles et de manger n'importe quel aliment. »**

Il est de bon aloi de garder une réserve quant aux avantages que procurent les traitements offerts à des personnes qui n'ont eu aucun examen ni évaluation et à qui on fait miroiter des résultats qui peuvent être tout à fait hors d'atteinte.

## ACHATS ET RABAIS EN LIGNE

**« Rabais de 60 % sur un traitement d'orthodontie d'une valeur de 8 550 \$. Ne payez que 3 420 \$. »**

En ce qui concerne cette forme de promotion, elle se base sur une évaluation très aléatoire des services offerts, sans examen du patient, et propose un tarif prétendument très avantageux qui ne permet aucune analyse critique de l'offre en fonction des besoins du client visé.

Cette promotion n'est d'aucune utilité pour le public, d'autant plus qu'une grande partie de ce montant sera versée à un tiers qui n'est pas un dentiste, et ce, avant même que le service ait été fourni.

Nous sommes loin d'une information qui permet au public de faire des choix éclairés.

## RABAIS DE TOUTES SORTES

Le Code de déontologie est très explicite en ce qui concerne les rabais. Ils doivent être très détaillés et ne laisser aucune latitude au dentiste quant à l'application du rabais en question. Par exemple, un « rabais de 20 % consenti à l'âge d'or » ne veut rien dire pour le consommateur. Le Code de déontologie énumère les obligations du dentiste concernant la promotion de tarifs exceptionnels. Ces directives visent à confirmer aux yeux du public que le dentiste ne se place pas au-dessus des lois sur la protection du consommateur.

**RABAIS DE 50 %**  
certains jours et certaines heures

**PRIX SPÉCIAUX**  
sur les frais de laboratoire

**RABAIS DE 20 %**  
pour l'âge d'or

## PUBLICITÉ COMPARATIVE

(3.09.03)

**« Si on vous a dit que vous deviez subir une greffe osseuse pour avoir des implants, le Dr King vous évitera cette procédure douloureuse et coûteuse requise pour les techniques "traditionnelles". Le Dr King vous redonnera votre sourire et votre mastication en une seule intervention simple et sans douleur grâce à sa méthode d'avant-garde. »**

### NOUVELLE APPROCHE

adaptée  
aux patients nerveux

Cette approche est contraire aux principes élémentaires du respect des autres dentistes qui sont, sauf preuve du contraire, tout aussi compétents que le dentiste prétendument avant-gardiste. Les standards reconnus en médecine dentaire ne sont pas révisés chaque fois

qu'apparaît sur le marché une technique soi-disant d'avant-garde. Les disciplines « conventionnelles » ne sont pas non plus écartées pour laisser place aux nouvelles approches en dentisterie qui promettent de résoudre les problèmes de l'humanité.

Il est pour le moins indélicat pour un dentiste de faire sa promotion en laissant planer un doute sur les connaissances de ses collègues et sur les techniques opératoires pratiquées par au moins 95 % des dentistes, qui seraient donc dépassées ou carrément rétrogrades.

### EXTRAITS DU CODE DE DÉONTOLOGIE DES DENTISTES

*3.09.01. Le dentiste ne doit mentionner dans sa publicité que des informations susceptibles d'aider le public à faire un choix éclairé et de lui favoriser l'accès à des services dentaires utiles ou nécessaires.*

*Ces informations doivent être de nature à informer une personne qui n'a pas une connaissance particulière de la médecine dentaire.*

*3.09.02. Le dentiste ne peut faire, ni permettre que soit faite, par quelque moyen que ce soit, de la publicité fautive, trompeuse, incomplète ou susceptible d'induire en erreur. (...)*

## TIRAGES ET CONCOURS / BONS DE RÉDUCTION

Ces formes de promotion constituent des avantages ou des ristournes au sens du second paragraphe de l'article 3.05.05. Elles ne répondent en aucune façon aux critères énoncés dans la réglementation sur la publicité. En outre, les patients doivent recevoir des soins d'une certaine valeur pour pouvoir « profiter » de la promotion, qui devient alors une ristourne liée à des traitements et versée au patient lui-même.

### GAGNEZ

un traitement de canal  
d'une valeur de 750 \$ à 1 500 \$  
(non échangeable).



### EXTRAIT D'UNE DÉCISION DE LA COUR SUPRÊME

*(Rocket c. Collège royal des chirurgiens dentistes d'Ontario, [1990] 2 R.C.S. 232)*

*Les consommateurs de services dentaires seraient très vulnérables face à de la publicité non réglementée. N'étant pas spécialistes, ils ne seraient pas en mesure d'évaluer les prétentions opposées concernant la qualité de différents dentistes.*

*Certes, compte tenu de l'importance de promouvoir le professionnalisme et de prévenir la publicité irresponsable et trompeuse, un objectif qui doit l'emporter sur tout intérêt commercial des professionnels, il incombe aux corps professionnels à titre de devoir impératif d'adopter des règlements appropriés qui réalisent cette fin sans restreindre indûment la liberté d'expression de leurs membres.*

La présente mise au point a pour but de sensibiliser les dentistes au dérapage observé dans certaines publicités. Elle vise aussi à suggérer un retour vers un encadrement permettant aux communications avec le public d'exister sans prendre un aspect mercantile qui nuit à l'image de la profession et constitue un manque de respect évident pour les consommateurs, qui méritent certainement mieux que des attrape-nigauds.

La crédibilité des dentistes est fonction de l'autodiscipline de chacun quant aux limites à ne pas franchir pour faire connaître ses services et pour permettre aux clients potentiels de faire des choix éclairés. ●

# FORMATION DENTAIRE CONTINUE

## PROGRAMME 2014

### CALENDRIER DES CONFÉRENCES 2014

SOCIÉTÉ DENTAIRE	TITRE, CONFÉRENCIER ET ENDROIT	DATE	RESPONSABLE
ABITIBI-TÉMISCAMINGUE	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri L'escalier Hôtel Suites – Val-d'Or	3 octobre	D <sup>r</sup> Jean-Sébastien Charrette 819 797-9255
	<b>ACDQ – La sécurité financière, ça se planifie</b> MM. René Caron, Benoît Chaurette et Alain Côté Hôtel Gouverneur Le Noranda – Rouyn-Noranda	7 novembre	
ESTRIE	<b>Comment traiter les cas de dents incluses, congénitalement absentes et ankylosées</b> D <sup>re</sup> Sonia Lapointe Hôtel Delta – Sherbrooke	25 septembre	M <sup>me</sup> Pauline Lacroix 819 578-7007
	<b>Le composite de A à Z</b> D <sup>r</sup> Denis Robert Hôtel Delta – Sherbrooke	31 octobre	
	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel Delta – Sherbrooke	28 novembre	
	<b>ACDQ – La sécurité financière, ça se planifie</b> MM. René Caron, Benoît Chaurette et Alain Côté Hôtel Delta – Sherbrooke	12 décembre	
HAUT-SAINT-LAURENT	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Hôtel Plaza Valleyfield – Salaberry-de-Valleyfield	5 décembre	D <sup>r</sup> Yvan Théorêt 450 377-9800
LANAUDIÈRE	<b>Avez-vous pris vos fibres aujourd'hui?</b> D <sup>r</sup> William Paveletz Centre récréatif de Repentigny – Repentigny	25 septembre	D <sup>re</sup> Lucie Viens 450 585-9999 www.sdlanaudière.com
	<b>Vive les PPP « PPA-PPF-PP sur implants »</b> D <sup>r</sup> Patrick Champagne Centre récréatif de Repentigny – Repentigny	3 octobre	
	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Château Joliette – Joliette	7 novembre	
	<b>L'ATM : Quand on lui tire notre révérence et qu'on s'en préoccupe</b> D <sup>re</sup> Joanne Lafond Centre récréatif de Repentigny – Repentigny	14 novembre	
LAURENTIDES	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Hôtel du Mont-Gabriel – Sainte-Adèle	12 septembre	D <sup>re</sup> Isabelle Fortin 450 227-4744
	<b>Fiscalité pour les nuls... ou comment faire travailler les lois pour vous!</b> M <sup>e</sup> Stéphane Grégoire et M <sup>me</sup> Marie-Claude Coulombe Hôtel du Mont-Gabriel – Sainte-Adèle	17 octobre	
	<b>Endodontie (systèmes rotatifs, mises à jour en endo, traitement post-endo, trauma)</b> D <sup>re</sup> Margaret Cielecki Hôtel du Mont-Gabriel – Sainte-Adèle	14 novembre	
	<b>Ne soyez jamais mal pris!</b> M. Sylvain Boudreau Hôtel du Mont-Gabriel – Sainte-Adèle	5 décembre	

SOCIÉTÉ DENTAIRE	TITRE, CONFÉRENCIER ET ENDROIT	DATE	RESPONSABLE
LAVAL	<b>9 h à 17 h – Certification en réanimation cardio-respiratoire</b> <b>13 h à 17 h – Recertification en réanimation cardio-respiratoire</b> S.O.S. Technologies Action Urgence Palace de Laval – Laval	19 septembre	M <sup>me</sup> Claudine Darveau 514 434-0735 soc.dentairelaval@gmail.com
	<b>Faire face aux défis!</b> M. Pierre Lavoie Palace de Laval – Laval	9 octobre	
	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Palace de Laval – Laval	31 octobre	
	<b>Greffes osseuses et tissus mous : où, quand, comment?</b> D <sup>rs</sup> Eric Morin et Mazen El-Abiad Palace de Laval – Laval	28 novembre	
MAURICIE	<b>Mise à jour 2014 : Le « vrai monde » de la restauration en dentisterie</b> D <sup>r</sup> Robert Lowe Hôtel des Gouverneurs – Trois-Rivières	12 septembre	D <sup>r</sup> Jacques Auger 819 379-7901
	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel des Gouverneurs – Trois-Rivières	17 octobre	
	<b>Parodontie</b> D <sup>r</sup> Yannick Roussy Hôtel des Gouverneurs – Trois-Rivières	21 novembre	
MONTRÉAL	<b>La prothèse complète conventionnelle et implanto-portée</b> D <sup>r</sup> François Gagnon Centre Mont-Royal – Montréal	9 septembre	M <sup>me</sup> Francine Desgagné 514 328-1551
	<b>La chirurgie plastique parodontale - L'instrumentation mécanisée en endodontie</b> D <sup>rs</sup> Gina Kano et Fadi Kano Holiday Inn Select – Montréal	23 septembre	M <sup>me</sup> Émilie Brunet 514 878-4020
	<b>Gérontologie</b> D <sup>r</sup> Denys F. Ruel Le Nouvel Hôtel – Montréal	3 octobre	M <sup>me</sup> Donna Grazianno 514 931-0961, poste 2680
	<b>AM – Usure dentaire : devenez un détective dans votre pratique</b> D <sup>re</sup> Rachel Carrier <b>PM – Les dentifrices et les rince-bouches... Quoi de neuf docteur?</b> M <sup>me</sup> Christine Thibault Le Nouvel Hôtel – Montréal	24 octobre	
	<b>Les traitements pour les conditions communes de la cavité buccale</b> D <sup>re</sup> Ying Sia Le Nouvel Hôtel – Montréal	4 novembre	
	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Holiday Inn Select – Montréal	14 novembre	M <sup>me</sup> Émilie Brunet 514 878-4020
	<b>Les complications : prévenir, gérer, référer</b> D <sup>rs</sup> Olivier Bécharde et Alexandre Dostie Le Nouvel Hôtel – Montréal	2 décembre	M <sup>me</sup> Donna Grazianno 514 931-0961, poste 2680
MONTREAL DENTAL CLUB	<b>The Ins and Outs of Root Resorption</b> D <sup>r</sup> David Baker Club Saint-James – Montréal	9 septembre	M <sup>me</sup> Lorraine Foster 514 300-0575
	<b>Periodontal flap surgery: history, science and techniques</b> D <sup>re</sup> Romina Perri Club Saint-James – Montréal	7 octobre	
MOUNT-ROYAL DENTAL SOCIETY	<b>Implant Treatment Planning in the Esthetic Zone</b> D <sup>rs</sup> Lauren Spevack et François Seng Hôpital général juif (amphithéâtre Block) – Montréal	21 octobre	D <sup>r</sup> Matthew Miller 514 693-3636
	<b>Overview of Musculoskeletal Facial Pain Disorders</b> D <sup>r</sup> Éric Lessard Hôpital général juif (amphithéâtre Block) – Montréal	18 novembre	

