

# Le mot du président

## MOI, J'Y ADHÈRE!



Le Dr Louis Dubé

C'est en décembre que débute la campagne de recrutement des membres de l'ADC. La planification de cette campagne est le fruit d'un exercice très intéressant où, après avoir fait le bilan de l'année qui s'achève, les élus et les employés de l'ADC anticipent les dossiers qui préoccupent la profession dans les prochaines années. Le processus est très rigoureux puisque toutes les activités de l'Association se rapportent à l'accomplissement de notre mission.

L'ADC se dévoue à la défense de notre profession et à l'amélioration de la santé buccodentaire. Ces 2 objectifs sont complémentaires. Plus les dentistes sont compétents, mieux les patients sont traités.

Cependant, d'après des sondages et consultations auprès des dentistes, l'ADC ne fournirait pas assez de services tangibles, ce qui expliquerait pourquoi les dentistes du Québec et de l'Ontario

ne ressentent pas le besoin d'en devenir membres. Une autre raison souvent invoquée est le coût de la cotisation. Dans la vie de tous les jours, les gens dépensent souvent de grosses sommes d'argent pour des produits de consommation dont ils ressentent le besoin ou apprécient la valeur. Aussi, habituellement si on attribue une valeur à quelque chose, son coût devient beaucoup moins critiqué. Par contre, si on n'en voit pas la valeur, le coût devient souvent l'excuse évoquée pour ne pas l'acheter. Je me donne donc comme mission, lors des prochains mois, de vous démontrer la très grande valeur de l'adhésion à l'ADC.

Notre mission s'articule autour de 4 points clés. Le premier point clé est l'amélioration de la santé buccodentaire pour tous les Canadiens. Pour ce faire, l'ADC a mis au point le Programme d'éducation du public et accru sa présence dans les médias, en soulignant que le dentiste est le principal fournisseur de soins dentaires et en aidant les facultés de médecine dentaire à remplir leur rôle par un soutien administratif de même que financier. Ce point clé permet également de préserver la relation patient-dentiste. À notre avis, cette constante est primordiale pour préserver le droit du patient de choisir un plan de traitement qui convient à ses besoins et qui ne soit pas réglementé par les intérêts de tiers payeurs.

Le deuxième point clé est le maintien du statut de chef de file en matière de santé buccodentaire. En développant des politiques et des lignes directrices en matière de santé buccodentaire, en mettant en place des groupes de travail et en organisant des séances de travail sur différents dossiers, l'ADC permet aux différents organismes provinciaux d'éviter la duplication de nombreux efforts de résolution des dossiers professionnels et de réduire leurs dépenses en matière de développement des politiques. En entretenant des échanges avec les différentes professions alliées de la dentisterie, l'ADC permet encore une fois d'assurer que la santé buccodentaire

des Canadiens est l'une des meilleures au monde. Bien sûr, il reste encore beaucoup de travail à faire, mais nous accomplirons beaucoup plus si nous travaillons ensemble et trouvons des terrains d'entente. Tous y trouveront leur compte, surtout les patients.

Comme troisième point clé et pour réussir sa mission, l'ADC se doit d'obtenir les fonds nécessaires pour boucler son budget. Les priorités pour l'année sont établies suivant les recommandations des associations membres de l'Association et les préoccupations des membres individuels. L'adhésion des associations membres ainsi que celle des membres individuels est donc essentielle. Plus il y aura de membres, plus nous aurons d'influence et de crédibilité auprès de nos partenaires.

Enfin, fidèle à son quatrième point clé, l'ADC ne se limite pas aux cotisations comme source de revenu. Nous reconnaissons le besoin d'alléger le fardeau imposé par le taux des cotisations individuelles et mettons au point des produits qui seront alléchants, pour ne pas dire essentiels, pour nos membres. CDAnet a été, et est encore, à l'avant-garde des modes de transmission électronique des demandes d'indemnisation aux assureurs. ITRANS<sup>MC</sup>, un service de transaction et de messagerie sécuritaire et unique en son genre offert dans Internet, promet de propulser la transmission de ces demandes à l'ère du XXI<sup>e</sup> siècle. ITRANS<sup>MC</sup> sera disponible à compter du premier trimestre de 2004.

Adhérez dès aujourd'hui; les services optionnels fournis par ITRANS<sup>MC</sup> seront gratuits pour les membres de l'ADC. L'argent que vous économiserez en les utilisant paiera une partie de votre cotisation.

Vous aurez 2 bonnes raisons d'adhérer : la valeur et l'économie d'argent. Moi, j'adhère à ça!

À la prochaine!

Louis Dubé, DMD  
president@cda-adc.ca