Société Dentaire de Québec

l'Articulé

mai 2017

SOMMAIRE

Mot du président 02

SPOT – Faire une différence 05

Photos – Activités scientifiques 07

Vendre sa pratique dentaire 09

Le gestionnaire 2.0

Assurer la gestion d'une clinique dentaire implique plusieurs défis à relever. Effectivement, cela demande de porter plusieurs chapeaux, d'assumer plusieurs responsabilités et de gérer adéquatement plusieurs dossiers en même temps. Rien n'est laissé au hasard; tout doit être planifié adéquatement, car le marché du travail évolue rapidement et les lois ainsi que les principes de gestion changent.

Tout cela vient grandement complexifier la situation. J'ai pensé vous transmettre, à travers cet article informatif, des notions importantes que le gestionnaire moderne et efficace se doit de maîtriser. De plus, je vous partagerai des références pertinentes afin de faciliter votre rôle de gestionnaire au quotidien!

Karine Sirois, CRHA
EXPERTISE ET SOLUTIONS GRH

Suite page 3 →

VOS CLIENTS ONT DES PROBLÈMES DE MÂCHOIRES ?

Symptômes fréquents : Douleurs à la mâchoire
Bruits articulaires
Limitation du mouvement

Notre clinique est l'une des rares au Québec qui soit spécialisée dans le traitement des dysfonctions de la mâchoire. Quelques-unes de nos techniques utilisées depuis 17 ans :

- Thérapie manuelle orthopédique (ATM et cervical)
- Électrothérapie
- Ostéopathie crânienne
- Rééducation musculaire

AXO PHYSIO

Contactez-nous dès aujourd'hui
Téléphone : 418 661-1717

Clinique de physiothérapie Mailloux
1900, ave Mailloux, local 240, Québec
www.physiotherapie.ca

3291, chemin Sainte-Foy, bureau 252
Québec (Québec) G1X 3V2
Tél. : 418 656-6060
Fax : 418 656-1939
Courriel : info@sdq.ca
Site internet : sdq.ca
Pour joindre le bureau de la Société Dentaire de Québec, vous pouvez contacter Mme Anna Bilodeau tous les jeudis, entre 9h et 12h.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président
Dr CARL BOUCHARD

Président sortant
Dr SERGE-ALEXANDRE BELLAVANCE

Vice-présidente
Dr ANNE-SOPHIE VILLENEUVE

Trésorier
Dr JEAN ROUTHIER
Dr JULIEN MARCEAU

Secrétaire
Dr ANNE-SOPHIE VILLENEUVE

Activités scientifiques
Dr CARL BOUCHARD
Dr JEAN-PHILIPPE DION
Dr LISE MUNGER

Activités sociales
Dr BENOIT SIMARD
Dr LISE MUNGER
Dr MÉLINDA PARIS

Bulletin
Dr RENÉE GENDRON
Dr KATIA SAVIGNAC
Dr ANNE-SOPHIE VILLENEUVE
Dr JULIE SYLVAIN
Dr MÉLINDA PARIS

Comité technologies
Dr SERGE-ALEXANDRE BELLAVANCE
Dr SIMON LAFRENIÈRE
Dr JEAN-PHILIPPE DION

Secrétaire administrative
Mme ANNA BILODEAU

Le générique masculin est utilisé sans aucune discrimination.

CHERS MEMBRES

Pratique de la médecine dentaire basée sur les faits

La pratique de la médecine basée sur les données scientifiques probantes (evidence-based medicine – evidence based-dentistry) est un sujet en vogue. Des formations, des journaux, des sites internet et même des centres d'expertises se consacrent entièrement à ce champ d'activités. Elle consiste à utiliser les meilleures données scientifiques de façon judicieuse afin d'offrir aux patients des traitements optimaux. La pratique basée sur les faits doit intégrer l'expertise clinique du dentiste aux données des études existantes. Un bon clinicien ne se souciant pas de mettre ses connaissances à jour risque rapidement d'être dépassé, au détriment du patient. L'expertise clinique permet aussi de déterminer si les résultats d'une étude sont applicables à la personne que l'on traite.