## FORMATION DENTAIRE CONTINUE

SOCIÉTÉ DENTAIRE	TITRE, CONFÉRENCIER ET ENDROIT	DATE	RESPONSABLE
MOUNT-ROYAL DENTAL SOCIETY (MRDS)	<b>Facial Restoration: An Evolutionary Concept</b> D <sup>r</sup> Daniel Borsuk Hôtel Intercontinental – Montréal	30 septembre	MRDS – D <sup>r</sup> Matthew Miller 514 693-3636
MONTREAL DENTAL CLUB (MDC)	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Hôpital général juif (amphithéâtre Block) – Montréal	28 novembre	MDC – M <sup>me</sup> Lorraine Foster 514 300-0575
NORD-SUD	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Auberge de la Pointe – Rivière-du-Loup	6 septembre	D <sup>r</sup> François Simard 418 860-3368
OUTAOUAIS	<b>AM – Quoi de neuf en parodontie?</b> D <sup>re</sup> Colette Landry <b>PM – Orthodontie</b> D <sup>r</sup> Martin Valois Hôtel Double Tree – Gatineau	19 septembre	D <sup>re</sup> Claudia Voiselle 819 921-6252  D <sup>re</sup> Lorraine Gagnon 819 776-7660, poste 7479
	<b>Souper des présidents</b> D <sup>r</sup> Serge Langlois Hôtel Double Tree – Gatineau	16 octobre	
	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel Double Tree – Gatineau	21 novembre	
QUÉBEC	<b>Vos connaissances en pathologie buccale sont-elles à jour?</b> D <sup>rs</sup> Michel Fortin, André Rousseau et Steve Tremblay Baie de Beauport – Québec	25 septembre	M <sup>me</sup> Anna Bilodeau 418 656-6060
	<b>ODQ – Les implants dentaires : de leur mise en place chirurgicale à leur restauration</b> D <sup>rs</sup> Michel Couture, Ngoc Tuan Dinh et Romina Perri Hôtel Plaza – Québec	17 octobre	
	<b>Le choc des générations en entreprise</b> M. Carol Allain Hôtel Plaza – Québec	6 novembre	
	<b>Formation en tomographie volumique à faisceau conique pour les utilisateurs d'appareils à grand champ d'exploration</b> D <sup>re</sup> Manon Paquette Hôtel Plaza – Québec	7, 8 et 9 novembre	
	<b>Les relations endo-paro : du diagnostic au traitement</b> D <sup>res</sup> Renée Gendron et Anne-Marie Barussaud Hôtel Plaza – Québec	14 novembre	
	<b>RCR</b> Formateurs des maladies du cœur et de l'AVC Hôtel Plaza – Québec	29 novembre	
SAGUENAY– LAC-SAINT-JEAN	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel Le Montagnais – Chicoutimi	26 septembre	D <sup>re</sup> Catherine Normand 418 564-9087
	<b>Concept de traitement All-on-4</b> D <sup>r</sup> Samer Abi Nader Hôtel Le Montagnais – Chicoutimi	3 octobre	
	<b>ACDQ – La sécurité financière, ça se planifie</b> MM. René Caron, Benoît Charette et Alain Côté Hôtel Universel – Alma	28 novembre	
VALLÉE-DU-RICHELIEU	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel Rive Gauche – Beloeil	12 septembre	D <sup>r</sup> Stéphane Bisson 450 460-4464
YAMASKA	<b>ODQ – Le pouvoir de la dentisterie numérique</b> D <sup>r</sup> Berge Wazirian Hôtel Le Castel – Granby	3 octobre	D <sup>r</sup> Alexandre Caron 450 375-7774

L'horaire, le lieu et le sujet des activités peuvent changer en tout temps sans préavis. Nous vous invitons à consulter le site Web de l'Ordre peu de temps avant la tenue de l'activité pour vérifier qu'elle a toujours lieu ou à communiquer avec les responsables dont le nom est indiqué dans la grille. ●

# FORMATION CONTINUE

## CALENDRIER 2014-2015

### AUTOMNE 2014

Samedi 13 septembre 2014, 9 h à 12 h

#### Développez une relation durable avec vos patients

M. Sébastien Leblanc, MBA

Samedi 27 septembre 2014, 9 h à 12 h

#### La catastrophe en gérontologie... comment intervenir et prévenir?

Dre Christine Girard, DMD

Dre Sonia Moreau, DMD

Samedi 4 octobre 2014, 9 h à 12 h

#### Dentiste et pharmacien : une collaboration essentielle à la pratique dentaire

Dr Adel Kauzman, DMD, M.Sc., FRCD(c)

Mme Marie-Pierre Marquis, B.Pharm., M.Sc.

Dre Nathalie Rei, DMD, M.Sd., Cert. médecine buccale

Samedi 11 octobre 2014, 9 h à 12 h

#### Stratégies dans la planification du traitement : remplacer ou traiter une dent affectée

Dr Reginaldo Gonçalves, DDS, MSD, PhD, FRCD(C)

Dre Juliana Santos, DDS, MSD, Ph.D, FRCD(C)

Samedi 8 novembre 2014, 9 h à 12 h

#### Chirurgie pédiatrique et péri-orthodontique : simple comme un jeu d'enfant?

Dr Robert Paquin, DMD, FRCD(c)

Samedi 15 novembre 2014, 9 h à 12 h

#### Les progrès de la dentisterie numérique

Dr Éric Dufresne, DMD, MScD

Samedi 22 novembre 2014, 9 h à 12 h

#### Les complications implantaires

Dre Marie-Lou Landry, DMD, MSc, FRCD(c)

Dr Yanik Roussy, CD, DMD, M.Sc., FRCD(c)

Samedi 29 novembre 2014, 8 h à 12 h

#### Formation en réanimation cardiorespiratoire (RCR-R/DEA) Recertification (4 heures)

Médecin (Croix-Rouge)

Samedi 6 décembre 2014, 9 h à 12 h

#### Désordres auto-immuns : quand la clinique rencontre la science

Dre Sylvie Louise Avon, DMD, MSc, PhD, FRCD(c)

Dre Fatiha Chandad, PhD

### HIVER 2015

Vendredi 13 février 2015, 8 h 30 à 16 h

#### 32<sup>e</sup> Journée Scientifique

#### Lésions précancéreuses et cancer buccal : de la prévention au traitement

Dr Michel El Hakim, DMD, MD, M.Sc., FRCD(c), Dipl. ABOMS

Dr Adel Kauzman, DMD, M.Sc., FRCD(c)

**Nouvelle date!**

Samedi 21 février 2015, 9 h à 16 h

#### Troubles du sommeil et médecine dentaire : notre rôle pour les apnées, le ronflement et le bruxisme

Dr Jean-François Masse, DMD, M.Sc., DÉS ortho, FRCD(c)

Dre Audrey Bellerive, DMD, M.Sc., DÉS ortho, FRCD(c)

Dr Gilles Lavigne, DMD, PhD, FRCD (oral med), hc

Dr Frédéric Sériès, MD

Samedi 14 mars 2015, 9 h à 12 h

#### Gestion des employés non-performants

M. Richard Aubé

Formateur agréé, praticien en neurolinguistique et auteur en psychologie

Samedi 28 mars 2015, 9 h à 16 h

#### Formation en réanimation cardiorespiratoire (RCR-R/DEA) Formation complète (6 heures)

Médecin (Croix-Rouge)

Samedi 11 avril 2015, 9 h à 16 h

#### L'utilisation d'ancrage temporaire en orthodontie : ce que le dentiste devrait savoir

Dr Claude Gariepy, DMD, Cert. Ortho

Samedi 25 avril 2015, 9 h à 12 h

#### Approche contemporaine en endodontie

Dr Philippe Gauthier, DMD, MSD, CAGS, FRCD(c)

Vendredi 8 mai 2015, 8 h 30 à 16 h 30

#### 9<sup>e</sup> Journée de la recherche 2015

Dr Mahmoud Rouabhia

Samedi 9 mai 2015, 9 h à 12 h

#### Radiologie : application des nouvelles technologies

Dre Catherine Nolet-Lévesque, DMD

Pour de plus amples informations : 418 656-2131, poste 4221

Télécopieur : 418 656-2720 • formationcontinue@fmd.ulaval.ca

<http://www.fmd.ulaval.ca/fc>



UNIVERSITÉ  
LAVAL

Faculté de médecine dentaire

# LA FONDATION APPUIE LES PROGRAMMES D'ACCÈS AUX SOINS DES FACULTÉS DE MÉDECINE DENTAIRE



**L**A FONDATION de l'Ordre des dentistes s'est récemment associée aux trois facultés québécoises de médecine dentaire en remettant à chacune une subvention de 33 333,33 \$. Cette somme est destinée au programme d'accès aux soins pour les plus démunis mis en place par les facultés.



PHOTO : BERNARD LAMBERT

D<sup>r</sup> Barry Dolman, président de l'ODOQ, accompagné de membres de la Fondation de l'ODOQ, soit D<sup>r</sup> André Chartrand, D<sup>re</sup> Sylvie Forrest, D<sup>r</sup> Pierre Tessier, président de la Fondation, et D<sup>re</sup> Claire Deschamps, ainsi que D<sup>r</sup> Gilles Lavigne, doyen de la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal.



D<sup>r</sup> Barry Dolman, D<sup>r</sup> Pierre Tessier, D<sup>re</sup> Claire Deschamps, D<sup>r</sup> Paul Allison, doyen de la Faculté de médecine dentaire de l'Université McGill, D<sup>re</sup> Sylvie Forrest et D<sup>r</sup> André Chartrand.

Il s'agit là d'une des initiatives instaurées afin de desservir les clientèles plus vulnérables. Les dentistes ayant visité le kiosque de la Fondation lors des Journées dentaires 2014 ont pu constater que cette dernière lancera sous peu un projet d'accès aux soins qui couvrira l'ensemble du Québec.

D'ici à ce que cette activité soit dévoilée, nous vous invitons à visiter le site Web de la Fondation au [www.fodq.ca](http://www.fodq.ca) et à vous joindre aux 160 dentistes déjà inscrits. ●



D<sup>r</sup> Pierre Tessier, D<sup>re</sup> Sylvie Forrest, D<sup>re</sup> Claire Deschamps, D<sup>r</sup> Barry Dolman, D<sup>r</sup> André Chartrand, D<sup>r</sup> Christian Caron, vice-doyen aux études supérieures et à la recherche à la Faculté de médecine dentaire de l'Université Laval, et D<sup>r</sup> André Fournier, doyen de la Faculté.

