



# Qualité, fonctionnalité et agrément



**ALBERTO GATTI EST LE VICE PRÉSIDENT DE SWIDENT. IL NOUS APPORTE SA VISION DU MARCHÉ DENTAIRE SUR L'ANNÉE EN COURS. INTERVIEW.**



*Dentoscope (D.T.) : Comment analysez-vous le potentiel du marché dentaire français, le deuxième au niveau européen en terme de taille, dans le contexte économique actuel ?*

**Alberto GATTI (A.G.) :** L'activité de Swident est très orientée vers l'export, notamment dans les pays émergents où notre potentiel de développement est important. Mais l'Union Européenne reste notre marché « phare ». En Europe, la France est un marché référence pour deux raisons : sa taille et le nombre de dentistes exerçants, mais aussi le niveau de développement très élevé ; aussi bien dans le domaine des équipements dentaires, qui jouissent des dernières avancées techniques au service d'une dentisterie moderne, de la radiologie (quasi exclusivement numérique et 3D pour certains), de la formation professionnelle ou de la presse. Quantité et qualité sont donc regroupées. De notre côté, nous avons pour objectif de proposer des équipements dentaires évolués techniquement, répondant aux attentes de la pratique d'une dentisterie moderne. La France est donc une opportunité pour la marque, que nous avons visiblement su saisir au regard de la forte pénétration réalisée sur le marché ces trois dernières années.

*D.T. : La distribution du gros matériel est en pleine ébullition en France en ce moment. Est-ce une opportunité pour une marque comme la vôtre ?*

**A.G. :** Les relations commerciales sont la plupart du temps des rapports de force, bien plus encore dans un contexte de concentration de la distribution. Pour nous, il est trop tôt pour

savoir si les changements récents intervenus dans la distribution des cartes de matériels, notamment dans le Sud, à Lyon, Lille et Paris sont une opportunité ou, au contraire, un handicap. En effet, nous devons continuer avant tout à faire en sorte que la marque soit visible et connue auprès du plus grand nombre de praticiens. Une chose est sûre, nous continuerons à commercialiser des produits facilement identifiables par les chirurgiens dentistes et le faire savoir. Le marketing y contribue, mais aussi les distributeurs, qui doivent se soucier autant de la qualité de leur installation et du service après-vente, que du nombre de cabinets qu'ils équipent. Nos concessionnaires ont été choisis selon ces deux critères : leur capacité à vendre sur le terrain et à assurer la satisfaction du client à long terme.

*D.T. : Quelle nouveauté présentez-vous à l'ADF ?*

**A.G. :** La sortie, cette année du XP1, équipement haut de gamme complétant la gamme Swident, a été un événement. Nous sommes donc fier de pouvoir profiter de la très belle vitrine de l'ADF pour présenter la version ECO Friend qui est un signal fort sur le plan de l'écologie et de l'économie. Cet équipement consomme en effet moins d'eau et d'électricité que par le passé, respectant ainsi plus l'environnement tout en étant économique à l'utilisation. C'est donc une excellente synthèse du savoir faire de notre marque. Mais ce n'est pas tout, nous élargissons notre gamme de proposition avec l'arrivée d'une toute nouvelle ligne de meubles (**fig.1 ci-contre**), en métal (plan de travail en corian, verre ou stratifié haute densité) parfaitement adaptée à l'ergonomie de travail de nos équipements. L'objectif est de créer « l'Habitat SWIDENT » qui permettra aussi bien au dentiste et l'équipe soignante qu'aux patients, de retrouver une atmosphère de qualité, de fonctionnalité et d'agrément à laquelle nous sommes attachés.



fig.1



## **XP1: TOUT LE RESTE EST DU PASSÉ.**

L'équipement dentaire XP1 est issue du savoir-faire de l'entreprise acquise avec les meilleurs professionnels. XP1 offre le meilleur de la technologie et du design :

- Performances très élevées,
- Hygiène et confort absolus.
- Design italien
- Garanti 5 ans

Tél. : +39 051 6258657 - Fax : +39 051 6285929  
swident.it

