



CI-032M
C.P. PL 67
Loi modifiant
le Code des professions

DENTISTES PROPRIÉTAIRES
DU QUÉBEC

PM|SB
STRATÉGIE CONSEIL

Document de réflexion sur...
L'avenir des Cliniques Dentaires
Un nouveau modèle s'impose



« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

Rédaction
Pierre Milette

02

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

AVANT-PROPOS	6
MOT DES COFONDATEURS DE DPQ	7
ÊTRE DENTISTE PROPRIÉTAIRE	8
<i>Le mur arrive. Un grand virage est nécessaire.</i>	8
ÊTRE RECONNU	9
LES CLINIQUES AUX DENTISTES	10
Défi 1: S'assurer que les cliniques dentaires sont la propriété des dentistes	10-11
Solution : Adopter une loi sur la propriété	10-11
La « nouvelle » loi sur la propriété	11
Transfert de propriété	12
Sanctions	13
ÊTRE DENTISTE ENTREPRENEUR	14
URBANITÉ VIABLE, RURALITÉ VITALE	16-17
Défi : Avoir des cliniques dentaires privées présentes et accessibles partout au Québec	16-17
Solution : Mettre en place les Plans Régionaux d'Équipes Dentaires (PRED)	16-17
Pour les régions en faible ratio	16-17
Incitatifs financiers pour les dentistes propriétaires	16
Aides à la masse salariale	16
Aides à l'installation	16
Crédits d'impôts	16
Incitatifs financiers pour les dentistes employés	16
Remboursement de prêts étudiants	16
Assistance à l'installation	16
Subventions salariales	16
La formation	16
Promotion de la profession	16
Places réservées	17
Aides financières	17
Stages obligatoires	17
Engagement à retourner dans sa région d'origine	17
Pour les régions en ratio excédentaire	18
Regrouper?	18
Limiter?	18
Valeur de revente	18
Permis d'exploitation	18

LES REVENUS	19
Défi : Barrières économiques à l'accès aux soins dentaires	20
Solution : Mettre en place le Régime d'Épargne Soins Dentaires (RESD)	21
Défi : Les assureurs dans des décisions médicales	22
Solution : Loi et/ou règlement sur les relations entre les assureurs et les cliniques dentaires.	22
Défi : La RAMQ	23
Solution : Créer Régime d'Aide à la Santé Dentaire (RASD)	23
Défi : Diversification des moyens de revenu	24
Solution : Permettre la vente de fournitures ainsi que certains actes cliniques	25
Les fournitures	24
Les actes	25
LES COÛTS	26
Équipements et Technologies	26
Loyer et Immobilier	26
Salaires et Avantages sociaux	26
Fournitures et Matériaux	26
Assurances et Frais juridiques	26
Formation continue	26
Gestion de la dette	27
Réglementations et Conformité	27
Changements inattendus	27
Défi : Ne pas faire assumer les coûts d'équipements entièrement par les patients	28
Solution : Mettre en place des programmes d'aides à l'achat d'équipements	29
RELÈVE À LA PROPRIÉTÉ	30
LA VENTE D'UNE CLINIQUE	31
Aides à la relève à la propriété	31-32

ÊTRE DENTISTE EMPLOYEUR	34
LES RESSOURCES HUMAINES	34
Les Rôles	34
Dentiste	34
Dentiste propriétaire	34
Dentiste employé(e)	34
Assistant(e) dentaire	34
Technicien(ne) en hygiène dentaire	35
Technologue d'équipements et en retraitement des dispositifs médicaux	35
Technicien(ne) de laboratoire dentaire	35
Réceptionniste	35
Gestionnaire de clinique	35
Assistant(e) administratif (ve)	35
Salaires, statuts et avantages sociaux	36
Défi : Travailleur autonome ou salarié?	36
Solution : Définir le statut des employés	37
Défi : Contrôler la masse salariale	38
Solution : Avoir des contrats clairs avec les employés	39
Contrôle de la masse salariale par solidarité	38
Contrats types	38
Décrets de convention collective	39
La Formation du personnel	40
Défi : Rendre la formation adaptée aux besoins d'aujourd'hui	40
Solution : Revoir les programmes de formations	41
Les Assistantes dentaires et les Hygiénistes	40
Les Dentistes	40
Les Dentistes propriétaires	40
Élargir les actes autorisés	42
Défi : Rendre les employés plus souples face aux besoins d'aujourd'hui	42
Solution : Revoir la liste des actes autorisés	42
 ANNEXE	 43
TABLEAU DES CONSULTATIONS	44
LE TABLEAU DES ACTIONS	45
AUTONOME OU SALARIÉ? OUI OU NON?	46-47
LISTE DES ACTES RÉSERVÉS	48-49

AVANT-PROPOS

C'est maintenant le temps d'agir, le mur approche

C'est comme témoin actif et copropriétaire de clinique dentaire pendant 25 ans que j'écris cet avant-propos.

On doit à la détermination des fondateurs et des administrateurs de Dentistes Propriétaires du Québec, le Livre blanc que vous avez en main. C'est DPO qui a pris l'initiative, après avoir longuement écouté ses membres, que le temps était venu d'aller jusqu'au bout de la démarche amorcée lors de la fondation de l'organisme. Ils ont décidé qu'il fallait faire une grande synthèse de la situation, simplement, mais surtout complètement.

C'est, selon moi, le document le plus pertinent que j'ai lu comme projet de réforme du modèle des cliniques dentaires. Le mur approche à grande vitesse pour les propriétaires de clinique dentaire. Le statu quo n'est plus une option. Il faut maintenant changer de direction et s'adapter au nouveau siècle, qui est déjà fort entamé...

C'est une demande formelle qui s'adresse au gouvernement du Québec, à l'Office des professions et, naturellement, à l'Ordre des dentistes du Québec de reconnaître que la situation n'est plus viable et que notre modèle actuel va droit dans un mur. On ne demande pas de rendre le « réseau » public et c'est sage, car il a toujours été trop facile d'invoquer des pseudos solutions irréalistes, trouvant ainsi un prétexte pour ne rien faire.

Le ministre de la Santé devrait rapidement y voir l'intérêt, mais aussi l'ensemble du gouvernement. On parle ici, oui de santé, mais également d'occupation du territoire, de développement économique, et d'emploi de qualité. Le gouvernement du Québec doit recevoir ce travail responsable et exceptionnel pour en faire « SON » Livre blanc.

Le gouvernement a besoin des cliniques dentaires privées et celles-ci ont besoin du gouvernement.

Les Québécois ont besoin que les deux instances travaillent ensemble. La population a besoin d'avoir accès à des soins dentaires à proximité et dans des délais raisonnables. Le personnel des cliniques a besoin

d'un coup de main. Leur santé mentale et physique sont menacées.

Le maintien d'un réseau de clinique solide doit se faire avec les meilleures compétences, dans la convergence des moyens, la reconnaissance et l'acceptation des différences entre les régions du Québec.

La promotion des métiers liés aux soins dentaires, la formation, la souplesse dans les gestes posés par chaque corps professionnel, un meilleur contrôle des coûts de la main-d'œuvre, une évaluation réaliste des frais de traitements, un mécanisme afin que les

citoyens aient les moyens de se soigner, une fiscalité aidante, assurer la relève aux propriétaires, etc. Bref, les défis ne manquent pas.

Le modèle doit être repensé et revu. Le nouveau modèle doit être basé sur une solidarité de moyen et de service, entre propriétaires aux bénéficiaires des patients.

On n'a jamais osé le faire dans le passé; il est peut-être venu le temps d'être solidaire!

Il faut aller plus loin, en avant, se donner une vision des soins dentaires que l'on veut pour les Québécois.

Depuis plus de 50 ans, le gouvernement du Québec a dessiné, par des législations et des réglementations successives, le contour des soins dentaires, sans jamais vraiment reconnaître à sa juste valeur, pour la santé, la part des dentistes et des propriétaires des cliniques.

Il y a des centaines de cliniques dentaires au Québec, plus de 1 000 dentistes propriétaires et des milliers de professionnels compétents, motivés, engagés et responsables. Ils travaillent tous pour leurs patients avec fierté et passion. Le Québec n'a pas de ressources en soins dentaires à gaspiller.

Le Livre blanc sur les cliniques dentaires fait admirablement le point sur les besoins pour les années à venir, mais surtout apporte plusieurs pistes de solutions.

*Pierre Corbeil, DMD
Associé clinique dentaire privé
Député et ministre entre 2003 et 2012*

MOT DES COFONDATEURS DE DPQ

Lorsque nous avons fondé Dentistes Propriétaires du Québec (DPQ) en avril 2020, il s'agissait, essentiellement, d'apporter un soutien aux dentistes propriétaires québécois dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Pour nous, il était crucial de donner un endroit d'échanges, de discussions, mais surtout de recherches de solutions en plaçant la ou le dentiste propriétaire au cœur de notre démarche. Il est toutefois devenu évident, au terme de la pandémie, qu'un vaste chantier s'ouvrait devant nous, celui de renouveler le modèle d'affaire des cliniques dentaires en lien avec les enjeux et réalités du XXI^e siècle.

Il est rapidement apparu que l'on ne devait pas se limiter aux enjeux de tarifs de la RAMQ, mais que le Québec avait besoin d'une vision renouvelée de l'accessibilité aux soins dentaires. Une vision qui provoquera de grands changements, qui renforcera la place de la dentisterie dans le bouquet des soins de santé.

On ne soupçonne pas toute la différence et les disparités que peuvent avoir les cliniques dentaires dans les différentes régions du Québec. C'est pourquoi il est si important de camper notre réflexion dans la recherche de solutions avec une ouverture sur le BUT recherché : avoir des cliniques rentables, avec du personnel flexible afin de soigner les Québécois de toutes tranches d'âge, de moyen et indépendamment où ils vivent.

Ce projet de Livre blanc sur les cliniques dentaires est né dans un contexte de questionnements, de pénurie de main-d'œuvre, de délais de traitement de soins et de manque de relève dans la propriété des cliniques. L'arrivée, aussi, de joueurs « corpo », à l'éthique douteuse, a aussi provoqué ce vaste chantier qui touche le milieu et l'ensemble de notre vie professionnelle. Celles et ceux qui sont familiers avec les enjeux du « monde dentaire » verront que ce Livre blanc s'inscrit aussi dans une conjoncture plus globale marquée par une lente érosion des revenus et de la capacité financière des propriétaires à assumer leurs responsabilités qui se sont accrues au fil des ans.

Ce contexte a constitué le terreau fertile d'une démarche de réflexion sur la place des cliniques dentaires, sur le partage des responsabilités avec le gouvernement du Québec et sur le financement des soins aux citoyens.

Cette démarche a mobilisé, pendant plus d'un an, des dentistes propriétaires et « à pourcentage », des hygiénistes, des assistant(e)s dentaires, le réseau scolaire et universitaire, des firmes comptables, des distributeurs, des fournisseurs de services et des élus municipaux de partout au Québec.

Le fruit de ce travail est une analyse du modèle actuel des cliniques dentaires. Il en découle trois piliers maîtres : le premier vise à trouver des solutions aux coûts, tant pour les propriétaires de cliniques que pour les patients qui souhaitent se faire soigner. Le deuxième pilier touche les revenus de « l'entreprise ». Le troisième concerne la relève à la propriété et, par le fait même, à une retraite raisonnable pour les dentistes propriétaires qui quittent après 25 ou 30 ans de service auprès de leurs patients.