# INVITATION

À UN SOUPER FINES BOUCHES  
**JEUDI 25 SEPTEMBRE**

**SOUPER BÉNÉFICE** + **ENCAN DE VINS SILENCIEUX**



**RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :**

**FODQ.CA**

**FAITES VITE, LE NOMBRE  
DE PLACES EST LIMITÉ!**

La Fondation de l'Ordre des dentistes du Québec

---

## ÉTUDE DE CAS 4

---

# Baisse des absences et annulations.

### ENJEU ▶

Notre principal problème est le manque d'assiduité des patients. Nous cherchons sans cesse des façons d'éduquer et de sensibiliser nos patients sur l'importance des visites d'hygiène buccodentaire et des soins à la maison.

### SOLUTION ▶

Dès leur première visite, nous remettons aux nouveaux patients une trousse Crest® + Oral-B® et des consignes détaillées pour les soins à la maison. Nous estimons que la gamme des produits Crest a permis d'améliorer grandement la santé gingivale entre les rendez-vous.

### RÉSULTATS ▶

Grâce aux recommandations personnalisées et aux solutions d'amélioration des soins à la maison, les patients accordent plus d'importance à leur visite chez le dentiste. Cela nous a aidé à réduire le nombre d'absences et d'annulations. De plus, nous avons constaté une amélioration immédiate de l'hygiène buccodentaire grâce à l'utilisation de la brosse à dents électrique Oral-B.

D'autres cabinets profitent de nos programmes. Renseignez-vous.

[www.bilanensante.ca](http://www.bilanensante.ca)



Janet Tamo  
B. Sc., chirurgien-dentiste

**Crest + Oral-B**  
En affaires avec vous.



## NOMINATION

**L**E CONSEIL D'ADMINISTRATION de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec (ACDQ) a le plaisir d'annoncer la nomination du D<sup>r</sup> Benoit Desrosiers au poste de directeur général.

Dentiste-conseil de l'ACDQ et chargé des relations avec les étudiants des facultés de médecine dentaire depuis 2004, le D<sup>r</sup> Desrosiers a joué un rôle clé dans l'essor qu'ont connu les relations qu'entretient l'ACDQ avec les futurs diplômés au cours des dernières années. Ce rôle, qu'il a assumé avec un grand dévouement, facilitera d'autant le contact avec les plus jeunes qui incarnent le futur de la profession.

Diplômé de la promotion 1994 de la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal, le D<sup>r</sup> Desrosiers exerce à son cabinet de Saint-Hyacinthe. Titulaire d'un MBA de HEC Montréal, il s'avère un atout inestimable pour l'ACDQ, où ses qualités professionnelles et personnelles seront davantage mises au profit de sa communauté. ●

## DIX FILLES, DIX SEMAINES AU GUATEMALA

**D**EPUIS QUELQUES ANNÉES, la Faculté de médecine dentaire de l'Université Laval offre à ses étudiants la possibilité de vivre une expérience hors du commun en se rendant dans des pays défavorisés, dont le Sénégal, le Burkina Faso et le Guatemala, pour y fournir des soins dentaires.

Cette année, six étudiantes de troisième année ont réalisé une mission au Guatemala. Cette expérience leur a permis de pratiquer une médecine dentaire de brousse dans des régions bénéficiant de peu de ressources en santé dentaire. Le fait que le groupe était constitué uniquement de femmes représentait une première!

Au fil des mois, les étudiantes ont planifié leur voyage en recueillant du matériel dentaire, en obtenant des commandites et en communiquant avec leurs partenaires de l'Amérique centrale.



De gauche à droite, rangée du haut : Noémie, secrétaire et interprète, Andréanne Lévesque, Roseline Boucher Boisclair et Annie-Pier Dumoulin; rangée du bas : D<sup>re</sup> Thelma Aguilar, dentiste au Guatemala, Catherine Fontaine-Sylvestre, Claudya Aubry et Émilie Archambault.



Un aperçu de la clinique mobile.

Parties en mai dernier, elles ont travaillé pendant dix semaines dans quatre villages, fournissant des soins de dentisterie opératoire, de parodontie et de chirurgie. Les deux autres semaines de la mission ont été consacrées à l'apprentissage de l'espagnol et du kaqchikel, un dialecte indigène.

Les participantes à cette mission tiennent à remercier les D<sup>rs</sup> Claude Leduc et Thelma Aguilar, qui supervisent respectivement l'organisation de la mission et les activités cliniques, ainsi que les commanditaires et les généreux donateurs.

Pour en savoir plus :

<https://www.facebook.com/6filles10semainesauguatemala> ●

---

## ÉTUDE DE CAS 12

---

# Diminution du temps perdu.

### ENJEU ▶

Malgré une planification du détartrage et du surfaçage, notre cabinet avait besoin d'un système de communication normalisé avec les patients. Nous avions trop de patients qui avaient besoin de traitement, mais qui n'en voyaient pas l'intérêt.

### SOLUTION ▶

Le programme Crest® + Oral-B® nous a permis d'instaurer une communication plus cohérente. Facile à mettre en place, il nous a aidé à normaliser nos soins et à responsabiliser nos patients quant à leur hygiène buccodentaire.

### RÉSULTATS ▶

Les patients ont vu leur santé parodontale s'améliorer et présentent moins de saignements lors des visites. Notre équipe d'hygiénistes peut jouer pleinement son rôle, car plus de patients acceptent les traitements. Les retards dans l'horaire ont diminué et les soins à la maison se sont améliorés.

**D<sup>r</sup> Charles Blumenfeld**  
B. Sc. spéc., chirurgien-dentiste

D<sup>r</sup> Charles Blumenfeld n'a pas été rémunéré pour figurer dans cette annonce.

D'autres cabinets profitent de nos programmes. Renseignez-vous.

[www.bilanensante.ca](http://www.bilanensante.ca)

**Crest® + Oral-B®**

En affaires avec vous.

## UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL COCKTAIL-RETRouvAILLES 2014

**L**E 26 MAI DERNIER, la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal (UdeM) a tenu son cocktail-retrouvailles annuel organisé dans le cadre des Journées dentaires internationales du Québec. Plus de 200 diplômés et amis de la Faculté étaient présents à ce 5 à 7 qui a eu lieu sur la terrasse du Palais des congrès de Montréal. Pendant le cocktail, la Fondation de l'ODOQ a remis une subvention totalisant 100 000 \$ aux trois facultés dentaires du Québec. La part remise à la Faculté de médecine dentaire de l'UdeM est destinée à la mise sur pied d'une clinique satellite à l'Institut universitaire de gériatrie de Montréal destinée aux aînés en perte d'autonomie. ●

## COLLATION DES GRADES 2014

**L**A FACULTÉ DE MÉDECINE DENTAIRE de l'UdeM a tenu sa prestigieuse collation des grades le 11 juin dernier en présence de plus de 550 personnes. La cohorte D.M.D. 2009-2014 comptait 82 nouveaux dentistes. Par ailleurs, 16 finissants de cycles supérieurs provenant de l'une ou l'autre des spécialités de la médecine dentaire offertes à la Faculté ont également reçu leur diplôme.

Au cours de la cérémonie, le professeur et chercheur Florin Amzica a reçu le prix Ernest-Charron, en reconnaissance de l'excellence de sa découverte exceptionnelle en recherche qui figure parmi les 10 découvertes de l'année 2013 du magazine *Québec Science*. Le professeur et clinicien Adel Kauzman a quant à lui obtenu le prestigieux prix W. W. Wood 2014, qui vise à reconnaître l'excellence d'un professeur au chapitre de l'enseignement de la médecine dentaire. ●

### RÉCIPIENDAIRE DU PRIX JOSEPH-NOLIN DE L'ODOQ



Le Dr<sup>e</sup> George Dinh-Khang Le en compagnie du président de l'Ordre des dentistes du Québec, Dr<sup>e</sup> Barry Dolman, et du doyen de la Faculté, Dr<sup>e</sup> Gilles Lavigne.

### RÉCIPIENDAIRE DU PRIX ALDIS BERNARD DE L'ODOQ



La Dr<sup>e</sup> Sarah Lachaine en compagnie du Dr<sup>e</sup> Barry Dolman, du vice-recteur aux finances et aux infrastructures de l'UdeM, Eric Filteau, et du Dr<sup>e</sup> Gilles Lavigne.

DES **ASSURANCES** EXCEPTIONNELLES  
EXCLUSIVEMENT POUR  
LES **DENTISTES**



**ASSURANCE**  
DE PERSONNES ET DE DOMMAGES

**Sogedent**  **Assurances**<sup>inc.</sup>

Cabinet de services financiers

Une filiale de l'Association des **chirurgiens dentistes** du Québec

514 282-1425 | 1 800 361-3794

**sogedent.qc.ca**

# DES LIVRES À EMPORTER

POUR RÉUSSIR UN VOYAGE, QUELLES QU'EN SOIENT LA DESTINATION ET LA DURÉE, IL EST NÉCESSAIRE DE BIEN LE PRÉPARER. HEUREUSEMENT, IL EXISTE SUR LE MARCHÉ UNE FOULE D'OUVRAGES ET DE GUIDES PRATIQUES CONÇUS POUR SIMPLIFIER LA VIE DES VOYAGEURS.

# O

CONSULTE ces ressources pour choisir une destination, planifier son itinéraire ou tout simplement pour connaître les attractions et les endroits à ne pas manquer. On les glisse ensuite dans ses bagages, question de s'y référer en cours de route.

Voici une sélection de guides thématiques, selon qu'on voyage en famille, qu'on ait peu de temps pour découvrir une ville, qu'on souhaite partir à la découverte du Québec ou qu'on opte pour le tourisme responsable.

## VOYAGER EN FAMILLE

Lorsqu'elles visitent de grandes villes, les familles peinent parfois à trouver des endroits qui conviennent aux enfants. Les guides de la collection « Partir en famille » proposent des adresses où dormir et manger, mais aussi où pique-niquer et se reposer, deux incontournables lorsqu'on visite une ville en famille. Des repères indiquent à partir de quel âge les visites sont conseillées. Un guide inséré dans chaque exemplaire permet aux enfants de faire des jeux inspirés de la ville où ils se trouvent. La collection compte cinq titres : Rome, New York, Londres, Bruxelles et Barcelone.

Renseignements : [www.guidespartenfamille.com](http://www.guidespartenfamille.com)



## LES GRANDES VILLES DU MONDE EN QUELQUES JOURS



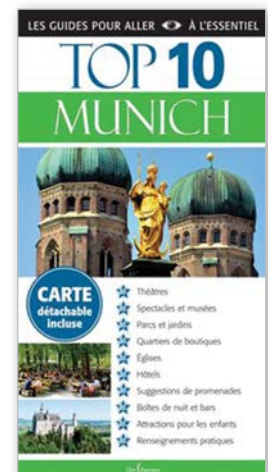
La collection « En quelques jours » de Lonely Planet est conçue pour les voyageurs qui souhaitent faire du tourisme urbain de courte durée. Les titres de la collection couvrent plus de cinquante grandes villes, d'Amsterdam à Washington en passant par Bangkok et Dubaï. Comptant de 150 à 200 pages, chaque guide comprend des illustrations couleur, des informations claires sur les différents quartiers de la ville dont il est question et de bonnes adresses.

