

## **DOSSIER DE PRESSE**

**Un nouvel acteur sur le marché suisse de la prothèse dentaire :**

**Easylab,  
présentation d'un concept innovateur**

---

### **Sommaire**

1. Préambule
  2. Prix des prothèses dentaires et conséquences
  3. Le fonctionnement et la tarification en Suisse
  4. Le concept Easylab
  5. De nouvelles règles vont s'imposer sur le marché
  6. Les prothèses et les utilisateurs
  7. Présentation du Dr Michel Sergent
- 

### **Dossier complet en ligne**

[www.easylab.ch](http://www.easylab.ch), rubrique « Médias »

### **Contacts**

Dr. Michel Sergent, [msergent@bluewin.ch](mailto:msergent@bluewin.ch), tél. 079 213 71 26

---

Collombey, mai/juin 2007

## **1. Préambule**

- **Le patient suisse paie les traitements dentaires bien plus cher que ses voisins de l'UE (selon les cas jusqu'à 200% plus cher).**
- **La prothèse dentaire constitue une part importante de cette différence (dépassant souvent 50% de la facture finale).**
- **De plus en plus de suisses peinent à pouvoir payer leurs traitements dentaires.**
- **Résultat : le tourisme dentaire s'est développé de façon importante en Suisse.**
- **Comment y remédier ? En créant les conditions pour que les médecins dentistes puissent proposer à leurs patients des alternatives plus accessibles.**
- **La solution Easylab : le Dr. Michel Sergent propose avec Easylab une solution innovante, garantissant à la fois un prix bas et une qualité élevée.**

## 2. Prix des prothèses dentaires et conséquences

Bien qu'il soit difficile d'établir des moyennes comparatives entre les pays, il est clairement établi que les soins dentaires en Suisse figurent parmi **les plus chers au monde**, la qualité allant d'ailleurs souvent de pair.

Le problème se pose d'ailleurs dans d'autres domaines de la médecine. On sait par exemple que les **médicaments** sont plus chers en Suisse qu'ailleurs, ce qui porte les assurances à envisager de rembourser même ceux achetés à l'étranger. Pour les mêmes raisons, les médicaments génériques ont été imposés afin d'abaisser les coûts de la santé. Concernant les soins médicaux, la Confédération teste depuis 2006 le remboursement de traitements effectués en Allemagne pour des groupes de patients domiciliés en zone frontalière.

Les deux points cependant où le domaine dentaire se distingue des soins de médecine générale et des produits pharmaceutiques sont :

- 1) L'ampleur des économies escomptées : la prothèse d'importation pourra être jusqu'à 70% moins chère que la prothèse indigène pour une qualité identique. (En ce qui concerne les soins médicaux et les médicaments, la différence entre le prix suisse et le prix à l'étranger n'atteint quant à lui jamais une telle différence).
- 2) Le fait que le patient suisse paie de sa poche la plupart des traitements dentaires, contrairement aux traitements médicaux et aux médicaments qui sont essentiellement pris en charge par les assurances.

Si un patient suisse choisit de se faire traiter médicalement à l'étranger ou y acheter des médicaments, il peut effectuer une économie de l'ordre de 30%. S'agissant des traitements dentaires, cette **économie passe à 50%, voire 70%**. Restent alors les problèmes de la qualité du travail, de la garantie à long terme. Et plus grave encore, du niveau d'hygiène, notamment la stérilisation des instruments dans des pays connus pour être des destinations du tourisme dentaire, qui ne sont pas soumis au contrôle de la chaîne de stérilisation (l'hépatite B et C, tout comme le sida pouvant être transmis par des instruments mal stérilisés).

Le tourisme dentaire a donc clairement ses limites :

- il est non seulement contraignant
- mais en plus il s'effectue aux risques et périls de chaque individu.

### 3. Le fonctionnement de la tarification dentaire en Suisse

La tarification dentaire a toujours été un véritable casse-tête, ceci d'ailleurs autant en Suisse qu'à l'étranger.

Le nombre important **d'actes différents pratiqués en médecine dentaire** doivent se traduire en positions tarifaires adéquates, de façon à ce que la difficulté et la durée des interventions se reflète fidèlement dans la facture finale. Ceci aboutit malheureusement à un jargon difficilement compréhensible pour le patient. Quand bien même depuis quelques années la loi impose aux dentistes d'afficher le tarif complet et la valeur du point dans leur salle d'attente, le patient n'est toujours pas en mesure d'apprécier si tel dentiste est « cher » ou ne l'est pas.

A cette tarification des actes médicaux proprement dits s'ajoute celle des prestations du **laboratoire** pour les nombreux cas où une couronne ou une prothèse doit être réalisée. Dans cette part de tarification, chaque acte est également protocolé et tarifé selon une grille tarifaire acceptée par les assurances.