Respecter ces principes ne s'applique pas uniquement aux dentistes pratiquant dans les milieux universitaires ou ayant une formation avancée en recherche. Il est évidemment impossible pour un dentiste de connaître l'ensemble de la littérature scientifique publiée. Pour s'aider, le clinicien peut se référer aux revues systématiques avec méta-analyse. Elles fournissent généralement toute l'information nécessaire sur un sujet donné. Les résultats de ces études, si bien conduites, devraient aider le clinicien à déterminer quel est le traitement idéal. Si elles n'existent pas, on doit alors se fier à des études dont le niveau d'évidence scientifique est moindre (ex. : étude cas-contrôle ou étude rétrospective).

Les publications de type revue narrative (comme celles publiées dans le journal de la SDQ) sont généralement assez complètes et permettent d'en apprendre plus sur un sujet, mais puisqu'elles ne sont pas nécessairement systématiques, certaines informations ou références peuvent être absentes. L'auteur pourrait aussi être biaisé et présenter seulement les données qui tendent à confirmer le point de vue qu'il veut démontrer.

Dr Carl Bouchard
PRÉSIDENT, SOCIÉTÉ DENTAIRE DE QUÉBEC

Le gestionnaire 2.0

par Karine Sirois, CRHA

Qu'est-ce qu'un gestionnaire des temps modernes? Dans un premier temps, celui-ci agit davantage en leader qu'en patron, il prône par l'exemple et inspire les autres par ses actions. Il incite ses employés à participer à la recherche de solutions, il communique la rétroaction autant positive que constructive et il démontre de la reconnaissance de façon régulière. Il permet aux employés de se dépasser, d'être créatifs. Par exemple, il définira l'objectif à atteindre, mais permettra à l'employé de trouver le chemin et les étapes pour s'y rendre. Le gestionnaire actuel sait aussi se responsabiliser et faire preuve d'humilité. Il n'a pas peur d'admettre ses erreurs et de tirer des leçons de celles-ci. Il sait motiver ses employés via des objectifs clairs, mesurables, atteignables tels que le pourcentage de l'horaire comblé, le respect des blocs horaires et l'acceptation de certains traitements. Il fait preuve de transparence à l'égard des objectifs afin que les employés se sentent concernés et motivés. De plus, en l'encadrant adéquatement, il pourrait permettre à l'employé de choisir lui-même ses objectifs individuels pour l'année à venir.

Un gestionnaire efficace se préoccupe également du message transmis au reste de l'équipe lorsqu'un employé adopte un mauvais comportement ou présente un rendement insuffisant, ce pourquoi il intervient rapidement et gère les irritants au fur et à mesure. Il communique efficacement et encourage la recherche de solutions et non la recherche d'un coupable. Le gestionnaire s'assure également que son organisation offre un salaire adéquat et concurrentiel à ses employés. En effet, il n'est pas souhaitable, ni stratégique, que son entreprise offre le plus bas salaire sur le marché. Par contre, il n'est pas nécessaire d'offrir le meilleur salaire non plus; notamment lorsque vous êtes en mesure de créer une valeur ajoutée pour tous les avantages que vous avez à offrir, qu'ils soient directs (pourcentage de vacances plus élevé, régime d'épargne collectif, budget de formation continue) ou indirects (environnement de travail à la fine pointe, climat de travail harmonieux, enrichissement des tâches).

Le désir d'efficience du gestionnaire actuel conduit à maitriser l'art de bien s'entourer et de bien déléguer lorsque requis. En effet, il sait reconnaître ses limites, valorise la synergie et mobilise son équipe en lui démontrant sa confiance. Le fait de confier des tâches élargies et d'allouer des mandats (gestion du budget des commandes, gestion de la page Facebook de la clinique, développement d'un nouveau projet marketing) est un bon exemple.