Renseignements : [www.lonelyplanet.fr/catalogue/10838](http://www.lonelyplanet.fr/catalogue/10838)

## LES INCONTOURNABLES

La collection Top 10 des Guides Voir propose 24 guides qui vont à l'essentiel. Le chapitre « À ne pas manquer » présente les dix principaux attraits de la ville en question, alors que la section centrale, organisée par quartiers, est un incontournable pour tout voyageur, avec des suggestions d'itinéraires et des listes de boutiques, restaurants et endroits à visiter. Certains titres contiennent un plan de ville détachable très pratique à utiliser en excursion, comprenant un plan du métro, l'emplacement des sites présentés, des numéros de téléphone importants et un index des rues principales.

Renseignements : [www.guidesvoir.ca/top-10/](http://www.guidesvoir.ca/top-10/)



## POUR PLANIFIER UNE ESCAPADE AU QUÉBEC

Le guide *52 escapades au Québec*, publié par Petit Futé, est une invitation à découvrir les charmes du Québec. Que l'on souhaite partir pour une ou plusieurs journées ou que l'on voyage en famille, entre amis ou en couple, ce guide regorge de suggestions



judicieuses. Chaque escapade se veut originale, pratique et proche des grands centres, à l'exception d'un tour de la Gaspésie. Autour d'un thème, tel que la route des saveurs, les festivals et la consommation sociale, on suggère des endroits à visiter ainsi que des lieux d'hébergement et de restauration.

Renseignements :  
[www.petitfute.ca/esc/](http://www.petitfute.ca/esc/)



## LE GUIDE DU PARFAIT VOYAGEUR

En 2011, les Éditions Protégez-Vous ont fait paraître le *Guide pratique du voyageur*, réalisé en partenariat avec l'Office de la protection du consommateur.

On y trouve une foule de conseils et de renseignements pour préparer ses voyages, du choix de la destination jusqu'au retour au bercail. Le transport, l'hébergement, la santé et la sécurité sont autant de thèmes abordés par ce guide pratique, sans oublier le budget, la nourriture, le magasinage et les bagages.

Version numérique en vente à l'adresse  
[www.protegez-vous.ca/loisirs-et-famille/guide-du-voyageur.html](http://www.protegez-vous.ca/loisirs-et-famille/guide-du-voyageur.html)

## LE GUIDE DU TOURISTE RESPONSABLE



Le Passeport vert, une initiative du Programme des Nations unies pour l'environnement, vise à sensibiliser les touristes à l'importance de contribuer au développement durable en faisant des choix de vacances

responsables. Il fait la promotion d'un tourisme qui respecte l'environnement et la culture locale tout en engendrant des retombées économiques et sociales. Divisé en cinq rubriques, le *Passeport vert* fournit des renseignements et des conseils utiles sur chaque étape d'un projet de vacances, de la préparation aux actions pouvant être réalisées après le retour de voyage. On y suggère, par exemple, de manger la nourriture locale, histoire de soutenir les producteurs du lieu qu'on visite.

Renseignements :  
[www.unep.fr/greenpassport/](http://www.unep.fr/greenpassport/)





**Daniel Fabiano**  
LL. B.



**Cathi Mietkiewicz**  
J.D.

# La nouvelle loi anti-pourriel

Un obstacle à la communication entre les dentistes et les patients?

Article paru dans l'*Ontario Dentist* (mai 2014), reproduit et traduit de l'anglais avec l'autorisation de l'Ontario Dental Association.

Le gouvernement du Canada a annoncé l'entrée en vigueur de sa nouvelle loi anti-pourriel le 1<sup>er</sup> juillet 2014. Cette loi, appelée Loi canadienne anti-pourriel ou LCAP, impose un certain nombre de limites et d'exigences aux organisations et aux individus qui envoient des messages électroniques, comme les dentistes.

## Quels types de messages sont soumis à la LCAP?

La LCAP s'applique aux « messages électroniques commerciaux », soit les courriels, les messages textes ou les messages électroniques semblables qui encouragent de quelque façon la participation à une activité commerciale. Ces messages comprennent également les messages électroniques renfermant une demande de consentement pour l'envoi futur de tels messages.

Pour les dentistes, il **pourrait** s'agir de courriels envoyés aux patients pour leur rappeler leurs rendez-vous ou les renseigner sur des produits ou services.

La LCAP ne s'applique **pas** à ce qui suit :

- Appels téléphoniques (y compris des messages préenregistrés et des appels automatisés) et messages par télécopieur.
- Messagerie de diffusion, comme les tweets et les messages sur les réseaux sociaux.
- Messages envoyés en réponse à une demande, à une question ou à une plainte, ou messages sollicités d'une autre façon par le destinataire.
- Messages envoyés à une personne avec qui l'expéditeur a un lien personnel ou familial.

## De quelle façon la LCAP limite-t-elle l'envoi de ces messages électroniques?

La LCAP exige que le destinataire ait accepté de recevoir des messages électroniques commerciaux, à moins qu'une exception aux exigences de consentement s'applique.

La LCAP exige également que les messages électroniques commerciaux renferment un certain contenu.

## Dans quelles circonstances puis-je envoyer des messages électroniques commerciaux sans avoir obtenu le consentement exprès du destinataire?

Les dentistes peuvent envoyer des messages électroniques commerciaux sans avoir obtenu le consentement du destinataire seulement dans les cas suivants :

- Il s'agit d'une réponse à une demande, à une question ou à une plainte, ou le message a été sollicité par le destinataire.
- Le message facilite, conclut ou confirme une transaction commerciale.
- Le message contient des renseignements sur le rappel d'un produit ou des renseignements concernant l'innocuité d'un produit que le destinataire a utilisé ou acheté.

Les dentistes peuvent aussi s'en remettre au consentement tacite si :

- il existe une relation d'affaires qui découle de l'achat ou de la location de produits, de biens ou de services dans les deux ans précédant l'envoi du message;
- une demande de renseignements ou une demande a été faite par le destinataire dans les six mois précédents concernant certaines activités commerciales, comme l'achat de biens ou de services.

Les délais indiqués ci-dessus ne s'appliqueront pas pendant les trois premières années qui suivent l'entrée en vigueur de la LCAP si les messages électroniques commerciaux ont été utilisés dans le cadre d'une relation d'affaires existante avec le destinataire et que ce dernier n'a pas demandé de ne plus les recevoir.

S'ils veulent s'en remettre au consentement tacite des destinataires, les dentistes devront tenir à jour une liste de ces destinataires pour y indiquer la date à laquelle ils leur ont fourni pour la dernière fois des services professionnels ou ont communiqué avec eux suffisamment pour créer ou maintenir une relation professionnelle. Une telle liste est essentielle pour respecter le délai de deux ans mentionné ci-dessus.

Même si les exigences liées au consentement tacite leur accordent une certaine souplesse, les dentistes auront plus de latitude s'ils obtiennent le consentement exprès de leurs anciens patients et de ceux qu'ils n'ont pas vus depuis longtemps (s'ils ne sont pas allés chez le dentiste depuis plus de deux ans).

## Quelles sont les exigences pour obtenir un consentement exprès?

Pour obtenir le consentement exprès d'un patient, les dentistes doivent :

- clairement expliquer au destinataire visé les communications pour lesquelles ils demandent son consentement;
- informer le destinataire visé qu'il peut retirer son consentement;
- indiquer le nom sous lequel ils exercent leurs activités;
- fournir leur adresse postale;
- fournir leur numéro de téléphone, leur adresse de courriel ou leur adresse Web.

Même si elles ne sont pas énoncées dans la LCAP, des lignes directrices non obligatoires stipulent que le consentement ne peut pas être obtenu au moyen de cases cochées d'avance ou d'autres moyens qui présument le consentement du destinataire (consentement par « opt-out »).

Les demandes de consentement doivent être envoyées seules; elles ne peuvent pas être jumelées à d'autres demandes de consentement. Les dentistes ne peuvent pas non plus exiger le consentement d'un patient à recevoir des messages électroniques pour lui fournir des services dentaires.

Les demandes de consentement peuvent être obtenues verbalement ou par écrit. Toutefois, comme il incombera aux dentistes de prouver qu'ils ont obtenu un consentement exprès, il leur est conseillé d'obtenir un consentement par écrit.

## Qu'en est-il des références de tiers?

Les dentistes peuvent transmettre un seul message électronique commercial à une personne sans avoir obtenu son consentement, soit dans le cas d'une référence par un tiers, dans la mesure où il fournit à cette personne le nom de la personne qui l'a recommandée et qu'il existe une relation commerciale, non commerciale, personnelle ou familiale entre la personne faisant la recommandation, le dentiste et le destinataire.

Par exemple, Laurie recommande que son dentiste, M. Jones, envoie un courriel à son ami Chris au sujet de services dentaires. Selon la LCAP, M. Jones peut envoyer à Chris un courriel non sollicité s'il y indique que Laurie l'a recommandé à Chris (et que ce courriel comprend le contenu exigé ci-dessous).

## La LCAP exige-t-elle que les messages électroniques commerciaux aient un contenu particulier?

La LCAP exige que les messages électroniques commerciaux comprennent ce qui suit :

- un mécanisme de **désabonnement** – plus particulièrement, une adresse électronique ou un lien vers une page Web où l'on peut faire une demande de désabonnement (qui mènera au désabonnement rapide du destinataire sans frais ni autre mesure de sa part);
- le nom du dentiste;
- l'adresse postale du dentiste;
- le numéro de téléphone, l'adresse de courriel ou l'adresse Web du dentiste.

## Quelles sont les sanctions en cas de violation de la LCAP?

La LCAP est mise en application au moyen de différents mécanismes, dont des sanctions administratives pécuniaires pouvant atteindre (i) 1 000 000 \$ pour un individu et (ii) 10 000 000 \$ pour une organisation. La LCAP donne aussi un droit privé d'action (qui entrera en vigueur en 2017) permettant à une personne d'obtenir une décision d'un tribunal visant une compensation financière allant jusqu'à 200 \$ par violation (plafond de 1 000 000 \$ par jour). De plus, tout dirigeant, administrateur ou mandataire d'une entreprise qui commet une violation est responsable (à moins de prouver d'avoir pris les précautions nécessaires) de la violation de l'entreprise s'il l'a ordonnée ou autorisée, ou y a consenti ou participé (peu importe si c'est l'entreprise qui fait l'objet des procédures judiciaires). À la lumière de la responsabilité personnelle potentielle en cas de violation de la LCAP, les dentistes devraient mettre en place des programmes de conformité à la LCAP et modifier leurs politiques et pratiques actuelles entourant l'utilisation des renseignements personnels, et ce, le plus rapidement possible.

## N'oubliez pas vos obligations juridiques actuelles!

En plus d'être soumis à la LCAP, les dentistes font déjà l'objet de limitations quant à l'utilisation des renseignements personnels, en vertu de la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé. Cette loi exige que le dentiste qui collecte des renseignements personnels des patients (dont leurs coordonnées) informe ceux-ci de l'utilisation qui en sera faite. S'ajoutent aujourd'hui, avec la LCAP, l'obligation d'obtenir un consentement exprès pour **chaque** utilisation qui sera faite du courriel du patient (p. ex. les rappels pour les examens de suivi, la promotion de produits ou services) et l'obligation d'être en mesure de prouver que ce consentement a été obtenu.

Les dentistes doivent aussi respecter les limitations quant à la publicité imposées par le Code de déontologie des dentistes ainsi que les lignes directrices et politiques publiées par l'Ordre des dentistes du Québec dans d'autres documents d'orientation.

