

Moneris  ^{®/MD}

+


Venice Dental



Venice Dental

Dr. Boris Dvorkin

- **Le cabinet dentaire Venice Dental, situé à Vaughan, en Ontario, a été fondé en 2014 par le Dr Boris Dvorkin.**
- **Boris et son équipe offrent des soins complets de santé buccale de qualité à leur communauté grâce à leurs services de dentisterie familiale et générale.**
- **Le cabinet utilise actuellement le terminal iCT250 en tant que solution de paiement.**

Venice Dental

Secteur d'activité :

- Services (soins dentaires familiaux)

Site Web :

- <https://venicedental.ca/>

Produit utilisé :

- Terminal iCT250



« Nous faisons vraiment confiance à Moneris. Elle est toujours là pour répondre à nos besoins et elle facilite la gestion de notre cabinet afin que nous puissions nous concentrer sur notre clientèle et lui offrir les meilleurs soins dentaires possibles. »



—Dr. Boris Dvorkin,
fondateur de Venice Dental



Mise en contexte

Dr Boris Dvorkin a toujours su qu'il voulait travailler dans le domaine médical. Tout comme sa grand-mère qui était médecin et son oncle qui était pédiatre, il était déterminé à faire carrière dans un domaine similaire.

Boris est né dans l'ex-URSS (plus précisément, en Ukraine) et a ensuite immigré en Allemagne pour ses études secondaires. Il est déménagé au Canada avec sa famille en 1999 et a terminé ses études de premier cycle. À ce moment-là, Boris savait qu'il voulait poursuivre une carrière en dentisterie, car en plus de son intérêt croissant pour le domaine, il voulait être dans un environnement qui lui permet de travailler avec ses mains et de collaborer avec les autres. « J'aime travailler avec les gens et apprendre à les connaître. Je ne pense pas que je pourrais travailler assis devant un ordinateur toute la journée. Ce n'est pas pour moi », dit-il.

Par la suite, Boris a déménagé aux États-Unis pour étudier au Collège de médecine dentaire de l'Université Nova Southeastern en Floride, en plus de terminer une année de résidence à l'Université de Floride. Aux États-Unis, Boris a rencontré sa femme, et ensemble, le couple a décidé de déménager au Canada où il a travaillé en tant que dentiste associé avant d'ouvrir son propre cabinet dentaire en 2014.



Objectif



« J'aime travailler avec les gens, et la majorité de notre clientèle est merveilleuse. Elle est vraiment là pour nous. Elle nous appuie en étant fidèle et laisse des commentaires positifs dans Google au sujet de leur expérience dans le cabinet. Je suis vraiment fier d'être propriétaire de cette entreprise. »



—Dr. Boris Dvorkin, fondateur de Venice Dental

Lorsque Boris a ouvert Venice Dental, il voulait que son entreprise se démarque. « Nous avons fini par devenir une petite pratique dentaire, mais non par choix. La concurrence était si féroce au début. » Pour Boris et les membres de son équipe, le fait d'être une petite pratique dentaire donne la possibilité de travailler étroitement avec leur clientèle, ce qui est sa partie préférée. Ils travaillent avec chaque personne pour créer des plans personnalisés qui l'aideront à atteindre leurs objectifs de santé buccale, tout en priorisant son confort et son budget.

« Je pense que la principale raison pour laquelle notre clientèle est fidèle au cabinet est le temps que nous consacrons à elle. Lorsque notre clientèle vient au cabinet, nous connaissons le nom de chaque personne, ainsi que sa vie, et nous prenons souvent le temps de discuter de la vie avant de commencer le rendez-vous », explique Boris.

Il est important pour Boris de tout expliquer à ses patients afin de comprendre leurs besoins et de répondre à leurs questions. « Nous nous soucions des préférences de notre clientèle. Nous n'obligeons pas nos patients à suivre nos plans de traitement. Autrement dit, si quelqu'un veut un traitement particulier, nous l'offrons. Si un client ne veut pas suivre un traitement suggéré, pour des raisons financières, nous ne les forçons pas. »



