



L'INFO-RÉSEAU

***Une plateforme incontournable, rigoureuse, et accessible
Une couverture avisée de l'actualité professionnelle
Un rendez-vous trimestriel à ne pas manquer!***

DANS CE NUMÉRO :

- ♦ **Instituts de beauté et médecine esthétique; un mariage délicat!**
- ♦ **Le refus d'offrir des soins esthétiques; un droit méconnu**
- ♦ **Devenir membre certifié; une offre de service exclusif à votre bénéfice**
- ♦ **Membres affiliés; des partenaires complices au développement**
- ♦ **À vos agendas!**



**RÉSEAU NATIONAL
DES INTERVENANTS
EN SOINS PERSONNELS**

— au service de ses membres

Dans notre prochain numéro :

- ♦ **Phototechnologie et actifs en vogue**
- ♦ **Les «COV»**
- ♦ **Contrats de travail**

Vos suggestions sont les bienvenues !



Instituts de beauté et médecine esthétique; un mariage délicat!

Nos connaissances de plus en plus approfondies du vieillissement de la peau jumelées aux avancées de la science biomédicale anti-âge, ont bouleversé le paysage des soins esthétiques. Ainsi, on voit apparaître sur le marché une toute nouvelle génération d'appareils et de produits cosmétiques à haut pouvoir régénérateur et restructurant.

Parallèlement, la médecine esthétique donne désormais accès aux injections volumisantes ou de remplissage, à l'adoucissement des rides par le «Botox», et aux «liftings» sans chirurgie par radio fréquence. Différents types de traitements au laser ou LED aident à lutter contre le vieillissement de la peau, la couperose, les taches pigmentaires, l'acné et autres affections de la peau.

Peu à peu, se créent de nouveaux ponts entre le monde médical et celui des soins esthétiques. Le Collège des Médecins du Québec rapporte de plus en plus de situations qui compromettent l'indépendance professionnelle des médecins. L'image des professionnels en soins personnels aurait tendance à être, aux yeux du Collège des Médecins, trop «marketing».

Afin d'éviter toute alliance inappropriée, voici un bref survol de la situation afin d'éclaircir le sujet.

Un médecin peut-il s'associer avec une esthéticienne?

NON. Le règlement sur l'exercice de la profession médicale ne

permet pas d'exercer ses activités professionnelles au sein d'une société par actions ou d'une société en nom collectif à responsabilité limitée avec des personnes autres que son conjoint, des parents, ou alliés (c'est-à-dire parents par alliance).

Un médecin propriétaire d'un immeuble peut-il louer des locaux à une esthéticienne ou inversement?

OUI. Le code de déontologie du Collège des médecins ne s'oppose pas à ce que le médecin loue à une esthéticienne un local distinct de celui où il exerce.

L'esthéticienne peut aussi louer un local à un médecin. Cependant, le médecin doit s'assurer de l'étanchéité des deux sphères d'activités afin de respecter le secret professionnel. **Dès lors, il ne peut avoir aucun partage de la ligne téléphonique, du registre des rendez-vous ni du dossier des clients.** Aussi, le médecin doit s'assurer de l'absence de présentoirs de produits ou de tout matériel promotionnel. Finalement, un document écrit (le bail de location) doit spécifier tous ces éléments.

Un médecin peut-il exercer dans un local habituellement réservé à une esthéticienne?

NON. Le médecin doit disposer de son propre local, aménagé selon les exigences réglementaires. En aucun cas, il ne peut recevoir des patients (pour des soins médicaux ou chirurgicaux) dans un local habituellement réservé à un professionnel en soins personnels. Le médecin **ne peut occuper un local mis à sa disposition dont la vocation est l'esthétique non médicale, et ce, même s'il acquitte un loyer.** Ce faisant, le médecin

prêterait son titre à des activités commerciales. Aussi, le public pourrait être porté à croire que le médecin recommande ou supervise les services esthétiques et qu'il se porte garant de la compétence des esthéticiennes.

Un médecin peut-il prendre une esthéticienne à son emploi?

OUI. Il devra s'assurer au préalable qu'elle ne vende pas de produits (atteinte au code de déontologie) ni ne pose d'actes, gestes ou interventions qui relèvent de l'exercice de la médecine, (traitement de lésions cutanées, pigmentaires ou vasculaires au laser par exemple), sans supervision du médecin.

En dernier lieu, qu'en est-il de la publicité...?

Il est strictement interdit pour un institut de beauté d'annoncer des soins « médicaux-esthétiques » dans sa publicité, qu'ils soient offerts par un médecin ou non. Dans le même esprit, toute publicité conjointe entre médecins et esthéticiennes est interdite.

