



L'Articulé

AOÛT 2022

Journal de la Société Dentaire de Québec

- 4 [Mot de la présidente](#)
Par D^{re} Mélinda Paris
- 5 [Stratégie de rémunération :
gérer la performance
et fidéliser les employés](#)
François Canuel, MBA, ASC
- 11 [Nos conférences en images](#)
- 12 [Calendrier scientifique](#)
- 15 [Cotisation annuelle](#)



POUR JOINDRE LE BUREAU DE LA SOCIÉTÉ DENTAIRE DE QUÉBEC, VOUS POUVEZ CONTACTER **M^{ME} ANNA BILODEAU** TOUS LES MERCREDIS, ENTRE 9H ET 12H.

3291, CHEMIN SAINTE-FOY,
BUREAU 252
QUÉBEC (QUÉBEC)
G1X 3V2

418 656-6060
info@sdq.ca
sdq.ca

Conseil d'administration

Présidente
D^{re} Mélinda Paris

Président sortant
D^r Simon Lafrenière

Trésorerie
D^{re} Anne-Sophie Villeneuve

Secrétaire
D^{re} Anne-Sophie Villeneuve

Activités scientifiques
D^r Jean-Philippe Dion
D^r Julien Marceau
D^r Philippe Girard

Activités sociales
D^r Benoit Simard
D^{re} Mélinda Paris

Bulletin
D^{re} Katia Savignac
D^{re} Mélinda Paris
D^{re} Marie-Rose Gagnon Beaumont

Comités technologies
D^r Simon Lafrenière
D^r Jean-Philippe Dion
D^r Philippe Girard
D^{re} Marie-Rose Gagnon Beaumont

Secrétaire administrative
Anna Bilodeau



Mot de la présidente



Une nouvelle saison de la société dentaire débute enfin! Il me fait grand plaisir de présider la société pour une deuxième année consécutive.

La première mission de la Société dentaire de Québec est de vous proposer des conférences de qualité, nous croyons donc que vous serez bien choyés cette année. Le lancement de la saison de la société se fera le 15 septembre au Musée des beaux-arts du Québec avec la conférence du Dr Martin Gaboury abordant les agents de comblement et le Botox®. Par la suite, l'équipe de la Société dentaire vous propose des formations axées sur différents sujets tels la pharmacologie, l'endodontie, le leadership, l'implantologie et la prosthodontie. La Société dentaire maintient la plupart de ses formations en présentiel, certaines en formation en ligne.

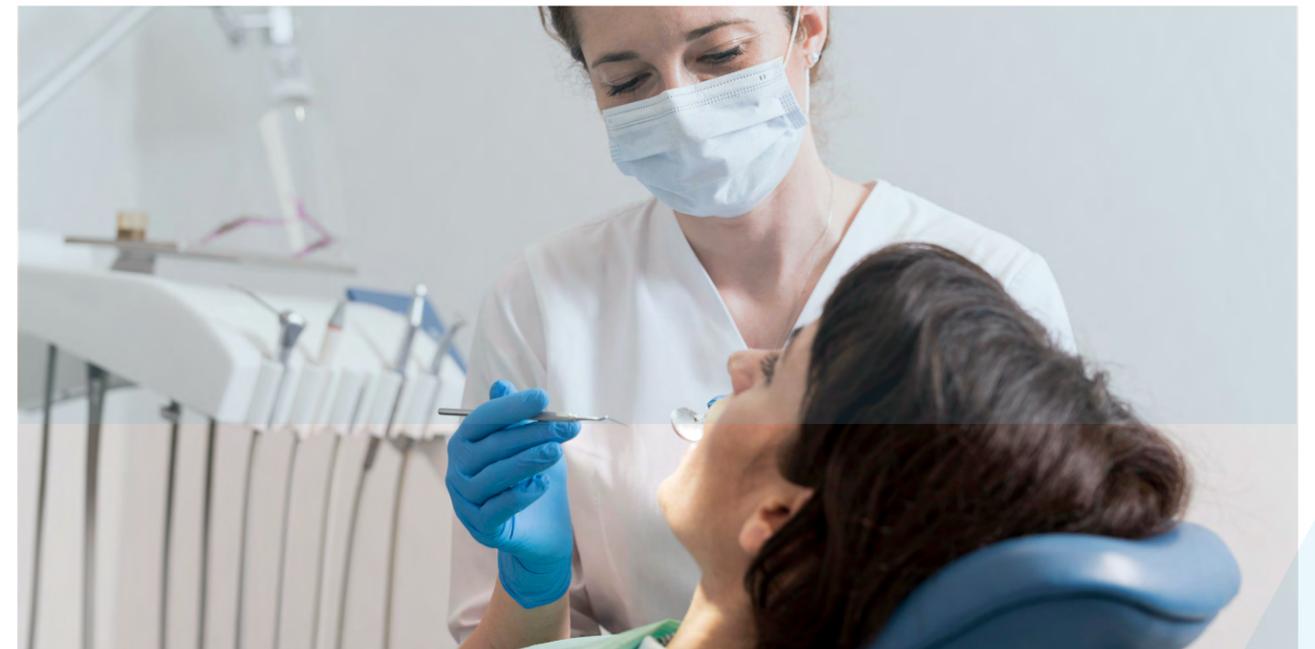
Avec le retour des activités sociales et le déconfinement, le comité cherche à favoriser les échanges et à créer des opportunités de rassemblements cette année. Nous tâcherons de créer ce type d'évènements cette année, demeurez à l'affut.

