

## Philippe Peiro – Kaelux

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

Je m'appelle Philippe Peiro. J'ai été Responsable des sociétés, Bien-Air France et NSK France. Puis j'ai créé la Société KAELUX SAS fin 2010 afin de proposer une véritable offre de services et de produits à forte valeurs ajoutées. Mon but est de donner des outils aux praticiens désireux d'accroître leurs technicités, de valoriser leurs actes et de sublimer leurs suites opératoires grâce à des outils issus des nouvelles technologies, mais aussi les supports des formations pratiques pour l'utilisation et la maîtrise de ces nouveaux outils.

Depuis 2011, KAELUX propose aux chirurgiens-dentistes une gamme de lasers médicaux adaptés au dentaire et à ses spécialités : omnipratique, parodontologie, endodontie, implantologie, orthodontie et chirurgie maxillo faciale. Kaelux propose également une gamme de microscopes de recherche bactériologique et de microscopes opératoires, ainsi que tout un éventail de produits périphériques qui complètent l'offre KAELUX. Afin de permettre aux clients l'acquisition de ces équipements en toute tranquillité et sans contrainte, Kaelux propose un service de location financière. Tous les produits proposés sont fournis avec une offre de service tout compris.

Enfin un service de formations et un réseau de partenariats universitaires permettent d'offrir aux praticiens tout un planning de formations aux nouvelles technologies.

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

KAELUX est organisée autour d'une équipe commerciale de



responsables régionaux couvrant tout le territoire national. Une équipe technique et d'une hotline complète le dispositif de distribution et le service d'après-vente et répond aux questions ou problèmes éventuels des clients.

**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?**

Depuis plusieurs années, les techniques évoluent vers toujours plus de performances, et les demandes de produits vers des produits plus fiables et plus simples.

Le métier du praticien change et se tourne désormais vers toujours plus de prévention, de rentabilité et des résultats post-opératoires plus valorisants pour le Patient et le Cabinet.

L'évolution des lasers médicaux et leur arrivée dans le domaine dentaire est désormais incontournable. Leur précision, leur efficacité, leur simplicité d'utilisation, la valorisation de leurs effets, et la sécurisation des actes est une réelle avancée.

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

On devine en regard de l'évolution des techniques lasers, des techniques d'analyse 2.0 et de l'évolution des intelligences artificielles que ces nouveaux outils vont faire une entrée en force dans les cabinets les plus novateurs et les plus demandeurs de nouvelles technologies.

Le cabinet se tourne vers une nouvelle aire, celle de la performance, de la conservation, de l'esthétique et d'avantage de bien-être pour le patient.