Ce Livre blanc n'est surtout pas une finalité, c'est une étape dans la réflexion sérieuse que nous avons sur notre métier et notre passion, mais, surtout, sur l'avenir de l'accès aux soins dentaires de qualité pour tous les Québécois, et ce, partout sur le territoire.

Pierre Milette
Président PMSB

Dre Catherine Lessard
Directrice générale de dentistes propriétaires du Québec

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

07

ÊTRE dentiste propriétaire

Au Québec, le système de soins dentaires est essentiellement basé sur le secteur privé et doit le demeurer. Ce système privé présente plusieurs avantages, du moins devraient présenter plusieurs avantages. Premièrement, cela devrait permettre une grande flexibilité et une offre variée de services, répondant ainsi aux besoins spécifiques de chaque patient. Ce modèle encourage également les dentistes à exceller dans leur domaine, puisque leur réputation et leur clientèle dépendent directement de la qualité des soins qu'ils fournissent. Les patients devraient bénéficier de soins de haute qualité et d'un accès rapide aux traitements. Cependant, le système de soins dentaires au Québec ne semble plus adapté pour offrir des services efficaces et de qualité à sa population. Il faut donner les moyens aux dentistes propriétaires d'être efficaces et opérants.

Les propriétaires d'une clinique dentaire assument des responsabilités cruciales pour assurer le bon fonctionnement de leur clinique. Ils doivent garantir la conformité aux normes de santé et de sécurité, ainsi que respecter les réglementations en matière de pratiques médicales. La gestion du personnel, le suivi des stocks et des finances sont également des tâches inévitables. Assurer une qualité de soins optimale, superviser les traitements et maintenir une relation de confiance avec les patients font partie intégrante de leurs devoirs. Ils doivent être à l'affût des évolutions technologiques et des avancées dans le domaine dentaire afin d'offrir les meilleurs services possibles.

Le mur arrive. Un grand virage est nécessaire.

Afin de refléter les responsabilités accrues, être dentiste propriétaire devrait procurer davantage de bénéfices significatifs et ce n'est plus le cas. Si nous ne nous attaquons pas dès maintenant aux nombreux défis, la société québécoise n'aura plus de système de soins dentaires dans un avenir rapproché. Il faut redonner aux dentistes propriétaires les moyens de faire face à leurs défis..

Il faut vraiment avoir une « vocation » pour décider de devenir propriétaire de sa clinique en 2024. La satisfaction d'être propriétaire a déjà été élevée et il faut que cela le redevienne. Un système privé attrayant pour le dentiste propriétaire contribuera à améliorer la santé bucco-dentaire des communautés. En tant que propriétaire, la gestion doit être plus souple et efficace, ce qui permettra de mieux réagir aux évolutions du marché et aux besoins des patients, de minimiser les risques en cas de situations imprévues, de créer un environnement de travail attirant pour des employés motivés, etc. Chacun de ces avantages contribuera à renforcer le rôle du dentiste propriétaire et la viabilité de sa clinique à long terme.

Sur le plan financier, la récolte des fruits du travail devrait être plus conséquente aux efforts déployés ainsi qu'aux responsabilités requises. En étant son propre patron, le dentiste propriétaire doit retrouver la liberté de gérer son temps et de concilier vie professionnelle et personnelle.

Être reconnu

Le dentiste propriétaire doit définir les objectifs du cabinet et planifier son développement à long terme, y compris l'expansion des services, l'amélioration des installations, ainsi que l'acquisition de nouvelles technologies. Il est responsable de la santé financière du cabinet. Cela comprend la budgétisation, la gestion des dépenses, la maximisation des revenus, et souvent, la négociation avec les fournisseurs et les assureurs. Il doit s'assurer que tous les soins fournis dans son cabinet sont de la plus haute qualité possible et conformes aux normes réglementaires. Cela inclut le suivi des procédures cliniques et l'amélioration continue de la qualité.

Le gouvernement du Québec a décidé, en 1970, que les soins dentaires seraient offerts par le privé et que ce modèle répondrait mieux aux besoins en soins de santé de la population générale. Cependant, cette décision a eu des répercussions importantes sur la « place » des dentistes dans les préoccupations quotidiennes des gouvernements qui se sont succédés depuis... Ils sont quasi inexistantes.

Les dentistes jouent un rôle pourtant crucial dans la prévention des maladies et la promotion de la santé bucco-dentaire. Reconnaître solidement leur contribution à la santé globale aurait évidemment un effet positif sur la profession. De plus, une vraie reconnaissance du rôle des dentistes propriétaires par le gouvernement peut avoir des portées importantes tant pour les professionnels que pour le système de soins de santé dans son ensemble. Une meilleure reconnaissance pourrait ouvrir l'accès à des aides spéciales pour l'amélioration des infrastructures et l'acquisition de technologies avancées. Les dentistes propriétaires pourraient bénéficier d'allègements fiscaux qui pourraient les aider à gérer les coûts opérationnels élevés associés à la gestion d'une clinique dentaire. Cela pourrait également contribuer à stabiliser les prix des traitements pour les patients.

Un statut reconnu aux dentistes propriétaires leur permettrait de participer plus activement à la formation des politiques de santé qui affectent directement leur pratique et leurs patients.

En période de crise sanitaire ou économique, un statut reconnu pourrait garantir que les cliniques dentaires reçoivent le soutien nécessaire pour continuer à fonctionner et servir la communauté. Avec un statut formel, les cliniques dentaires pourraient être mieux intégrées dans les plans de santé publique nationaux, notamment en termes de préparation aux urgences et de réponse aux crises sanitaires.

Les cliniques dentaires privées au Québec remplissent une fonction vitale en assurant la continuité et la qualité des soins dentaires, tout en jouant un rôle préventif important qui a un impact direct sur la santé générale de la population. Leur rôle dans le système de santé privé est donc non seulement complémentaire au secteur public, mais aussi fondamental pour le bien-être des Québécois.

Les Cliniques aux Dentistes

Défi

S'assurer que les cliniques dentaires sont la propriété des dentistes

Consultation¹ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
L'Ordre des Dentistes du Québec

Depuis quelques années, des « corpos » ou OSD sont en nette progression au Québec.

Les corporations, ou organisations de soutien dentaire (DSO en anglais), qui détiennent des cliniques dentaires au Québec, amènent plusieurs inquiétudes, notamment liées à la gestion et à l'éthique médicale. Les critiques majeures concernent souvent la manière dont la rentabilité est privilégiée au détriment de la qualité des soins. Les cliniques gérées par des fonds d'investissement ou des corporations, peuvent être poussées à maximiser les revenus, parfois aux dépens de pratiques médicales idéales. Par exemple, il pourrait y avoir des cas où des services médicalement inutiles pourraient être facturés pour maximiser les profits. Des cas de traitements abusifs ont été répertoriés chez nos voisins du sud.

Les modèles d'entreprise des OSD peuvent entraîner une difficulté supplémentaire significative pour les patients à se faire traiter, car les stratégies de maximisation des revenus amènent le modèle à réduire le nombre de cliniques sur un territoire afin de les fusionner en clinique régionale. Naturellement, au détriment de la distance à parcourir. Ceci pourrait également entraîner des trous de service pour les régions éloignées.

Ces dernières années, plusieurs tribunaux aux États-Unis se sont penchés sur les nombreuses façons dont la recherche du profit de ces sociétés de gestion dentaire a directement interféré avec la prise de décision des dentistes et la qualité des soins. Par exemple, American Dental Partners, basé au Massachusetts, a été contraint de payer 130 millions de dollars dans le cadre d'un procès intenté par des dentistes au Minnesota en 2007, accusant l'entreprise de prise de décisions illégales et contraires à l'éthique

dans les cabinets dentaires qu'elle possédaient. Des poursuites similaires contre American Dental Partners ont également eu lieu dans le Michigan et en Californie.

Au Massachusetts, la réglementation dentaire encadre la manière dont les non-dentistes peuvent détenir des parts de propriété dans les cabinets dentaires. Tout cabinet qui n'appartient pas entièrement à des dentistes agréés doit être spécifiquement répertorié et soumis à un ensemble de réglementations beaucoup plus rigides et détaillées par le ministère de la Santé publique de l'État. De plus, en considérant que toute publicité pour des services dentaires doit inclure le nom d'au moins un praticien agréé propriétaire, l'ouverture de cliniques dentaires commercialisées en tant que cabinets dentaires officiels peut même être considérée comme une violation de la loi.

En Floride, aucune personne ou entité autre qu'un dentiste agréé ne peut employer un dentiste ou une hygiéniste dentaire, contrôler l'utilisation de tout équipement ou fournitures dentaires utilisés dans la pratique, diriger, contrôler ou interférer avec le jugement clinique d'un dentiste. De plus, un « non-dentiste » ne peut légalement offrir ou payer à un dentiste un salaire ou une commission.

Au Québec, la propriété des cliniques dentaires devra être encadrée par une modification à la Loi sur les dentistes (D-3). Cette loi devra être modifiée par le gouvernement du Québec afin d'établir les nouvelles règles et les nouvelles normes concernant la propriété, l'exploitation et la gestion des cliniques dentaires dans la province.

Solution

Adopter une loi sur la propriété

La « nouvelle » loi sur la propriété

Voici quelques points importants que la « nouvelle » Loi sur les dentistes, en ce qui concerne la propriété des cliniques dentaires, devra inclure :

1

Le dentiste désirant détenir une clinique dentaire devra obtenir un permis d'exploitation selon les règles établies dans la loi.

2

Propriété des Cliniques dentaires Individuelles :

- Une clinique dentaire individuelle devra être possédée par un dentiste actif membre de l'Ordre ou une société composée uniquement de dentistes actifs membres de l'Ordre.

3

Propriété des Cliniques dentaires en Société :

- Une clinique dentaire en société devra être possédée par une société qui est composée uniquement de dentistes actifs membres de l'Ordre.

- La loi devra stipuler les conditions spécifiques concernant la composition et la gestion de ces sociétés.

4

Restrictions :

- La loi devra interdire la propriété de cliniques dentaires par des personnes ou entités non autorisées, telles que des corporations, des sociétés ou des personnes morales n'ayant pas uniquement des dentistes actifs membres de l'ordre comme actionnaires.

5

Conditions pour être titulaire :

- Pour être titulaire d'un permis de clinique dentaire, une personne doit être membre actif en règle de l'Ordre des dentistes du Québec.

- Elle devra aussi satisfaire à d'autres conditions et exigences qu'établiront la loi et l'Ordre des dentistes.

6

Contrôle de la Propriété :

- L'Ordre des dentistes du Québec surveillera et réglementera la propriété des cliniques dentaires pour s'assurer qu'elle est conforme à la loi.

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

11

Les Cliniques aux Dentistes

Défi

S'assurer que les cliniques dentaires sont la propriété des dentistes

Consultation¹ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
L'Ordre des Dentistes du Québec

Transfert de propriété

Le transfert de propriété d'une clinique dentaire devra également être réglé par la Loi sur la clinique dentaire du Québec. Les dentistes titulaires qui souhaitent vendre ou transférer leur clinique dentaire devront respecter certaines règles et procédures, notamment en ce qui concerne l'approbation de l'Ordre des dentistes et la notification des autorités compétentes.



12

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

¹Voir le calendrier de consultation en annexe

Solution

Adopter une loi sur la propriété



Sanctions

Des sanctions devront être imposées en cas de non-conformité avec la Loi sur la clinique dentaire. Cela pourra inclure des amendes, des suspensions ou des révocations de permis, ainsi que d'autres mesures disciplinaires.

