



Cas développé

FMS : le parcours de création d'une entreprise technologique innovante

Jean-Michel DEGEORGE

Institut Fayol

Ecole des Mines de Saint-Etienne

Jean-michel.degeorge@emse.fr

2018



SOMMAIRE

Table des matières

Contexte.....	3
La genèse du projet.....	3
La technologie.....	4
Marché potentiel.....	6
Fonctionnement du marché.....	6
Un marché international porteur et demandeur : France, Union Européenne, Moyen Orient et Afrique du Nord.....	8
Le porteur de projet.....	10
Le <i>business model</i>	11
Les aspects financiers.....	13
Conclusion.....	15
Annexe 1 : Les prothèses dentaires.....	17
Annexe 2 : Le circuit de fabrication.....	18
Annexe 3 : les données du marché.....	19

Contexte

Nom de code FMS, cette startup en cours de création propose une innovation technologique de rupture pour la cuisson de la céramique.

Cette nouvelle technologie peut trouver des applications dans différents domaines (arts de la table, joaillerie ...) mais c'est la fabrication des prothèses dentaires céramiques qui a retenu l'attention du créateur.

Après avoir réalisé plusieurs tests à l'aide d'un prototype de laboratoire (200kg et un volume d'environ 3m³ !), et en partenariat avec des prothésistes dentaires, la preuve de concept a ainsi pu être déterminée.

Ingénieur de formation (il est le co-inventeur des brevets déposés), Monsieur DS, le porteur de projet, a été contraint de se former à l'entrepreneuriat et à participer à plusieurs concours, qu'il a d'ailleurs remportés (2016).

Depuis, le travail de développement continue avec la réalisation d'un nouveau prototype plus proche d'une version préindustrielle. Dans ce cadre, monsieur DS s'est familiarisé avec les dossiers de financement de l'innovation. En effet, désormais très ancré dans l'écosystème entrepreneurial et d'innovation, il sollicite différentes aides et accompagnements.

La genèse du projet

Ingénieur de formation, Monsieur DS a démarré sa carrière dans le secteur automobile. Il acquiert ainsi une première expérience sur le travail des matériaux. Passionné par la science et la technologie, et après cinq années d'expérience, il décide de se lancer un nouveau défi. Il s'inscrit ainsi en thèse qu'il décide de réaliser sur la thématique de la résistance des matériaux. A partir de ce moment il rejoint le monde académique et devient ainsi enseignant/chercheur dans un laboratoire d'une grande école d'ingénieur de l'ouest de la France.

Ses travaux le conduisent à travailler sur la cuisson des matériaux. En partenariat avec des entreprises et des projets de recherche financés par des programmes français et européens, une thématique de recherche de son laboratoire se concentre plus précisément sur la cuisson des matériaux céramiques. Une dizaine d'années de recherche plus tard permette de mettre

à jour un savoir-faire spécifique : la cuisson de la céramique par micro-ondes. Monsieur DS est co-inventeur de la solution. A ce jour, en partenariat avec plusieurs écoles, six brevets ont été déposés.

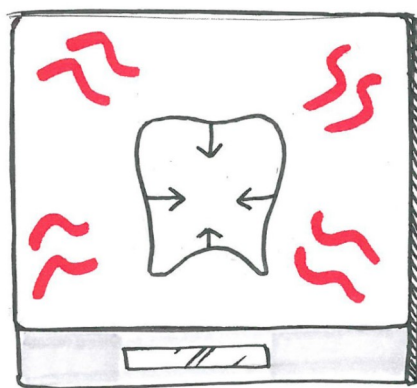
A partir de ce moment l'idée de valoriser ces nouvelles connaissances prend une forme différente : la création d'une entreprise ! Deux personnes commencent donc de travailler sur ce projet, Monsieur DS et un collègue de travail.

La technologie

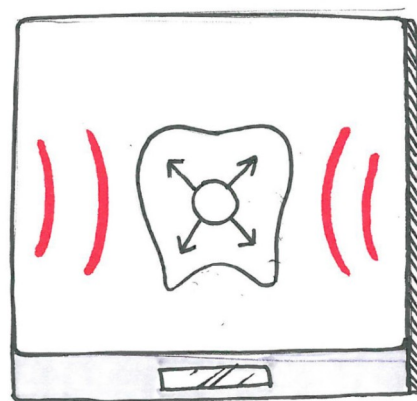
Lors des recherches, un premier prototype a été construit permettant de mettre en œuvre la faisabilité technique. Ce premier prototype de laboratoire a montré la faisabilité du procédé de cuisson des céramiques par rayonnement micro-ondes. L'avantage de ce procédé est sa faible consommation énergétique ainsi qu'un gain de temps important par rapport aux procédés classiques.