Au plaisir de se croiser et d'échanger avec vous cette année au courant de nos nombreux évènements, bonne saison de la SDQ!

Mélima Paris

Stratégie de rémunération : gérer la performance et fidéliser les employés

François Canuel, MBA, ASC
Francoeur Gestion Dentaire



L'embauche, la gestion et la rétention de personnel est un défi de tous les instants dans les cliniques dentaires. Depuis les dernières années, la pression sur les salaires et les conditions de travail offerts par les dentistes propriétaires est croissante. Il est aujourd'hui nécessaire d'innover et d'être à l'écoute de nos employés pour être en mesure de maintenir la qualité de service et les délais de réponse adéquats à notre clientèle.

La gestion de la rémunération est souvent un défi et prend une grande place dans les rencontres d'employés. Elle occupe une place encore plus grande quand vient le temps d'embaucher un nouvel employé.

Pour structurer sa stratégie de rémunération, il est donc important de

1. Reconnaître la contribution des employés aux revenus et bénéfices de la clinique
2. Connaître la rémunération offerte sur le marché
3. Aller au-delà de la rémunération dans nos échanges avec les employés

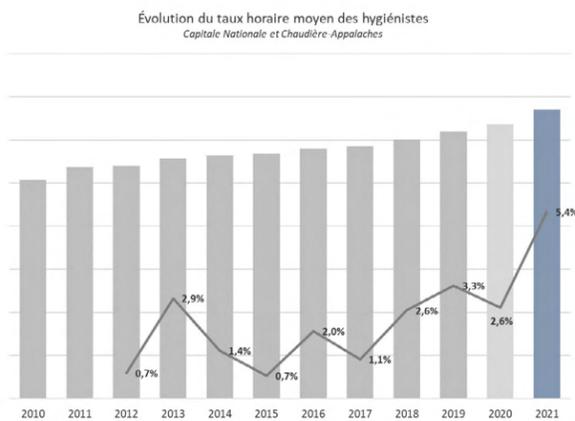


1. Reconnaître la contribution des employés aux revenus de la clinique

Que ce soit les secrétaires, les assistantes, les hygiénistes ou les gestionnaires, elles (ou ils) jouent tous un rôle clé dans l'organisation. Parfois, on constate que leur rémunération augmente rapidement, mais il est important de mettre en perspective cette augmentation avec les changements dans leur profession et dans les soins dentaires. L'évolution de la rémunération des hygiénistes dentaires est intéressante.

L'emploi d'hygiéniste évolue et son salaire horaire affiche une croissance constante dans les 10 dernières années.

Au courant des dernières années, la pénurie d'hygiéniste s'est fortement fait sentir. On entend parler de salaire horaire avoisinant les 40 et 45\$ de l'heure dans plusieurs régions du Québec. Entre 2012 et 2020, on a constaté des augmentations annuelles qui variaient entre 1 et 3% environ. Or, depuis les deux dernières années, ces augmentations sont beaucoup plus significatives. En 2021, c'est une



augmentation moyenne de 5,4% que nous avons vécue.