En résumé, la Loi sur la clinique dentaire du Québec devra garantir que les cliniques dentaires sont possédées et gérées de manière responsable uniquement par des dentistes actifs membres de l'Ordre, dans l'intérêt de la santé et de la sécurité des patients. Les dentistes titulaires seront tenus de respecter les règles et les normes établies par la loi et par l'Ordre des dentistes du Québec.

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

ÊTRE dentiste entrepreneur

Afin qu'une clinique dentaire soit rentable, efficace et qu'elle puisse perdurer dans le temps, les patients doivent avoir un rendez-vous dans des délais acceptables. Il faut s'assurer qu'une équipe (dentiste, hygiéniste, assistante) par 2153 citoyens soit disponible dans un rayon de 50 km.

Par exemple, une région comme le Bas St-Laurent, qui a une population totale de 200 071 habitants, dont statistiquement 61% vont chez le dentiste régulièrement (70% si on ajoute les enfants qui ont accès à la RAMQ), a un besoin de 85 équipes dentaires sur son territoire. Dans la réalité, en 2023, le BSL n'a que 42 équipes. Il y a donc qu'une équipe par 4764 citoyens ou 3335 patients, ce qui place la région dans ce que nous allons qualifier de « en manque de service de soins dentaires ». Les gens ne peuvent trouver de rendez-vous dans un délai raisonnable et ne peuvent faire traiter même des urgences. Les cliniques vivent en surcharge de façon constante, ce qui épuise les équipes en place.

Avec le même principe, une région comme la Capitale-Nationale, qui devrait avoir 325 équipes dentaires sur son territoire afin de servir sa population de 770 000 personnes, a un surplus de 182 équipes pour un total de 507. Il y a donc une équipe par 1519 citoyens ou 1063 patients, ce qui place les cliniques de la région dans ce que nous allons qualifier de « surplus ». De plus, il est facile de comprendre que ce surplus apporte son lot de difficultés financières pour les propriétaires des cliniques de la région de Québec.

Il faut apporter un support aux régions qui sont en déficit d'équipes et s'assurer d'un minimum de rentabilité pour les cliniques situées dans un marché saturé. Il faut garantir une répartition optimale des équipes dentaires sur tout le territoire québécois.

C'est dans cette optique que DPQ propose au gouvernement du Québec d'adopter un système de RATIO de la santé dentaire en clinique privée au Québec. Pour ce qui est des régions en ratio faible d'effectifs, le système permettrait d'identifier la problématique rapidement et objectivement. Dans cet

esprit, des aides gouvernementales « automatiques » pourraient s'appliquer. L'attrait de ces aides pourrait inciter de futurs propriétaires à s'installer dans ces régions, ce qui assurerait plus de services de santé à la population locale. Une fois que cette « attraction » aurait eu son effet de ramener la région à un ratio de cliniques en équilibre, les aides automatiques disparaîtraient. Le but serait atteint. Les services seraient accessibles et durables.

Une meilleure répartition géographique des dentistes sur le territoire québécois est une préoccupation majeure pour DPQ. Il faut s'assurer d'un accès équitable aux soins de santé dentaires de qualité pour toutes les populations et particulièrement dans les régions sous-desservies (en ratio faible). Plusieurs stratégies et mesures devront être mises en place pour assurer une distribution plus équilibrée des dentistes. Le Québec utilise déjà des Plans Régionaux d'Effectifs Médicaux (PREM) pour gérer le nombre de médecins dans chaque région. Ces plans déterminent le nombre de postes disponibles pour les médecins dans différents secteurs géographiques. Les médecins doivent obtenir une autorisation pour pratiquer dans une région spécifique et cette autorisation est accordée en fonction des besoins identifiés de la région.

Nous suggérons fortement d'instaurer un système, non pas copié, mais inspiré du PREM : le PRED.

Les Plans Régionaux d'Effectifs Dentaires (PRED) Système qui :

- Calcule les ratios régionaux d'effectifs de soins dentaires afin de déterminer si la région a un ratio de service faible, élevé ou en équilibre;
- Permet une répartition optimale des dentistes sur tout le territoire de la province;
- Vient en aide aux cliniques des régions en ratio faible d'équipes soignantes;
- Vient protéger les investissements et la valeur des cliniques dans les régions en ratio élevé.

ACCORDIA

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

15

Urbanité viable, ruralité vitale

Défi

Avoir des cliniques dentaires privées
présentes et accessibles partout au Québec

Consultation² : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

Pour les régions en faible ratio

Incitatifs financiers pour les dentistes propriétaires :

Le gouvernement du Québec pourrait offrir des incitatifs financiers pour les dentistes propriétaires qui sont déjà en service, et qui supportent à bout de bras un service de soins dentaires, pour le rachat de ces cliniques par de nouveaux dentistes propriétaires, ainsi que pour l'installation de nouvelles cliniques. Ce qui viendrait donner un grand coup de main afin de ramener le ratio en équilibre. Les aides pourraient être des primes de démarrage, des prêts sans intérêt, des subventions pour l'équipement, etc. Toutes aides envisageables afin d'encourager les dentistes à pratiquer dans des régions sous-représentées. Ces incitatifs viseraient à compenser les défis inhérents d'une région en ratio déficitaire.

Aides à la masse salariale :

L'instauration d'un crédit d'impôt sur la masse salariale.

Aides à l'installation :

Fournir une aide financière pour couvrir les coûts initiaux liés à l'ouverture ou à l'acquisition de pratiques dans des régions éloignées.

Crédits d'impôt :

Offrir des crédits d'impôt ou des déductions fiscales aux dentistes propriétaires qui travaillent dans des régions désignées comme sous-desservies.

Incitatifs financiers pour les dentistes employés :

Le gouvernement du Québec pourrait offrir des incitatifs financiers pour les dentistes employés qui accepteraient de travailler dans une région identifiée par le PRED comme étant en déficit de services.

Remboursement de prêts étudiants :

Proposer des programmes de remboursement de prêts pour les dentistes qui choisissent de pratiquer dans des régions sous-desservies.

Assistance à l'installation :

Offrir un soutien logistique pour aider les dentistes à s'établir dans ces régions, y compris l'aide pour trouver un logement, pour trouver un emploi au conjoint ou des écoles pour les enfants.

Subventions salariales :

Le gouvernement pourrait offrir une subvention salariale pour garantir un revenu minimal aux dentistes débutant leur pratique dans des zones sous-desservies.

La formation :

Les universités doivent adapter leurs programmes d'enseignement pour répondre spécifiquement aux besoins des régions. En formant des dentistes qui sont conscients des défis spécifiques des différentes régions, les universités contribueraient à promouvoir un accès plus équitable aux soins de santé. Ceci est essentiel pour réduire les disparités de santé dentaire identifiées par le PRED.

Promotion de la profession :

Les universités pourraient travailler, en partenariats avec les CÉGEPs, les écoles secondaires, les associations dentaires (DPQ, ACDQ) et des communautés dans les régions, pour identifier les candidats potentiels le plus tôt possible afin de les encourager à envisager des carrières en médecine dentaire.

Solution

Mettre en place les Plans Régionaux d'Équipes Dentaires (PRED)

Places réservées :

Une université pourrait réserver des places à des étudiants issus de régions sous-représentées dans ses programmes de médecine dentaire à travers plusieurs stratégies et politiques visant à promouvoir la diversité et à répondre aux besoins spécifiques. Le PRED définirait clairement les critères pour qu'un étudiant soit considéré comme provenant d'une région en besoins. Des places spécifiques seraient réservées pour ces étudiants dans le programme de médecine dentaire. L'université pourrait déterminer un pourcentage ou un nombre fixe de places à réserver, chaque année, pour favoriser l'accès au programme pour les étudiants des régions moins desservies. Le processus de candidature pour ces étudiants pourrait être adapté pour tenir compte de leur contexte particulier. Cela pourrait inclure la prise en compte de critères supplémentaires comme l'engagement communautaire, des lettres de motivation expliquant leur désir de retourner pratiquer dans leur région ou des entrevues adaptées qui évaluent leur compréhension des défis spécifiques aux soins de santé dentaires dans les régions sous desservies.

Aides financières :

Pour aider ces étudiants à réussir dans leur parcours académique, l'université et le gouvernement pourraient mettre en place des programmes de soutien financier spécifiques aux défis auxquels ils pourraient être confrontés en venant d'une région identifiée.

Stages obligatoires :

Le PRED pourrait aussi identifier les régions où des stages « obligatoires » devraient être faits afin d'obtenir son permis de pratique. Les nouveaux diplômés seraient ainsi plus susceptibles de rester dans les régions pour y pratiquer. Cela aiderait fortement à créer un système de soins de santé dentaire plus robuste.

Engagement à retourner dans sa région d'origine :

Les étudiants pourraient être encouragés ou requis de s'engager à retourner travailler dans leur région après l'obtention de leur diplôme pour une période déterminée, contribuant ainsi au développement des services de santé dentaire. Pour certains programmes de bourses ou de subventions, il pourrait y avoir une obligation de service, où le dentiste s'engage à travailler dans une région spécifique pour une période donnée après la fin de sa formation.

Ces efforts combinés visent à améliorer l'accès à des soins de santé dentaires de qualité sur tout le territoire québécois et à assurer que les ressources sont distribuées de manière à répondre aux besoins de toutes les populations et, par ricochet, aux problématiques actuelles que vivent les dentistes-proprétaires.

Urbanité viable, ruralité vitale

Défi

Avoir des cliniques dentaires privées présentes et accessibles partout au Québec

Solution

Mettre en place les Plans Régionaux d'Équipes Dentaires (PRED)

Consultation³ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

Pour les régions en ratio excédentaire

Une clinique dans une région avec un ratio « saturé » présente son lot de défis. Autant les cliniques en ratio faible ont des listes d'attente trop longue, autant que celles en ratio élevé manque de patients et ont de la difficulté à rencontrer une rentabilité optimale. Comment peut-on assurer une valeur de revente aux dentistes propriétaires qui ont tenu à bout de bras leur entreprise pendant des années dans un contexte difficile de ratio élevé? Comment peut-on s'assurer qu'ils auront une retraite à la hauteur des efforts octroyés après des décennies à soigner les Québécois?

Regrouper? :

Est-ce que des incitatifs aux regroupements de cliniques, de services et/ou de personnel atténueraient les défis inhérents à la pratique en zone sur-représentée?

Limiter? :

Dans le but de favoriser davantage la répartition des services dentaires à la population sur le territoire québécois, est-ce qu'il serait utile de limiter le nombre de cliniques ou de dentistes dans les endroits où le ratio dentiste/population est trop élevé?

Valeur de revente :

Est-ce que de restreindre l'ouverture de nouvelles cliniques, par un système de permis, permettrait à celles existantes de se rentabiliser et ainsi à avoir aussi une valeur de revente plus intéressante?

Permis d'exploitation :

Est-ce que nous pourrions envisager qu'afin d'ouvrir et d'exploiter une clinique dentaire dans une région, le futur propriétaire devrait obtenir un permis d'établissement délivré par l'Agence Santé Québec? Un permis serait délivré si la région administrative, où la future clinique se retrouve, est en ratio négatif.

Reprenons notre exemple du Bas St-Laurent. Aucun dentiste membre actif de l'Ordre n'aurait de contrainte à ouvrir une nouvelle clinique. Le manque considérable de clinique permettrait d'obtenir un permis. Pour une région comme celle de Québec, le surplus de cliniques obligerait le futur propriétaire à acquérir un permis existant (acheter une clinique) ou d'aller s'installer dans une région où des permis sont disponibles. Il est facile de comprendre qu'une région ayant un nombre de cliniques optimal, que pour en « posséder une », il faudra acheter un permis, donc une clinique existante. La clinique (ou le permis) prend ainsi une valeur. Ceci assure, à l'actuel propriétaire, une vente profitable de sa clinique.