On permet cependant au médecin de mentionner un service offert par une esthéticienne à son emploi uniquement si les gestes de l'esthéticienne sont posés sous supervision médicale. Auquel cas, la publicité doit permettre de distinguer clairement le nom et le rôle du médecin (incluant sa spécialité) et doit préciser la nature du travail effectué par l'esthéticienne.

Réf. : Code de déontologie des médecins

Réf. : Texte préparé par le Collège des Médecins: "L'indépendance du Médecin face à des non-professionnels dans le domaine esthétique" www.cmq.org/



**SAVIEZ-VOUS QUE?
Le refus d'offrir des
soins; un droit méconnu**

**Ai-je le droit, en tant que
professionnel du domaine des
soins personnels, de refuser de
donner des soins à un client?**

Avant de répondre à la question, il convient de préciser que le professionnel et son client sont automatiquement liés par un contrat.¹ Celui-ci existe, même s'il est « innomé », à partir du moment où le client consulte un professionnel afin de recevoir des soins.

Basé sur la relation de confiance établie entre les parties, ce contrat est soumis aux dispositions générales applicables à tout contrat au Code civil. Il est donc générateur de droits et d'obligations pour chacune des parties. Ceci dit, un professionnel du domaine des soins personnels **est en droit de refuser de donner des soins à un consommateur**. On réfère ici au principe de la liberté contractuelle.

Cependant, ce droit de refus, encadré par la loi, est limité à certaines situations.

Un refus non motivé

Le professionnel n'est pas tenu de justifier le motif du refus de traitement, mais doit néanmoins s'assurer de prendre tous les moyens nécessaires afin que la continuité des soins soit préservée.

En ce sens, la décision de ne pas traiter un consommateur devrait toujours être prise dans le respect de notre code de déontologie,

¹ En effet, en vertu de l'article 1378 du Code civil du Québec, un contrat naît de « l'accord de volonté par lequel une ou plusieurs s'obligent envers une ou plusieurs autres à exécuter une prestation »

c'est-à-dire dans l'intérêt du consommateur et non du professionnel concerné.

Finalement, il va de soi que la vie d'un consommateur ne devrait jamais être mise en danger, et que le refus ne devrait jamais compromettre la réussite d'un traitement déjà amorcé.

Cas de refus valables

Un professionnel du domaine des soins personnels peut refuser de donner des soins au consommateur...

...lorsque la relation de confiance entre le professionnel et le client est compromise (Ex, en cas de menaces, abus, comportements agressifs...)

...lorsque le professionnel n'est pas payé pour les services rendus.

...lorsque le professionnel ne possède pas toutes les compétences requises pour le traitement demandé.

Un professionnel du domaine des soins personnels ne peut refuser de traiter un consommateur pour des raisons liées à la race, la couleur, le sexe, l'origine ethnique, un handicap, une déficience, une grossesse, l'orientation sexuelle ou les mœurs.

Avis : Cet article été préparé dans le but de réduire les risques de poursuite dans nos différents champs de pratiques, fondés ou non, et vous est présenté à titre informatif. Son contenu ne doit pas être interprété comme un avis juridique

**MEMBRE CERTIFIÉ
...Une offre de service
unique pour votre
bénéfice exclusif**

**Comment devenir membre
certifié du Réseau ?**

Le membre certifié doit être évalué par le Réseau ou se

qualifier selon certaines reconnaissances déjà acquises dans sa ou ses fonctions de travail. Ce processus permet à ce type de membre de bénéficier d'assurances professionnelles. Deux types de reconnaissances extraordinaires permettent de devenir automatiquement membre certifié sans devoir passer l'évaluation dans son ou ses champs de pratique :

**CLAUSE #1 :
« GRAND-PÈRE »**

Cette clause permet à tout membre actif de L'AQE, en date du 20 janvier 2008, d'acquérir automatiquement sa certification.

**CLAUSE #2 :
« RECONNAISSANCE
ACQUISE »**

-Les membres de certaines associations reconnues par le Réseau.

-Les enseignants possédant un brevet d'enseignement ou une autorisation provisoire d'enseigner.

LES AVANTAGES !!! *

♦ **FORMATION CONTINUE**

(Technologie de pointe, cosmétologie, dermatologie appliquée...) Plusieurs régions desservies.

♦ **GROUPES D'ÉCHANGES**

Soupers rencontres réunissant professionnels, gens d'affaires et experts invités.

♦ **SUPPORT
TECHNOLOGIQUE**

Assistance globale intégrant tous les services requis. (Aide et support en ligne, centre de solutions, support technique...).

♦ **APPARTENANCE**

Utilisation du logo du Réseau apposé sur une carte d'affaires, vêtement et publicité. Création d'un hyperlien sur le site Internet.



◆ **BULLETIN D'INFORMATION**

L'INFO-RÉSEAU Revue trimestrielle spécialisée traitant de différents sujets adaptés au domaine : technologies, droit commercial, marketing... .