On constate que, dans l'ensemble, les augmentations

¹ Attention. Il ne s'agit pas du taux horaire de l'hygiéniste, mais bien son coût horaire. On inclut donc son salaire horaire et toutes autres dépenses associées à l'employé (avantage sociaux, vacances, temps de formation, etc.).

² Taux de refacturation = $\frac{\text{Facturation à l'heure}}{\text{Coût horaire de l'hygiéniste (salaire et av. sociaux)}}$

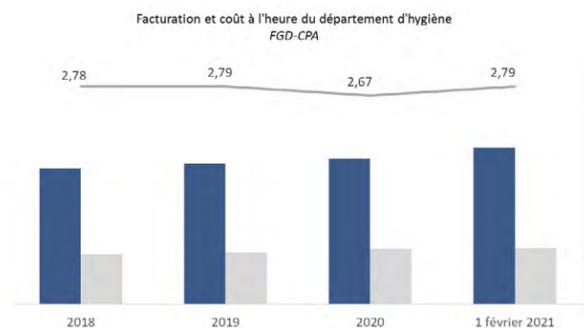
salariales des hygiénistes avoisinent l'inflation. En 2021 et en 2022, la pénurie de main d'œuvre et l'inflation mettent certes une forte pression à la hausse sur les taux horaires.

Il est primordial de constater qu'en contrepartie des augmentations salariales, la performance du département d'hygiène est, elle aussi, en croissance.

La croissance du département d'hygiène couvre les augmentations de salaire des dernières années.

En tant que dentiste propriétaire, maintenir la marge bénéficiaire et les bénéfices est une priorité. Il est donc important de relativiser la hausse des salaires en fonction de la facturation à l'heure des hygiénistes et des autres dépenses de la clinique. Dans le tableau ci-bas, nous voyons le coût à l'heure à la chaise d'une hygiéniste¹ (salaires, avantage sociaux, formation, etc.) en fonction de la facturation à l'heure. Ainsi, plus le taux de refacturation est élevé, plus la contribution de l'employé aux bénéfices est élevée. Elle refacture plusieurs fois son salaire.

La courbe dans le haut représente le taux de refacturation² (la facturation à l'heure divisée par le coût à l'heure).



Il est frappant de constater que le taux de refacturation est stable dans le temps. Cela signifie donc que les augmentations salariales sont couvertes par l'évolution de la tarification, de la productivité et la diversification des services offerts par les hygiénistes.

Les moyennes sont réconfortantes, mais ne permettent pas de représenter la grande volatilité et le réel défi que les dentistes vivent face à la pénurie de main d'œuvre.

Les départs inattendus, l'embauche d'un jeune hygiéniste à un taux horaire élevé, les congés de longue durée, apportent de fortes fluctuations dans la clinique. Il est frappant de constater l'impact du départ d'un employé clé sur la facturation ou la performance de la clinique.



La gestion de la performance et la rétention du personnel sont les priorités face à la pénurie de main d'œuvre.

La **gestion de la performance** vous assure de maintenir votre rentabilité, de favoriser la performance et le développement de vos employés et de maintenir une stratégie de rémunération équitable au sein de votre clinique dentaire.

La **rétention du personnel** vous permet de réduire la volatilité de votre performance. À titre d'exemple, il peut parfois être très coûteux de perdre un secrétaire dentaire qui fait une excellente gestion d'horaire et que vous avez formé au courant des dernières années. Une analyse stricte du salaire et du taux d'augmentation ne vous permettrait pas de voir l'impact sur la facturation et les bénéfices de la clinique et de reconnaître pleinement la contribution de l'employée au succès de votre clinique. Il est donc important de faire une analyse plus globale de la situation.

2. Le mot d'ordre dans une stratégie de rémunération n'est pas la moyenne, mais bien l'équité.

Il est important de connaître la rémunération offerte sur le marché. Connaître le salaire moyen, connaître comment il évolue en fonction de l'ancienneté, connaître les maximums est pertinent. Mais il est encore plus important d'avoir une rémunération équitable. L'employé doit percevoir que sa rémunération est équitable.

Une rémunération équitable se décline en trois catégories.