Les revenus

Les premiers revenus d'une clinique dentaire proviennent principalement des tarifs appliqués pour les différents soins dentaires offerts aux patients. Ces tarifs sont établis en fonction de la nature et de la complexité des procédures effectuées, allant des examens de routine et des nettoyages jusqu'aux traitements plus complexes comme les couronnes, les implants et les interventions chirurgicales. Chaque soin est tarifé pour couvrir les coûts des matériaux utilisés, le temps passé par les dentistes et les assistant(e)s, ainsi que les autres dépenses opérationnelles de la clinique telles que l'amortissement du matériel, les coûts administratifs et la maintenance des équipements. En plus, ces tarifs doivent également prendre en compte la rentabilité nécessaire pour assurer la viabilité financière de la clinique. Par conséquent, la structure de tarification des soins dentaires est cruciale, car elle détermine directement les revenus initiaux et continus de la clinique, impactant ainsi sa réussite économique.

Le système de tarification et d'assurance dentaire au Québec soulève plusieurs problématiques qui rendent son fonctionnement moins efficace pour répondre adéquatement aux besoins de la population. Les dentistes propriétaires sont libres de fixer leurs tarifs.

Les services de santé dentaire étant privés, les québécois qui bénéficient d'un régime collectif ou ceux ayant droit au régime public (RAMQ) ont l'impression d'avoir un avantage significatif sur la portion importante de la population sans couverture. Les personnes sans assurance privée, notamment les travailleurs à faible revenu, les chômeurs, et les indépendants, peuvent se retrouver à éviter les soins dentaires nécessaires en raison de leurs coûts prohibitifs, aggravant potentiellement leurs problèmes de santé à long terme.

En outre, même pour ceux qui ont une assurance, les limites de couverture, les franchises élevées et les exclusions peuvent dissuader l'utilisation des services dentaires. Les coûts non couverts restent élevés, et les traitements plus coûteux, comme les implants dentaires ou les orthodonties, peuvent ne pas être accessibles pour tous.

Enfin, cette situation peut engendrer un accès inégal aux soins dentaires, contribuant à des disparités en matière de santé entre différents groupes socio-économiques. Pour améliorer l'accessibilité et l'efficacité du système de tarification et d'assurance dentaire, des réformes sont nécessaires pour rendre les tarifs plus transparents et étendre la couverture d'assurance à un plus grand nombre de Québécois.

DPQ propose deux importants changements afin de pallier à cette problématique de couverture.

Les revenus

Défi

Barrières économiques à l'accès aux soins dentaires

Consultation⁴ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

L'accès aux soins dentaires est un enjeu important. De nombreuses personnes ne reçoivent pas les soins dentaires dont elles ont besoin en raison de barrières économiques, ce qui peut avoir des conséquences graves sur leur santé bucco-dentaire globale.

1

Coût élevé :

Les soins dentaires peuvent être très coûteux, en particulier pour les traitements complexes ou pour les personnes sans assurance dentaire.

2

Absence d'assurance :

De nombreuses personnes, en particulier les travailleurs autonomes, les travailleurs à temps partiel ou les personnes à faible revenu, n'ont pas accès à une assurance dentaire.

3

Limites des programmes publics :

Les programmes d'assurance dentaire publics peuvent avoir des limites en terme de couverture, ne prenant parfois en charge que les soins de base.

L'accès aux soins dentaires est un droit fondamental pour l'atteinte et le maintien d'une bonne santé globale. En explorant différentes solutions économiques, il est possible de rendre les soins dentaires plus accessibles pour tous, indépendamment de leur situation financière. Cela nécessite une collaboration entre les gouvernements, les professionnels de la santé et la société dans son ensemble pour garantir que personne ne soit laissé pour compte en matière de santé bucco-dentaire.

À l'exemple du régime d'épargne études, le Régime d'Épargne Soins Dentaires (RESD) serait un programme d'épargne conçu pour aider les Québécois à économiser en vue de leurs soins. Géré par le gouvernement du Québec, ce régime encouragerait l'épargne pour les soins dentaires en offrant des incitatifs fiscaux attrayants.

Le RESD serait un outil d'épargne puissant pour financer les soins dentaires. Les subventions gouvernementales et les avantages fiscaux en feraient une option attrayante pour les Québécois qui cherchent à trouver un moyen « d'assurer » leur santé dentaire.

Solution

Mettre en place le Régime d'Épargne Soins Dentaires (RESO)

Comment pourrait fonctionner le RESO :

- Un RESO serait ouvert auprès d'institutions financières autorisées, ce compte pourrait être accessible par la clinique dentaire du patient sous différentes conditions.
- Les cotisations au RESO pourraient être déductibles d'impôt. L'argent investi dans le RESO pourrait croître à l'abri de l'impôt jusqu'à ce qu'il soit retiré uniquement pour des soins dentaires. S'ils étaient retirés pour autre chose, le montant retiré serait considéré comme un revenu imposable.
- L'un des principaux avantages du RESO serait la possibilité de recevoir des subventions gouvernementales. La subvention au RESO pourrait représenter un pourcentage des cotisations annuelles, jusqu'à un maximum de X \$ par bénéficiaire au cours de sa vie.
- Lorsque le bénéficiaire recevrait des soins dans une clinique, il pourrait payer à partir des fonds du RESO.
- Si le bénéficiaire n'utilisait pas tous ses fonds du RESO, sous certaines conditions, les fonds pourraient être transférés à un autre bénéficiaire. Les fonds pourraient être légués à un membre de sa famille (ex. grand-parent à ses petits-enfants).
- Si les fonds du RESO n'étaient pas utilisés pour les soins, les subventions gouvernementales devraient être remboursées au gouvernement.
- Les fonds du RESO seraient généralement investis dans des produits tels que des actions, des obligations, des fonds communs de placement, etc., et leur valeur pourrait fluctuer.

En résumé, le RESO serait un outil d'épargne puissant pour financer les soins dentaires. Les subventions gouvernementales et les avantages fiscaux en feraient une option attrayante pour les Québécois qui cherchent à trouver un moyen « d'assurer » leur santé dentaire. Les fonds ainsi cumulés et légués de génération en génération, pourrait à long terme, assurer les soins pour les générations futures.



« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

21

Les revenus

Défi

Les assureurs dans des décisions médicales

Solution

Loi et/ou règlement sur les relations entre les assureurs et les cliniques dentaires.

Consultation⁵ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

La présence de liens entre les dentistes et les compagnies d'assurances soulève des préoccupations quant aux conflits d'intérêts potentiels. Lorsqu'un dentiste est fortement incité à suivre les directives ou les recommandations de l'assureur, cela compromet l'objectivité des soins qu'il prodigue à ses patients. Les décisions cliniques doivent être basées uniquement sur les besoins de santé des patients, et non influencées par des considérations financières des compagnies d'assurance. Cela peut entraîner une pression sur les dentistes pour minimiser les coûts des traitements ou pour privilégier des solutions temporaires plutôt que des soins à long terme et durables. Cela peut avoir un impact négatif sur la qualité des soins dentaires et la santé bucco-dentaire globale des patients.

En résumé, la séparation entre les dentistes et les compagnies d'assurances conduira à une pratique dentaire plus éthique, centrée sur les patients et basée sur des décisions cliniques objectives. Cela permettra aux patients de recevoir des soins de meilleure qualité, basés sur leurs besoins individuels, tout en favorisant la transparence et la confiance dans la relation dentiste patient.

En conséquence, nous recommanderons l'interdiction de contact entre un assureur (public ou privé) et une clinique dentaire, seul le patient (client de l'assureur) pourra échanger avec son assureur. De plus, évidemment, une compagnie d'assurance ne pourra participer de près ou de loin à l'établissement d'un guide de tarifs des soins.

Cette législation devra aussi rendre impossible la délégation de paiement. De plus, la compagnie d'assurance ne pourra plus "juger" de l'acceptabilité ou de la pertinence de plans de traitements par un « dentiste conseil » qui n'a jamais vu de sa vie le patient concerné. Si un assureur, public ou privé, a le moindre doute à propos d'un traitement proposé ou prodigué à un patient par un dentiste, il pourra faire valoir ses interrogations à l'Ordre des Dentistes du Québec.

Donc, afin de limiter les relations entre une clinique dentaire et la compagnie d'assurance d'un patient, un encadrement de l'assurance dentaire devra probablement passer par une législation.

Les revenus

Défi

La RAMQ

Solution

Créer Régime d'Aide à la Santé Dentaire (RASD)

Consultation⁶ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

La couverture des soins dentaires par la Régie de l'Assurance Maladie du Québec (RAMQ) présente des limites et difficultés qui peuvent affecter l'accès aux soins pour les résidents les plus démunis du Québec. Il est temps de réfléchir à une modernisation du système québécois.

La RAMQ couvre uniquement des traitements de base et certaines urgences. Cela laisse les adultes les plus démunis de notre société ainsi que les enfants de plus de 10 ans avec peu ou pas de couverture pour des soins courants, ce qui peut entraîner des coûts élevés pour ces citoyens. Étant donné que la couverture est limitée, de nombreux patients peuvent retarder ou éviter des soins dentaires nécessaires, ce qui peut conduire à des complications de santé plus graves pour plus tard.

Les dentistes peuvent aussi hésiter à accepter des patients RAMQ en raison des remboursements significativement plus bas comparés aux tarifs réguliers, ce qui peut réduire l'accessibilité des soins pour les bénéficiaires.

De plus, les interminables négociations, quasi permanentes, sur les tarifs, font perdre un temps précieux à tous les intervenants au dossier.

DPQ propose une autre manière d'aborder l'aide aux populations les plus vulnérables tout en gardant une logique de relation (voir relation avec assureur) avec les professionnels de la santé dentaire et vice versa.

Le RASD pourrait accorder un montant maximal à chaque bénéficiaire qui ne pourrait être utilisé que pour des soins de santé jugés nécessaires par le dentiste et acceptés par le patient.

Le bénéficiaire pourrait avoir un code d'accès fourni par le gouvernement. Ce code permettrait aux cliniques dentaires de déterminer si le patient a accès ou non au programme d'aide.

Exemple, pour un traitement de 175\$ (établi par un guide de tarifs conçu par les dentistes propriétaires et le gouvernement) le gouvernement paie 123\$, le dentiste propriétaire assume la différence. Le 52\$ supplémentaire « assumé » par le dentiste propriétaire, pourrait être en crédit d'impôt, déductible d'impôt ou en impôt remboursable.

Naturellement, l'idée doit être discutée et réfléchie avec les autorités gouvernementales et les dentistes propriétaires.

⁶Voir le calendrier de consultation en annexe

Les revenus

Défi | Diversification des moyens de revenu

Consultation⁷ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
L'Ordre des dentistes du Québec

Augmenter les revenus offre de nombreux avantages, notamment la possibilité de réduire les coûts globaux d'une clinique. En augmentant ses ventes, une clinique peut bénéficier d'économies d'échelle, réduire les coûts unitaires des traitements qui doivent être assumés par les patients, améliorer la crédibilité financière et offrir des marges de négociation plus avantageuses avec les fournisseurs. Cela permet également d'investir davantage dans l'innovation et assurer une augmentation des niveaux d'asepsie. En somme, l'augmentation des revenus va créer un cercle vertueux qui renforcera la pérennité de la clinique et ainsi la préservera contre le « trou de service ».