Un gestionnaire 2.0 assure une gestion proactive de son organisation. Il collige, rassemble, mesure et suit de près un ensemble de données précieuses pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise. En voici quelques exemples : le nombre de nouveaux patients, le nombre de dossiers fermés ainsi que les raisons, l'efficacité des rappels selon les périodes, le nombre d'heures requises en curatif et en hygiène, le nombre de patients actifs, le pourcentage d'utilisation de l'horaire, les comptes à recevoir, les traitements en attentes et le respect des temps de rendez-vous. En plus d'assurer une bonne planification des besoins de l'entreprise, il sait se réajuster rapidement lors de situations difficiles ou problématiques.

La technologie évolue à une vitesse impressionnante. Voyons comme elle peut parfois rendre de fiers services au gestionnaire des temps modernes! Le dicton « les paroles s'envolent et les écrits restent » prend tout son sens en gestion!

Prendre le temps de rédiger des contrats de travail pour vos nouveaux employés, de même qu'une mise à jour des conditions de vos employés de longue date, pourra vous éviter de nombreux soucis. Vous manquez de temps et d'inspiration? Les Normes du travail vous proposent un modèle à personnaliser selon vos besoins :
www.cnt.gouv.qc.ca/fileadmin/word/contrat_de_travail.doc

Vous souhaitez concevoir une grille d'appréciation du rendement pour vos rencontres annuelles avec vos employés, développer une grille d'entrevue pour votre processus de recrutement à venir ou rédiger un avis écrit pour une employée ayant une conduite inappropriée, le portail de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés regorge d'outils disponibles pour vous aider à ces niveaux ainsi que sur une multitude d'autres sujets :
http://www.portailrh.org

Prisée par de nombreux dirigeants, Omnifocus est une application qui permet de faciliter la gestion du temps, des projets ainsi que de faire un suivi adéquat des tâches déléguées. Cet outil permet de rassembler l'ensemble de

→

Le gestionnaire 2.0 (suite)

par Karine Sirois, CRHA

vos idées, activités, tâches à réaliser, et de les disposer sous forme de projets. Au départ, l'utilisation de l'application peut sembler complexe, mais après quelques essais, le tour est joué!

Vous souhaitez obtenir des repères pour vous guider dans la gestion de la rémunération pour chacun des postes au sein de clinique se rapportant à votre région? Le guichet emploi (site du gouvernement fédéral), vous permet, dans la section « Explorer des professions », de faire des recherches sur les salaires par profession, par province et par région. Une source fiable et efficace : www.guichetemplois.gc.ca

Le gestionnaire que vous êtes souhaite prendre le pouls de son équipe de façon confidentielle afin d'améliorer ses pratiques de gestion? www.fr.surveymonkey.com vous permet de créer des sondages en ligne gratuitement, de recueillir les réponses de façon confidentielle et même de visualiser les résultats en pourcentage. Cet outil pourrait aussi vous être utile pour connaître l'appréciation de vos patients ou encore vos référents si vous êtes en spécialité.

Vous manquez de temps pour vous tenir à jour au niveau de la Loi sur les normes du travail? Soyez informés que vous pouvez vous abonner à la liste d'envoi de la CNESST afin d'être avisé par courriel des nouveautés et changements récents apportés.
http://www.cnt.gouv.qc.ca/services-enligne/abonnement-a-la-liste-denvoi/index.html

Vous étiez déjà abonné à la liste d'envoi? Vérifiez que vous l'êtes toujours puisqu'avec la nouvelle identité de la CNESST (Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail), il se peut que vous ayez à refaire la procédure.

Vous avez des idées de projets de marketing interne tel qu'élaborer une affiche informant la clientèle des services offerts au sein de votre clinique que vous souhaitez afficher dans votre salle d'attente ou encore, vous désirez créer un dépliant corporatif que vous allez remettre aux nouveaux patients afin de les informer sur vos heures d'ouverture, votre équipe, votre politique de respect des rendez-vous, vos modes de paiement? Le site www.vistaprint.com vous offre des solutions simples, accessibles et faciles à personnaliser.

Pour conclure, les défis à relever pour le gestionnaire 2.0 sont certes grands, mais combien valorisants. Bien que le proverbe français nous rappelle que « La perfection n'est pas de ce monde », rien n'empêche de viser l'amélioration continue, l'évolution ainsi que les apprentissages qui vous permettront de devenir un meilleur gestionnaire, de vous adapter plus facilement aux nouvelles réalités du marché du travail et de maintenir votre clinique en bonne santé! Vous pouvez faire la différence entre une clinique ordinaire et extraordinaire!