1. Équité externe

« Ma rémunération est équitable au marché »

La rémunération de l'employé est équitable par rapport au marché. La pression provient actuellement de cette catégorie. Les réseaux sociaux et les échanges informels entre professionnels laissent croire à des salaires très élevés dans le marché. Ce qui n'est pas toujours le cas.

2. Équité interne

« Ma rémunération est équitable avec mes collègues »

La rémunération de l'employé est équitable par rapport aux autres employés de la clinique. Il y a également une pression sur cette sous-catégorie. L'arrivée des jeunes hygiénistes ou assistantes qui demandent un salaire aussi élevé que les hygiénistes d'expérience peut être très problématique. Il est important de garder une cohérence dans votre stratégie de rémunération pour éviter un sentiment d'iniquité autant chez les nouveaux employés que chez les anciens.

3. Équité individuelle

« Ma rémunération est équitable avec ma performance individuelle »

La rémunération de l'employé est équitable par rapport à son développement personnel. Cette équité est souvent négligée. Il est important de reconnaître l'évolution de vos employés. Par exemple, si un hygiéniste réduit ses temps ou, suite à une formation, fait de nouveaux actes, il faut reconnaître ce développement. Ne pas le faire génère un sentiment d'iniquité et laisse croire que la contribution d'un employé à la clinique n'est pas toujours reconnue.

Quelques chiffres, mais attention !

Dans les prochaines lignes, vous verrez quelques chiffres sur la rémunération par type d'emploi. Il faut toutefois être prudent avec les moyennes. La quête du revenu moyen par tous les employeurs augmente nécessairement le revenu moyen. **Elle accélère même sa hausse.** Cette quête crée une pression à la hausse dans le secteur qui risque de débalancer l'équité interne et l'équité individuelle de votre stratégie de rémunération. Le phénomène est bien documenté dans la rémunération des hauts dirigeants.

Il est donc important de vous informer de ces chiffres pour connaître le marché, mais de ne pas perdre de vue l'importance de l'équité interne et individuelle de votre stratégie de rémunération.

3. En conclusion, ne parlez pas que de salaire avec vos employés.

Le salaire est important. La littérature scientifique nous démontre toutefois qu'il est un levier d'attraction de la main d'œuvre. Le salaire n'est pas un levier de rétention. Les véritables leviers de rétention sont :

- Défis professionnels (formation, nouvelles fonctions)
- Équilibre travail et vie personnelle
- Avantages sociaux personnalisés
- Valeurs de l'entreprise et sentiment d'appartenance

En ce sens, il est primordial lors des rencontres d'employés et tout au long de l'année d'offrir des conditions de travail qui favorisent la rétention de vos employés.

La réalité d'une clinique dentaire, la qualité du service offert au patient, la rigueur de l'horaire ou la nature technique de certaines professions peut parfois rendre difficile l'évolution des conditions de travail.

La créativité et la collaboration entre les dentistes propriétaires est une opportunité de développer des conditions de travail gagnantes pour les hygiénistes, assistantes, secrétaires et gestionnaires évoluant dans le monde dentaire.



Douleur à la mâchoire...

PCNphysio.com

Rencontrez un physiothérapeute expert dans les traitements des dysfonctions de l'articulation temporo-mandibulaire (ATM).

Notre équipe détient une expertise de la zone cervicale et crânienne. Elle utilise des techniques spécifiques et efficaces permettant de soulager les douleurs et améliorer la fonction articulaire pour vous aider à retourner à vos activités quotidiennes!

La Clinique de la Mâchoire

PCN St-Sacrement

1200 rue des Sœurs
du Bon Pasteur #320,
Québec QC,
G1S 0B1

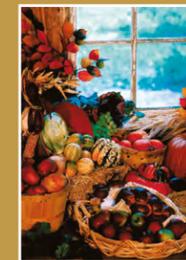
418.914.3516

pcnstsacrement@pcnphysio.com

PCN
Physio

VOS COMMENTAIRES
SONT APPRÉCIÉS
N'HÉSITEZ PAS À
NOUS EN FAIRE PART.

LA SOCIÉTÉ DENTAIRE
DE QUÉBEC



URGENCE ACTION DE GRÂCE info

Dr Steve Smith sera disponible
du 7 octobre au 10 octobre 2022 inclus.