Les céramiques sont frittées, c'est à dire chauffées jusqu'à atteindre leur densité optimale. Les fours actuels utilisent le chauffage surfacique ce qui implique des cycles de 8 à 10 heures pour éviter les tensions internes issues de forts différentiels de température entre l'intérieur et l'extérieur des matériaux. Le frittage par micro-ondes chauffe le cœur du matériau, évitant l'apparition de tensions. Le temps de cycle est réduit à 40 minutes. Il permet également d'atteindre des températures très élevées et d'obtenir une excellente qualité structurelle même pour des pièces complexes (plusieurs pièces par exemple). Le gain énergétique est directement proportionnel au temps gagné. L'innovation permet de proposer la cuisson par four à micro-ondes des prothèses dentaires, faisant passer celle-ci de 8 heures à 40 minutes environ.

Le projet de start-up permettrait donc d'industrialiser un système de four micro-ondes permettant la cuisson de matériaux céramiques au sein d'un creuset. Ce creuset est un réceptacle très technique qui permet une meilleure diffusion des ondes et donc de la chaleur. Il s'agit de consommable qui doit être remplacé au bout d'un certain nombre de cuisson.



CUISSON PAR
SURFACE



CUISSON À
COEUR

La température maximum est d'environ 1400 degrés tout en permettant une densité optimale. L'idée serait même que le four puisse s'arrêter automatiquement lorsque la température de densification est atteinte.

Au niveau de l'encombrement, le prototype de laboratoire (200 kg) est loin d'une version commercialisable. L'objectif est d'atteindre un poids de 40 kg avec un encombrement minimum (cavité 40l). Actuellement les fours sur les marchés pèsent environ 80kg.

Au niveau des prix de vente, un four traditionnel est vendu entre 12000 et 15000 euros à l'utilisateur final (le prothésiste dentaire). Le taux de marge brute du revendeur est d'environ 40%.

Au niveau de l'exploitation du savoir-faire, le porteur de projet doit négocier une licence d'exploitation auprès des différents acteurs détenant la propriété.

Il s'agit de négocier les éléments suivants :

- Le domaine d'activité (dentaire et plus ?).
- La zone géographique.
- La durée.
- Le montant des redevances (fixes et/ou un pourcentage sur le chiffre d'affaires).
- La session éventuelle et les renouvellements.

Marché potentiel

Rares sont ceux qui naissent avec une dentition parfaite. Cela peut s'accroître avec l'âge ou une mauvaise hygiène. Au-delà de ces aspects esthétiques, la mise en œuvre d'une prothèse est parfois indispensable et représente une intervention importante qui reste réservée à une certaine catégorie de population.

Fonctionnement du marché

Au-delà des délais importants (quatre mois en moyenne) pour voir son dentiste, il faut généralement un mois d'intervention avec quatre ou cinq rendez-vous entre la prise d'empreinte et la pose d'une prothèse. Le temps de fabrication de la prothèse représente le facteur limitant du cycle. Actuellement, le four traditionnel nécessite d'être intégralement rempli (20 prothèses en général) afin d'optimiser son rendement, et de lancer un programme de cuisson d'environ 8 heures. Les prothésistes lancent donc la cuisson le soir.

Ce délai implique la pose et dépose d'une prothèse temporaire : du temps, un coût et des risques d'évolution des tissus de la gencive.

Une prestation conséquente facturée entre 500 et 1500 euros pour une tarification à l'acte (170 euros par prothèse) par la sécurité sociale et non au nombre de rendez-vous.

