

Consolider un héritage

Docteur Bill Toews

Partenaire depuis 2018
Comox, en C.-B.

Université de l'Alberta, DCD, 1978



Le défi

Le docteur Toews a consacré trois décennies à établir et faire croître sa clinique dentaire à Comox, en Colombie-Britannique. Désireux de planifier son avenir, il cherchait un moyen de retirer son capital de sa clinique et de trouver un partenaire capable de l'aider à faire face à la complexité croissante des questions liées à la conformité et à la réglementation qui régissent les cliniques dentaires.

Cependant, les plus jeunes dentistes associés qu'il a approchés étaient réticents à assumer les responsabilités en copropriété. Cela a conduit le docteur Toews à chercher un acheteur fiable qui pourrait fournir des ressources et un soutien stratégiques permanents.

La solution Dentalcorp

Le docteur Toews a commencé à faire des recherches pour trouver des acheteurs offrant des services de soutien; il cherchait plus particulièrement un partenaire qui partageait les valeurs et l'éthique qu'il appliquait à la gestion de sa clinique. Il a finalement trouvé une solution en découvrant l'offre de partenariat de Dentalcorp. En tant que partenaire, Dentalcorp lui offrirait un soutien à ses valeurs et à son approche administratif et réglementaire et le laisserait gérer sa clinique en tant que concessionnaire-exploitant. Il est devenu évident que la proposition de Dentalcorp correspondait à ses valeurs et à son approche. Il a donc rejoint le réseau de Dentalcorp sans hésitation.



Avantages du partenariat

- En tant que partenaire de Dentalcorp, le docteur Toews aime le soutien qu'il reçoit pour composer avec les protocoles de conformité, de réglementation et de sécurité.
- Ce partenariat avec Dentalcorp a également donné un coup de pouce financier à la clinique du docteur Toews. **Son investissement au sein de la clinique a été réalisé en tenant compte des valeurs actuelles et il peut en conserver une partie sous forme d'actions de Dentalcorp.** L'équipement que le docteur Toews a récemment obtenu est un équipement de pointe; il a été acheté au prix le plus équitable grâce à l'expertise de Dentalcorp en matière de négociation.
- L'accès du docteur Toews au réseau des partenaires de Dentalcorp a été pour lui une valeur ajoutée. Selon lui, la camaraderie et l'engagement à offrir de meilleurs soins aux patients que partagent tous les partenaires font d'eux des « amis plutôt que des concurrents ». Les idées qu'il a échangées avec ses pairs de Dentalcorp l'ont amené à réfléchir à de nouvelles façons d'améliorer ses services cliniques. **Par exemple, il a inscrit les membres de son équipe à des programmes de perfectionnement professionnel au DC Institut, le partenaire de formation continue de Dentalcorp, créant ainsi des possibilités de croissance pour la clinique en proposant des traitements plus spécialisés.**

S'il y a une chose que le docteur Toews regrette, c'est de ne pas avoir rejoint le réseau de Dentalcorp plus tôt. Maintenant que Dentalcorp a procuré à sa clinique le soutien adéquat, il peut continuer à fournir de meilleurs soins aux patients tout en jouissant d'un avenir financier sûr.

Résultats

- **Augmentation des dépenses en immobilisations :**
Amélioration des coûts des investissements à hauteur de 40 000 \$
- **Formation continue :**
 - Le docteur Toews a suivi plus de 20 cours sans frais au DC Institut depuis le début du partenariat
 - Son équipe a suivi plus de 160 cours jusqu'à présent
- **Offre clinique élargie :**
Intégration de l'imagerie 3D, d'Invisalign et du service d'orthodontie

« S'il y a une chose que je regrette, c'est de ne pas avoir rejoint le réseau 10 ans plus tôt. Si je l'avais fait, j'aurais **déjà étendu mon réseau et fondé plus de cliniques que maintenant.** »