Une fois le traitement terminé, le patient reçoit une **facture finale qui cumule** des prestations du médecin dentiste et de son laboratoire (avec qui, la plupart du temps, il n'a pas été en contact), et il ne va généralement pas s'interroger sur le bien fondé du choix du laboratoire par son dentiste. En réalité, si le patient choisit son dentiste il « subit » par contre le technicien de celui-ci.

Si on devait comparer le cas de la médecine dentaire à une autre branche de la médecine, cela reviendrait qu'en ophtalmologie par exemple, le praticien impose au patient un opticien attitré pour la réalisation de ses lunettes.

Le patient n'a donc pas encore assez conscience du fait que s'il discute du bien fondé d'un traitement dentaire il est en droit d'aborder aussi le **choix du laboratoire et de ses tarifs**.

**A titre d'exemple**, une prothèse de type stellite qui peut atteindre allègrement les 1'500 francs prix laboratoire, sera proposée par Easylab à un prix forfaitaire de 499 francs. (A ces montants laboratoire, il convient d'ajouter les honoraires du dentiste.)

#### 4. **Le concept Easylab, une solution en forme de défi pour les dentistes suisses**

Basés près de Monthey, à quelques enjambées de la France, nous sommes particulièrement bien placés pour être confrontés au « **tourisme dentaire** » qui concerne une très large partie de la population.

Nous avons dès lors exploré des solutions radicales pour diminuer significativement les coûts d'un traitement « lourd », sans pour autant céder à une sous-enchère tarifaire incompatible avec les coûts engendrés par un cabinet dentaire en Suisse. Notre conclusion est que **l'importation de prothèses** peut, en Suisse aussi, résoudre en bonne partie ce problème.

En France, en Allemagne et aux Etats-Unis, parallèlement à la production locale, une part non négligeable des prothèses dentaires sont **importées depuis de nombreuses années**. Elles sont d'ailleurs reconnues et remboursées par les assurances. Cette manière de faire garantit des tarifs attractifs et participe à réduire les coûts de la dentisterie. Trident Laboratories aux Etats-Unis, Labocast en France et Mamish en Allemagne, ne sont que quelques-uns des nombreux laboratoires dentaires actifs dans l'importation de prothèses dentaires dans leurs pays respectifs.

A titre d'exemple, une couronne céramo-métallique vaut en moyenne 400 francs en Suisse. Chez Easylab on trouve la couronne céramo-métallique dès 149 francs.

Il n'est bien sûr pas rentable pour les dentistes de **procéder individuellement à des commandes** pour de simples raisons du coût élevé de manufacture et de transport pour les petites quantités, des procédures administratives, de la difficulté du choix du laboratoire et du service après-vente.

##### **Easylab a été créée afin d'assumer toute cette problématique.**

Easylab prend en charge l'entier du processus d'importation, la sélection drastique des fournisseurs, le service après-vente en passant par le contrôle de la traçabilité et de la validité des certifications aux normes européennes en la matière. C'est à ces conditions qu'Easylab est en mesure de proposer des produits parfaitement garantis à des prix imbattables.

##### **Le concept Easylab est précurseur en Suisse.**

Travail de fond préalable à toute commercialisation de prothèses d'importation, l'équipe de contrôle Easylab s'est rendue en Asie pour **vérifier les processus de fabrication** et de validation et pour établir des contacts personnels avec **les équipes dirigeantes** des laboratoires partenaires. Sur 50 laboratoires d'Asie testés, **seuls trois ont été retenus** et leur niveau a été évalué depuis deux ans par 13 médecins dentistes en Suisse.

Nos laboratoires fournisseurs ont notamment une longue expérience des marchés européens et nord-américains. Tous les produits et la chaîne de fabrication sont certifiés aux normes européennes. Les matériaux eux-mêmes (porcelaines, alliages et résines) proviennent de l'UE, en général d'Allemagne.

EasyLab déploie désormais ses activités en **Suisse Romande** et projette de s'étendre rapidement en **Suisse Allemande**.

Nous sommes en train de créer de toutes pièces un **réseau de distribution** à travers plusieurs laboratoires dentaires suisses qui ont été séduits par notre qualité et notre sérieux. Ces laboratoires pourront distribuer aux médecins dentistes de leur région nos gammes prothétiques avec en plus un service de proximité.

Nous pensons ainsi contribuer valablement et de manière éprouvée à **résoudre le problème des coûts des traitements dentaires en Suisse** de façon à ce que le patient puisse continuer à être fidèle à son dentiste habituel.