*Veillez noter que les deux derniers paragraphes de cet article ont été adaptés pour tenir compte de la pratique au Québec.*

*Daniel Fabiano est un associé du cabinet d'avocats Fasken Martineau Dumoulin SENCRL à Toronto. Vous pouvez lui écrire à l'adresse [dfabiano@fasken.com](mailto:dfabiano@fasken.com). Catbi Mietkiewicz est une avocate de Fasken; vous pouvez la joindre à l'adresse [cmietkiewicz@fasken.com](mailto:cmietkiewicz@fasken.com).*

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter votre conseiller juridique ou le site Web du gouvernement du Canada, au <http://fightspam.gc.ca/eic/site/030.nsf/fra/accueil>.



**Daniel Fabiano**  
LLB



**Cathi Mietkiewicz**  
JD

# The New Anti-Spam Legislation

A barrier to communication between dentist and patients?

Reprinted with permission of the Ontario Dental Association and *Ontario Dentist* 2014.

The Canadian government has announced that new anti-spam legislation will come into force on July 1, 2014. That Act, commonly referred to as “Canadian Anti-Spam Legislation” or “CASL” will impose a number of restrictions and requirements on organizations and individuals, including dentists that send commercial electronic messages.

## What sort of messages are subject to CASL?

CASL applies to “commercial electronic messages.” This term means any email, SMS text or similar electronic message that includes any encouragement to participate in a commercial activity. It also includes any electronic message that contains a request for consent to send such messages in the future.

For dentists, this could include emails to patients reminding them about appointments, or providing them with information about products or services.

CASL does **not** apply to:

- telephone calls (including pre-recorded/robo-calls); fax messages;
- broadcast messaging, including tweets and social media posts;
- messages sent in response to a request, inquiry or complaint, or if the message is otherwise solicited by the recipient; or
- messages sent to an individual with whom the sender has a personal or family relationship.

## How does CASL restrict these commercial electronic messages?

CASL requires express (opt-in) consent to send commercial electronic messages, unless an exception to the consent requirement applies.

CASL also requires commercial electronic messages to include certain content.

## When can I send commercial electronic messages without express (opt-in) consent?

Dentists can send commercial electronic messages without consent if the message only:

- responds to a request, inquiry or complaint or is otherwise solicited by the recipient;
- facilitates, completes or confirms a commercial transaction; or
- provides product recall information or safety or security information about a product that the recipient has used or purchased.

Dentists can also rely on implied consent if:

- there is a business relationship arising from the purchase or lease of a product, goods or a service within the two years prior to the message being sent; or
- there was an inquiry or application made by the recipient within the prior six months regarding certain commercial activities, including purchases of goods or services.

The time periods noted above will not apply during the initial three years after CASL comes into force if commercial electronic messages have been used as part of the existing business relationship with the recipient, and the recipient has not opted-out of receiving them.

In order to rely on implied consent, dentists will need to maintain up-to-date contact lists that track the date on which the dentist last provided professional services, or had other contact that would be considered sufficient to create or maintain a professional relationship. This is necessary to ensure compliance with the two-year timeframe.

Although the implied consent requirements provide for some flexibility, obtaining express consent will allow dentists more latitude to communicate with former or lapsed patients (i.e., if they have not been to the dentist for more than two years).

### What are the requirements for obtaining express (opt-in) consent?

To obtain express consent, dentists must:

- clearly explain to the intended recipient the purpose for which consent is being sought;
- advise the intended recipient that consent can be withdrawn;
- identify the name under which the dentist seeking consent carries on business;
- provide a mailing address for the dentist seeking consent; and
- provide either a telephone number, an email address or a web address for the dentist seeking consent.

Although not addressed in CASL, non-binding enforcement guidelines state that a valid consent cannot be obtained using pre-checked boxes or other forms of opt-out consent.

Requests for consent must be separate and cannot be bundled together with other requests for consent for different purposes. Dentists cannot require a patient to consent to receive commercial electronic messages as a condition to receiving dental services.

Requests for consent may be obtained orally or in writing. Dentists will have the onus of proving that they obtained express consent (thus obtaining written consent is advisable).

### What about third-party referrals?

Dentists can send a single commercial electronic message to someone without consent, based on a third-party's referral, as long as the dentist discloses the name of the person making the referral and there is an existing business, non-business, personal or family relationship between the person making the referral and each of the dentist and the recipient.

For example: Laurie recommends that her dentist, Dr. Jones, email her friend Chris about dental services. Under CASL, Dr. Jones can send one unsolicited email to Chris — provided that the email states that Laurie referred Dr. Jones to Chris (and includes the other content requirements noted below).

### Does CASL require specific content for commercial electronic messages?

CASL requires that commercial electronic messages include:

- an **unsubscribe** mechanism — specifically, an electronic address or link to a web page to which an unsubscribe request may be sent (and which will promptly unsubscribe the recipient, without cost or further action);
- the name of the dentist;
- the dentist's mailing address; and
- either a telephone number, an email address or a web address for the dentist.

### What are the penalties for a breach of CASL's anti-spam provisions?

CASL imposes several layers of enforcement mechanisms, including an administrative monetary penalty, which carries a maximum penalty of (i) \$1,000,000 in the case of an individual, and (ii) \$10,000,000 in the case of an organization. CASL also provides a private right of action (which comes into force in 2017), in which a person can seek a court order for financial compensation of up to \$200 for each breach (capped at \$1,000,000 per day). Also, any officer, director or agent of a corporation who commits a violation is liable (subject to a due diligence defence) for the corporation's violation if he or she directed, authorized, acquiesced in or participated in the violation (and independent of whether the corporation itself is the subject of a legal proceeding). In light of the potential for personal liability for CASL breaches, dentists should take steps to implement CASL compliance programs, and amend other policies and practices around the use of personal information, as soon as possible.

### Remember your existing legal obligations!

In addition to CASL, dentists are already subject to limitations on their use of personal information, under the *Act respecting the protection of personal information in the private sector*. The Act requires that dentists who collect personal information from patients (including their contact information) must inform them of how this information will be used. Now, with CASL, they will also be obliged to obtain express consent for **every** use of the patient's email address (e.g. reminders about checkups, promotions of goods or services) and be able to show proof of this consent.

Dentists must also comply with the advertising restrictions imposed by the Code of Ethics of Dentists and other guidelines and policies published by the Ordre des dentistes du Québec.

Please note that the last two paragraphs of this article were adapted to take account of the practice in Quebec.

*Daniel Fabiano is a Partner with the law firm of Fasken Maritneau Dumoulin LLP in Toronto. He may be contacted at [dfabiano@fasken.com](mailto:dfabiano@fasken.com). Cathi Mietkiewicz is an Associate with Faskens and may be contacted at [cmietkiewicz@fasken.com](mailto:cmietkiewicz@fasken.com)*

For more information, please consult with your legal counsel or visit the Government of Canada's website <http://fightspam.gc.ca/eic/site/030.nsf/eng/home>.

Liste des personnes radiées du Tableau des membres de l'Ordre des hygiénistes dentaires du Québec pour cause de non-paiement de la cotisation.

Soyez avisés qu'en date du **20 juin 2014**, le nom des personnes suivantes n'apparaissait pas au Tableau des membres de l'Ordre des hygiénistes dentaires du Québec (OHDQ). Par conséquent, elles ne peuvent porter le titre d'hygiéniste dentaire ou poser les actes de médecine dentaire délégués aux hygiénistes dentaires. Cependant, ces personnes ont peut-être régularisé leur situation; c'est pourquoi nous vous invitons à vérifier auprès de l'OHDQ.

