



## Le marché du sourire, un business rayonnant

L'orthodontie invisible est en plein essor, avec un doublement des ventes en deux ans dans le monde. Pour en profiter et accélérer son expansion, le fabricant provençal Biotech Dental s'est doté d'une nouvelle usine. A l'entrée du vaste atelier de production, l'immense verrière avec son puits de lumière naturelle détonne presque au milieu du ronronnement des machines. « Nous souhaitons un endroit agréable. Ce n'est pas parce que nous sommes dans une usine qu'il faut que ce soit moche », sourit Olivia Veran, avant de désigner un grand espace vide. « C'est ici que seront installées les deux nouvelles lignes de fabrication automatisées d'aligneurs dentaires qui arriveront ces prochains mois », détaille la directrice générale de Biotech Dental, également chirurgienne-dentiste.

Le groupe provençal, installé à Salon-de-Provence (Bouches-du-Rhône), a investi 15 millions d'euros dans ce site flambant neuf de 3 500 mètres carrés, destiné à devenir le vaisseau amiral de sa marque Smilers, qui commercialise des gouttières dentaires transparentes. « Nous sommes passés d'une cadence de 2 500 aligneurs par jour en moyenne à près de 7 000. Et nous allons étendre encore nos capacités de production à 17 500 aligneurs par jour d'ici à la fin de l'année », précise Philippe Veran, son président.

A quelques mètres, des salariés s'affairent à traiter les commandes du jour, façonnant à la thermoformeuse les appareils dentaires à partir des modèles en résine fraîchement sortis de l'imprimante 3D installée à côté. « Les produits sont fabriqués sur mesure pour chaque patient à partir des plans de traitement élaborés par nos équipes d'orthodontistes », poursuit-il.

### Aligneurs invisibles

Dans les bureaux à l'étage, ces spécialistes du sourire déterminent à l'aide d'un logiciel nourri à l'intelligence artificielle les différents mouvements des dents à mettre en place pour en corriger l'alignement. Une fois amendées et validées par l'orthodontiste ou le dentiste référent du patient, leurs projections sont envoyées à la production. « En moyenne, un traitement global compte 34 à 35 gouttières par patient. Chaque gouttière est portée une à deux semaines », explique Olivia Veran.

Champion tricolore des implants dentaires, le groupe, cofondé par Philippe Veran en 1987, a pris le tournant des aligneurs invisibles en 2013. A l'époque, le marché est pourtant encore verrouillé par les brevets que détient l'américain Align Technology, qui commercialise ses aligneurs sous la marque Invisalign auprès des orthodontistes du monde entier. Prenant le risque, l'entrepreneur lance malgré tout ses propres produits. Afin d'éviter un choc frontal avec le géant américain, le Provençal démarche d'abord uniquement les dentistes, un marché laissé de côté par Align Technology. Une stratégie payante : ces derniers constituent aujourd'hui près de 70 % de sa clientèle.

Passé sous le radar de l'américain, le Salonnois prend alors doucement ses marques pour s'installer sur ce marché en pleine expansion. Pour se différencier de la concurrence, l'entreprise mise sur la qualité de ses appareils dentaires made in France. Les gouttières sont fabriquées dans l'usine provençale à partir de plastique importé d'Allemagne, garanti sans bisphénol, ni mercure ou latex. Le français soigne chaque détail, jusqu'à polir à la main chaque aligneur, « à l'instar des produits de haute joaillerie », ose M Veran, afin d'en ôter les plus infimes aspérités.

### De nombreux adultes

Fort de ces atouts, Biotech Dental espère désormais accélérer sa conquête du marché. Ses dirigeants ambitionnent de multiplier par cinq le chiffre d'affaires du groupe – 110,5 millions d'euros en 2022 – au cours des cinq prochaines années grâce aux aligneurs transparents. Pour l'instant, ceux-ci ne représentent que 12 % des ventes, mais ils devraient à terme générer la moitié des revenus de la société, estiment-ils.

Il faut dire que le marché de l'orthodontie invisible a de quoi faire saliver. Chaque année, plus de 21 millions de patients dans le monde débutent un traitement pour faire redresser leurs dents. Parmi eux, environ 10 % optent pour des aligneurs invisibles, dont de nombreux adultes, séduits par cette solution discrète et réputée indolore.

Cette part demeure modeste face aux traditionnelles bagues en céramique ou en métal, nettement moins onéreuses, mais elle connaît une forte progression depuis plusieurs années. « Le marché est déjà aussi gros que celui des implants dentaires », observe Philippe Veran. En 2022, il a atteint 4,8 milliards de dollars (4,4 milliards d'euros) à





l'échelle mondiale, soit deux fois plus qu'il y a deux ans. Et il pourrait grimper jusqu'à 17 milliards de dollars (15,6 milliards d'euros) en 2028, selon les estimations des spécialistes.

Pour vendre le « sourire chic à la française » à l'international, Biotech Dental s'est adossé, fin décembre, au groupe américain Henry Schein, le plus grand distributeur mondial de fournitures dentaires, en concluant un accord de participations croisées. Cette alliance, prévue pour une durée de dix ans, lui permettra ainsi d'accéder à son immense réseau de plus de 1 million de dentistes.

Très lucratif

Le français va devoir se frotter à une rude concurrence. Premier arrivé sur le marché, Align Technology, qui compte plus de 15 millions de sourires redressés depuis son lancement au début des années 2000, continue de régner en maître, avec près de 65 % des ventes mondiales. En 2022, il a inauguré une nouvelle usine d'aligneurs de 80 000 mètres carrés à Wroclaw, en Pologne. Ajoutée aux deux autres fabriques du groupe, situées à Ziyang (Chine) et à Juarez (Mexique), elle permet à l'entreprise américaine de produire au total plus de 1 million de gouttières par jour. Autre rival lancé dans la course : l'américain Ormco, avec sa marque Spark.

Cet eldorado dentaire a également fait naître un nouveau commerce très lucratif : la vente de gouttières en ligne à bas prix, popularisée par les influenceurs sur les réseaux sociaux. Aucun rendez-vous chez le dentiste ou l'orthodontiste. Les clients réalisent eux-mêmes leurs empreintes dentaires à partir d'un kit envoyé par la société, ou dans des cabines dédiées installées en ville, puis reçoivent leurs appareils orthodontiques par courrier.

Cette pratique, encore peu répandue en France, et qui suscite la colère des professionnels médicaux, inquiets des conséquences sur la santé bucco-dentaire des patients, connaît un franc succès outre-Atlantique. Fondée en 2017, la jeune pousse Byte a ainsi connu une ascension fulgurante avant d'être rachetée 1 milliard de dollars quatre ans plus tard.