◆ **OFFRES D'EMPLOI**

Vitrine Internet accessible à l'employeur et à l'employé, aide au placement....

◆ **ASSURANCES PROFESSIONNELLE ET DE PERSONNES**

Programmes de protection personnalisés avantageux :

-Assurances professionnelles couvrant tous les actes de la pratique des soins personnels (non médicale) ;

-Assurances de personnes : Accès et rabais de groupe à un plan d'assurance collectif, assurance salaire et vie, assurance soins dentaires ...) **UNE PREMIÈRE DANS NOTRE DOMAINE !!!!**

-Taux d'intérêts réduits sur certaines cartes de crédit (Visa, Master Card);

-Cartes à puce, cartes cadeau (Exclusif au Réseau !!!!);

-Tarifs réduits pour congrès et revues spécialisées;

-Coupons de réductions et carnets-privileges offerts par différents fournisseurs et commanditaires.

◆ **PUBLICITÉ**

Les membres profitent de la promotion de leur nom et de leurs coordonnées dans les médias d'information (Site Internet publicité coopérative, périodique d'information, ...).

◆ **REÇUS D'ASSURANCE**

Possibilité d'émettre des reçus pour certains services tels que la massothérapie, les soins des pieds....

◆ **SERVICES JURIDIQUES**

Tous les services juridiques sont accessibles.

◆ **SERVICE DE COMPTABILITÉ**

Tous les services sont accessibles. Le membre pourra bénéficier d'escomptes sur les honoraires.

◆ **CERTIFICATION D'ÉTABLISSEMENT**

La procédure d'accréditation vise à porter une appréciation indépendante sur la qualité d'un établissement. Ce dernier devra faire l'embauche exclusive de personnel certifié par le Réseau.

◆ **AIDE À L'OBTENTION DE FINANCEMENT**

Service de support au membre pour l'obtention d'une aide financière par le biais d'une formation théorique informant sur toutes les ressources disponibles, ainsi qu'un accompagnement dans ces démarches.

*** CES SERVICES SONT OFFERTS DE MANIÈRE ÉVOLUTIVE ET GRADUELLE.**

Membres affiliés; des partenaires complices au développement!

Vous désirez contribuer énergiquement au progrès de l'industrie?

Devenez un MEMBRE AFFILIÉ* du RÉSEAU NATIONAL des INTERVENANTS en SOINS PERSONNELS

***Membre qui ne pratique pas et qui travaille dans un milieu connexe : distributeur, manufacturier de produits, d'équipements et de services liés au domaine des soins personnels, propriétaire d'entreprise.**

Quels sont les avantages à devenir Membre affilié du Réseau?

- ◆ **ACCROÎTRE** votre visibilité aux yeux des membres et des consommateurs (grand public);
- ◆ **ACCÉDER** rapidement, par notre site Internet, à une banque de candidats disponibles à l'emploi;
- ◆ **BÉNÉFICIER** d'un hyperlien sur notre site Internet;
- ◆ **CONTRIBUER** activement aux programmes d'éducation et de formation continue;
- ◆ **PUBLICISER** vos activités à l'intérieur de notre périodique (cours, formation, nouveautés, etc.);
- ◆ **ACCÉDER** à des marchés inexploités;
- ◆ **ÊTRE** à l'affût de l'information grâce à notre publication ainsi qu'aux conférences organisées par le Réseau;
- ◆ **HAUSSER** votre visibilité par la commandite, le support aux membres.
- ◆ **ÊTRE** entendu par les membres du Réseau, par différents paliers gouvernementaux, par les consommateurs;
- ◆ **BÉNÉFICIER** des retombées économiques indirectes suite à l'amélioration des compétences membres;
- ◆ **PROFITER** des retombées d'une meilleure concertation des intervenants de notre industrie.

...S'UNIR POUR ATTEINDRE DE NOUVEAUX SOMMETS!



À VENIR :
DES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER!

8, 9 JUIN 2008

Color Mundo Montréal Make-up show

Organisé par ExceptioNail. Beauty magazine
Montréal (Marché Bonsecours), Canada

Infos : www.colormundo.com

20, 21, 22 SEPTEMBRE 2008

International Congress of Esthetics and Spa

Long Beach Convention Center
Long Beach, California

22 SEPTEMBRE 2008

Beauté Spa Sélect

Hotel Delta à Québec

Conférence par le Réseau sur les phototechnologies

5, 6 OCTOBRE 2008

Dermatologie volet I et II

En collaboration avec l'Académie Internationale
Compétence Beauté Itée

Automne 2008 (date à déterminer)

**Journée de perfectionnement portant sur les
pigments en micropigmentation**

en collaboration avec MNK Recherches