Avis aux dentistes intéressés à référer leurs patients
pour cette période seulement.

Tél.: 418 838-9188

Fax: 418 838-2449

PROCHAINE
GARDE

TEMPS DES FÊTES dates à confirmer dans la brochure de novembre



Nos conférences en images

Conférence SDQ

Prévention et gestion des aspects parodontaux dans un plan de traitement global

Fairmont Le Manoir Richelieu

Souper de clôture



Les docteurs Andrew Zakrzewski, Karolann Roussy et Yanik Roussy



Le docteur Simon Lafrenière qui a remis le cadeau à la présidente, la docteure Mélinda Paris



RICHE EN EXPERTISES

- Services-conseils
- Services comptables
- Certification
- Fiscalité
- Planification financière
- Services juridiques
- Ressources humaines

Photo :

Marie-Claude Bournival
Jean-Gabriel Drolet
Nathaly Chabot

Malette, le conseiller d'affaires des dentistes.

Contactez-nous! 418 839-7531

Marie-Claude Bournival
MBA, CPA auditrice
marie-claude.bournival@mallette.ca

Jean-Gabriel Drolet
CPA auditeur
jean-gabriel.drolet@mallette.ca

Nathaly Chabot
CPA auditrice
nathaly.chabot@mallette.ca

MALLETTE
Société de
comptables professionnels agréés

Calendrier scientifique

2022-2023

Septembre

Conférence SDQ

Botox ou Juvéderm? Démystifier les injections esthétiques.

Jeudi 15 septembre 2022
17h30 à 21h00

Conférencier
Docteur Martin Gaboury

MUSÉE NATIONAL DES BEAUX-
ARTS DE QUÉBEC

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$

Certification

Cours de RCR-DEA

Samedi 24 septembre 2022
9h00 à 16h00

FACULTÉ DE MÉDECINE DENTAIRE DE
L'UNIVERSITÉ LAVAL
2420, rue de la Terrasse

Dentistes et auxiliaires : inscription
obligatoire à [www.fmd.ulaval.ca/
formation-continue/](http://www.fmd.ulaval.ca/formation-continue/)

Octobre

Conférence ODO

Une pratique tournée vers l'avenir; les nouveautés en pharmacothérapie dentaire

Vendredi 28 octobre 2022
8h30 à 12h00

Conférenciers
**Monsieur Martin Darisse
et les docteurs Mélinna Paris
et Annie-Claude Valcourt**

FORMATION EN LIGNE
(voir détail sur : sdq.ca)

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$

Novembre

Conférence SDQ

La gestion des fractures dentaires

Jeudi 10 novembre 2022
17h30 à 21h00

Conférencier
Docteur Philippe Gauthier

HÔTEL PLAZA
3031, boulevard Laurier, Québec

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$

Décembre

Conférence ACDQ

Exercez votre leadership et augmentez votre influence

Vendredi 2 décembre 2022
8h30 à 16h00

Conférencier
Monsieur Pierre Lainey

FORMATION EN LIGNE
(voir détail sur : sdq.ca)

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 295,00 \$
Auxiliaires : 130,00 \$

Janvier

Conférence SDQ

All-on-X maxillaire supérieur

Vendredi 13 janvier 2023
8h30 à 16h00

Conférenciers
**Les docteurs Philippe Girard,
Simon Lafrenière et
Anne-Sophie Villeneuve**

HÔTEL PLAZA
3031, boulevard Laurier, Québec

Gratuit pour les dentistes
membres de la SDQ
Dentistes non-membres : 295,00 \$
Auxiliaires : 130,00 \$

Février

Conférence SDQ

Diminuer votre empreinte écologique à la clinique comme à la maison !