Diversifier les revenus offrira une protection contre les fluctuations du marché, réduira les risques et augmentera la stabilité financière. Cela permettra d'explorer de nouveaux marchés, de stimuler la croissance et d'améliorer la résilience face aux crises économiques. La diversification pourra également favoriser l'innovation et la créativité.

Les fournitures :

La vente de fournitures est une activité fondamentale dans le monde de l'entreprise privée. Pour exercer cette activité, il sera nécessaire d'obtenir les autorisations et les licences appropriées, afin de garantir le respect des lois et règlements en vigueur.

Les fournitures de soins dentaires seront un des éléments essentiels pour de nombreuses cliniques. Elles permettront de mener à bien les opérations quotidiennes, de maintenir les installations en bon état et de fournir les services nécessaires aux clients. Ainsi, la vente de fournitures jouera un rôle crucial dans le bon fonctionnement de l'économie de la clinique.

Il faudra obtenir l'autorisation de vendre des fournitures.

Les autorités réglementaires veilleront à ce que les cliniques respectent les normes établies en matière de vente de fournitures. Cela garantira la qualité et la sécurité des produits disponibles sur le marché, tout en protégeant les intérêts des patients.

Tout bien considéré, la permission de vendre des fournitures n'est pas seulement une formalité administrative, mais une étape cruciale pour garantir une vente éthique, sûre et prospère. Les cliniques qui respectent ces réglementations contribuent à créer un environnement commercial sain, où la confiance des consommateurs est renforcée et où l'économie peut croître de manière durable.

Les produits, aussi vendus en clinique, devront avoir un lien avec les soins dentaires. Certains produits devraient d'ailleurs être réservés exclusivement aux cliniques dentaires et la vente serait sous la supervision d'un dentiste membre de l'Ordre, comme par exemple, les appareils antiroulement.

Solution

Permettre la vente de fournitures ainsi que certains actes cliniques

Les actes :

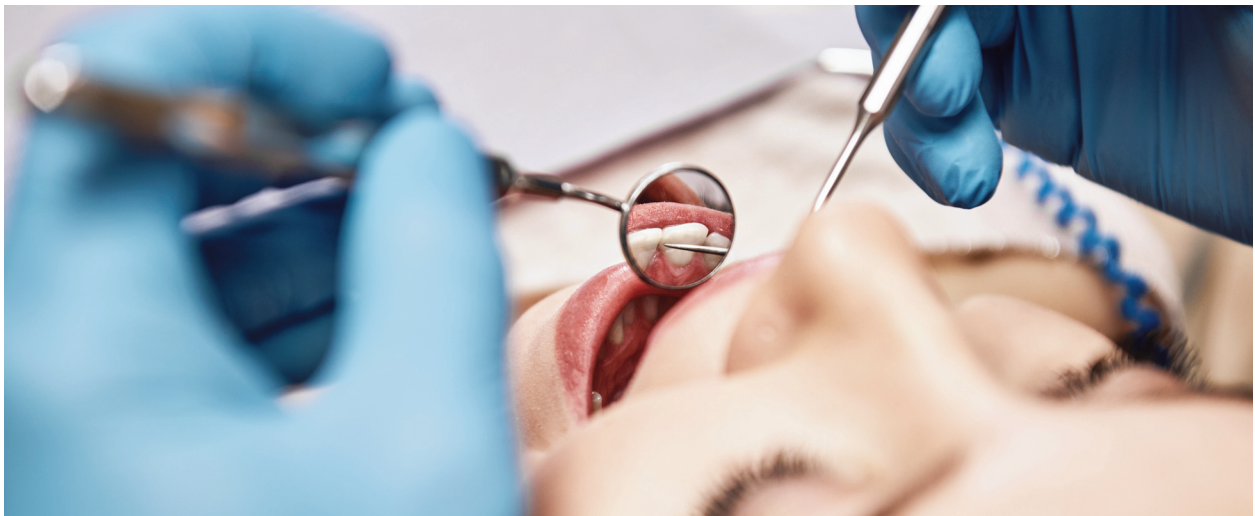
Comme pour la vente de produits, l'autorisation pour les dentistes de poser des actes, en lien avec leurs habiletés et leurs formations, permettrait, en plus de rendre de grands services aux patients qui le souhaitent, d'ajouter une source de revenus, qui encore une fois, diminuerait la pression sur le coût des traitements de soins dentaires. Évidemment, la formation, la réglementation et l'intérêt des patients devront être pris en considération.

Les dentistes possèdent une formation approfondie en anatomie, en pharmacologie et en techniques chirurgicales qui sont spécifiques à la région de la tête et du cou. Cette expertise pourrait être utile dans d'autres domaines médicaux ou certaines petites interventions chirurgicales.

Permettre aux dentistes de pratiquer d'autres types de soins pourrait améliorer l'accès aux services médicaux, en particulier dans les régions où les médecins sont en sous-nombre. Cela pourrait être particulière-

ment pertinent pour les soins préventifs ou les interventions mineures. Par exemple, les dentistes pourraient jouer un rôle dans la gestion du diabète, car cette condition a une incidence directe sur la santé bucco-dentaire.

Comme de nombreuses autres professions de santé, la dentisterie évolue. Intégrer de nouvelles compétences et responsabilités pourrait répondre aux besoins changeants des patients et aux avancées technologiques. Cependant, étendre les compétences des dentistes nécessite une formation supplémentaire et des modifications réglementaires. Il est essentiel que ces changements soient guidés par le souci de maintenir des normes élevées de soins et de sécurité pour les patients.



« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

25

Les Coûts

La gestion des coûts dans une clinique dentaire est essentielle non seulement pour la santé financière de la clinique elle-même, mais aussi pour maintenir des soins abordables pour les patients. En contrôlant et en minimisant les coûts opérationnels, une clinique peut offrir des traitements à des prix plus raisonnables. Cela est crucial pour garantir que les soins dentaires restent accessibles à un plus grand nombre de personnes.

Les coûts excessifs dans une clinique dentaire peuvent provenir de divers facteurs, qu'il s'agisse d'investissements initiaux, de dépenses opérationnelles continues ou de situations imprévues. Voici quelques-uns des principaux domaines où les coûts peuvent devenir excessifs pour les propriétaires de cliniques dentaires :

Équipement et Technologies :

- L'achat d'équipements dentaires spécialisés peut représenter l'un des plus grands investissements initiaux.
- Les technologies de pointe nécessitent souvent des mises à niveau fréquentes pour rester compétitives sur le marché, ce qui peut entraîner des coûts continus importants.

Loyer et Immobilier :

- Les cliniques dentaires sont souvent situées dans des zones à fort trafic ou des zones médicales, ce qui peut entraîner des coûts de loyer élevé.
- Les coûts d'entretien et de réparation des installations peuvent également s'accumuler, surtout si la clinique est dans un bâtiment ancien.

Salaires et Avantages sociaux :

- Les cliniques dentaires ont besoin d'une équipe qualifiée, ce qui signifie des salaires compétitifs pour les dentistes, les hygiénistes, les assistant(e)s et le personnel administratif.
- Les coûts des avantages sociaux, tels que l'assurance-santé et les régimes de retraite, peuvent également être substantiels.

Fournitures et Matériaux :

- Les coûts des fournitures dentaires, tels que les instruments, les consommables et les matériaux pour les obturations et les prothèses, peuvent s'accumuler rapidement.
- Les prix des fournitures peuvent varier en fonction de la qualité et de la quantité nécessaires pour la clinique.

Assurances et Frais juridiques :

- Les assurances professionnelles, telles que l'assurance responsabilité civile, sont essentielles pour une clinique dentaire.
- Les frais juridiques pour la conformité réglementaire, les contrats de location, les litiges potentiels, etc. peuvent également être des coûts importants.

Formation continue :

- Les dentistes et le personnel doivent rester à jour avec les dernières pratiques et technologies dentaires, ce qui nécessite une formation continue.
- Les coûts de la formation, y compris les frais d'inscription aux cours, les déplacements et l'hébergement, peuvent être considérables.

Gestion de la dette :

- Si la clinique a dû financer l'achat d'équipement ou la croissance de l'entreprise par emprunt, les paiements d'intérêts et de remboursements peuvent représenter une part importante des dépenses mensuelles.

Changements inattendus :

- Des situations imprévues, telles que des pannes d'équipement, des urgences de santé publique, des catastrophes naturelles, etc., peuvent entraîner des coûts supplémentaires et perturber les opérations.

Réglementations et Conformité :

- Les réglementations en matière de santé et de sécurité dans les cliniques dentaires peuvent exiger des investissements importants pour se conformer aux normes.
- Les coûts pour répondre aux normes de stérilisation, de radioprotection, d'élimination des déchets biomédicaux, etc., peuvent être significatifs.

Les coûts dans une clinique dentaire peuvent provenir de diverses sources et la gestion efficace de ces coûts est essentielle pour assurer la viabilité financière et le succès de l'entreprise. Les propriétaires doivent planifier soigneusement leurs dépenses, rechercher des économies d'échelle lorsque cela est possible et explorer des options telles que les programmes d'aide gouvernementaux pour l'achat d'équipement afin de minimiser les charges financières tout en offrant des soins de qualité à leurs patients.



Les revenus

Défi | Ne pas faire assumer les coûts d'équipements entièrement par les patients

Consultation⁸ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

Les programmes d'aide gouvernementaux pour l'achat d'équipement dentaire ne seraient pas seulement bénéfiques pour les propriétaires de cliniques, mais aussi pour les patients en améliorant la qualité des soins, en augmentant l'efficacité des traitements et en favorisant l'innovation dans le domaine dentaire. Ces programmes joueraient un rôle crucial dans le maintien de la santé tout en contribuant à l'amélioration globale des services de santé bucco-dentaire. Un programme d'aide évitera de faire amortir les coûts d'équipements sur le prix des soins que les patients doivent assumer.

Une gestion efficace des coûts dans une clinique dentaire est bénéfique tant pour la clinique elle-même que pour ses patients. Cela aide à équilibrer la nécessité de couvrir les coûts opérationnels tout en garantissant que les soins dentaires restent abordables et de haute qualité.

Pour les propriétaires de cliniques dentaires, l'accès à des programmes d'aide gouvernementaux pour l'achat d'équipement pourrait revêtir une importance significative. Voici quelques raisons pour lesquelles ces programmes seraient précieux pour les professionnels de la dentisterie :

1 Modernisation de l'équipement :

- Les avancées technologiques dans le domaine dentaire sont constantes et les équipements modernes permettent des soins plus efficaces, précis et confortables pour les patients.
- Les propriétaires de cliniques dentaires peuvent être confrontés à des coûts élevés pour mettre à jour leur équipement afin de rester à la fine pointe.

2 Qualité des soins :

- Un équipement dentaire de qualité contribue directement à la prestation de soins de qualité supérieure aux patients.
- Les technologies de pointe permettent des diagnostics précis, des traitements moins invasifs et une récupération plus rapide pour les patients.

3 Productivité et efficacité :

- Un équipement dentaire de qualité contribue directement à la prestation de soins de qualité supérieure aux patients.
- Les technologies de pointe permettent des diagnostics précis, des traitements moins invasifs et une récupération plus rapide pour les patients.

Solution

Mettre en place des programmes d'aides à l'achat équipements

4

Attraction et fidélisation des employés :

- Les patients sont souvent attirés par les cliniques qui offrent des soins dentaires de pointe et des technologies modernes.
- Investir dans de nouveaux équipements peut donc aider à attirer de nouveaux patients et à fidéliser ceux existants.

