

## Une entreprise installée à Y-Parc apporte des innovations dans le domaine dentaire

# Alliages qualité or à 30% du prix de l'or

Dentalprestige S.A. développe et commercialise des produits haut de gamme: métaux non précieux, appareil photo particulier et logiciel permettant au dentiste de présenter ses interventions de façon virtuelle.

Walter Meier, spécialiste de technique commerciale dentaire, travaillait à l'Usine genevoise de dégrossissage d'or (UGDO), dont il fut le directeur de 1987 à 2000, quand l'idée lui vint de créer sa propre entreprise. «LUGDO fondait des alliages pour les dentistes, raconte-t-il, pourtant j'ai constaté que certains alliages qui remplaçaient l'or étaient trop délaissés par l'industrie.» Pour exploiter cette idée initiale, encore fallait-il un déclic. Il vint lorsque UGDO

décida de déménager de Genève à Neuchâtel. «Je ne voulais pas les suivre.»

### UN CHOIX NATUREL

Avec son épouse, qui dirige une entreprise à elle, Walter Meier fonda alors Dentalprestige S.A., qu'il installa à Y-Parc. «J'habite à Mauborget, donc Yverdon était mon choix géographique naturel, explique-t-il, et Y-Parc, avec son internet au top, était la structure qu'il me fallait.» La nouvelle entreprise lance aus-

sitôt sur le marché les alliages Bâ-Light non précieux, brevetés par un partenaire. Les données physiques et techniques de ces alliages permettent de les travailler comme l'or, «mais à 30% du prix de l'or», souligne Walter Meier. La commercialisation est ciblée d'abord sur l'Allemagne et la France, puis en général sur les marchés occidentaux, «à l'exception des Etats-Unis, où l'assurance prendrait toute la marge», précise-t-il.

En 2002, deux nouveaux produits sont introduits sur le marché. Un appareil de photo, dont une partie du software est modifiée pour la prise de clichés de la dentition du patient. «C'est très

important pour les dentistes, commente Walter Meier, surtout en cas d'accident suivi d'un procès. Le dentiste peut prouver dans quel état était la dentition avant son intervention.»

Le deuxième produit est un logiciel destiné aux cabinets dentaires, permettant non seulement le classement des fichiers des patients et des photos prises, mais également de zoomer sur une dent en particulier, pour mieux l'examiner. Autre software commercialisé depuis deux ans: le schéma de démonstration qui

permet au dentiste de présenter virtuellement tous les changements qui interviendront (implantation d'une dent pivot, d'un bridge, etc.) et que le patient peut apprécier de visu avant de prendre sa décision. «Le prix est calculé en parallèle, donc pas de surprise pour le patient», constate Walter Meier.

### PROMO INTELLIGENTE

Actuellement, la vente des alliages représente 75 % du chiffre d'affaires de Dentalprestige S.A., la caméra 15 % et le software de

démonstration 10 %. «Ce dernier ne marche pas en Suisse, mais seulement à l'étranger, relève son directeur. Mais nous en avons offert un à l'Université de Genève. Ainsi, l'étudiant qui en a apprécié les avantages pendant les cours l'utilisera peut-être lorsqu'il ouvrira son cabinet dentaire.»

Walter Meier l'a décidé dès la création de son entreprise: «Pendant les cinq premières années, tout ce qu'on gagnera, on l'investira!»

Drago ARSENIJEVIC



La prise de vue d'une dentition grâce à un appareil de photo développé par Dentalprestige S.A.

Photo: Michel Duperré

### Le domaine dentaire se développe à Y-Parc

Dentalprestige S.A. commercialise des produits haut de gamme: métaux non précieux, appareil photo particulier, mais aussi un logiciel permettant aux dentistes de présenter ses interventions de façon virtuelle. ....7