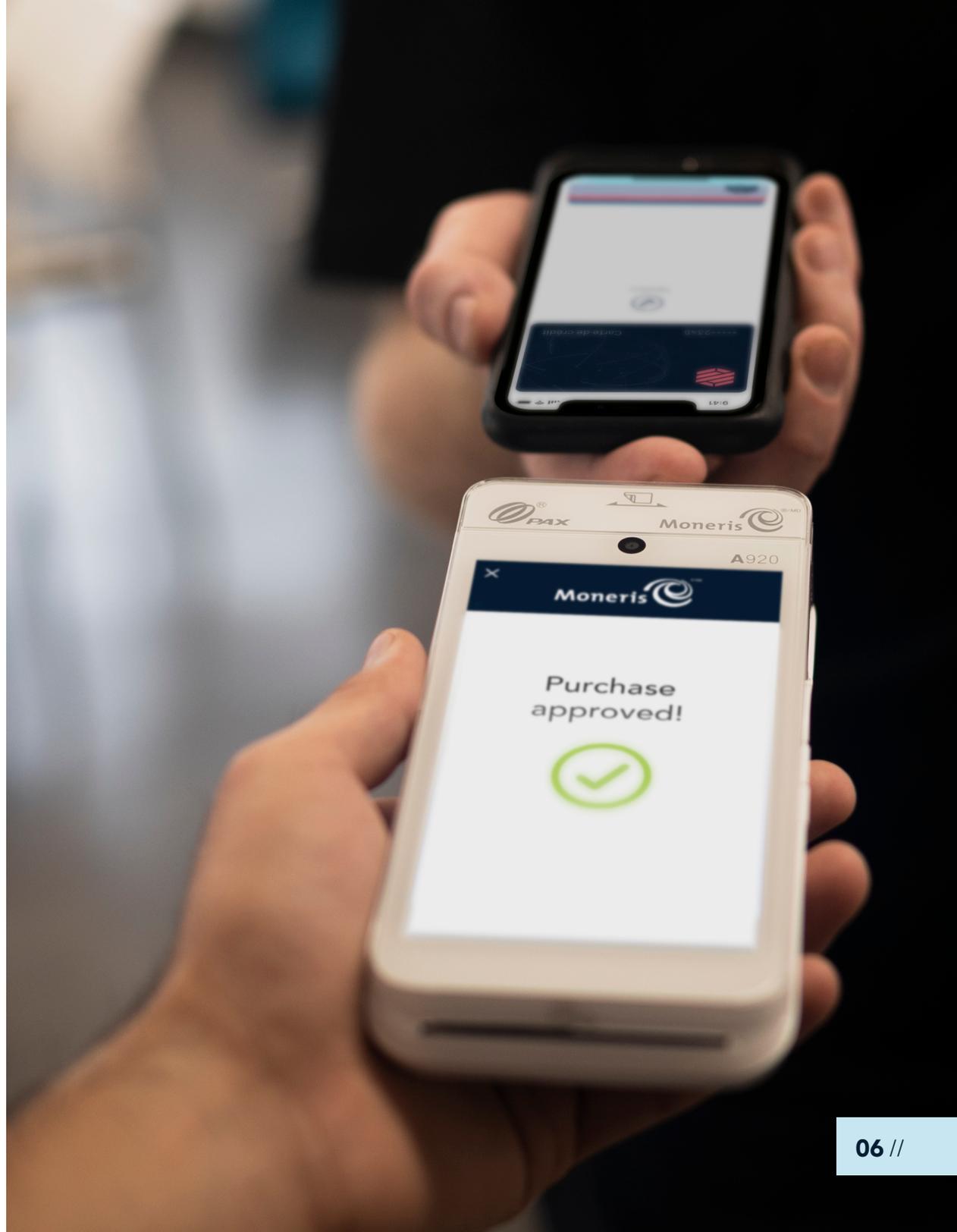


Pourquoi Moneris?

« Au moment d'ouvrir les portes de ma pratique dentaire, je ne connaissais pas beaucoup les différents fournisseurs de services de paiement. J'ai donc décidé de commencer avec Moneris et de voir », dit Boris. Il est encore content avec sa décision aujourd'hui. Boris a beaucoup de confiance en Moneris et dit que sa fiabilité et sa transparence sont ses forces depuis qu'il a commencé à traiter des paiements avec elle en 2014.

Il se rappelle à quelques reprises que des vendeurs d'un fournisseur rival de services de paiement sont venus au cabinet pour donner des offres ou les ont envoyées par courriel, mais il n'a jamais songé à changer de fournisseur. « Nous sommes vraiment heureux de faire affaire avec Moneris. Le service à la clientèle est excellent, ce qui est très important pour moi. J'aime que les fonds sont accessibles immédiatement, que les relevés sont faciles à lire et que le prix est parfait pour notre cabinet. Nous n'avons jamais eu de problèmes », exprime-t-il.

Boris se souvient d'un moment il y a quelques années où il a participé à un congrès dentaire. De nombreux fournisseurs et de nombreuses entreprises y ont assisté, y compris des institutions financières et des fournisseurs de services de paiement qui faisaient la promotion de leurs services et solutions. « L'un des représentants m'a demandé le nom de l'entreprise qui me permettait d'accepter mes paiements. J'ai répondu Moneris. Et il a dit que je devrais rester avec Moneris. »





Perspectives d'avenir

Comme les autres propriétaires de petites entreprises, Boris aimerait croître sa pratique dentaire et attirer une plus grande clientèle. Cependant, pour l'instant, il est heureux avec son entreprise.

Il est également très satisfait des services de Moneris et la recommande aux autres entreprises, surtout celles qui sont dans le même domaine. « Mon frère qui est aussi dentiste gère aussi sa propre pratique au Nouveau-Brunswick. Il a acheté un cabinet existant et a fait croître son entreprise. Durant sa première année d'ouverture, je me rappelle qu'il m'a demandé le nom d'un bon fournisseur de services de paiement. J'ai immédiatement recommandé Moneris, et il est vraiment heureux de faire affaire avec Moneris depuis 2016.



Consultez la page **moneris.com** ou composez **1-844-455-4283** pour en savoir plus

Suivez-nous

MONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris. Toutes les autres marques ou marques de commerce déposées affichées dans cet article appartiennent à leurs titulaires respectifs. Corporation Solutions Moneris (« Moneris ») n'est pas responsable de l'exactitude, de la fiabilité ou de l'actualité des renseignements fournis dans cet article. Cet article ne représente pas l'opinion de Moneris ou de ses sociétés affiliées. Les renseignements compris dans cet article ne visent pas à vous fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques, comptables précis, en matière de placements ou autre, et vous ne devriez pas vous y fier sans obtenir l'avis d'un spécialiste.