

Brice Saint Jalmes – Planmeca

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

Brice Saint Jalmes, je suis le directeur de la filiale française du Groupe Planmeca. Après des études de finance à l'université Paris-Dauphine et à l'EM Lyon, j'ai travaillé pendant près de 10 ans dans les domaines du conseil en fusions-acquisitions et du capital investissement. J'ai pris mes fonctions au sein du groupe Planmeca il y a deux ans.

Quels sont les produits et services que vous proposez ? Depuis quand ?

Tout d'abord un bref rappel : fondé en 1971, Planmeca est un groupe leader international dans de nombreux domaines des technologies des soins de santé qui distribue ses produits dans plus de 120 pays. Notre gamme de produits englobe des unités dentaires numériques, des dispositifs d'imagerie 2D et 3D high tech et des solutions CAD/CAM et logicielles complètes. Basée à Helsinki en Finlande, Planmeca est l'entreprise privée la plus importante dans le secteur de l'équipement dentaire. Le Groupe



a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 700 millions EUR en 2017 et emploie près de 2 750 personnes dans le monde entier.

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

En France, la distribution des produits Planmeca et les services associés sont assurés par un réseau de 23 distributeurs agréés qui nous permettent de

couvrir l'ensemble du territoire. Ces distributeurs sont, pour la plupart, des partenaires de longue date, des professionnels spécialisés sur nos produits dont les compétences sont multiples (conseil, installation, SAV, support à distance, organisation de formations thématiques). Pour faire partie du réseau Planmeca, nos distributeurs doivent répondre à des critères liés notamment à la représentation de la marque, au recrutement et à la formation des employés, ou encore à la qualité du service.

Notre filiale Planmeca France a pour fonction d'animer ce réseau de distribution et d'apporter un support marketing et commercial, technique et applicatif à nos distributeurs et clients finaux. Nos employés sont basés Paris, Lyon et Nantes.

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? Focus sur l'imagerie dentaire

Du point de vue des équipements, la révolution numérique est très clairement un changement majeur pour l'industrie dentaire mais sachez que c'est un axe stratégique depuis plus de 20 ans chez Planmeca. En 1999, nous étions les premiers à proposer un concept "tout en un" permettant un accès immédiat à tous les renseignements cliniques numériques des patients depuis le fauteuil, sur un écran plat fixé à l'unité dentaire. Au cours des années 2000, nous avons considérablement développé notre gamme de radiologie avec notre technologie robotique exclusive SCARA (Selective Compliant Articulated Robot Arm) offrant la flexibilité, la précision et la complexité de déplacement nécessaires à l'imagerie maxillo-faciale rotative. En 2005, nous avons lancé nos systèmes CBCT dédiés à l'imagerie dentaire en trois dimensions (3D). Depuis 2011, avec notre gamme Promax 3D, nous sommes la première entreprise à réunir trois types différents de données 3D avec un appareil de radiologie : l'image par tomographie volumique à faisceau conique (CBCT), la photographie en 3D du visage et un scan du modèle 3D à l'aide du même logiciel avancé. Cette combinaison crée un patient virtuel en 3D qui assiste nos clients pour leurs besoins cliniques. La force de notre gamme d'imagerie réside aussi

dans son évolutivité grâce à des algorithmes innovants. Je citerai notamment notre protocole Ultra Low Dose qui permet une imagerie CBCT avec une dose de radiation encore plus faible que dans l'imagerie panoramique 2D classique ou encore, dernier en date, le protocole CALM qui corrige les mouvements du patient et évite d'avoir à répéter les prises.

Enfin, notre logiciel Romexis réunit en une seule interface conviviale toutes les images des patients, des radiographies 2D / 3D à la CAD / CAM. Cela permet, à partir du modèle virtuel du patient, d'optimiser la planification implantaire et la chirurgie guidée ou encore l'analyse et la planification des traitements orthodontiques.

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

Une particularité de l'industrie dentaire est qu'elle est porteuse et souvent pionnière dans de nombreux domaines de l'innovation. Je pense que les champs d'application offerts par l'impression 3D, la CAD / CAM, les nouveaux matériaux et les objets connectés sont encore vastes et vont se démocratiser. Concernant, l'imagerie, le développement des algorithmes intelligents et de l'IA au service de l'utilisateur sont des sources d'innovation qui devraient continuer à faire évoluer significativement cette industrie au cours des prochaines années.