5

Réduction des coûts à long terme :

- Bien que l'investissement initial puisse être élevé, les équipements dentaires modernes sont souvent plus durables et nécessitent moins de maintenance à long terme.
- Cela peut se traduire par des économies sur les coûts de réparation et de remplacement à l'avenir.

6

Compétitivité sur le marché :

- Dans un marché où la technologie évolue rapidement, les cliniques dentaires doivent être en mesure de rester compétitives.
- Les programmes d'aide gouvernementaux pour l'achat d'équipement permettent aux cliniques, en particulier aux petites et moyennes entreprises, de rivaliser avec les grands acteurs du secteur.

7

Soutien à l'innovation :

- En encourageant l'adoption de nouvelles technologies et leur mise à jour, les programmes d'aide gouvernementaux stimulent l'innovation dans le secteur dentaire.
- Cela peut conduire à des avancées qui bénéficient à l'ensemble de la profession et, ultimement, aux patients.

Relève à la propriété

Avoir une relève en tant que propriétaire d'une clinique est d'une importance cruciale pour plusieurs raisons. Voici quelques points clés pour illustrer pourquoi il est essentiel de planifier et d'avoir une relève solide :

CONTINUITÉ DE L'ENTREPRISE :

- **Stabilité opérationnelle** : Une relève bien formée permet à l'entreprise de maintenir une continuité dans ses opérations. Cela signifie que les services offerts, les normes de qualité et la relation avec les patients peuvent rester constants malgré le changement de propriétaire.
- **Prévention des Interruptions** : En ayant une relève en place cela réduit les risques liés aux interruptions d'activités qui pourraient survenir en cas de départ soudain du propriétaire actuel.

TRANSFERT DE CONNAISSANCES ET D'EXPERTISE :

- **Formation adaptée** : Une relève bien préparée peut bénéficier d'une période de transition où elle apprend directement des compétences et des connaissances du propriétaire actuel. Cela peut inclure des aspects techniques, des processus spécifiques et une compréhension approfondie de la clientèle de la clinique.
- **Capitalisation des Compétences** : Les compétences acquises par le propriétaire actuel au fil des années peuvent être transférées à la relève, garantissant ainsi la conservation du savoir-faire de l'entreprise.

INNOVATION ET ADAPTATION :

- **Nouvelles Idées** : Une nouvelle génération de propriétaires peut apporter de nouvelles perspectives, idées et approches innovantes pour faire évoluer la clinique.
- **Adaptation au Marché** : Les jeunes dentistes propriétaires peuvent être plus en phase avec les évolutions du marché, les nouvelles technologies et les attentes changeantes des clients.

STABILITÉ FINANCIÈRE :

- **Transition progressive** : Une relève bien planifiée permet souvent une transition financière progressive. Cela peut aider à réduire les risques financiers liés à un changement brusque de propriété.
- **Investissements continus** : Avec une relève prête à prendre les rênes, les investisseurs peuvent être plus enclins à soutenir l'entreprise, sachant qu'il y a une vision à long terme et une continuité dans la gestion.

CULTURE D'ENTREPRISE ET ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS :

- **Maintien de la Culture** : La relève peut maintenir et renforcer la culture de l'entreprise établie, assurant ainsi la cohésion et la motivation des employés.
- **Sécurité de l'Emploi** : Les employés sont souvent plus en confiance lorsqu'ils savent qu'il y a une transition en place. Cela peut favoriser la productivité et la rétention du personnel clé.

Avoir une relève bien préparée et compétente pour prendre le relais d'une clinique est essentiel pour assurer sa pérennité, favoriser son développement et maintenir sa compétitivité sur le marché. Cela nécessite une planification stratégique à long terme, des investissements dans la formation et le développement des talents, ainsi qu'une transition en douceur pour garantir la continuité des opérations et la stabilité de l'entreprise. Le « métier » de dentiste propriétaire doit intéresser un plus grand nombre.

La Vente d'une clinique

Aides à la relève à la Propriété

Pour inciter davantage de jeunes dentistes à devenir propriétaires de leur propre clinique, il est important de mettre en place des programmes, des soutiens et des incitatifs qui répondent à leurs besoins et à leurs préoccupations spécifiques. Voici quelques stratégies et idées qui pourraient être mises en œuvre :

ÉDUCATION ET FORMATION ENTREPRENEURIALE :

- **Cours et Ateliers :** Offrir des cours et des ateliers sur la gestion d'entreprise spécifiquement adaptés aux professionnels de la santé, en mettant l'accent sur les compétences nécessaires pour gérer une clinique dentaire.
- **Partenariats Université-DPQ :** Établir des partenariats entre les universités dentaires et des propriétaires de clinique ou des experts en gestion d'entreprise pour offrir des programmes de formation combinant les aspects cliniques et administratifs.

SOUTIEN FINANCIER ET ACCÈS AU CAPITAL :

- **Prêts à Taux privilégiés :** Travailler avec des institutions financières pour offrir des prêts à des taux d'intérêt avantageux aux jeunes dentistes qui souhaitent démarrer leur propre clinique.
- **Fonds de Démarrage :** Établir des fonds de démarrage spécifiques destinés aux professionnels de la santé pour les aider à couvrir les coûts initiaux liés à l'ouverture d'une clinique.

MENTORAT ET ACCOMPAGNEMENT :

- **Programmes de Mentorat :** Mettre en place des programmes de mentorat où des dentistes expérimentés et des experts en gestion offrent des conseils et un soutien aux jeunes dentistes qui envisagent de devenir propriétaires.
- **Réseautage professionnel :** Organiser des événements de réseautage où les jeunes dentistes peuvent rencontrer d'autres propriétaires de clinique, des investisseurs potentiels et des experts en affaires.

AVANTAGES FISCAUX ET RÉGLEMENTAIRES :

- **Allègements fiscaux :** Mettre en place des incitations fiscales pour les nouveaux propriétaires de clinique, comme des crédits d'impôt ou des déductions pour les investissements dans les équipements et les technologies.
- **Simplification des Procédures administratives :** Réduire les obstacles administratifs et simplifier les processus d'achat d'entreprise pour rendre l'achat d'une clinique dentaire plus accessible.

PROMOTION DE LA RÉUSSITE DE DENTISTE PROPRIÉTAIRE :

- **Études de Cas et Témoignages :** Mettre en avant des études de cas de succès de d'autres dentistes ayant démarré leur propre clinique, pour inspirer et motiver la prochaine génération.
- **Événements de Sensibilisation :** Organiser des conférences, des webinaires ou des tables rondes sur l'entrepreneuriat dentaire pour sensibiliser les jeunes dentistes aux avantages et aux défis de la propriété de clinique.

ACCÈS AUX TECHNOLOGIES ET À L'INNOVATION :

- **Partenariats industriels :** Établir des partenariats avec des entreprises technologiques et des fournisseurs d'équipements pour offrir aux jeunes dentistes un accès à des technologies de pointe à des tarifs préférentiels.
- **Formation continue :** Proposer des programmes de formation continue sur les dernières avancées technologiques en dentisterie, en mettant l'accent sur leur utilisation dans la gestion efficace d'une clinique.

⁹ Les avantages fiscaux pour les propriétaires sont abordés dans la section Permis d'exploitation

PROMOTION DE LA SATISFACTION PROFESSIONNELLE :

- Autonomie professionnelle : Mettre en avant l'autonomie professionnelle et la liberté de décision offertes par la propriété d'une clinique, permettant aux dentistes de façonner leur propre pratique et de mettre en œuvre leurs propres visions.
- Équilibre vie professionnelle/vie personnelle : Souligner la possibilité pour les dentistes propriétaires de mieux contrôler leur emploi du temps et de concilier plus facilement leur vie professionnelle et leur vie personnelle.

En mettant en œuvre ces stratégies, les organisations, les institutions et DPQ peuvent encourager et soutenir la prochaine génération de dentistes à franchir le pas vers la propriété de leur propre clinique. Cela renforce non seulement le tissu entrepreneurial dans le domaine de la santé, mais aussi contribue à une meilleure accessibilité et qualité des soins dentaires pour les communautés locales.





ÊTRE dentiste employeur

Le rôle d'un dentiste propriétaire en tant qu'employeur englobe plusieurs responsabilités importantes. Le dentiste propriétaire doit diriger et motiver son équipe, qui peut inclure d'autres dentistes, des hygiénistes dentaires, des assistant(e)s dentaires et du personnel administratif. Il est responsable de créer un environnement de travail positif et productif. Il est chargé de recruter le personnel qualifié nécessaire pour fournir des soins de qualité et assurer le bon fonctionnement du cabinet. Cela inclut également la formation continue de l'équipe pour s'assurer que tous restent au courant des dernières techniques et technologies en dentisterie.

En tant qu'employeur, le dentiste propriétaire doit gérer les aspects liés aux ressources humaines, tels que les contrats de travail, les salaires, les avantages sociaux et les évaluations de performance. Il doit également s'occuper de la résolution de conflits et maintenir la conformité avec les lois du travail.

Respect de l'éthique et de la déontologie : En tant qu'employeur et professionnel de santé, il est essentiel de maintenir une conduite éthique irréprochable, en veillant à ce que les intérêts des patients soient toujours prioritaires.

En résumé, le rôle d'un dentiste propriétaire comme employeur est complexe et diversifié, nécessitant à la fois des compétences cliniques et des compétences en gestion d'entreprise.

Les Ressources humaines

Les Rôles

Dans une clinique dentaire, il existe différents types d'emplois, chacun ayant des responsabilités et des fonctions spécifiques.

Dentiste

- Le dentiste est le professionnel de santé responsable de l'examen, du diagnostic, du traitement et de la prévention des maladies et des problèmes de la sphère oro-faciale.
- Il effectue des examens bucco-dentaires, des radiographies, des traitements de carie, des extractions, des prothèses dentaires, des interventions chirurgicales, etc.
- Le dentiste peut également diriger l'équipe de la clinique et élaborer des plans de traitement pour les patients.

Dentiste propriétaire

- Il est le propriétaire de la clinique

Dentiste employé

- Il est un dentiste employé. Il peut être à pourcentage ou à salaire. Il peut être travailleur autonome ou salarié.

Assistant(e) dentaire

- L'assistant(e) dentaire travaille en étroite collaboration avec le dentiste pour fournir un soutien pendant les examens et les procédures dentaires.
- Il/elle prépare les instruments et les matériaux nécessaires pour les traitements, assiste le dentiste pendant les interventions.
- En plus de cela, l'assistant(e) dentaire peut être chargé(e) de l'accueil des patients, de la gestion des dossiers médicaux, de la stérilisation des instruments et de la gestion de l'inventaire.

- L'hygiéniste dentaire est spécialisé(e) dans la prévention des maladies dentaires et dans l'éducation des patients sur les bonnes pratiques d'hygiène bucco-dentaire.
- Il/elle effectue des nettoyages professionnels (détartrage, polissage), des pré-examen de routine, des traitements de prévention tels que l'application de fluor et peut également donner des conseils nutritionnels.
- L'hygiéniste dentaire peut travailler en collaboration avec le dentiste pour élaborer des plans de prévention personnalisés pour les patients.

Technologue d'équipement et en retraitement des dispositifs médicaux

- Le/la technologue d'équipement médical assure l'entretien et la réparation du matériel médical complexe utilisé par les dentistes, les denturologistes et les hygiénistes.
- Il/elle pour tâches de décontaminer et stériliser le matériel et l'équipement utilisé en milieu en salle d'examen et en laboratoire.

