

Éditorial

REVIVIFIONS NOTRE COMMUNAUTÉ D'INTÉRÊT



Le Dr John P. O'Keefe

Les associations professionnelles ont 3 fonctions principales : défendre les intérêts des membres, donner des informations utiles aux membres et aux autres personnes clés, et inspirer un sentiment de communauté.

La vitalité de notre communauté professionnelle importe beaucoup pour moi dont la tâche est de tracer des voies de communication entre l'ADC et les dentistes canadiens. J'ai donc méthodiquement cherché des moyens pour élargir ces voies et éliminer les nids de poule afin d'améliorer cette communication.

Les 2 stratégies qui, à mes yeux, offrent la possibilité de mieux relier l'ADC à chacun des dentistes consistent à rendre nos publications plus pertinentes, plus opportunes et plus intéressantes, et à nouer des relations avec des personnes intéressées dans chacune des sociétés dentaires locales. Bien entendu, l'efficacité de cette seconde stratégie dépend de la vitalité de ces sociétés.

Je crois savoir que l'engagement sérieux dans les sociétés locales décline à travers tout le pays. Bien que j'aie entendu dire qu'une société dentaire d'une ville de l'Est se soit complètement transformée grâce à la participation accrue des jeunes, le refrain le plus commun est que «ce sont toujours les mêmes visages qu'on voit à chaque assemblée» et que «les jeunes dentistes ne se manifestent guère et s'engagent encore moins dans les comités». La société dentaire d'un grand centre urbain est, dit-on, «pratiquement défunte».

Ce défaut d'engagement n'est pas uniquement un phénomène canadien. À l'Association médicale américaine (AMA), l'adhésion oscille juste au-dessus de 30 %. Le grand nombre de médecins spécialistes étant d'avis qu'il leur convient d'abord d'adhérer à leur propre association de spécialistes peut expliquer en grande partie cette baisse d'adhésion à l'AMA. L'Association dentaire américaine (ADA) a vu l'adhésion de ses membres tomber d'environ 75 % au début des années 1990 à environ 70 % en 2000, et ce malgré la formule d'adhésion tripartite suivant laquelle vous êtes un membre d'un organisme local, d'état et national, ou vous ne faites pas partie du jeu.

Selon Robert Putnam, de l'Université Harvard, ne pas faire partie du jeu semble être un phénomène qui prend de l'ampleur en Amérique du Nord. Dans son ouvrage intitulé *Bowling Alone (Jouer aux quilles seul)* publié en 2000, M. Putnam décrit la baisse d'engagement des Américains dans toutes sortes d'organismes allant des ligues de quilles aux partis politiques et aux associations professionnelles. Un tableau de cet ouvrage fascinant me saute aux yeux.

Ce tableau détermine en pourcentage l'adhésion des 8 plus grandes associations professionnelles nationales des États-Unis au XX^e siècle. Les taux d'adhésion augmentent entre 1945 et 1970, puis baissent par la suite. Réagissant à cette tendance, l'ADA a lancé un projet pour renouveler l'adhésion à la

base afin de relier de nouveau l'organisme et ses membres. De l'avis général, cette campagne porte fruit et les premiers résultats en sont prometteurs. Voilà qui démontre qu'il n'y a probablement rien de mieux que le contact humain direct pour créer un sentiment de réelle appartenance à une communauté d'intérêt.

Peut-être le nouvel ouvrage de M. Putnam, *Better Together (Mieux ensemble)*, qui paraît ce mois-ci, donnera-t-il des indices pour faire démarrer nos sociétés dentaires locales et faire en sorte que l'ADC soit mieux reliée à chacun des dentistes. Alors que *Bowling Alone* soulignait les problèmes et les causes de la baisse de l'engagement social en pointant du doigt le changement de génération et la privatisation des loisirs due à la télévision et à l'Internet, *Better Together* veut proposer des solutions.

Avant d'ajouter ce dernier ouvrage à mes livres à lire, mes efforts vont principalement viser à améliorer la communauté grâce à de meilleures publications de la part de l'ADC. Ce mois-ci, nous lançons notre nouvelle chronique, *Images cliniques*, qui, avec *Point de service*, *Sommaires cliniques*, *Défi diagnostique* et *Nouveaux produits*, est conçue en vue de rendre le *JADC* plus opportun, plus intéressant et plus pertinent pour le dentiste praticien affairé.

Notre objectif est de répondre aux questions que les dentistes canadiens posent. Ce faisant, nous espérons vous donner une information de bonne qualité et vous tenir au courant des questions qui vous préoccupent à titre professionnel. La dentisterie clinique est un point que nous avons tous en commun. Plus vous vous engagerez dans le développement du *JADC*, que ce soit en écrivant ou en suggérant des questions auxquelles vous désirez que nous répondions, plus ce journal documenté témoignera de notre profession.

John O'Keefe
1-800-267-6354, poste 2297
jokeefe@cda-adc.ca