7481	Abdel Rahman, Diana	7333	Côté-Désaulniers, Bianca	6190	Jacques, Élyse	5579	Peterson, Mélissa
6981	Adusei, Sylvia	6318	Courchesne-Gaudet, Gisèle	6191	Jenkins, Kathia	6701	Pichette, Alexandra
7260	Allen, Carolanne	3277	Couture, Johanne	7242	Jenkins-Beaulieu, Joannie	6262	Pickmann, Grethel
5499	Amesse, Chantale	1599	Croteau, Mireille	7214	Jobidon, Anne-Marie	6107	Pietrarroia, Sandra
6034	Angers, Josianne	4153	Cuerrier, Annie	4189	Julien, Christine	4895	Pinard, Luce
7469	Arango, Ana Maria	7084	Cuffaro-Amin, Juliana	7501	Kamar, Rayana	7409	Plamondon, Jolaine
5807	Argouin, Caroline	7269	Dagenais, Ève	6637	Kennedy, Lisa	3162	Plante, Marie-Josée
6057	Arnold, Marika	6060	Dallaire, Audrey	4306	Kenny, Marie-Claude	7861	Poirier, Vanessa
2559	Arseneault, Louane	270	D'amours, Andrée	6423	Kor, Sopharith	7040	Poissant, Karine
7489	Arseneault, Mylène	3104	Daneau, Annie	5799	Laberge, Karine	5556	Poulin, Ysabelle
5917	Asselin, Marianne	2746	Daoust, Linda	8217	Lachapelle, Arianne	6201	Poulin, Amélie
6644	Barber, Geneviève	7910	Daoust-Saint-Cyr, Mélanie	7452	Lafortune, Nancy	6736	Proper, Ady
6811	Bazinet, Amélie	7839	Delaney, Vanessa	5711	Laframboise, Valérie	944	Provencher, Marie
102	Beaudry, Francine	303	Delorme, Louise	6509	Lagueux, Roxanne	7388	Racine, Sarah
7562	Beaulac-Lafiamme, Myriam	6035	Denoncourt, Annie	314	Lalande, Marjolaine	4054	Rake, Suzanne
7996	Beauséjour, Joëlle	6885	Deschamps-Lapierre, Émilie	1655	Laliberté, Linda	8303	Rehel, Kayla
6647	Bélair, Carol-Ann	7831	Desjardins, Juliane	4894	Lamarre, Marie-Eve	5829	Reid, Edith
8061	Béland, Valérie	7335	Deslandes, Pascale	1402	Langlois, Manon	3170	Renaud, Annie
3962	Bélangier, Linda	8414	Deslauriers-Jacques, Kime	6388	Langlois, Catherine	6738	Renaud, Jessica
6837	Bélangier, Martine Barbara	4829	Desnoyers, Mélanie	6948	Lapierre, Geneviève	7785	René, Katiana
5471	Bélisle St-Arnault, Josiane	7590	Diamond, Jessica	6238	Laprade, Maghalie	7926	Richard, Karine
6606	Béliveau-Courchesne, Annie	826	Dignard, Carole	569	Laroche, Marie-Chantal	7441	Rivard-Brander, Christina
8119	Bellahmer, Abdenour	6302	Dion, Marilyn	5928	Laroche, Catherine	5932	Roberge, Marie-Ève
5391	Belley, Julie	410	Diotte, Clémence	7088	Larochelle, Fanny	4317	Robert, Cécile
6708	Berger, Katerine	7631	Doucet, Anne-Marie	8262	Larocque, Vicky	7067	Robert, Nancy
4419	Bergeron, Bianca	8152	Doucet, Danika	4945	Larouche, Mélanie	5424	Robertson, Cheyenne
5887	Bergeron, Sandra	6354	Duclos-Babin, Valérie	6119	Larouche, Sophie	6485	Robitaille, Karine
6962	Bergeron, Reine	4689	Dufour, Tania	211	Lavallée, André	5703	Rodrigue, Annie
7680	Bergeron, Vicky	5730	Dugal, Amélie	6268	Lavictoire, Sophie	7191	Rodrigue, Marie-Ève
7224	Bernier, Myriam	8072	Dupaul, Stéphanie	2604	Lavoie, Gina	7257	Ross, Audrey
3083	Bérubé, Guylaine	3501	Eid, Antoine	6949	Lavoie, Jessica	3174	Rouleau, Marie-Jeanne
7756	Bérubé, Sonia	7304	El Assil, Christine	5706	Le, Linda	6394	Roussel, Mélissa
7897	Besner, Amanda Gabrielle	8454	El-Khoury, Mireille	7642	Lê, Thiên-Nhi	6203	Roy, Marie-Pier
7999	Biancamano, Marie-Lou	5416	Eraif, Huda	413	Leblanc, Denis	7256	Roy, Marie-Josée
1248	Bisailon, Mireille	5906	Erskine, Kimberly	154	Leclerc, Joanne	8274	Roy, Sonia
2495	Blais, Dominique	6971	Faucher, Marie-Eve	7343	Leclerc, Valérie	7043	Roy-Paquette, Isabelle
4270	Blais, Isabel	7592	Ferland, Mélissa	7760	Lemaire, Angela	5899	Santerre, Julie
6208	Blais-Provencher, Kim	8073	Fleury, Valérie	1300	Lemay, Esther	6170	Santostefano, Tamara
5621	Blanchette, Véronique	6253	Fontaine, Anye	7429	Léonard, Valérie	7891	Saunders, Stacy
6607	Blanchette, Joëlle	6695	Forgues, Caroline	8103	LePage, Zoé	5936	Savard, Rachel
5277	Boisvert, Karine	7944	Fortier, Stéphanie	8243	Lessard, Joanny	7140	Savard, Mylène
5850	Boivin, Stéphanie	6593	Fortin, Valérie	5401	Levesque, Caroline	6350	Senderkiewicz, Jennifer
8283	Boivin-Lavoie, Sandra	7611	Fortin, Stéfanie Lee	5001	Lévesque, Karine	4747	Seto, Sandra
3706	Bond, Sonia	5605	Fournier, Isabelle	5534	Lévesque, Sonia	8393	Sheppard, Kimberly Mae
7478	Bouakiz, Fazia	6819	Francoeur, Stéphanie	7246	Lévesque, Valérie	7161	Sidney, Maylissa
5393	Bouchard, Nadine	7973	Fréchette, Amélie	590	L'Heureux, Jacques	5247	Simard, Marie-Claude
8115	Bouchard, Marie-Michèle	6355	Froment, Isabelle	6013	Lichtenberger, Heidi	6743	Simard, Isabelle
5433	Boudreau, Julie	3057	Fronmueller, Heidi	7644	Lima Barboza, Cristiana	3308	Simonetti, Graziella
6688	Boudreault, Marie-Eve	4520	Gaboury, Mélissa	7436	Liu, Hanlong	5598	Spina, Carmen
249	Boulanger, Ginette	4973	Gaboury, Karine	225	Lortie, Jacinthe	6243	St-Jacques, Caroline
7588	Boulanger, Dianka	49	Gagné, Lucie	7758	MacKenzie, Allison	6042	St-Jean, Jessika
6181	Bourassa, Catherine	835	Gagné, Carole	1403	Mailloux, Line	7142	St-Onge, Karine
1740	Bovi-Blass, Dominic	1653	Gagné, France	7437	Marcotte, Kathy	7889	Stubbs, Hayley
5394	Brassard, Isabelle	5239	Gagné, Nathalie	6867	Marleau, Marie-Pier	6520	Tahiri, Farzana
5755	Brassard, Josée	5624	Gagné, Julie	838	Masson, Micheline	1391	Talbot, Johanne
463	Brisebois, Pierrette	5259	Gagnon, Caroline	8264	McKenny, Colleen Cassandra	517	Tellier, Lucie
3885	Brochu, Lyna	5763	Gagnon, Valérie	7784	Melanson, Caroline	1736	Tessier, Hélène
3216	Brodeur, Julie	6567	Gagnon, Julie	6347	Meredith, Tanyalee Dawn	6036	Théroux, Isabelle
6059	Brown, Mélissa	7277	Gariépy, Alexandra	8408	Messier, Ariane	3386	Trahan, Marie-Claude
114	Brunelle, Lucie	2119	Gauthier, Lynn	6269	Meunier, Edith	914	Tremblay, Jacinthe
266	Bureau, Céline	5242	Gauthier, Julie	6514	Meunier, Sophie	3234	Tremblay, Isabelle
6748	Calixte, Marie Medghine	5693	Gauthier, Julie	6298	Michalopoulos, Fotoula	8383	Tshilumba, Sandra
5562	Campeau, Stéphanie	6212	Gélinas, Martine	7740	Miranda Elguera, Diana Carolina	7955	Ung, Lyanne
6669	Campeau, Stéphanie	6041	Gendron, Melissa	3732	Mongeon, Jennyfer	5775	Valiante, Marissa
3907	Caron, Line	3769	Geoffroy, Manon	6700	Moore, Myriam	5572	Veillette, Julie
4793	Chabot, Mélanie	6863	Giasson- Mc Duff, Rosie	5310	Morin, Benoît	8148	Veilleux, Dominick
2865	Champagne, Monia	8203	Gingras Tremblay, Janny	6973	Morneau, Marie-France	6099	Venne, Mélissa
7230	Champlain, Emmanuelle	4717	Girard, Kathy	8150	Morneau-Jacob, Véronique	4589	Viens, Stéphanie
7538	Charbonneau, Édith	5723	Girard, Pascale	7752	Nadeau, Jessica	5473	Villemure, Manon
7331	Charette, Cindy	7824	Girard, Sophony	7989	Ni, Fei Yi	5944	Villeneuve, Marie-Claude
6079	Chéa, Muy Lang	5101	Giulietti, Marisa	8049	Noreau, Brigitte	8389	Vincent, Sarah
6105	Chrétien, Julie	7020	Giuristante, Sophie	5533	Normandin, Natacha	8272	Wardrop, Blair
6161	Clarke, Melissa	6806	Gosselin, Geneviève	6731	Onethasombath, Rita	6874	White, Micheline
2867	Claude, Chantal	7357	Grekin, Shawna Fay	7292	Ortiz Aguilera, Pia Antonieta	7774	Wickham, Abigail
5981	Clavette, Sandra	7971	Grenier-Vallée, Laurence	7137	Paquin, Roxanne	5866	Xayarath, Khammay
4397	Cloutier, Mélissa	7021	Grosuliac, Oana	7294	Paré, Marie-Ève	5999	Zappavigna, Queila
5922	Cloutier, Laurie	4528	Hernandez, Irma Guadalupe	3700	Parent, Doris		
5135	Coiteux, Shani	768	Héroux, Sylvie	6259	Paris, Joannie		
5694	Comeau, Nancy	7433	Huberdeau, Dominique	8136	Payette, Sarah		
3541	Comtois, Geneviève	5209	Hubert, Julie	4092	Pelletier, Chantal		
5362	Condramin, Marie-Soleil	7572	Huynh, Emilie	1270	Pépin, Manon		
547	Corbeil, Chantal	5876	Iacono, Marie-Josée	487	Perreault, Pierrette		
3238	Cormier, Marie-Josée	7281	Ibragimov, Zarina	3255	Perreault, Lise		
6342	Cormier, Maggie	3021	Israel, Alyette	174	Perron, Lucie		
3043	Corriveau, Nancy	7360	Izgagina, Irina	6894	Perron Girouard, Andrée-Ann		
4025	Côté, Mélanie	6164	Jabbour, Joëlle	8033	Peshleyski, Radoslav Petkov		

Pour toute information :

OHDQ  
1155, rue University, bureau 1212  
Montréal (Québec) H3B 3A7  
514 284-7639 • 1 800 361-2996  
Site Internet : [www.ohdq.com](http://www.ohdq.com)

**Pour placer une petite annonce dans le Journal ou sur le site Web de l'Ordre, remplissez le formulaire que vous trouverez au [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca), sous Publications – Journal de l'Ordre – Petites annonces – Placer une annonce.**

**Pour une publication dans le Journal, vous devez soumettre le formulaire avant le 1<sup>er</sup> du mois précédant la parution, accompagné du paiement par carte de crédit.**

*Journal de l'Ordre des dentistes du Québec*  
800, boul. René-Lévesque Ouest  
Bureau 1640  
Montréal (Québec) H3B 1X9

TÉLÉPHONE : 514 875-8511  
TÉLÉCOPIEUR : 514 875-9049  
COURRIEL : [petitesannonces@odq.qc.ca](mailto:petitesannonces@odq.qc.ca)

Tarifs 2014 en vigueur

DEPUIS cinq ans, JEMECA ÉQUIPEMENT DENTAIRE et médical défie toute concurrence avec des prix imbattables sur les équipements et les fournitures dentaires. De plus, nous vous offrons un service de vente, de réparation et d'entreposage pour vos équipements usagés. Visitez notre site Web : [www.jemeca.com](http://www.jemeca.com).

**OFFRES D'EMPLOI**

BURLINGTON/BANLIEUE (VERMONT, É.-U.). RÉF. 2014-0001726. BONUS À LA SIGNATURE DE 10 000 \$! Dentistes min 5 ans d'expérience recherchés pour des cliniques entre Burlington et Stowe. Pas de « board » à passer. Permis par équivalence. Minimum 3-4 jours/semaine. Permis de travail immédiat (visa TN). Carte verte sponsorisée. Partenariat potentiel. 514 820-2855.

CLINIQUE DENTAIRE à Gatineau, ouverte depuis plus de 40 ans, recherche dentiste à pourcentage désirant s'impliquer. Poste à temps partiel (2 jours et 1 soirée par semaine) avec la possibilité de temps plein. Nouvelle administration. Nos salles seront équipées d'ici peu d'ordinateurs, caméra intraorale, radio numérique. Supervision d'une hygiéniste. Clientèle déjà établie et horaire très chargé. Poste disponible à partir de maintenant. Veuillez envoyer votre CV à [2014.dentairegatineau@gmail.com](mailto:2014.dentairegatineau@gmail.com). Bienvenue aux nouveaux diplômés!

CLINIQUE DENTAIRE à Sherbrooke recherche une ou un dentiste pour travail temps plein/partiel dont 1 soir/semaine, désirant s'impliquer au sein d'une équipe expérimentée, dynamique et chaleureuse. En expansion depuis plus de 30 ans, sous une nouvelle administration, la clinique offre des services de qualité : laser, CEREC, COMPONEER, chirurgie, endodontie, orthodontie traditionnelle et Invisalign. Nos salles seront équipées d'ici peu d'ordinateurs, caméra intraorale, radio numérique. Le dentiste aura sous sa supervision une hygiéniste. Bienvenue aux nouveaux diplômés! Maryse, 819 564-4424. [drehubert.rockforest@videotron.ca](mailto:drehubert.rockforest@videotron.ca).

CLINIQUE DENTAIRE établie depuis plus de 35 ans recherche dentiste pour exercice à pourcentage 4 à 5 jours par semaine; possibilité d'association à court terme. Achalandage élevé, équipe motivée et dynamique, raison retraite. Bienvenue aux nouveaux diplômés! 819 537-9855; [cliniquedentairemilette@hotmail.com](mailto:cliniquedentairemilette@hotmail.com).

CLINIQUE DENTAIRE située au Saguenay et nouvellement aménagée, recherche dentiste à pourcentage qui désire s'investir à long terme pour une éventuelle association qui pourra mener à l'achat dans quelques années. Contactez-nous par courriel à [daniel.simard@cliniquedentairelabaie.com](mailto:daniel.simard@cliniquedentairelabaie.com).

