

Philippe Veran – Biotech Dental



Pourriez-vous vous présenter à nos lecteurs? Quels sont les produits et services que vous proposez et depuis quand ?

Je m'appelle Philippe Veran. J'ai 51 ans. J'ai suivi au départ une formation d'école de commerce à Aix en Provence, ainsi

que des études de droit. Puis je suis devenu expert comptable et commissaire aux comptes, des études qui m'ont amené à créer un cabinet d'audit et de conseil Veran et Associés. Je suis Président et co-fondateur de Biotech Dental. Je suis également maire adjoint de Salon de Provence, délégué à l'économie.

Depuis 30 ans, Biotech Dental propose une expérience connectée, centrée sur le patient et au prix juste - dédiée aux dentistes et à leurs partenaires, afin d'accompagner la transformation des métiers de la dentisterie en valorisant leur savoir-faire scientifique grâce à notre savoir-faire industriel et digital. Biotech Dental est un fournisseur de solutions pour les dentistes, les laboratoires, les chirurgiens orthognatiques, les orthodontistes, les assistants dentaires, et les hygiénistes.

Nous proposons aujourd'hui une des gammes les plus larges du marché, avec la fourniture des dispositifs médicaux allant des implants dentaires jusqu'au aligneurs transparents, en passant par une solution de production de produits CAD CAM grâce aux technologies d'impression 3D. Nous proposons aussi une gamme d'équipements innovants allant du scanner intra oral aux équipements de photobiostimulation (ATP38) permettant l'accélération de traitements.

Comment s'organise votre structure commerciale pour proposer l'ensemble de ces produits aux clients ?

A travers notre force de vente et nos experts produits, nous accompagnons les dentistes dans toute l'expérience en cabinet met à disposition de leur patient : depuis l'habillage de leur salle d'attente et des logiciels de communication avec le patient, jusqu'au scanner intra-oral Condor utilisé pour la prise d'empreinte, les traitements orthodontiques invisibles Smilers, les implants notamment Kontakt et les prothèses dentaires fabriquées par la filiale 100% technologique de Biotech Dental, Circle. Jusqu'à la fin de la consultation, avec la photobiomodulation Biotech Dental ATP 38 accélérant la cicatrisation, Biotech Dental avec le dentistes et ses partenaires avec des solutions à la pointe de la technologie.

Depuis 20 ans, quels sont les changements les plus marquants pour l'industrie dentaire et pour votre société? En quoi l'introduction des nouvelles technologies modifie l'offre que vous proposez à vos clients?

Le monde dentaire va vivre en 10 ans plus de mutations qu'en 130 ans de pratique. L'arrivée du numérique combinée à la

généralisation de techniques chirurgicales abouties comme l'implantologie, l'information toujours plus pertinente des patients, la crise économique : tous ces facteurs tendent à modifier les habitudes d'exercice des acteurs habituels du monde dentaire,

prothésistes et chirurgiens-dentistes. Nous, industriels, sommes évidemment facteurs d'amélioration aussi bien dans les produits et services associés que nous apportons. Biotech Dental est fier d'avoir contribué à la démocratisation de l'implantologie, à l'utilisation de nouveaux produits, services et enfin d'introduire de nouvelles technologies numériques. Ces nouvelles solutions numériques permettent aujourd'hui d'améliorer la communication entre les patients et les praticiens, entre professionnels de santé et avec les industriels. Ils favorisent aussi l'optimisation des parcours de soins, rationalisant l'activité au sein des cabinets dentaires et des laboratoires de prothèses mais aussi en réduisant le durée globale des traitements. Ils sont aussi des facteurs d'amélioration des soins grâce à une meilleure utilisation des produits standards et le développement des produits sur mesure.

Quelles évolutions prévoyez-vous dans les 20 prochaines années pour l'industrie dentaire et pour votre société?

L'intelligence artificielle, la réalité virtuelle, la communication par interface ... autant de révolutions numériques qui vont toucher le monde dentaire et profondément transformation la relation dentiste-patient. Nous serons le maillon de cette chaîne, mettant à disposition des différents interlocuteurs la meilleure technologie au meilleur prix pour servir la transformation du métier d'omnipraticien.

Nous allons bien entendu continuer à innover dans les produits essentiels aux traitements des principales pathologies dentaires et renforcer notre position de leader mais nous allons à travers de nouveaux services ou des produits annexes, les insérer dans la globalité du parcours de soins. Ces parcours seront basés sur les attentes des professionnels de santé et une expérience patient toujours ...