

# Éditorial

## MODIFIER LES CONGRÈS AU MOYEN DE PARTENARIATS



Le Dr John P. O'Keefe

Des conversations récentes avec 2 chefs de file de notre profession m'ont fait réfléchir à l'avenir de la formation dentaire continue au Canada. L'un de ces collègues m'a dit que son organisme examinait activement des initiatives de formation en ligne avec certains partenaires bien placés. Ces projets semblaient vraiment intéressants.

Au cours de l'autre conversation, j'ai lancé l'idée que l'ADC pourrait offrir son propre programme limité de formation en ligne. Ce deuxième collègue, bien qu'intéressé par mon idée, s'est dit soucieux de voir que bientôt les dentistes auront tellement de choix parmi les cours de formation continue en ligne qu'ils pourraient choisir de ne plus assister aux réunions de formation continue. Il s'inquiétait qu'une telle tendance puisse être préjudiciable à l'esprit communautaire de notre profession.

Comme les exigences sur le plan de l'acquisition permanente de compétences augmentent pour les professionnels, la formation continue devient une

affaire majeure. Le gourou de la gestion Peter Drucker prédit que la formation continue pour les professionnels du savoir sera une industrie en grande croissance au cours des 30 prochaines années et qu'une grande part du contenu sera diffusée en ligne.

Grâce aux nouveaux progrès technologiques et à un plus grand choix de cours de formation donnés à divers endroits, il est concevable que le contenu des congrès dentaires traditionnels devra peut-être être repensé. Nous sommes chanceux au Canada de compter sur d'excellents congrès qui sont organisés par des bénévoles et du personnel très professionnels. Je soupçonne que ces personnes sont conscientes des forces qui s'exercent sur les congrès traditionnels ainsi que de la nécessité de satisfaire les parties intéressées.

Il est difficile, bien sûr, de satisfaire constamment tous les intervenants. Les dentistes veulent des occasions de formation intéressantes et utiles tant pour eux-mêmes que pour leur personnel. Ils veulent aussi retrouver leurs amis et faire de nouvelles connaissances. Les associations professionnelles considèrent les congrès comme une source importante de revenu autre que des cotisations. Les exposants doivent vendre leurs produits et établir des relations avec les clients pour aider à justifier les coûts très élevés associés aux stands à ces événements.

Il est intéressant de noter que ces exposants ont développé de nouveaux canaux d'échange avec leur clientèle au cours des dernières années. Plusieurs ont aménagé des sites Web élaborés capables de traiter les transactions commerciales. Leurs représentants vous appellent à votre cabinet plus fréquemment. De plus, ces sociétés offrent de plus en plus de cours. Tout cela pourrait avoir des incidences sur la commandite des futurs congrès.

Vu mon rôle au sein de l'ADC, je participe à plusieurs congrès dentaires. J'espère me tromper, mais il me semble que la participation aux congrès diminue. Quand on demande aux exposants quel est l'achalandage à leur

stand, ils me disent qu'il est moindre que par le passé. Bien sûr, on m'a aussi dit que même si les foules semblent moins imposantes, les dentistes qui se rendent à un stand sont prêts à acheter les produits et non pas seulement à fureter.

Plusieurs salles de conférence à ces congrès semblent aussi loin d'être remplies à pleine capacité. Je ne sais pas si c'est parce que les sujets ne sont pas assez stimulants pour les participants ou si les conférences éducatives traditionnelles ont moins d'attrait qu'un cours pratique. Comme il y a tant d'activités éducatives commanditées par des instituts privés et des sociétés, le congrès traditionnel organisé par une association peut ne pas susciter le même intérêt qu'avant.

Bien que je sois un amateur de la formation et de l'édition en ligne, je crois fermement à la nécessité des rencontres en personne pour promouvoir l'esprit communautaire de la profession. Je veux donc voir les congrès se développer malgré les défis qui les attendent. Les associations dentaires nationales, provinciales et locales ont toutes un rôle à jouer dans le domaine des congrès. Je crois que nous avons ici une cause commune : travailler ensemble à recueillir des renseignements détaillés sur les besoins des différents intervenants qui sont intéressés à l'avenir de nos congrès professionnels.

Je crois qu'il est temps que la dentisterie organisée conduise des consultations nationales pour recueillir les points de vue des dentistes, du personnel des cabinets dentaires et de l'industrie dentaire pour connaître ce qu'ils recherchent dans les congrès futurs. Une telle consultation pourrait nous fournir d'excellents renseignements qui permettraient à la dentisterie canadienne de planifier encore mieux les congrès. La collaboration entre les parties intéressées sera la clé du succès.

John O'Keefe  
1-800-267-6354, poste 2297  
[jokeefe@cda-adc.ca](mailto:jokeefe@cda-adc.ca)