Karine Sirois, CRHA
EXPERTISE ET SOLUTIONS GRH
SOLUTIONSGRH.COM

MERCI!

Les membres du C.A. désirent remercier les docteurs Charles-Antoine Hudon et Luc Veilleux pour leur excellent travail au sein de la Société Dentaire de Québec. Depuis plusieurs années, ils ont contribué au grand succès des activités scientifiques et sociales de votre société. De nouveaux défis les attendent et nous voulons leurs souhaiter bonne chance!

SPOT CLINIQUE COMMUNAUTAIRE DE SANTÉ ET D'ENSEIGNEMENT

Vous souhaitez « faire une différence » en contribuant à une plus grande accessibilité des soins dentaires pour les personnes en situation de désaffiliation à Québec?

Vous souhaitez « redonner au suivant »?

Vous aimeriez participer à un projet novateur mettant de l'avant une approche globale de la santé?

SPOT Clinique communautaire de santé et d'enseignement est à la recherche de dentistes ayant le gooût de l'engagement humanitaire!

SPOT est aussi à la recherche de dons d'instruments dentaires et peut, au besoin, émettre des reçus de charité.

Fondée en février 2014, la Clique SPOT (www.cliniquespot.org) a pour mission d'offrir des soins et services de santé de première ligne à des personnes en situation de désaffiliation et de vulnérabilité sociosanitaire, non rejointes par l'offre de soins et services du réseau public, et d'offrir aux étudiants en sciences de la santé et sciences sociales un milieu de formation pratique axé sur une vision de santé globale et l'enseignements des pratiques de collaboration interprofessionnelle.

À SPOT, la santé buccodentaire fait partie intégrante de la santé globale et ainsi, les soins dentaires s'articulent tout à fait à l'intérieur de l'offre de soins-services. Grâce au dévouement de cinq dentistes et à la collaboration de la Faculté de médecine dentaire de l'Université Laval et de Patterson Dentaire, un volet dentisterie communautaire a été implanté dans l'un des cinq organismes communautaires où SPOT offre ses soins et services.

La santé est une responsabilité individuelle et collective et la solidarité est l'une des clés pour améliorer l'état de santé de tous, particulièrement des personnes les plus vulnérables.

SPOT : Prix d'excellence du MSSS – catégorie Coup de cœur de la Ministre déléguée - 2016

SPOT : Prix Profession Santé – catégorie Équipe interprofessionnelle - 2015

Plage horaire des soins : Mercredi de 13h à 16h au Relais de l'Espérance (Limoilou)

Pour information :

Nathalie Bouchard, coordonnatrice 418 781-2668 poste 201
coordo@cliniquespot.org
www.cliniquespot.org

un éventail de services

- Extractions
- Chirurgies implantaires
- Plusieurs modalités d'anesthésie et de sédation
- Chirurgie orthognatique
- Blessures iatrogéniques du trijumeau
- Traumatismes du visage
- Infections oro-faciales
- DTM et douleurs faciales
- Fentes labio-palatines et malformations faciales congénitales
- Pathologies de la bouche et des maxillaires
- Interventions cosmétiques faciales
- Apnée obstructive du sommeil

la différence

Forte de son équipe de 10 spécialistes et de ses deux cliniques ultra-modernes, Maxillo|Québec offre à vos patients un éventail de services.

De l'intervention la plus simple à la plus complexe, Maxillo|Québec est la référence pour collaborer promptement avec vous et vos patients.