CLINIQUE DENTAIRE située dans l'Ouest de Montréal depuis 20 ans recherche dentiste à pourcentage avec un minimum d'expérience, pour une clientèle établie et fidèle, une équipe dynamique, positive, prête à vous accueillir avec enthousiasme. Appelez au 514 701-1016.

**CLINIQUES À VENDRE/ LOUER/ACHETER**



**Spécialiste en transition, vente et évaluation**

[www.tierthree.ca](http://www.tierthree.ca) 1 888 437-3434

**Clinique dentaire à vendre**  
Centre-ville de Montréal, pratique familiale de plus de 25 ans. 3 salles opératoires. 5 jours d'hygiène et presque 900 dossiers actifs.  
S.V.P. contacter: Dr Arthur Greenspoon 514 234-8554 ou Dr. Bernie Dolansky 613 794-1977

CAUSAPSCAL (Bas-Saint-Laurent). Clinique dentaire à vendre, établie depuis 1986 dans le même local que le CLSC, 2 salles opératoires, clientèle fidèle. Achalandage assuré. Raison : retraite. Dr Khay Phivilay, 418 756-3651; [khayphivilay@hotmail.com](mailto:khayphivilay@hotmail.com).

CLINIQUE DENTAIRE À VENDRE. Située à Québec, à 10 minutes du centre-ville. Recherche dentiste pour association à 50 %. Pratique familiale de 34 ans. Facturation informatisée. Hygiéniste à temps plein; caméra intraorale. Potentiel de facturation à développer (paro, endo, PPF, chirurgie). Pratique évaluée par Pierre Cournoyer de Gescom. [c.dentaire9058@hotmail.ca](mailto:c.dentaire9058@hotmail.ca).

HAUTES-LAURENTIDES – POSTE TEMPS PLEIN/ ASSOCIATION/VENTE. RÉF. 2014-0001719. Dentiste désirant s'établir dans la région et prendre la relève d'une pratique établie depuis nombre d'années. Association graduelle, vente immédiate ou avec transition. Bienvenue aux nouveaux diplômés. Mentorat possible. 514 820-2855.

LOCAUX DENTAIRES à louer dans une clinique dentaire située à Montréal, secteur de Mont-Royal, pour un dentiste généraliste ou un spécialiste. Localisation centrale. Très bonne visibilité. Proximité du métro. Aménagement haut de gamme, grandes salles éclairées et environnement très agréable. Voir site Web ([www.monparo.ca](http://www.monparo.ca)). Modalités de location à discuter selon la demande. Veuillez nous contacter par courriel à [info@monparo.ca](mailto:info@monparo.ca) ou au 514 666-7276.

MONTRÉAL – LOCAUX À LOUER. RÉF. 2014-0001698. Rue Saint-Denis entre 2 stations de métro. 1 800 pi<sup>2</sup> divisés en 3 salles, possibilité de 5. Adjacents à une clinique de denturologie. Installations pour radiographie et plomberie en place. Plusieurs inclusions. Affichage de votre publicité à l'avant. Stationnement facile. 514 820-2855.

ON CHERCHE une clinique à acheter à Montréal ou environs. Appelez au 514 831-2643.

ORTHODONTISTE recherché pour louer locaux dans un édifice avec clinique dentaire pédiatrique bien installée dans le secteur Nouveau-Bordeaux/Cartierville. Grand potentiel de clientèle. Appelez Marie-Josée au 514 242-8754.

SAINTE-CROIX : CLINIQUE À VENDRE. RÉF. 2013-0001433. Pratique solo établie depuis près de 40 ans à 30 minutes de Québec. Vente avec ou sans transition. Clientèle familiale fidèle et mature. 3 salles avec possibilité d'agrandissement. 2 556 patients actifs décomptés par Gescom en 2012. Bon potentiel de facturation! 514 820-2855.

**ÉQUIPEMENT À VENDRE OU À LOUER**

À VENDRE : Myotronics K7 / EMG – TENS J5. Accessoires inclus. En très bon état. Prêts à l'usage. Articles vendus ensemble ou séparément. [info@cdbce.com](mailto:info@cdbce.com).

À VENDRE – Appareil GENDEX ORALIX 9000, PAN ET CEPH : 5 000 \$. Chambre d'usage CEREC COMPAC : 5 000 \$. Contactez Michel Renaud, 450 692-4000.



**Vinylflex PLUS inc.**  
Claude Bureau  
Tél.: 450-628-0643  
Cell.: 514-347-4747

- Rembourrage spécialisé
- Chaises dentaires

**46 ANS**  
D'EXPÉRIENCE

Dentiste avec clientèle à temps partiel ou temps plein recherché. Clinique bien établie, depuis 1998. Assistante dentaire et secrétaire sur place. Tout le matériel est fourni. Pas de fins de semaine ni de soirs. Pour plus de renseignements, contactez Catherine au 514 630-6014 ou par courriel à katerinavalois@hotmail.com. Nous sommes ouverts à toute proposition.

ESTRIE – ASBESTOS : nous recherchons dentiste désirant s'impliquer avec une équipe dynamique et expérimentée, 3 jours/semaine. Possibilité de 4 jours/semaine éventuellement. Nous sommes une clinique familiale en expansion et établie depuis 15 ans. Le ou la dentiste aura sous sa supervision 1 à 2 hygiénistes. Bienvenue aux nouveaux diplômés! cliniquedentaireasbestos@hotmail.ca. Contactez Nathalie : 819 879-4979, poste 2.

GATINEAU – NOUS RECHERCHONS une ou un dentiste à temps plein, souriant et qui est à l'aise avec les enfants, souhaitant toucher à toutes les sphères de la dentisterie. Notre pratique est variée et stimulante avec une importante clientèle toujours en expansion. Les conditions d'emploi sont très intéressantes avec un salaire important. 819 682-1682.

GATINEAU – POSTE à % – ASSOCIATION. RÉF. 2014-0001693. Excellente occasion pour dentiste souhaitant s'investir dans une pratique établie avec clientèle à 80 % assurée pour en prendre la relève. 20 nouveaux patients/mois. Excellente facturation! Idéalement, lundi et mardi au départ. Partenariat souhaité pour vente dans 3-4 ans. 514 820-2855.

GRANBY – POSTE à % – ASSOCIATION. RÉF. 2014-0001706 : 4 jours/semaine offerts à un dentiste souhaitant s'établir à long terme et éventuellement prendre la relève d'une pratique diversifiée et stimulante! Clinique haute technologie, clientèle de choix. Horaire rempli. Habilité en endo et chirurgie serait un atout. Bienvenue aux finissants! 514 820-2855.

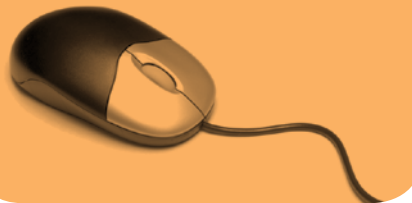
SAVIEZ-VOUS QUE...

Vous pouvez placer une annonce

en ligne.

Pour en savoir plus, consultez la section Journal de l'Ordre dans le menu Publications du site de l'Ordre au www.odq.qc.ca.

RAPIDE ET ÉCOLOGIQUE!



MONTRÉAL – ANJOU. Clinique bien établie depuis 1985 et en croissance constante. Recherchons dentiste à pourcentage avec expérience minimale d'un an qui désire s'investir à plein temps. Technologie de pointe dans 9 salles opératoires. Liberté de pratique avec clientèle abondante, surtout adulte. Équipe multidisciplinaire sur place afin d'assurer un suivi dentaire global. Laissez message au 514 355-9702 ou ardentaire@sympatico.ca.

MONTRÉAL – Dentiste recherché pour travail à pourcentage à temps plein ou partiel avec supervision d'une hygiéniste. Appelez au 514 831-2643.

MONTRÉAL. POSTE PERMANENT TEMPS PLEIN. Si le bien-être de vos patients vous tient à cœur, nous avons un grand nombre de patients qui attendent vos services. Veuillez appeler au 514 276-8051 pour de plus amples renseignements.

QUÉBEC : clinique établie depuis 22 ans. Poste de 2 jours au départ avec possibilité d'ajouter des heures. Pratique générale avec 1 ou 2 hygiénistes. Clinique moderne avec ambiance de travail agréable. 418 661-0004, poste 1.

RECHERCHE DENTISTE à pourcentage 2 jours/semaine : lundi et mercredi + 2 samedis/mois. Poste permanent avec possibilité d'association. Expérience et bilinguisme requis. info@drefgascon.ca; 514 620-7084.

RÉGION DE GATINEAU. RÉF. 2013-0001326, 2013-0001379, 2013-0001380, 2013-0001508. Quatre cliniques établies depuis plus de 20 ans; nous sommes à la recherche de dentistes motivés et déterminés pour des postes à %. Travail avec des équipes chevronnées et dynamiques servant une clientèle fidèle. 514 820-2855.

SAINT-GEORGES : nous recherchons une ou un dentiste pour un remplacement de congé de maternité d'octobre 2014 à janvier 2015. Possibilité de temps partiel avant et après cette période. Horaire du mardi au vendredi. Pratique générale familiale avec CEREC et radiologie numérique. Bienvenue aux nouveaux diplômés. 418 228-1926.

SAINT-HUBERT : recherchons dentiste à pourcentage voulant s'investir, pour éventuellement prendre la relève. Clinique mature, équipe jeune, belle rentabilité. Contactez : sylpers@hotmail.ca.

SAINTE-JULIE : dentiste recherché pour un remplacement de congé de maternité de février à juin 2015. Clinique à la fine pointe de la technologie. Supervision d'une hygiéniste. Ambiance agréable et belle clientèle. Nous désirons un dentiste consciencieux, minutieux, ayant une belle personnalité. Possibilité de temps partiel par la suite. Contactez-nous : spinner99@hotmail.com.

INDEX DES ANNONCEURS

	PAGE		PAGE
Centre de Micro Endodontie .....	17	Patterson dentaire Canada .....	2
Colgate .....	55	Pfizer Canada Inc. ....	ENCART
Fédération des sociétés dentaires du Grand Montréal .....	ENCART	Philips .....	56
Formation continue – Faculté de médecine dentaire / Université Laval .....	35	Procter & Gamble.....	38-39-41
Formation continue – Faculté de médecine dentaire / Université de Montréal .....	ENCART	RBC Banque Royale .....	4
Laboratoire Lafond Desjardins & Associés Inc.....	7	Sogedent Assurances .....	43
Ordre des hygiénistes dentaires du Québec .....	50	Tierthree .....	51
		Vident .....	53
		Vinylflex .....	51

# VITA Easyshade® Advance 4.0

## L'analogique se met au numérique

Détermine et vérifie la teinte des dents avec une précision numérique.



VITA shade, VITA made.

**90** years **VITA**

Chez Vita, nous pensons que progrès rime avec perfectionnement personnel. Partant de ce principe, il est temps pour nous d'aller de l'avant et de passer des barrettes de teintes au système VITA Easyshade Advance 4.0. Qu'il s'agisse du modèle VITA SYSTEM 3D-MASTER® ou du modèle VITA classical A1-D4, cet appareil

de mesure numérique détermine et vérifie toutes les teintes des dents en quelques secondes avec une précision absolue. Activation automatique, Bluetooth®, mode de blanchiment et toute une gamme d'autres innovations garantissent une précision maximale pour encore plus de fiabilité et de confort.

 [facebook.com/Vident](https://facebook.com/Vident)

[www.vident.com](http://www.vident.com) | 800-828-3839 US • 800-263-4778 Canada

© 2014 Vident, une compagnie VITA. Easyshade et 3D-MASTER sont des marques déposées de VITA Zahnfabrik. Bluetooth est une marque déposée de Bluetooth SIG.

