



Dr Darryl Smith

«Votre réussite professionnelle n'est pas une coïncidence; demandez-vous si vous aussi vous apportez votre contribution personnelle.»

Les rudiments de la pratique

Je n'assurais la présidence de l'ADC que depuis une semaine lorsque je me suis retrouvé à arpenter les allées du salon professionnel organisé à Toronto dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association dentaire de l'Ontario. Tout le nécessaire d'un cabinet dentaire à la pointe du progrès y était. Face à tant de matériel et de services, je me suis posé la question suivante : «Que nécessite un cabinet dentaire moderne?» J'y ai mûrement réfléchi en allant déjeuner avec l'un des nombreux bénévoles qui ont contribué au succès de cet événement. J'ai finalement conclu que les connaissances et les ressources humaines constituent la clef de voûte, le reste n'étant qu'accessoire.

La connaissance peut revêtir 2 aspects : son transfert et sa création. Le transfert du savoir a lieu au sein de nos universités et se poursuit durant toute notre carrière. Mais avant de pouvoir transmettre des connaissances, il faut d'abord les créer. La création de connaissances se fait dans nos universités et dans la communauté scientifique en général. Bien que jouant un rôle central, les universités font malheureusement l'objet de nombreuses contraintes liées, entre autres, au manque d'enseignants qualifiés et de moyens financiers disponibles pour la recherche et les activités connexes.

Aussi avons-nous le devoir, professionnel et civique, d'appuyer les projets de recherche en dentisterie, notamment en apportant notre contribution aux campagnes de financement universitaires et aux œuvres de bienfaisance. À l'heure actuelle, les dons de charité s'avèrent un mode de financement incontournable.

L'association des anciens de votre université et le Fonds dentaire canadien méritent notamment votre soutien. Ces 2 organismes tendent vers des objectifs communs. D'après les informations publiées sur le site Internet du Fonds dentaire canadien, la campagne «La santé buccodentaire – pour vivre en santé^{MC}» donnera lieu à des résultats et des investissements déterminants qui devraient

profiter à tous les maillons de la chaîne de soins buccodentaires canadienne. Il vous incombe aussi, à vous et à votre cabinet, de faire preuve de générosité, car les progrès cliniques à venir, les professeurs qui formeront vos enfants et le praticien qui reprendra votre cabinet seront tous le fruit de la réussite de la profession à évoluer selon les attentes de la population en collaboration avec nos universités.

La dentisterie dépend également des ressources humaines. Je pourrais m'étendre sur ce sujet, mais je préfère mettre en avant le rôle des bénévoles. En effet, de nombreux bénévoles nous prêtent main forte, que ce soit en aidant les plus démunis ou en œuvrant, en notre nom, au sein de la société, des associations ou des collègues. Si nous sommes en mesure de fournir des soins de la plus haute qualité à nos patients, c'est grâce à toutes ces personnes qui travaillent pour nous sans relâche. Elles apportent des solutions adéquates à d'innombrables problèmes qui, sans cela, entraveraient l'exercice de notre profession.

Nous avons le devoir de faire preuve de générosité envers nos universités et les organismes caritatifs et d'adhérer à nos associations nationales, provinciales et locales. En leur prêtant notre appui, nous épaulons celles et ceux qui œuvrent, en notre nom, pour garantir un avenir meilleur pour la population canadienne. Les associations et les organismes dentaires, qui œuvrent selon leur propre perspective, doivent collaborer sur les problèmes qui touchent notre profession et la santé des Canadiens en vue de définir une politique et une stratégie propices à tous. En outre, je tiens à féliciter nos voisins du Sud qui, bien avisés, ont appris qu'il faut adhérer aux associations nationales et régionales pour faire partie intégrante de la profession dentaire. Est-ce utopique de souhaiter que leurs homologues canadiens suivent leur exemple?

Tandis que les ventes battaient leur plein au salon, je me penchais sur la question omniprésente du prix et de la valeur de la générosité et de l'appartenance à une collectivité. La dentisterie organisée a peut-être trop bien réussi à créer l'illusion d'un ciel serein dans des temps pourtant très agités. La prochaine fois que vous visiterez un salon professionnel, ou que vous vous promènerez au bord d'un lac, caressé par une douce brise d'été, jouissant des richesses de notre pays, souvenez-vous que votre réussite professionnelle n'est pas une coïncidence et demandez-vous si vous aussi vous apportez votre contribution personnelle.

Darryl Smith, BSc, DDS
president@cda-adc.ca