



Un laboratoire dentaire gagne un avantage concurrentiel en investissant dans les technologies

Malgré les avancées dans la dentisterie moderne, grâce auxquelles on peut maintenant remplacer les dents manquantes par des implants en titane et planifier les traitements au moyen de logiciels de simulation, on effectue toujours en grande partie à la main les restaurations dentaires comme les couronnes et les ponts.



Toutefois, Protec Dental Laboratories Ltd à Vancouver est en train de transformer l'art et la science des restaurations dentaires en un processus très précis et ultra-efficace au moyen d'une technologie numérique de pointe.



« La technologie dentaire traditionnelle implique des considérations plus subjectives et donne des résultats qui varient en fonction des compétences et des talents artistiques des techniciens dentaires, explique Neal Russell, président de Protec, une entreprise de 40 ans qui compte 160 employés. En fait, la fabrication totalement manuelle de prothèses peut donner des résultats splendides, mais présente des risques d'erreur humaine. »

Fourni

En investissant dans des technologies de pointe, Protec Dental Laboratories a augmenté ses revenus et s'est imposé comme un chef de file de l'industrie, a déclaré Neal Russell, président de l'entreprise (en bas à gauche).

C'est pourquoi M. Russell a entrepris de doter son laboratoire d'une technologie qui pourrait réduire les erreurs humaines et produire des prothèses dentaires de haute qualité et anatomiquement précises. Il y a 15 ans, il a d'abord acheté des logiciels industriels de conception assistée par ordinateur et du matériel de fabrication assistée par ordinateur - ou CAD/CAM pour faire court - et les a adaptés aux besoins de son entreprise.

Depuis lors, il a fait l'achat de nombreuses nouvelles technologies numériques, dont six imprimantes 3D - à un prix d'environ 100 000 \$ pièce - et des fraiseuses automatisées qui sculptent les restaurations dentaires avec beaucoup plus d'efficacité et de précision que les mains humaines.

« Nous sommes aujourd'hui l'un des chefs de file mondiaux dans l'utilisation de la technologie numérique pour la fabrication d'appareils dentaires, explique M. Russell. Au Canada, nous sommes parmi une poignée d'entreprises qui utilisent les nouvelles technologies pour la fabrication de ces appareils. »

À mesure que les technologies continuent de se perfectionner et d'être plus accessibles, les petites et moyennes entreprises comme Protec investissent de plus en plus dans des équipements et logiciels de pointe pour développer leur entreprise et gagner un avantage concurrentiel. Piyush Bhatnagar, directeur général de la technologie chez Accenture, affirme que les petites entreprises ont souvent moins de difficulté à adopter de nouvelles technologies que pour les grandes entreprises, car elles sont plus agiles.



« Par contre, elles ont des ressources plus limitées et ne peuvent donc pas se permettre le droit à l'erreur en investissant dans des technologies qui ne donnent pas les résultats souhaités, dit M. Bhatnagar. C'est pourquoi elles doivent s'assurer que leurs dépenses en technologies répondent à des objectifs clairement définis, et que ces objectifs s'inscrivent dans leur stratégie globale de croissance.

Elles doivent bien réfléchir à la cible et au but de leur investissement, ajoute M. Bhatnagar. Souhaitent-elles innover et réduire les délais de commercialisation? Souhaitent-elles plutôt fournir un meilleur service à la clientèle? »

Elles ne doivent absolument pas perdre de vue leur objectif commercial, mentionne également M. Bhatnagar, parce que si elles investissent dans une technologie qui ne répond pas à un problème commercial, le résultat sera bien beau, mais inutile.

Tout compte fait, Protec a dépensé environ 2 millions \$ dans les nouvelles technologies numériques, un investissement qui a porté ses fruits à bien des égards, dit M. Russell. Les dentistes et les patients aiment l'uniformité de la qualité et la précision des produits finis, ainsi que l'offre d'une large gamme de traitements et de nouveaux matériaux innovants.

« Une des nouveautés les plus intéressantes dans la restauration dentaire est l'arrivée d'un nouveau matériel de restauration appelé la zircone. Il est presque impossible de travailler ce matériel à la main, mais il se prête très bien à un broyage automatisé, explique M. Russell. Les matériaux fraisés et frittés ont tendance à être plus résistants et moins coûteux que les matériaux traditionnels. De plus, ils permettent de produire des restaurations dentaires à des tolérances très serrées, pour qu'ils puissent s'ajuster parfaitement.

Les technologies numériques ont également permis à Protec de réduire le temps de fabrication et de palier à la pénurie de techniciens dentaires qualifiés. Les machines n'ont pas remplacé les humains. Les techniciens dentaires doivent encore concevoir, ajuster et finir les produits créés par les fraiseuses automatisées. M. Russell signale que les employés de Protec se sont adaptés aux nouvelles technologies et se sont recyclés pour acquérir de nouvelles compétences et appliquer leurs talents artistiques à un processus amélioré par la technologie.

Depuis que l'entreprise Protec est passée au numérique, elle a connu une croissance composée d'environ 10 % par an, qui se maintient d'année en année, dit M. Russell.

« Ce que nous faisons aujourd'hui, c'est la voie de l'avenir de la dentisterie, dit M. Russell. Nous nous efforçons d'être un peu en avance sur tout le monde. »

Financer un Investissement Dans la Technologie

Investir dans une nouvelle technologie peut offrir des opportunités intéressantes pour développer votre entreprise, mais présenter des défis liés en particulier aux flux de trésorerie. Pour développer votre entreprise avec succès, vous devez bien vous préparer.

1. **Élaborez un plan** Assurez-vous que le plan s'articule à la fois sur les objectifs à court et les objectifs à long terme. Examinez non seulement la technologie que vous envisagez d'acquérir, mais également ce que vous espérez accomplir avec cette technologie. Si vous estimez que votre analyse de rentabilisation n'est pas très probante, vous voudrez peut-être envisager d'autres solutions.
2. **Obtenez le bon financement** Assurez-vous que vous avez assez de fonds pour couvrir le coût de l'investissement, sans nuire à votre capacité de faire face aux fluctuations des flux de trésorerie. Votre plan financier doit tenir compte de votre capacité à rembourser

la dette exceptionnelle, de l'impact possible de ces paiements sur les flux de trésorerie et du besoin d'avoir une réserve pour imprévus.

3. **Maintenez les marges bénéficiaires** Même si vos revenus globaux augmentent avec l'augmentation des volumes, vous ne serez pas plus avancés si vos marges bénéficiaires rétrécissent. Ne comptez pas sur les hausses de prix pour couvrir le coût de votre investissement, car vous risquez de perdre des clients.
4. **Choisissez le bon moment** Examinez si le moment de faire l'investissement est bon non seulement en fonction des besoins de votre entreprise, mais également en fonction de ce qui se passe dans votre secteur d'activité et de la conjoncture économique. Parfois, il est préférable d'attendre le bon moment.

Pour obtenir des conseils aux PME de la Banque CIBC, visitez cibc.com/conseilsauxentreprises



Le présent article a paru initialement dans le Globe and Mail / globeandmail.com. Il faisait partie d'une série d'articles sur les petites entreprises intitulée Redefining Success qui a été produite par RandallAnthony Communications Inc. (randallanthony.com / TheRAC.ca) en collaboration avec le Globe and Mail's Custom Content Group. Reproduit sous permission. Tous droits réservés.

Initialement publié le 3 juillet 2014 en anglais