Technicien(ne) de laboratoire dentaire

- Le/la technicien(ne) de laboratoire dentaire travaille en dehors de la clinique pour fabriquer des prothèses dentaires sur mesure, des couronnes, des bridges, des implants, etc., selon les indications du dentiste.
- Il/elle utilise des techniques spécialisées pour créer des restaurations dentaires qui correspondent parfaitement à la morphologie et à la couleur des dents du patient.

Réceptionniste

- Le rôle du ou de la réceptionniste dans une clinique dentaire est souvent le premier point de contact pour les patients.
- Il/elle planifie les rendez-vous, accueille les patients, répond aux appels téléphoniques, traite les paiements, les assurances et gère les dossiers des patients.
- Le/la réceptionniste assure également la coordination entre les différents membres de l'équipe pour garantir un flux de travail efficace dans la clinique.

Gestionnaire de clinique

- Le/la gestionnaire de clinique est responsable de la gestion quotidienne de la clinique, y compris la supervision du personnel, la planification des horaires, la gestion des finances et de la comptabilité, la gestion des fournitures et de l'équipement, etc. Ce poste, relativement nouveau, est devenu nécessaire en raison de la complexification croissante de la gestion. Cela ajoute un salaire élevé aux dépenses de la clinique, une charge financière qui n'existait pas auparavant.
- Il/elle peut également être impliqué(e) dans le développement de stratégies marketing, le suivi des normes de conformité et de sécurité, et la résolution des problèmes administratifs.

Assistant(e) administratif (ve)

- L'assistant(e) administratif(ve) peut aider le gestionnaire de clinique dans diverses tâches administratives telles que la gestion des fichiers patients, la facturation, la gestion des stocks de fournitures de bureau, etc.

Chaque membre de l'équipe dentaire joue un rôle essentiel dans le fonctionnement harmonieux de la clinique et contribue à fournir des soins de qualité aux patients.

Salaires, statuts et avantages sociaux

Défi

Travailleur autonome ou salarié? ¹⁰

Consultation¹¹ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec

Définir un/une employé(e) comme autonome ou salarié(e) est important pour plusieurs raisons, principalement liées aux droits, aux obligations et aux responsabilités tant de l'employé(e) que de l'employeur. Voici quelques explications sur les distinctions entre un/une employé(e) autonome et un/une employé(e) salarié(e) :

Employé salarié

1

Relation de subordination : Un/une employé(e) salarié(e) est généralement sous la direction et le contrôle de l'employeur en ce qui concerne les tâches à effectuer, les horaires de travail, les méthodes de travail, etc.

2

Avantages et protections : Les employé(e)s salarié(e)s ont souvent droit à des avantages sociaux tels que l'assurance maladie, les congés payés, les prestations de chômage, les régimes de retraite, etc.

3

Droits du travail : Les lois du travail, telles que les normes en matière de salaire minimum, d'heures de travail, de santé et de sécurité au travail, s'appliquent aux employé(e)s salarié(e)s.

4

Impôts et retenues : Les employeurs sont généralement tenus de retenir les impôts et les cotisations sociales des salaires des employé(e)s salarié(e)s.

5

Contrat de travail : Un/une employé(e) salarié(e) a généralement un contrat de travail écrit qui définit les conditions d'emploi, y compris le salaire, les heures de travail, les avantages, etc.

Solution

Définir le statut des employés

Employé autonome

- 1 Indépendance :** Un/une employé(e) autonome a généralement plus de contrôle sur son travail, ses horaires et ses méthodes de travail. Il/elle peut être engagé(e) pour un projet spécifique, mais il/elle est responsable de la manière dont il/elle le réalise.
- 2 Protection sociale de l'employeur :** Les employé(e)s autonomes ne bénéficient généralement pas des avantages sociaux fournis aux employés salariés, tels que l'assurance maladie, les congés payés, etc.
- 3 Responsabilité fiscale :** Les employé(e)s autonomes sont responsables du paiement de leurs propres impôts et de leurs cotisations sociales.
- 4 Contrat de travail :** Les employé(e)s autonomes travaillent souvent sur la base de contrats pour des projets spécifiques, mais ces contrats sont généralement moins contraignants que les contrats de travail des employé(e)s salarié(e)s.
- 5 Fixation des tarifs :** Les employé(e)s autonomes ont souvent le pouvoir de fixer leurs propres tarifs pour leurs services, en fonction du marché et de leurs compétences.



« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

Salaires, statut et avantages sociaux

Défi

Contrôler la masse salariale

Consultation¹² : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
L'ACDQ
L'Association des hygiénistes du Québec

Contrôle de la masse salariale par solidarité ?

Contrôler les salaires au sein d'une entreprise par une solidarité avec d'autres employeurs nécessite, avouons-le, une approche collaborative et stratégique un peu utopique. Souvent observée dans des secteurs où les employeurs cherchent à stabiliser les coûts tout en maintenant une concurrence équitable. Cette pratique peut prendre plusieurs formes mais elle repose généralement sur un consensus ou une entente informelle entre différentes entreprises d'un même secteur pour maintenir les niveaux de rémunération à des seuils similaires.

En partageant des données sur les salaires actuels, les dentistes propriétaires peuvent identifier des normes de rémunération et établir des « benchmarks » pour différents postes. Cela aide à maintenir une certaine cohérence dans les salaires offerts et prévient les écarts significatifs qui pourraient déséquilibrer le

marché de l'emploi. La transparence en matière de politique salariale assure que toutes les entreprises participantes comprennent et respectent les plafonds ou les fourchettes de salaires convenus. Cela peut aider à éviter les guerres de salaires et à stabiliser l'emploi au sein du secteur.

Les ententes sur les salaires doivent être régulièrement réévaluées pour s'assurer qu'elles restent pertinentes et compétitives face aux évolutions du marché et aux changements économiques.

Il est essentiel de noter que toute forme de collaboration entre entreprises concernant les salaires doit se faire dans le respect des lois antitrust et anti-monopole, afin de prévenir toute pratique anticoncurrentielle qui pourrait nuire aux travailleurs ou au marché.

Contrats types ?

Contrôler les salaires dans une entreprise par l'établissement de contrats types est une stratégie qui vise à standardiser les offres de rémunération pour des postes similaires, contribuant ainsi à une gestion salariale cohérente et prévisible. Cette approche peut aider à maintenir l'équité interne, simplifier les processus de recrutement et assurer une transparence dans les pratiques de rémunération.

Pour commencer, il est crucial de définir avec précision les rôles et les responsabilités de chaque poste au sein de l'entreprise. En se basant sur des analyses de marché et des « benchmarks » internes, l'entreprise

peut développer des grilles salariales qui définissent les fourchettes de rémunération pour chaque poste. Ces grilles doivent prendre en compte l'expérience, les compétences et les qualifications nécessaires, ainsi que la localisation géographique qui peut influencer les normes salariales.

En contrôlant les salaires par le biais de contrats types, une clinique peut non seulement renforcer l'équité interne, mais aussi gérer de manière plus efficace ses budgets de rémunération, tout en se conformant aux normes du marché et en valorisant ses employés de manière juste et transparente.

Solution

Avoir des contrats clairs avec les employés

Décrets de convention collective ?

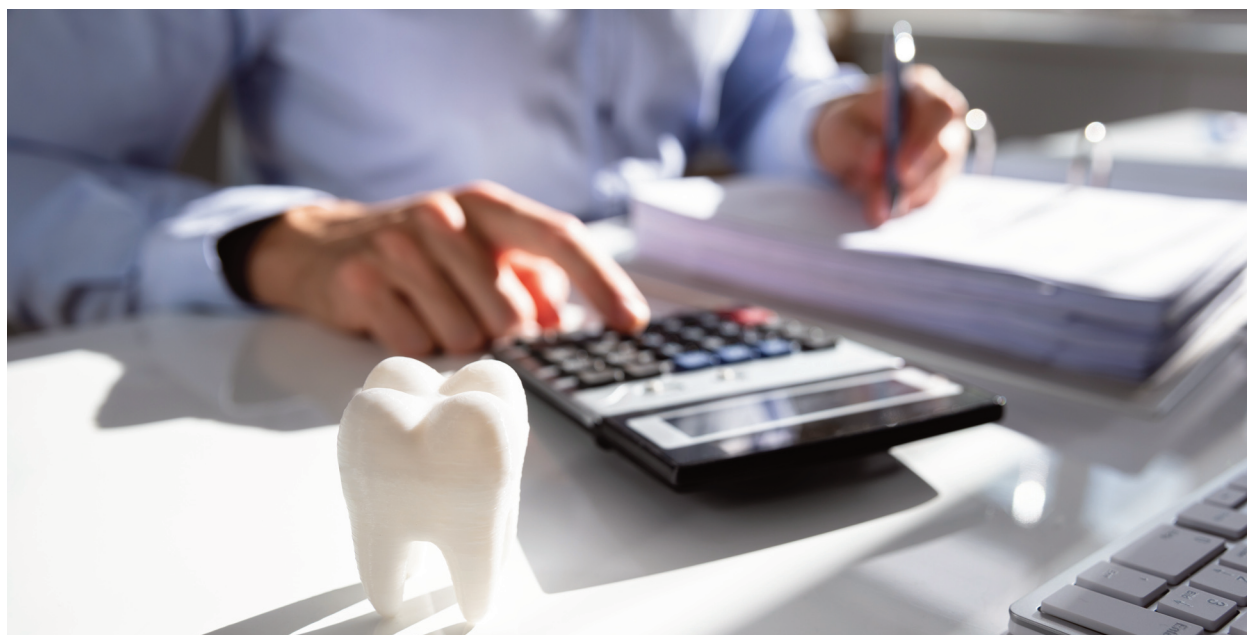
Contrôler les salaires par l'établissement de décrets de convention est une méthode réglementée qui encadre les rémunérations en fonction d'accords négociés entre les représentants des employeurs et des employé(e)s. Cette approche permet de formaliser les conditions de travail et les échelles salariales à travers des accords légalement contraignants.

La première étape consiste à organiser des sessions de négociation entre les représentants de l'entreprise et ceux des employés, souvent aidés par des syndicats. Cet exercice vise à discuter et convenir des termes de rémunération, des conditions de travail, des avantages sociaux et des critères d'évaluation de la performance.

Les décrets de convention déterminent des grilles salariales qui classent les salaires selon les postes, les qualifications et l'expérience. Ces grilles sont conçues pour garantir que les salaires soient compétitifs et conformes aux standards du secteur.

Une fois les accords atteints, ils doivent être ratifiés par une majorité des employés avant d'être formalisés par des décrets. Ces conventions sont ensuite appliquées comme normes pour tous les contrats de travail assurant ainsi un cadre régulé pour la gestion des salaires.

En utilisant des décrets de convention pour contrôler les salaires, une entreprise s'assure que les rémunérations sont justes et alignées sur les attentes des employés tout en respectant les normes du secteur.



« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

39

Salaires, statut et avantages sociaux

Défi

Rendre la formation adaptée aux besoins d'aujourd'hui

Consultation¹³ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
Les écoles de formation
Les CÉGÉPS
Les Universités

Les Assistant(e)s dentaires et les Hygiénistes

Pour les assistants(es) ou hygiénistes, une bonne révision des programmes de formation permettra d'y apporter de la modernité, de l'efficacité et surtout de l'intérêt afin d'être attirant pour les futurs employé(e)s.

Les Dentistes

Pour les futurs dentistes, une grande réflexion est aussi de mise. Nous demanderons aux universités une révision et une modernisation des programmes d'études. Cette démarche vise à aligner le contenu académique avec les évolutions technologiques et les nouvelles exigences du marché du travail. En intégrant des connaissances et compétences actuelles, nous aspirons à mieux préparer les étudiants pour les défis professionnels contemporains. Cette initiative contribuera à renforcer l'adéquation entre la formation universitaire et les besoins réels des cliniques, assurant ainsi une meilleure employabilité et adaptabilité des diplômé(e)s face aux défis de notre époque.