**Du 11 au 14 septembre**  
**CONGRÈS DENTAIRE MONDIAL**  
**ANNUEL DE LA FÉDÉRATION**  
**DENTAIRE INTERNATIONALE**

New Delhi, Inde

RENSEIGNEMENTS :

FDI World Dental Federation

Tour de Cointrin, avenue Louis Casai 84

Case postale 3

1216 Cointrin

Genève, Suisse

COURRIEL : congress@fdiworldental.org

SITE WEB : www.fdiworldental.org

**Du 18 au 20 septembre**  
**CONGRÈS ANNUEL DE L'ACADÉMIE**  
**CANADIENNE DE DENTISTERIE**  
**RESTAURATRICE ET DE**  
**PROSTHODONTIE (ACDRP)**

Hôtel Le Westin, Montréal

RENSEIGNEMENTS :

D<sup>r</sup> Douglas Hamilton

1, Westmount Square, bureau 402

Montréal (Québec) H3Z 2P9

TÉL. : 514 937-3003

TÉLÉC. : 514 937-1858

COURRIEL : douglashamilton@gmail.com

SITE WEB : www.cardp.ca

**Du 9 au 12 octobre**  
**AMERICAN DENTAL ASSOCIATION –**  
**155<sup>th</sup> ANNUAL SESSION**

San Antonio, Texas

RENSEIGNEMENTS :

American Dental Association

211 East Chicago Avenue

Chicago IL 60611-2678

TÉL. : 312 440-2500

SITE WEB : www.ada.org

**Du 17 au 19 octobre**  
**CONGRÈS 2014 DE L'ORDRE DES**  
**HYGIÉNISTES DENTAIRES DU QUÉBEC**

Centre des congrès de Québec

RENSEIGNEMENTS :

Ordre des hygiénistes dentaires du Québec

1155, rue University, bureau 1212

Montréal (Québec) H3B 3A7

TÉL. : 514 284-7639 ou 1 800 361-2996

TÉLÉC. : 514 284-3147

COURRIEL : info@ohdq.com

SITE WEB : www.ohdq.com

**Du 8 au 15 mars 2015**  
**31<sup>e</sup> FORUM ANNUEL DE**  
**L'ASSOCIATION FRANCOPHONE**  
**POUR LA FORMATION CONTINUE**  
**EN ODONTOLOGIE**

Val d'Isère, France

RENSEIGNEMENTS :

D<sup>r</sup> Christian Bernard

Faculté de médecine dentaire

Université Laval

2420, rue de la Terrasse

Québec (Québec) G1V 0A6

COURRIEL :

christian.bernard@fmd.ulaval.ca

**Du 6 au 8 mai 2015**  
**21<sup>es</sup> JOURNÉES DENTAIRES DE NICE**

Palais des Expositions –

Esplanade de Lattre de Tassigny

RENSEIGNEMENTS :

D<sup>r</sup> Michel Burdin

28, boulevard Raimbaldi

06000 NICE – France

TÉL. : +33 (0) 4 93 13 03 21

TÉLÉC. : +33 (0) 4 93 13 47 02

COURRIEL :

journees.dentaires.nice@wanadoo.fr

SITE WEB : www.journees-dentaires.com

**Du 22 au 26 mai 2015**  
**CONGRÈS ANNUEL DE L'ORDRE DES DENTISTES DU QUÉBEC**  
**LES JOURNÉES DENTAIRES INTERNATIONALES DU QUÉBEC**

Palais des congrès de Montréal

RENSEIGNEMENTS :

Ordre des dentistes du Québec

800, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 1640, Montréal (Québec) H3B 1X9

TÉL. : 514 875-8511 • TÉLÉC. : 514 875-1561

COURRIEL : congres@odq.qc.ca • SITE WEB : www.odq.qc.ca

**CONSEIL**  
**D'ADMINISTRATION**

**PRÉSIDENT**

D<sup>r</sup> Barry Dolman\*

**RÉGION 1**

D<sup>r</sup> Peter C. White, vice-président\*

**RÉGION 2**

D<sup>r</sup> Luc Gravel

**RÉGION 3**

D<sup>r</sup> Guy Maranda

D<sup>r</sup> Denis Robert

**RÉGION 4**

D<sup>r</sup> Bruno Ferland

**RÉGION 5**

Poste vacant

**RÉGION 6**

D<sup>r</sup> Bruno Cabana

**RÉGION 7**

D<sup>re</sup> Josée Bellefleur

D<sup>re</sup> Nelly Chafaï

D<sup>re</sup> Véronic Deschênes

D<sup>r</sup> Sylvain Gagnon\*

D<sup>r</sup> Melvin Schwartz

D<sup>r</sup> Pierre Tessier

**RÉGION 8**

D<sup>re</sup> Cyndie Dubé-Baril

**RÉGION 9A**

D<sup>r</sup> André Savard

**RÉGION 9B**

D<sup>r</sup> Gilles E. Lefebvre

**RÉGION 9C**

D<sup>r</sup> Pierre Boisvert

**RÉGION 10**

D<sup>r</sup> Claude Beaulieu

**RÉGION 11**

D<sup>r</sup> Guy Lafrance\*

**RÉGION 12**

D<sup>r</sup> Denis Beauvais

**ADMINISTRATEURS NOMMÉS**  
**PAR L'OFFICE DES PROFESSIONS**

M. Louis Flamand\*

M<sup>me</sup> Anne Quintal

M<sup>me</sup> Françoise Rollin

M. Louis Roy

**DIRECTRICE GÉNÉRALE**  
**ET SECRÉTAIRE**

M<sup>e</sup> Caroline Daoust

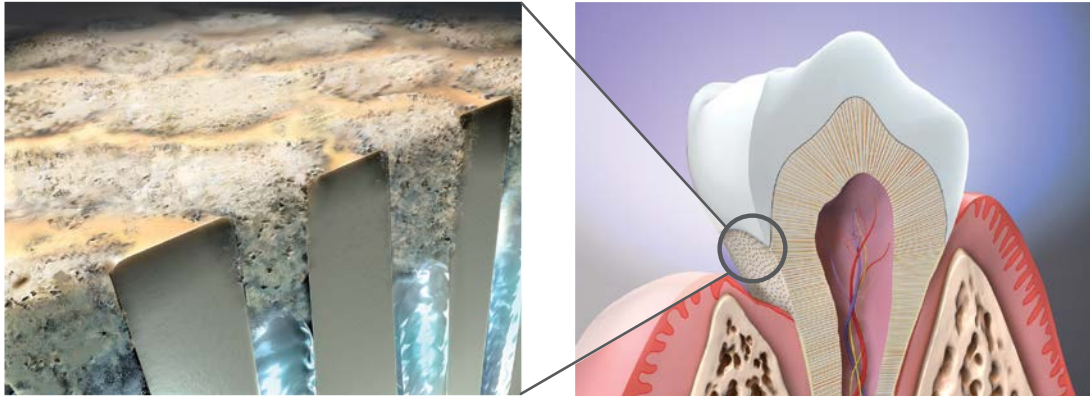
\* Membres du comité exécutif

MISE À JOUR  
CLINIQUE

**Colgate\***

**Sensitive Pro-Relief™**

## POURQUOI EST-IL PLUS EFFICACE‡?



- ✓ **Protège et répare les dents sensibles**  
Forme une couche minéralisée qui aide à **réparer** les zones sensibles des dents. Cette couche protectrice est riche en calcium et en phosphate, et aide à **résister** aux attaques acides.<sup>1</sup>
- ✓ **Soulagement instantané et durable<sup>†</sup>**  
Procure un soulagement **instantané<sup>†</sup>** en bouchant les tubules dentinaires. Empêche la sensibilité de se manifester à nouveau en créant un écran **durable**.
- ✓ **Technologie Pro-Argin™/MC éprouvée en clinique**  
Une formule perfectionnée contenant de l'**arginine**, du **fluorure** et du **calcium insoluble**. Éprouvée en clinique pour fournir un soulagement supérieur de la sensibilité<sup>‡</sup>.

Offre également :

- ✓ **Sensation de fraîcheur et de propreté**  
Une sensation de propreté et de fraîcheur que recherchent les patients pour faciliter l'assiduité.



**Pour obtenir des  
ÉCHANTILLONS  
GRATUITS POUR  
LES PATIENTS,  
appelez le  
1-800-226-5428**

**Colgate\***

**#1** LA MARQUE DE DENTIFRICE LA PLUS UTILISÉE PAR LES EXPERTS DENTAIRES<sup>§</sup>

[www.colgateprofessional.ca](http://www.colgateprofessional.ca)

†C. les dentifrices avec 5 % de nitrate de potassium. 1 Cummins, D. et al. J Clin Dent 2009; 20 (n° spéc.) : 1-9 †Pour un soulagement instantané, appliquer directement sur la dent sensible et masser doucement pendant 1 minute. Soulagement durable si utilisé régulièrement. Combat la carie. ‡Quantités limitées offertes chaque mois. Jusqu'à épuisement des stocks. L'offre peut changer ou être annulée sans préavis. Colgate-Palmolive Canada Inc. \*TM Reg'd/M.D. § Source : Étude de suivi auprès des experts, Ipsos, 2013

# FlexCare Platinum de Philips Sonicare

Plus d'innovation. Moins de plaque entre les dents.



## TECHNOLOGIE TÊTE DE BROSSAGE INTERCARE



- Nettoyage interdentaire en profondeur
- Élimine jusqu'à 7 fois plus de plaque entre les dents<sup>1</sup>

## CAPTEUR DE PRESSION INNOVATEUR



- Résonne quand la pression appliquée est trop forte
- Conseils interactifs pour une bonne technique de brossage

## MODES RÉGLABLES ET PARAMÈTRES D'INTENSITÉ



- Nettoyage : Faible, Moyen et Élevé
- Blanchiment : Faible, Moyen et Élevé
- Soins des gencives : Faible, Moyen et Élevé

**FlexCare Platinum de Philips Sonicare élimine de manière importante plus de plaque que Oral-B Professional Care 5000 dans toutes les zones de la bouche.<sup>2</sup>**

Contactez votre représentant Sonicare pour organiser une démonstration ou pour faire l'achat d'une unité d'essai à prix spécial.

[philipsoralhealthcare.com](http://philipsoralhealthcare.com) (800) 278-8282

**PHILIPS**  
**sonicare**

<sup>1</sup> Qu'une brosse à dents manuelle. M. Ward, K. Argosino, W. Jenkins, J. Millemann, M. Nelson, S. Souza. Comparaison de l'action de FlexCare Platinum de Philips Sonicare et de celle d'une brosse à dents manuelle sur la gingivite et la réduction de plaque, sur une période donnée. Données existantes, 2013.

<sup>2</sup> Defenbaugh J, Liu T, Souza S, Ward M, Jenkins W, Colgan P. Comparaison d'élimination de la plaque par FlexCare Platinum de Philips Sonicare et Oral-B Professional Care 5000 avec guide intelligent. Données existantes, 2013. Étude sur la base d'un usage unique.

© 2014 Philips Oral Healthcare, Inc. Tous droits réservés. PHILIPS et l'écusson Philips sont des marques de commerce de Koninklijke Philips N.V. Sonicare, le logo Sonicare, DiamondClean, FlexCare Platinum, FlexCare, FlexCare+, ProResults, Sonicare For Kids et AirFloss sont des marques de commerce de Philips Oral Healthcare.