Jeudi 9 février 2023
17h30 à 21h00

Conférencière
Docteure Josée Landry

FORMATION EN LIGNE
(voir détail sur : sdq.ca)

Gratuit pour les dentistes
membres de la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$

Mars

Certification

Cours de RCR-DEASamedi 11 mars 2023
9h00 à 16h00FACULTÉ DE MÉDECINE DENTAIRE DE
L'UNIVERSITÉ LAVAL
2420, rue de la TerrasseDentistes et auxiliaires : inscription
obligatoire à [www.fmd.ulaval.ca/
formation-continue/](http://www.fmd.ulaval.ca/formation-continue/)

Conférence SDQ (en anglais)

**The pink and
white aesthetic
balance philosophy.
Concepts for
digital planning
of aesthetic
rehabilitation.
Perfect team
communication
tools. From surgery
to laboratory.**Vendredi 24 mars 2023
8h30 à 16h00

Conférencier

Docteur Ricardo KernHÔTEL PLAZA
3031, boulevard Laurier, QuébecGratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 295,00 \$
Auxiliaires : 130,00 \$

Avril

Conférence SDQ

**Astuces en
dentisterie
opératoire pour
des restaurations
directes prévisibles
au quotidien.**Jeudi 27 avril 2023
17h30 à 21h00

Conférencière

Docteure Caroline Nguyen-NgocHÔTEL PLAZA
3031, boulevard Laurier, QuébecGratuit pour les dentistes membres de
la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$

*N'oubliez pas de
vous inscrire aux
conférences en
ligne sous l'onglet
**Inscrivez-vous
aux formations.***

COTISATION ANNUELLE

La cotisation pour l'année 2022-2023 vous donne accès à plusieurs conférences de la Société Dentaire de Québec, aux repas suivant ces conférences le cas échéant, ainsi qu'à notre brochure trimestrielle l'Articulé!

TARIFS D'INSCRIPTION

Avant le 4 septembre 2022
Inscription régulière : **350 \$**
Nouveaux diplômés : **175 \$**

Après le 4 septembre 2022

Inscription régulière : **430 \$**
Nouveaux diplômés : **215 \$**

*N'oubliez pas de vous
inscrire pour la première
conférence sous l'onglet
Inscrivez-vous aux formations.*

*Consultez le **calendrier
scientifique** pour connaître
les prochaines conférences.*

Inscrivez-vous
rapidement avant
le 4 septembre
pour profiter du tarif
préférentiel.

COMMENT S'INSCRIRE

Si vous étiez membre en 2019-2020 et/
ou 2020-2021 et/ou 2021-2022:

1. Identifiez-vous
2. Sélectionnez "**Devenez
membre**" dans le menu.

Si vous n'étiez pas membre, cliquez sur "**Devenez
membre**" et complétez les champs demandés.

IMPORTANT

Veillez noter que votre nom d'utilisateur
sur notre site est votre numéro de pratique
de 5 chiffres attribués par l'ODQ.



ASSOCIATION DES
CHIRURGIENS DENTISTES
DU QUÉBEC

Actionnaire de fdp
depuis 1981

Nouveauté

Optionalité Santé et innovations médicales

Investissez dans une tendance forte et porteuse des marchés, et participez à l'évolution de votre profession!

- ◆ Diversifiée dans la recherche, le développement, la production et la distribution de produits et services en santé, médecine et sciences de la vie.
- ◆ Faiblement corrélée aux conditions économiques.

Disponible dans le
Portefeuille privé fdp Perspective



Communiquez avec un conseiller fdp pour en savoir plus sur nos solutions d'investissement.

fdp Gestion
privée

fdpgp.ca

Un placement dans les fonds peut donner lieu à des courtages, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Les titres des fonds ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada. Les organismes de placement collectif (OPC) ne sont pas garantis; leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir. Financière des professionnels inc. détient la propriété exclusive de Financière des professionnels - Fonds d'investissement inc. et de Financière des professionnels - Gestion privée inc. Financière des professionnels - Fonds d'investissement inc. est un gestionnaire de portefeuille et un gestionnaire de fonds d'investissement, qui gère les fonds de sa famille de fonds et offre des services-conseils en planification financière. Financière des professionnels - Gestion privée inc. est un courtier en placement, membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE), qui offre des services de gestion de portefeuille. fdp et les marques de commerce, noms et logos connexes sont la propriété de Financière des professionnels inc. et sont enregistrés ou employés au Canada. Employés en vertu d'une licence de Financière des professionnels inc.



3291, CHEMIN SAINTE-FOY,
BUREAU 252
QUÉBEC (QUÉBEC)
G1X 3V2

418 656-6060
info@sdq.ca
sdq.ca