Que ce soit pour des places réservées aux étudiants de régions, la cote R, les entrevues, les tests Casper, l'intégration des dentistes immigrants, que sur les programmes d'études en tant que telles, plus modernes, avec des stages en clinique, les défis ne manquent pas.

Les Dentistes propriétaires

Pour un futur dentiste aspirant à devenir propriétaire de sa clinique, suivre une formation adéquate est absolument crucial, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, au-delà des compétences cliniques pures, posséder des connaissances en gestion d'entreprise est indispensable pour la réussite de sa clinique. Cela inclut la gestion financière, le marketing, le management du personnel et la compréhension des lois et réglementations en vigueur.

Une formation spécifique peut aider à acquérir ces compétences essentielles qui ne sont généralement pas couvertes en détail pendant les études dentaires traditionnelles. En apprenant à gérer les aspects financiers, comme la planification budgétaire et la comptabilité, le dentiste peut mieux contrôler les finances de la clinique, optimisant ainsi la rentabilité et la durabilité de l'entreprise.

La gestion du personnel est également une compétence cruciale, car une équipe bien dirigée et motivée est essentielle pour offrir des soins de qualité et maintenir une bonne ambiance de travail.

Enfin, comprendre les aspects légaux et éthiques spécifiques à la pratique dentaire aide à prévenir les litiges et à respecter les normes de l'industrie, garantissant ainsi une pratique saine et pérenne.

Solution

Revoir les programmes de formations

La Formation¹⁴ du personnel

Une formation moderne et adaptée pour le personnel des cliniques dentaires est essentielle.

Une formation adaptée permet au futur personnel d'être à jour avec les dernières technologies et techniques dentaires. Cela inclut l'apprentissage de l'utilisation de nouveaux équipements, la maîtrise de techniques chirurgicales avancées ou encore la compréhension des dernières découvertes en matière de soins dentaires.

Adapter de la formation aux nouveaux actes autorisés permettra au personnel de mieux comprendre et répondre aux attentes évolutives des dentistes propriétaires.

Investir pour le gouvernement dans une formation moderne et adaptée pour le personnel des cliniques dentaires est un élément clé pour maintenir des normes élevées de soins dentaires, tout en répondant efficacement aux exigences réglementaires et aux attentes des dentistes propriétaires.

Il faudra aussi apporter des quotas d'admission adaptés aux besoins ainsi que des systèmes de stages obligatoires comme nous avons pu le voir dans la section consacrée à la formation dans le PRED.



¹³ Voir le calendrier de consultation en annexe

¹⁴ Voir aussi section sur le PRED

« Forcés d'innover.
Prêts à le faire »

Salaires, statut et avantages sociaux

Défi

Élargir les actes autorisés¹⁵

Solution

Revoir les programmes de formations

Consultation¹⁶ : Les membres de DPQ
Le gouvernement du Québec
L'Ordre des Dentistes du Québec
L'Ordre des Hygiénistes du Québec

Il faut déterminer qui devrait faire quoi et comment faire pour avoir une prestation de soins dentaires efficiente et rentable. Le métier doit permettre à chacun de pratiquer et de prendre de l'expérience dans ce qu'ils ont appris dans leur formation.

Un dentiste devrait faire uniquement ce qu'il est le seul à pouvoir faire, le reste doit être délégué.

Les formations doivent permettre aux employés d'acquérir de nouvelles compétences pour que leur métier reste valorisant et varié. Ainsi, ils auront moins de chance de regarder pour aller travailler ailleurs ou changer de métier.

Plus le dentiste peut rester concentré et utiliser son temps uniquement dans sa/ses salle(s) de traitements curatifs, plus la rentabilité sera au rendez-vous. Un dentiste devrait sortir de sa salle pour aller dans une salle d'hygiène que pour compléter l'examen, donner ses diagnostics et établir le plan de traitement qui va suivre.

Un dentiste qui doit faire de l'hygiène, ce n'est pas rentable et c'est de l'expertise perdue à faire le travail que d'autres peuvent faire.



ANNEXE

Tableau des consultations

SUJET	QUI	QUAND	2E	3E
Loi sur la propriété	Membres de DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024
	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
PRED	Membres de DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024
	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
La vente de fourniture	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
Abolition des taxes	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
Nouveaux actes	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
Stage en clinique	Membres DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024
	Université	Septembre 2024		Automne 2024
La formation	Université	Septembre 2024		Automne 2024
	Cégep	Septembre 2024		Automne 2024
	Gouvernement du Québec	Septembre 2024		Automne 2024
Relation avec les assureurs	Membres de DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024
RESD	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
RASD	Gouvernement du Québec	Avril 2024		Automne 2024
Travailleur autonome ou salarié	Membres de DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024
Contrôle de la masse salariale	Membres de DPQ	Juin 2024	Août 2024	AGA 2024



Autonome ou salarié? Oui ou non

La subordination (le critère le plus important).

Si vous êtes un/une travailleur(e) autonome

- conditions de travail n'impliquent aucune subordination;
- votre client (le propriétaire de la clinique) ne fixe ni votre horaire, ni votre lieu de travail, ni vos méthodes de travail;
- votre client (le propriétaire de la clinique) ne peut pas vous interdire de vous faire aider, ni de vous faire remplacer, ni même d'offrir vos services à plusieurs clients.

Si vous êtes un/une salarié(e), votre employeur (le propriétaire de la clinique), de façon générale;

- établit vos conditions d'engagement et de congédiement;
- décide de votre horaire et de votre lieu de travail;
- détermine vos tâches et vos méthodes de travail;
- dirige vos activités et, s'il y a lieu, celles de vos remplaçant(e)s;
- contrôle l'accomplissement de votre travail et, s'il y a lieu, celui de vos remplaçant(e)s;
- peut prendre des mesures disciplinaires contre vous.

Le critère économique ou financier

Si vous êtes un/une travailleur(e) autonome

- vous avez la possibilité de faire des profits;
- vous courez le risque de subir des pertes;
- vous devez payer les dépenses d'exploitation de votre propre entreprise, comme vos frais de repas, de déplacement et de logement.

Si vous êtes un/une salarié(e)

- vous ne courez aucun risque financier, puisque votre employeur est responsable des dépenses d'exploitation de l'entreprise;
- vous bénéficiez de vacances annuelles ainsi que de congés payés et d'avantages sociaux.

La propriété des outils

Si vous êtes un/une travailleur(e) autonome

- vous fournissez vos outils et vous en payez les coûts d'utilisation.

Si vous êtes un/une salarié(e)

- vous travaillez avec des outils dont votre employeur est propriétaire. C'est lui qui paie les coûts d'utilisation. Ces coûts comprennent, entre autres, les frais de financement, de fonctionnement et de réparation des outils.
-

L'intégration des travaux

Si vous êtes un/une travailleur(e) autonome

- les services que vous rendez à une entreprise ne font pas partie de ses activités habituelles.
- À ce titre, vous pouvez offrir vos services à plusieurs clients.

Si vous êtes un/une salarié(e)

- si vous vendez les produits d'une entreprise et que la vente fait partie des activités de cette entreprise;
 - si votre revenu principal provient du travail que vous effectuez chez un seul employeur.
-

Résultat particulier du travail

Si vous êtes un/une travailleur(e) autonome

- la personne qui vous confie le travail retient vos services pour une tâche précise et vous laisse choisir les moyens d'atteindre les résultats recherchés. Dans une telle situation, votre relation d'affaires prend fin une fois les résultats atteints.

Si vous êtes un/une salarié(e)

- vous vous êtes personnellement mis au service d'un employeur pour une certaine période.
-

L'attitude des parties quant à leur relation d'affaires

Les faits suivants peuvent être pris en considération pour déterminer votre statut de travailleur(e) autonome ou de salarié(e) :

- le paiement de la cotisation à la Commission de la santé et de la sécurité du travail pour le salaire qui vous est versé;
- l'interprétation globale du contrat de travail et les modalités de son renouvellement;
- l'admission à l'assurance collective de l'employeur;
- le paiement d'une indemnité de départ.

Liste des actes réservés souhaités

ASSISTANT(E)S

Assistance à la chaise :

- Stérilisation et entretien des instruments et équipements (PCI, URDM);
- Dispenser les conseils d'hygiène (enseigner les principes d'hygiène buccale);
- Tâches administratives (factures, rendez-vous, dossiers, commandes, etc.);
- Appliquer topiquement un agent anesthésiant (ex: topex)
- Appliquer topiquement un agent anti-cariogène (ex: vernis fluoré)
- Appliquer topiquement un agent désensibilisant (ex: crystal)
- Appliquer topiquement un agent anti-microbien (ex: diamine d'argent)
- Sceller les puits et sillons
- Polir les dents (prophylaxie)
- Passer la soie
- Prendre des empreintes primaires
- Prendre des radiographies
- Concevoir et fabriquer protecteurs buccaux
- Mise en place de séparateurs ortho selon ordonnance
- Installer et retirer une digue
- Faire tests (ex: test vitalité ...)
- Prendre des mesures en vue de l'examen par le dentiste (ex: récessions, poches paro...)
- Détartrage supra-gingival avec appareil ultrasonique
- Détartrage sous-gingival poche de 4 mm et moins (pourrait être appris dans une formation ciblée)
- Appliquer des techniques de blanchiment selon une ordonnance
- Mordancer à l'acide des dents
- Retirer des cordes de rétraction
- Placer les matrices et les coins de bois
- Poser, enlever les fils et ligatures ortho (à l'exclusion de la mise en tension des fils)
Prendre et noter des signes vitaux
- Polir des amalgames



Liste des actes réservés souhaités



HYGIÉNISTES

- Effectuer des examens diagnostiques incluant la prise de radiographies selon une ordonnance
- Évaluer la condition bucco-dentaire
- Procéder à une obturation temporaire sans préparation de cavité
- Détartrage supra et sous-gingival
- Effectuer un débridement parodontal (selon une ordonnance ou règles?)
- Insérer et sculpter des matériaux obturateurs selon une ordonnance
- Fabriquer, cimenter et retirer des restaurations provisoires sur dents naturelles selon une ordonnance
- Poser et enlever des pansements parodontaux selon une ordonnance
- Enlever des points de suture selon une ordonnance
- Contribuer aux traitements et suivis orthodontiques selon une ordonnance
- Concevoir, fabriquer et vendre des protecteurs buccaux
- Appliquer topiquement un agent anesthésiant (ex: topex)
- Appliquer topiquement un agent anti-cariogène (ex: vernis fluoré)
- Appliquer topiquement un agent désensibilisant (ex: crystal)
- Appliquer topiquement un agent anti-microbien (ex: diamine d'argent)
- Sceller les puits et sillons
- Polir les dents (prophylaxie)
- Passer la soie
- Prendre des empreintes primaires
- Prendre des radiographies
- Appliquer des techniques de blanchiment selon une ordonnance
- Stérilisation et entretien des instruments et équipements (PCI, URDM)
- Dispenser les conseils d'hygiène (enseigner principes d'hygiène buccale)
- Tâches administratives (factures, rive, dossiers, commandes, etc.)
- Mise en place de séparateurs ortho selon ordonnance





DENTISTES PROPRIÉTAIRES
DU QUÉBEC

PM | SB
STRATÉGIE CONSEIL

Rédaction
Pierre Milette