



Biotech Dental à la conquête du marché mondial du sourire



Publié le 15 déc. 2022 à 7:29

Le patron de **Biotech Dental**, Philippe Véran, a le sourire. A cinquante-six ans, cet ancien expert-comptable installé à Salon-de-Provence vient de réceptionner ses premières gouttières dentaires entièrement fabriquées par des robots. L'usine **Smilers**, qui produit ces alternatives aux bagues pour corriger l'alignement des dents, est capable d'en imprimer 12.000 quotidiennement. De quoi multiplier par sept ses capacités de production et diviser de moitié d'ici à un an leur prix de revient.

« Cette nouvelle unité va nous permettre de capter la croissance du marché », espère son patron. Avec la vogue des selfies, la demande annuelle mondiale dépasse 20 % ces dernières années, avec des ventes qui ont dépassé 5 milliards de dollars. Un boulevard pour les challengers du géant américain Align Technology, qui domine de plus de deux tiers de l'offre.

Dernière arrivée, **Smilers**, une filiale du groupe **Biotech Dental** créée en 2014, a déjà comptabilisé 60.000 patients dans une trentaine de pays, y compris dans les pays d'Asie séduit par sa rapidité d'exécution.

Moule informatique

A l'aide d'un scanner intra-oral de sa conception, elle permet aux praticiens de lui adresser un moule informatique de la dentition à redresser. Analyse, fabrication et livraison comprises, ils reçoivent le nombre de gouttières nécessaires en une quinzaine de jours. En s'attaquant bientôt au marché américain et en accentuant sa pression commerciale, **Smilers** pourrait atteindre 250 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à cinq ans (contre 10 millions aujourd'hui) et représenter alors la moitié de l'activité du groupe.

Quand, en 1987, Philippe Véran accueille dans son cabinet une petite société de fabrication d'implants dentaires, il n'y connaît pas grand-chose à la dentisterie, mais il a une conviction : le secteur est industrialisable, au même titre que n'importe quel autre.

En trente ans, cet homme de chiffres va multiplier les créations et les reprises : après le rachat à son fondateur de Biotech en 1993, il prend une participation dans Poly-Shape (leader européen de l'impression 3D métallique) en 2007, crée Elitech (revendu depuis, après s'être hissé parmi les leaders français du diagnostic médical), puis Leasemi en



2008 (solution de financement pour équipements médicaux et consommables) et DentoSmile en 2014 (devenu **Smilers**), intègre les sociétés Denteo et Z-Tech (conception et fabrication de pièces prothétiques sur mesure), et implante des filiales partout dans le monde.

Maquettes digitales personnalisées

L'innovation est son moteur. « Nous investissons massivement en recherche pour développer des produits made in France de qualité au juste prix », explique le patron. Grâce à l'emploi massif de la 3D et de l'intelligence artificielle, protégé par une vingtaine de familles de brevets et plusieurs secrets de fabrication, son portefeuille compte désormais 50.000 praticiens dans le monde.

Fini les modèles artisanaux en plâtre : **Biotech Dental** utilise un dispositif qui permet de créer automatiquement des maquettes digitales personnalisées. Numérisé chez le dentiste, les données anatomiques du patient sont adressées soit directement au prothésiste s'il est équipé d'une machine d'usinage à commande numérique pour fabriquer les prothèses en céramique, soit adressé à **Biotech Dental** qui levé 100 millions d'euros en 2018 pour créer et dupliquer aux États-Unis et en Chine un outil capable de traiter plus de 1.500 références dentaires.

120

millions d'euros Le chiffre d'affaires du groupe **Biotech Dental**

Le groupe emploie plus de 700 personnes et a réalisé l'an passé un chiffre d'affaires de près de 120 millions d'euros en couvrant toute la chaîne de valeur du secteur dentaire, de la conception de ses propres matériaux pour la fabrication des implants à la fourniture de consommables, alignés sur les prix pratiqués en Asie, en Turquie, à Madagascar ou en Roumanie, réputés cinq fois moins chers. « En maîtrisant de bout en bout l'ensemble des flux de données, du cabinet dentaire au centre d'usinage, nous gagnons des points de productivité à chaque étape de la chaîne », résume Philippe Véran.