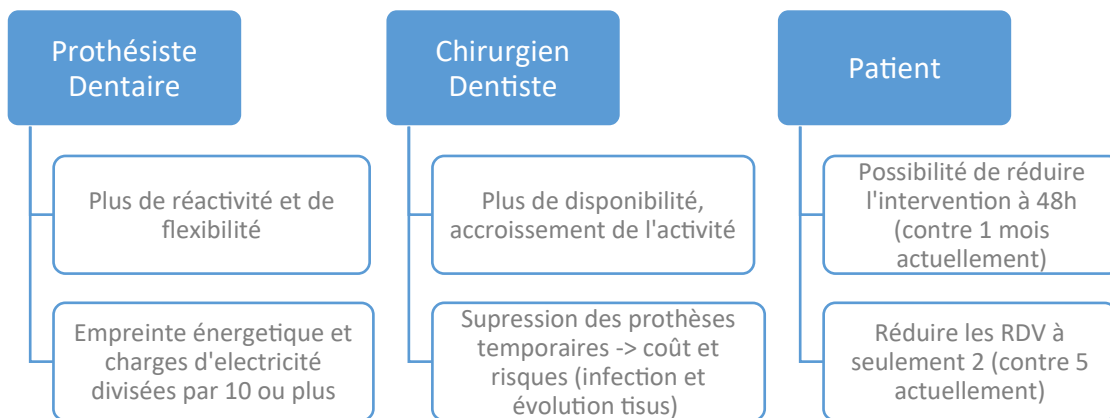
Le projet FMS a l'ambition de mettre sur le marché une innovation de rupture qui permet de faire gagner du temps aux prothésistes et qui pourra potentiellement à terme avoir des conséquences sur l'ensemble de la chaîne patient-dentiste-prothésiste. Les clients visés initialement sont les prothésistes. C'est une rencontre avec un partenaire potentiel de Nantes (vendeur de matériels et de matériaux dans le secteur d'activité du dentaire) qui a permis de mieux comprendre l'intérêt de cette solution technique sur le marché ciblé.

La première conséquence d'un cycle long de fabrication de la prothèse pour le dentiste est qu'il va soigner la dent, mettre le pivot si c'est nécessaire et puis il va prendre l'empreinte et l'envoyer chez le prothésiste. Conséquence pour le patient, le prothésiste est obligé de lui poser une prothèse intermédiaire en résine qu'il doit usiner (coût supplémentaire) et coller un petit peu pour que ça tienne une semaine, pas trop pour qu'il puisse facilement la décoller. Cas encore plus défavorable, c'est quand la prothèse intermédiaire se décolle avant le rendez-vous suivant. À ce moment-là, si c'est plus de 48 heures après le premier rendez-vous, les

tissus de la gencive vont bouger. Pendant ce temps, le prothésiste fabrique la prothèse, la dentiste la reçoit et comme les tissus ont bougés, il ne peut plus la poser et on est reparti pour deux rendez-vous supplémentaires. Et dans ce cas extrême, il est nécessaire de fabriquer une nouvelle prothèse à partir d'une nouvelle empreinte. C'est pour ça qu'en moyenne c'est cinq rendez-vous et un mois à un mois et demi pour la mise en place d'une prothèse définitive.

Avec la solution FMS, il est possible de passer à deux rendez-vous espacés de 48 heures. Ce délai de 48 heures est vrai pour une prothèse individuelle, mais non dans le cas d'une multi-empreinte.

Les avantages sont les suivants pour les différents acteurs de la filière :



Comme le montre la figure ci-dessus, si le client visé reste le prothésiste, il est intéressant d'analyser la valeur ajoutée pour le dentiste, le patient et le système de santé. Le dentiste prend moins de risque. De plus, il passe moins de temps et il sera payé sur une prestation forfaitaire de 600 à 1500 euros (qu'il la fasse en 2, 3 ou 5 rendez-vous). Le patient est remboursé par la sécurité sociale 170 euros. La solution FMS possède donc une forte valeur ajoutée pour le dentiste et pour le patient puisque les risques et le nombre de rendez-vous sont diminués.

Il y a également un impact sociétal pour le système de santé avec une diminution des risques et donc des coûts.

Il y a 3800 labos prothésistes en France. Ils travaillent avec des dentistes dans une relation de proximité. Pour le dentiste, la seule manière de réduire les délais est de mettre la pression sur le prothésiste.

A terme, un avantage social est possible avec une démocratisation du prix des prothèses dentaires portée par la diminution des charges qui pèsent sur la chaîne de soin, au profit d'une meilleure qualité bucco-dentaire.

Un marché international porteur et demandeur : France, Union Européenne, Moyen Orient et Afrique du Nord.

Chaque année, 11 millions de prothèses dentaires sont posées en France dont plus de 20% sont fabriquées avec une chape céramique (plus esthétique). Ce marché croît de 4% par an en moyenne, et s'appuie sur 3800 laboratoires prothésistes (dont 50% ont moins de 5 personnes / CA total 680 M€). L'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique du Nord sont les zones les plus dynamiques à l'international.

