



## Cette stratégie qui permet à **Biotech Dental** de structurer son hyper-croissance

Spécialiste de l'implant dentaire, le groupe basé à Salon-de-Provence vient de conclure une acquisition qui lui permet d'asseoir son expertise en orthodontie. Un renforcement des compétences qui s'inscrit plutôt bien dans la feuille de route globale, où il est question de passage au stade d'ETI et à l'international aussi. L'opération, dans le contexte actuel, prend sans doute encore plus de valeur : réaliser une croissance externe alors que l'incertitude économique pointe à nouveau le bout de son nez, c'est à la fois le signe d'un développement mature et une bonne nouvelle envoyée au marché. En faisant l'acquisition d'Axe Ortho, PME de 11 salariés, réalisant 2 M€ de chiffre d'affaires, originaire de Chambéry, **Biotech Dental** renforce clairement son expertise dans le domaine orthodontique, deux ans après un autre rachat, celui de **Nemotec**, logiciel de planification orthodontique.

Car l'acquisition d'Axe Ortho, c'est l'acquisition d'un laboratoire 100 % numérique et c'est l'opportunité pour **Biotech Dental** de s'imposer sur ce segment de l'orthodontie. C'est à travers **Smilers Labs**, solution d'aligneurs invisibles, que le groupe va prendre place plus fortement sur le marché. Et surtout lui permettre de toucher directement la moitié de la communauté d'orthodontistes référencés en France, soit 1 000 - correspondant au fichier d'Axe Ortho - sur les 2 000 pratiquants sur le territoire.

« Nous allons leur offrir une palette de services supplémentaires », prévient Philippe Véran, toujours soucieux d'engager davantage « nos clients sur le numérique ».

Cette croissance externe, le président du groupe la décrit comme une brique essentielle dans la feuille de route du groupe. Société en hypercroissance, passé par la première promotion de l'accélérateur ETI de Bpifrance, **Biotech Dental** sait qu'elle doit poursuivre ses efforts pour maintenir le développement envisagé, même si le contexte économique est tendu. « Nous devons penser à notre entreprise, réfléchir à ce qu'elle sera dans cinq ans. Il faut donc aussi le faire dans un environnement financier risqué. Nous n'avons pas stoppé pour autant notre plan de déploiement technologique ».

Ni les projets, puisqu'une nouvelle opération de croissance externe est en train d'être finalisée - elle le sera d'ici la fin de l'année - et elle se déroule de l'autre côté de l'Atlantique, aux Etats-Unis. Une opportunité qui réjouit Philippe Véran, qui estime que « si l'activité demeure soutenue, 2020 une bonne année ». Pour rappel, le groupe emploie 630 salariés et a réalisé en 2019, un chiffre d'affaires de 73M€.

De son Guide des bonnes pratiques, publié lors du déconfinement et qui listait les innovations et produits pouvant être utilisés lors de cette période - désinfectant, visières, tablettes... - il en ressort... un label. Une façon de « sécuriser, de montrer que les cabinets dentaires ont investi... », souligne Philippe Véran. Travail est mené également pour en délivrer formation. Un label qui sera certifié prochainement. « Notre but est d'aider les médecins », insiste le dirigeant. Dont le regard est résolument tourné vers l'avenir. La nomination de Jean-Baptiste Jaussaud, Énarque et entrepreneur, parfait connaisseur de la culture américaine, n'est pas anodine, au moment où **Biotech Dental** accélère aux Etats-Unis. Au poste de vice-président en charge de la stratégie et de la communication, ce professeur à l'Université d'économie et de droit d'Aix-Marseille est le nouvel atout qui peut pousser davantage la croissance. Philippe Véran l'affirme, il demeure attentif à toutes opportunités. De celles qui font encore grandir, d'une façon ou d'une autre...