Maxillo|Québec
chirurgie buccale et maxillo-faciale

1125, boul. Lebourgneuf, bureau 200
Québec (Québec) G2K 0J2

1200, boul. Guillaume-Couture, bureau 302
Lévis (Québec) G6W 5M6

T 418.624.0088 W www.maxilloquebec.com

➤ Visitez parodontie.ca

Traitements parodontaux
Traitements muco-gingivaux
Traitements péri-implantaires
Implantologie
Greffe osseuse
Radiographie 3D
Sédation consciente intraveineuse

Dr Marc André Bélanger
parodontiste

Dre Anne-Sophie Villeneuve
parodontiste

Dr Simon Lafrenière
parodontiste

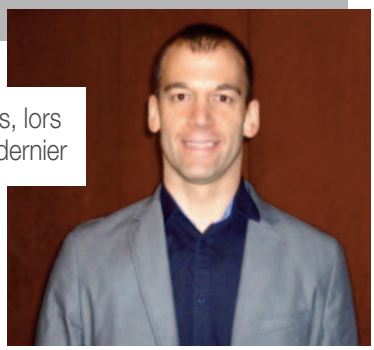
Centre de parodontie
et d'implantologie

Photos – Activités scientifiques

2017

Dr Oliver Pin-Harry lors de sa conférence le 27 janvier dernier

Madame Véronique Dion de 3M



Monsieur Patrick Beauchamps, lors de sa conférence du 3 février dernier

Drs Andrew Zakrewski et Yanik Roussy lors de leur conférence du 17 février dernier

Drs Mélanie Gagnon et Sébastien Bisson lors de leur conférence du 16 mars dernier

HENRY SCHEIN®

Votre partenaire de confiance pour le développement et la croissance de votre entreprise!

technologie

développement des affaires

équipement

marchandise

www.henryschein.ca
1 800 668-5558

Fiez-vous sur nous

FINANCIÈRE DES PROFESSIONNELS

NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

WEEK-END EXPÉRIENCE RETRAITE

7e édition

PLANIFIEZ UNE RETRAITE RÉUSSIE ET BIEN RÉFLÉCHIE!

/ **Vous voulez aborder cette nouvelle étape de votre vie professionnelle et personnelle avec confiance?**

/ **Vous voulez vous assurer que votre planification de retraite résistera à l'épreuve du temps?**

Dans des lieux d'exception, nos spécialistes vous ont préparé une foule de formations dynamiques et informatives sur une variété de sujets financiers.

LIEUX ET DATES

/ **Baie-Saint-Paul**
22 au 24 septembre 2017

/ **North Hatley**
29 septembre au 1er octobre 2017

ASSOCIATION DES CHIRURGIENS DENTISTES DU QUÉBEC

ACTIONNAIRE DE FINANCIÈRE DES PROFESSIONNELS DEPUIS 1981

DÉTAILS ET INSCRIPTION
fprofessionnels.com/retraite

GESTION DE VALEURS

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 gamme 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.

Vendre sa pratique dentaire incorporée : mythes et réalité

Si vous êtes dentiste propriétaire, l'idée de relève vous viendra un jour ou l'autre à l'esprit, et elle prendra graduellement plus d'ampleur à l'approche de la retraite. Si vous pensez vendre votre pratique, sachez que des différences existent dans la réalisation de la vente, selon que votre pratique est incorporée ou non. Quelles en sont les conséquences financières?

Certains éléments concernant la vente d'un cabinet dentaire à l'intérieur d'une société par actions doivent être pris en considération. Pour mieux vous éclairer, nous avons donc relevé certains de ces enjeux et analysé leurs implications.

1 – ENJEU

L'acheteur d'une pratique incorporée a une plus grande responsabilité que l'acheteur d'une pratique non incorporée.

RÉALITÉ

En effet, en achetant les actions d'une clinique incorporée, l'acquéreur devient immédiatement responsable des passifs existants et éventuels de la société par actions. La responsabilité financière du dentiste acheteur est, de ce fait, plus importante.

- Dans le cas d'une pratique non incorporée, on achète des actifs, tandis que dans le cas d'un achat d'actions, on achète une entreprise et ce qu'elle contient.
- Souvent, dans le cas d'une entreprise non incorporée, c'est le dentiste lui-même qui cautionne les prêts; au moment de la vente, c'est donc au dentiste vendeur de s'assurer de la cessation de ses obligations.
- Dans le cas d'une vente d'actions, c'est plutôt l'acheteur qui doit faire preuve de vigilance, car il achète l'entreprise et tout son historique. Il devient alors crucial de connaître tous les prêts contractés par cette entreprise, puisqu'elle continue d'en être responsable.