Ceci correspond à environ 20 000 prothèses par jour posés en France tout type confondu. Même s'il reste encore beaucoup de prothèses métalliques (les prothèses purement métalliques sont en baisse), la solution la plus utilisée aujourd'hui est la prothèse métallique avec revêtement céramique permettant un meilleur effet esthétique.

Ce type de prothèse n'est pas pris en compte par FMS qui se concentre sur les prothèses 100 % céramiques. Au-delà des aspects esthétiques (pour les personnes qui ont tendance à mastiquer la nuit, le revêtement céramique se détériore, et lors de la rétraction éventuelle de la gencive la partie métallique peut apparaître), la biocompatibilité est également un avantage conséquent dans la mesure où les alliages utilisés ne sont pas complètement inoffensifs.

De plus, l'usure dans le temps des prothèses métalliques avec revêtement céramique va faire apparaître un éclat métal contrairement à une prothèse 100% céramique qui ne va pas changer d'aspect dans la durée.

Revenons à présent sur le marché. 3800 laboratoires, cela correspond à environ cinq prothèses par jour par laboratoire.

La taille moyenne d'un laboratoire est de 3 à 4 personnes, même si certains laboratoires ont plus de 50 personnes. Avec un chiffre d'affaires en augmentation de 4% par an, la solution céramique est de plus en plus utilisée.

Coté dentiste, la pose de prothèse représente les 2/3 de leur chiffre d'affaires pour seulement 12 % de leur temps. Les dentistes ont plus intérêt à poser des prothèses que de soigner des caries (acte à 20 ou 30 euros pour un temps qui peut monter à presque une heure).

Le marché du four représente au niveau mondial cent cinquante mille fours à remplacer durant les cinq prochaines années, et près de 50 millions de prothèses par an.

Désireux d'accroître sa connaissance du marché, et notamment dans une perspective internationale, Monsieur DS travaille en étroite collaboration avec une société parisienne spécialisée dans l'accompagnement à l'innovation et dans le marketing international. Dans ce cadre, il a fait réaliser une étude de marché internationale par le biais d'un logiciel innovant permettant d'accéder aux professionnels de santé (et à leurs coordonnées) sur une scène mondiale. Plus de 550 ont répondu au questionnaire et ont ainsi réagi à la présentation du concept. Les résultats sont sans appel. 84% des professionnels ont jugé que cette solution était plus pertinente que toutes les solutions présentes sur le marché. Sur 95 commentaires, 65 ont choisi de mettre en avant la rapidité de cuisson et l'économie d'énergie associée.

Cela a également permis de faire apparaître 18 autres secteurs d'application identifiés pour cette technologie. D'une manière générale, c'est potentiellement l'ensemble des marchés nécessitant la fabrication de pièces céramiques avec une cuisson.

Chronologiquement, les marchés envisagés sont les suivants :

- Prothèses dentaires
- Prothèses médicales
- Artisanat / luxe
- Horlogerie
- ...

Après une analyse des opportunités des différents marchés au regard des points forts et des points faibles de la technologie, le marché de la prothèse dentaire apparaît comme un secteur bien adapté au démarrage de la start-up.

En effet, il s'agit d'un secteur solvable et de taille significative. Ce marché est sensible à l'innovation et notamment à l'introduction de nouvelles technologies (impression 3D, Scan 3D ...) et de nouvelles méthodes (la ligne de fabrication acquisition / impression 3D / cuisson).

Par ailleurs l'inversion des proportions entre le métal et la céramique est une opportunité laissant une belle marge de progression à la céramique. FMS répond de plus au point de blocage de l'évolution du process, la cuisson.

Au niveau de la concurrence, certains fours proposent des cycles dits "rapides" (2h), mais sont réservés à des matériaux très spécifiques et à des prothèses unitaires (<0,5% du marché). Les "composites chargés en céramiques", matériaux émergents, ne demandant pas de frittage, ils s'usent trop vite et ne sont donc pas remboursés par les assurances maladies.

Le porteur de projet

Initialement porté par deux individus, Monsieur DS, Dr. en sciences des matériaux et inventeur de la technologie, reste le seul porteur actuel.

Ses principaux savoir-faire actuels sont les suivants :

- Maîtrise totale de la technologie.
- Vision stratégique et business (en cours d'acquisition). Ce point nécessite sans doute un approfondissement et peut être l'objet d'une recherche de partenaires ou d'associés.
- Capacité de pilotage de la R&D (amélioration, ouverture à d'autres marchés ...).