## 5. De nouvelles règles vont s'imposer sur le marché

Il est clair qu'avec l'arrivée d'Easylab, les laboratoires dentaires suisses vont être confrontés à une **concurrence** qu'ils ne connaissaient pas jusqu'à présent. Et du côté des dentistes, certains pourront être contrariés par des patients demandeurs de prothèses moins chères.

C'est pourquoi nous mettrons un soin tout particulier à **aller rencontrer** laboratoires et dentistes pour présenter nos produits et donner tout l'éclairage nécessaire aux professionnels de la branche quant à la qualité, les matériaux, les services, la garantie, etc.

**La prothèse dentaire d'importation devrait, à terme, s'intégrer à l'offre de qualité** des laboratoires suisses sans nécessairement les menacer frontalement. Les montres d'Asie n'ont pas mis l'horlogerie suisse à genoux, de même que nos vignerons n'ont pas eu à se recycler à cause de l'arrivée des vins du Chili ou d'Argentine sur les rayons des grandes surfaces.

Enfin, il faut savoir qu'une bonne partie des prothèses ne **se prête tout simplement pas à être fabriquée à l'étranger** en raison des nombreux essais et retouches que leur réalisation nécessite. Nous croyons en l'avenir des laboratoires suisses et nous le prouvons en investissant massivement dans la production locale, en engageant des techniciens et en fabriquant sur place, chez **Easylab Suisse**, une partie de nos travaux prothétiques.

Notre activité d'importation va certainement prendre des parts de marché, mais cela constitue aussi une **opportunité** pour certains laboratoires qui ont déjà manifesté leur intérêt à conclure un partenariat avec Easylab. Cela va créer un réseau de distribution pour ce type de prothèses avec, en corollaire, un service de proximité pour le médecin dentiste et son patient. En somme la combinaison idéale du prix et de la qualité.

Rappelons enfin que cette offre différenciée se fera toujours à l'avantage du consommateur final, **le patient**, qui bénéficiera ainsi de la sécurité et de la garantie de son praticien habituel, tout en profitant de prix intéressants offerts par la globalisation dans le domaine de la prothèse dentaire.

## **6. Les prothèses et les utilisateurs**

### **Qu'appelle-t-on une prothèse dentaire ?**

Il s'agit d'un appareillage réalisé au laboratoire à la suite de l'empreinte que le médecin dentiste prend en bouche de son patient.

### **Les utilisateurs**

Mais qui sont les patients d'un cabinet dentaire qui pourraient bénéficier des tarifs attractifs de la prothèse d'importation ?

Suivant le cabinet, ce ne sont pas moins de **50% des patients adultes** qui ont en bouche ce que l'on appelle une « prothèse ».

Souvent ramenée à la notion de « dentier », les prothèses sont bien plus diverses que cela (voir ci-dessous). Et en fait, de nombreux porteurs de prothèses dentaires n'ont même pas conscience qu'ils en ont une en bouche.

### **Les principales familles de prothèses**

- Inlay (petite obturation en or ou en céramique)
- couronnes
- ponts
- stellites (prothèses partielles à base métallique)
- prothèses complètes (dentier).

## 7. Le Dr Michel Sergent se présente

J'ai 46 ans, j'ai terminé l'Ecole de médecine dentaire de Genève en 1986 ; puis effectué mon doctorat en radiologie dentaire et maxillo-faciale auprès du Prof. F. A. Pasler. Mon sujet de thèse a été sélectionné pour représenter la Suisse en 1988 à San Antonio au Texas au Congrès de Radiologie dentaire et maxillo-faciale.

Pendant 19 ans j'ai exploité un cabinet dentaire à Vevey d'abord, puis un second en parallèle à Vouvry (en Valais) pendant 11 ans.

C'est en 2005 que j'ai ouvert la Clinique Dentaire du Chablais à Collombey (VS) où travaillent actuellement 9 médecins dentistes et 2 hygiénistes. Au total, l'équipe compte une trentaine de collaborateurs.

En fin d'année passée nous avons ouvert le laboratoire dentaire Easylab où travaillent actuellement 5 techniciens dentistes et deux secrétaires. Un chantier est en cours et nous prévoyons d'ici à l'été 2007 une extension importante.

Depuis que j'exerce la médecine dentaire, j'ai été sensible au fait que beaucoup de patients suisses n'ont pas les moyens de se payer un traitement dentaire pourtant nécessaire. Ce constat s'est encore renforcé ces dernières années, notamment depuis l'ouverture de ma clinique dentaire. C'est ce qui m'a conduit à travailler toujours au seuil inférieur de la tarification admise par la SSO. Actuellement la clinique continue à facturer les traitements importants en-dessous du tarif moyen suisse.

\* \* \*