Pour ces raisons, lors d'une vente d'actions, il est important que le vendeur fournisse des garanties suffisantes concernant les données financières et comptables.

En plus de la responsabilité financière, il faut tenir compte de la responsabilité légale de l'acheteur. L'acquéreur d'une clinique dentaire doit respecter les contrats de travail existants, car la vente d'une entreprise ne met pas fin à ces contrats.

2 – ENJEU

La vente d'une pratique incorporée est plus avantageuse pour le vendeur et plus désavantageuse pour l'acheteur.

RÉALITÉ

Oui, il est vrai que le vendeur bénéficiera d'un avantage important et immédiat, tandis que l'acheteur subira, pour sa part, un léger manque à gagner, qui s'étalera sur plusieurs années. Cela découle de la mécanique fiscale inhérente à la vente.

De manière générale, les dentistes qui vendent aujourd'hui leur pratique n'ont à peu près rien payé pour leur achalandage. Ils ont souvent entièrement bâti leur patientèle eux-mêmes et ainsi créé un important gain de valeur dans le temps. Au moment de la vente, la différence entre le prix payé pour la patientèle et le prix de vente devient un gain qui s'ajoute aux autres revenus du dentiste.

Comme la valeur de l'achalandage peut être assez importante, l'impôt qui en découle l'est également. Or, la constitution en société par actions permet au dentiste vendeur de se soustraire à cet impôt en réclamant la déduction pour gain en capital (DGC), une mesure fiscale qui permet d'exonérer un montant de 835 716 $ de gain en capital lors de la vente d'actions d'une entreprise privée. Seules les entreprises incorporées y sont admissibles.

En résumé, un dentiste qui a bâti sa pratique pourrait réaliser un gain en capital important, qui pourrait possiblement être évité grâce à la DGC. Alors, en quoi cela pénalise-t-il l'acheteur?

3 – ENJEU

Un acheteur qui a le choix entre acheter des actions ou des actifs préférera certainement les actifs.

RÉALITÉ

Quelle est la raison de cette préférence? L'amortissement comptable, qui oblige, dans la déclaration de revenus, à étaler une dépense sur plusieurs années. Par exemple, lorsqu'on achète un bloc de patients, la dépense doit être amortie en ne déduisant que 5 % du coût par année.

Or une action n'est pas amortissable. Ce qui veut dire que l'achat d'actions ne permet pas de réduire le revenu imposable de l'acheteur pour toutes les années subséquentes. L'acheteur subira donc un léger manque à gagner, qui sera réparti sur plusieurs années.

PRENEZ VOTRE AVENIR EN MAINS

La vente ou l'achat d'une clinique est une décision de carrière importante, qui mérite l'avis des meilleurs experts. Votre conseiller en gestion de patrimoine de la Financière travaille avec une équipe de spécialistes en fiscalité, en notariat et en placement, et il pourra vous donner les meilleurs conseils pour aborder cette étape avec confiance et en toute connaissance de cause. Vous pouvez vous fier à son expertise.

Steve Castonguay, B. A. A., Pl. Fin.
Conseiller en gestion de patrimoine

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.

Les opinions exprimées ici ne reflètent pas nécessairement celles de la Financière des professionnels. Les informations contenues aux présentes proviennent de sources que nous jugeons fiables; toutefois, nous n'offrons aucune garantie à l'égard de ces informations et elles pourraient s'avérer incomplètes. Les opinions exprimées sont basées sur notre analyse et interprétation de ces renseignements et ne devraient en aucun cas être considérées comme une recommandation. Veuillez consulter votre conseiller.

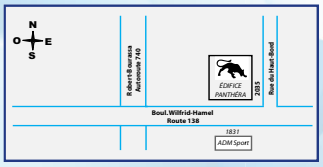
NOUVEAU SERVICE

Un tout nouveau service est offert dans nos locaux, l'évaluation diagnostique de l'apnée du sommeil. Notre équipe d'inhalothérapeutes spécialistes en sommeil installent un appareil simple que le patient apporte à son domicile. Par la suite, un pneumologue interprète les résultats pour donner un diagnostic et un plan de traitement par ventilateur à pression positive ou par orthèse d'avancée mandibulaire.

