

soins dentaires

Le champion des implants à prix cassés débarque en Suisse

Vendre ses produits sur Internet: une méthode qui a fait le succès du groupe américain Implant Direct. La firme étend maintenant ses activités à l'Europe, depuis un siège continental installé à Zurich.

Par **Mary Vakaridis**

«**O**ffre valable uniquement pour les nouveaux clients: un implant vous sera envoyé gratuitement, vous ne payez que le transport.» Le site Internet d'Implant Direct annonce d'entrée la couleur. Ici, pas de fioriture, juste des prix. On économise sur le conseil, le marketing et les frais administratifs. Produits en Californie, les implants sont vendus 195 francs, contre quelque 650 francs pour la concurrence. Des prestations qui ont de quoi faire trembler les numéros un et deux mondiaux, tous deux cotés à la Bourse suisse, Nobel Biocare et Straumann.

Le lancement des activités en Europe est pour la fin du mois d'octobre. Deux personnes, des anciens de Straumann, travaillent actuellement à Zurich à monter ce qui sera le siège européen du groupe. «Nous devons d'abord nous faire connaître des dentistes et gagner leur confiance. Mais vu les différences de prix, je pense que nous allons rapidement gagner des parts de marché en Suisse», affirme Stefan Vogt, d'Implant Direct Europe.

Fondateur du groupe, Gerald Niznick (64 ans) a créé en 1982



Avec 3,3 milliards dépensés chaque année en soins dentaires, la Suisse représente un marché convoité.

la société Paragon Implant Company. Une entreprise vendue en 2001 à Sulzer Medica pour quelque 120 millions de francs. Rebaptisée Centerpulse, la firme a ensuite été avalée par le groupe américain Zimmer, qui contrôle aujourd'hui 11% du marché grâce aux produits brevetés par le dentiste.

Des prothèses fabriquées en Asie

A Collombey (VS), Michel Sergent exploite une autre idée pour faire baisser les prix: produire les prothèses en Asie. A côté d'une gamme de produits helvétiques standards, sa société Easy Lab propose depuis deux ans et demi une ligne chinoise, à 70% moins cher.

«Ces produits séduisent 10 à 20% des patients. L'offre concerne avant tout les gens qui renonçaient aux traitements pour cause de prix et ceux qui faisaient du tourisme dentaire», explique le médecin. Michel Sergent se veut inattaquable sur la question de la qualité: «Les matériaux de base travaillés en Asie viennent d'Allemagne. Les prothèses arrivent ici avec une fiche de traçabilité et nous les garantissons trois ans.»

Avec 3,3 milliards de francs dépensés chaque année en soins dentaires, la Suisse représente un marché convoité par des nouveaux venus qui veulent s'y faire une place en proposant des traitements moins chers. On annonce l'ouverture d'un centre de médecine dentaire du

groupe allemand McZahn pour cette année encore à Zurich. Des chaînes helvétiques comme Praxisnetz et Sdent comptent sur des économies d'échelles (loyers, équipements, optimisation du fonctionnement) pour faire reculer les coûts de 10 à 20%.

Face à l'offensive, Marco Tacckenberg, le porte-parole de la Société suisse d'odonto-stomatologie, se veut philosophe. «Nous acceptons le principe de la concurrence. Notre credo a toujours été de nous positionner davantage dans la qualité que dans les prix. En outre, les acteurs étrangers vont inévitablement devoir tenir compte du niveau helvétique des loyers et des salaires dans le calcul de leurs honoraires.» ■