Un atout supplémentaire réside dans son ouverture d'esprit et à sa capacité à créer un engouement autour de son projet et ainsi d'avoir un accompagnement d'expert, Par

l'intermédiaire du gain de plusieurs concours régionaux, nationaux et d'innovation, il a ainsi pu se faire financer plusieurs prestations. Qu'il s'agisse de son intégration dans un incubateur, ou d'un financement de prestations sur la technologie, il a également obtenu une bourse FrenchTech (BPI France) lui permettant notamment le financement d'un accompagnement par un cabinet spécialisé sur l'innovation de rupture.

Désireux, au départ, de proposer à ses clients la conception, la fabrication et la vente de four à micro-ondes, son travail itératif, notamment basé sur la méthode du *Lean Canvas*, a conduit le projet à pivoter à plusieurs reprises. Ancré à l'approche par les ressources (approche RBV), aujourd'hui la mission est définie par rapport au savoir-faire spécifique du projet, c'est à dire la cuisson de pièces complexes et de petite taille en céramique par un four micro-onde.

Les changements d'orientation ont été opérés lors de la confrontation du concept au marché. Un important travail a été en effet réalisé de manière à tester l'offre pressentie auprès des prothésistes dentaires. Monsieur DS a dû se familiariser avec les aspects commerciaux et forcer un peu sa nature de manière à endosser la posture d'un futur dirigeant d'entreprise. Ainsi, plusieurs visites ont été effectuées et le discours a enfin été rodé. La preuve de concept (POC) a été réalisée ! Le challenge était pluriel : prendre contact avec les futurs clients, comprendre plus précisément leur besoin, tester le concept et enfin initier un process d'essai à partir d'échantillons fournis par ces prospects.

Plus de 100 essais de cuisson ont été réalisés. Cela a conduit à adapter aussi bien le four que les fonctionnalités attendues par les futurs clients.

Une fois cette validation technologique effectuée, le travail sur la réalisation de quelques (idéalement quatre) prototypes pré-industrialisation a pu commencer !

Dépassant toutes les espérances, cette période a mis à jour un véritable engouement pour cette technologie, des pré commandes ont même pu être potentiellement enregistrées.

Le business model

Comme évoqué précédemment, le processus, suivi depuis désormais deux ans, a vu le projet réaliser plusieurs boucles itératives quant à la proposition de valeur.

En effet, comment tirer la meilleure partie d'une innovation de rupture en répondant à des exigences temporelles (la mise en œuvre d'une innovation de rupture sur un marché doit souvent être très rapide) et financières ? Quel est le poids de la prime au premier entrant ?

Plusieurs hypothèses de travail sont à l'étude.

Tout d'abord, il s'agit de vendre des fours à micro-ondes au segment des prothésistes dentaires. Ceci permet d'adresser un marché international très important. De plus, cela permet de réaliser rapidement un chiffre d'affaires. Inconvénient majeur, comment atteindre rapidement les prothésistes dentaires, aussi bien au niveau français (3800 prospects à visiter sans force commerciale !) qu'à l'international (structure et moyens financiers !).

Une autre solution pourrait être de louer ces mêmes fours. Cela permettrait de répondre à la difficulté liée au cycle de renouvellement (la durée de vie moyenne d'un four est d'environ dix ans). Toutefois, les problèmes de force commerciale et de ressources financières pour l'international restent présents.

Une autre voie apparaît, la vente de fours aux revendeurs internationaux. Cette solution, au-delà de répondre à la problématique commerciale, conduit à une internationalisation immédiate de l'offre. Seuls inconvénients, la marge du distributeur et le délai de référencement.

Enfin, il est également possible d'envisager de vendre, non plus un four, quel que soit le client visé, mais plutôt un savoir-faire lié à la cuisson micro-ondes, au paramétrage et la vente de consommable (la cuisson nécessite en effet de vendre des creusets dans lesquels sont posés les dents afin de répartir plus uniformément la cuisson). Cette solution permet de rester très focalisé sur le savoir-faire technologique

En conclusion, plusieurs interrogations subsistent quant à la mission de l'entreprise : faut-il vendre des fours, du service ? ...

La vision du marché est ancrée au fait que, en qu'en moins de 10 ans, la technologie micro-ondes va remplacer les fours classiques dans les laboratoires des prothésistes, puis des dentistes. Le four micro-ondes sera un standard dans la chaîne de réalisation des prothèses dentaires céramiques, montrant ainsi l'exemple pour d'autres domaines d'application (mode et luxe, artisanat, etc.).

