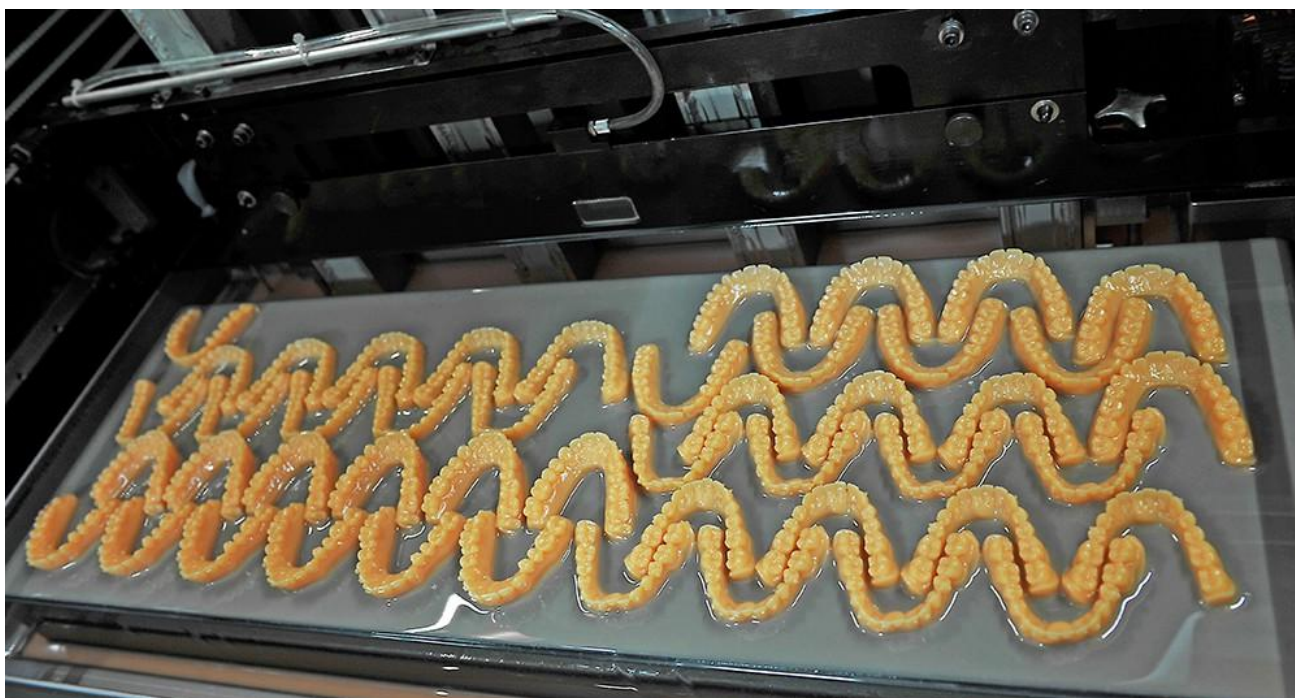




Biotech Dental investit massivement en R&D pour rester compétitif



Biotech Dental a déposé 15 brevets pour ses procédés d'impression 3D de prothèses dentaires. - DR

En digitalisant de A à Z le process de fabrication des prothèses dentaires, Biotech Dental est parvenu à s'aligner sur les prix pratiqués par les pays comme la Chine, la Turquie ou Madagascar.

« *Industrie et sur-mesure, nous avons fait d'un oxymore un modèle économique* », résume Philippe Veran, dirigeant de Biotech Dental, leader français des implants dentaires créé en 1987 à Salon-de-Provence. Sa recette ? Les nouvelles technologies, et plus précisément le digital. Dès 2004, l'entreprise a investi dans une imprimante 3D. « *Nous avons déjà en tête notre modèle économique qui ne pouvait devenir rentable que si nous parvenions à industrialiser l'impression 3D.* »

Durant douze ans, Biotech Dental investit en R&D pour constituer une chaîne numérique, du scanner intra-oral, dans le **cabinet dentaire**, à l'imprimante 3D, dans son centre d'usinage. Il dépose au total 15 brevets. « *Le coût du bureau d'études représente 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.* » Un effort de recherche qui permet aujourd'hui de maîtriser l'ensemble du flux des données numériques pour **fabriquer les prothèses**. « *Nos produits sont deux fois moins chers que ceux de notre concurrent américain qui pèse 30 milliards au Nasdaq. En l'espace de quatre ans, nous l'avons dépassé sur le marché français* », se félicite Philippe Veran, qui a repris cette entreprise en 1993.

Biotech Dental veut s'installer aux Etats-Unis et en Asie

Forte d'un chiffre d'affaires de près de 60 millions d'euros, l'entreprise possède aujourd'hui deux usines, l'une proche de Chamonix, qui emploie 150 salariés, l'autre à Salon-de-Provence, qui en compte 50. « *Sur ces sites,*

business.lesechos.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

nous mixons l'usinage, le tournage, l'impression 3D... C'est la combinaison des technologies qui fait notre force. » L'entrepreneur a levé 100 millions d'euros au printemps dernier auprès de Sofina Group, Ceres Capital et un pool bancaire pour agrandir son usine de Salon-de-Provence où est fabriqué Smilers, une gouttière invisible.

« *Le marché est incroyable. On double le chiffre d'affaires tous les ans ! Nous avons des problèmes de recrutement, d'aménagement du site.* » Philippe Veran porte également son regard outre-Atlantique... « *Nous allons frapper chez nos concurrents américains.* » Il projette d'y créer **deux usines aux Etats-Unis** sur le modèle de celle de Salon-de-Provence. Et envisage déjà de dupliquer le modèle en Asie.