Dr Jacques Houde
Bacc. Sc., D.M.D.

Polygraphie ambulatoire avec Alice-PDx de Philips

Vous pouvez nous référer directement vos patients ronfleurs qui désirent savoir si ils font de l'apnée du sommeil, la plupart des compagnies d'assurance couvrent ce test diagnostique.



Pour rendez-vous:
Tél: 418 266-6676
Adresse: 2035 du Haut-Bord, local 220, dans l'édifice PANTHERA
Courriel: admin@cliniquedusommeilnorm.com

LA CLINIQUE DE LA MÂCHOIRE

Traitements spécifiques des dysfonctions de l'articulation temporo-mandibulaire (ATM)

Les troubles de l'ATM nécessitent une approche particulière. Julie Préfontaine, physiothérapeute, et son équipe détiennent une expertise spécialisée de la zone cervicale et crânienne. Ils utilisent des techniques spécifiques et efficaces qui permettent de soulager les douleurs et améliorer la fonction articulaire. Bénéficiez de cette expertise incomparable dans le domaine !

PCN ST-SACREMENT
1200, rue des Soeurs du Bon Pasteur, bureau 320, Québec, QC G1S 0B1
418-914-3516 • pcnstsacrement@pcnphysio.com • www.pcnphysio.com

PCN Physiothérapie et médecine du sport

PÉRIODE ESTIVALE

Dr Steve Smith

sera disponible selon l'horaire normal du **4 juillet au 18 août 2017** inclus.

Bonnes vacances à tous!

Tél.: 418 838-9188
Fax: 418 838-2449

PROCHAINE GARDE

ACTION DE GRÂCE du 6 au 9 octobre 2017

MALLETTE
Société de comptables professionnels agréés

501-1200 boulevard Guillaume-Couture
Lévis QC G6W 5M6

418 839-7531

mallette.ca

Pierre Mailhot
CPA auditeur, CA
@ pierre.mailhot@mallette.ca

Nathaly Chabot
CPA auditrice, CA
@ nathaly.chabot@mallette.ca

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

JACQUES CHÊNEVERT
D.M.D., C.C.I.

418 564-4428

Services professionnels en toute confidentialité
- Démarchage
- Achat et vente
- Rapport d'évaluation
- « Coaching » réorganisationnel
- Lecture de documents
- Accompagnement dans les prises de décisions

CONSULTANT DENTAIRE

Gestion J.A.C.K. 2000 inc.
226, de la Chaudière, Lévis (Québec) G7A 2S5
jacques.chenevert@videotron.ca

CLINIQUE DE RÉHABILITATION
PROSTHODONTIQUE
DE QUÉBEC

Téléphone : 418 624-7333
www.prosthodontie.ca

La clinique offre les services complets en prosthodontie
Réhabilitation Prosthodontique
Prothèses Maxillo-Faciales et cas de Fentes Labio-Palatines
Prothèses Complètes
Prothèses Partielles Fixes et Amovibles
Dentisterie Esthétique
Prothèses implanto-portées
Technique All-on-4™
Facettes et incrustations
Empreinte numérique iTero™

Dr PHILIPPE GIRARD | Dre MARIE-LOU LANDRY
PROSTHODONTISTES

DALARO
DESIGN ARCHITECTURAL

418.871.2828
info@dalaro.ca
dalaro.ca

ORTHODONTISTES QUÉBEC DORVAL ET VEILLEUX

ROCHETTE
GESTION DE PROJET | CONSTRUCTION

418.842.9292
rochette@constructionrochette.com
constructionrochette.com
RBQ:1636-0406-57

CLINIQUE DENTAIRE DES CHUTES

Fiers partenaires
de votre succès!

MAXILLO | QUÉBEC (LÉVIS)

Société Dentaire de Québec

l'Articulé

mai 2017