Les aspects financiers

Comme indiqué précédemment, Monsieur DS travaille sur son projet depuis désormais deux années. Il a ainsi participé à plusieurs concours, qu'il a très fréquemment remportés. Ces concours sont principalement des concours liés à l'innovation, à la création d'entreprise ou alors certains spécialisés dans le secteur médical.

Dans ce cadre, il s'est posé la question de la caractérisation de l'innovation proposée.

Bien évidemment, il vient immédiatement à l'esprit l'innovation radicale technologique.

Pourtant, plusieurs échanges avec les consultants ou les personnes de BPI France ont conduit le créateur à tenter de valoriser d'autres sources d'innovation. Un travail est donc à mener sur les types d'innovation liés au projet. Il convient dans ce cadre de bien les définir étant donné le grand nombre d'acception et de définition.

La prévision de chiffre d'affaires est effectuée sur les cinq années à venir (habituellement, la prévision se fait sur trois ans mais étant donné les potentiels besoins de financement une prévision sur cinq ans est préférable).

Bien sûr, la prévision dépend du *business model* adopté. A titre indicatif, les prévisions potentielles sont les suivantes :

- 20 fours en 2019, 100 en 2020, 300 2021.
- 12 creusets par an et par four

Le plan de financement ci-après permet de mieux comprendre les besoins de financement et les sources potentielles.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EMPLOIS (a)					
Variation du BFR	45 000 €	60 000€	70 000 €	95 000 €	350 000 €
Investissement	65 000 €				
Investissement par apport en nature					
Investissement par crédit-bail					
Remboursement des prêts bancaires	25 000 €	25 000 €	25 000 €		
Remboursement des avances incubateurs					
Remboursement des comptes courants					
Remboursement des avances remboursables					
CAF négative (Hors CIR et subvention)	198 000 €				
TOTAL EMPLOIS	333 000 €	85 000 €	95 000 €	95 000 €	350 000 €

RESSOURCES (b)					
Augmentation de capital (fondateurs)	100 000 €				
Augmentation de capital (investisseurs)	225 000 €				
Apport en nature					
Compte courant					
TOTAL (quasi) FONDS PROPRES	325 000 €				
Prêt bancaire CT	100 000 €				
Prêt bancaire MT/LT					
Crédit-bail					
Avance et prêt remboursable					
Subvention	80 000 €	20 000 €	40 000 €	40 000 €	40 000 €
CAF positive (Hors CIR et subvention)		15 000 €	100 000 €	250 000 €	300 000 €
CIR (N-1)		15 000 €	55 000 €	20 000 €	20 000 €
Dettes fiscales					
TOTAL RESSOURCES	505 000 €	50 000 €	195 000 €	310 000 €	360 000 €

2

Ensuite, un plan spécifique concernant la préparation du prototype pré-industriel a été réalisé. Il sert de base à certaines demandes de subventions.

Nature (par prestation / sous-traitance)	Prestataire	Montant HT
---	-------------	------------

Frais d'accompagnement Incubateur		2500
Accompagnement pactes d'associés, structures juridiques, montage financier		1500
Accompagnement Dépôt de brevet et négociation de licence		2000
Etude et définition interface et pilotage (carte électronique, logiciel et optique)		25000
Conception prototype : analyse fonctionnelle, <i>sourcing</i> , (sans la réalisation physique)		16000
Fabrication prototype pré industriel avec fournisseurs identifiés		22000
Accompagnement expert pour définition micro-ondes		15000
Design de la présentation BM, identité visuelle du BM, conception graphique BM déclinaison		15000
Construction graphique : présentation stratégique, stratégie de communication ...		6000
Accompagnement stratégique : BP et BM et business développement		9000
Accompagnement structuration Etude de marché internationale, BM et BP international		46000
		160 000,00 €

Conclusion

Monsieur DS travaille donc depuis deux sur son projet.

Il est aujourd'hui à un carrefour de sa carrière. En effet, le processus arrive à un point d'inflexion majeur. Il doit passer de plus en plus de temps sur son projet et donc s'engager définitivement. L'objectif serait donc de s'engager à 100% sur son projet et ainsi abandonner son emploi actuel.

Il vous demande de l'accompagner dans sa décision.

Pour cela il souhaiterait que vous puissiez l'aider à savoir s'il a bien suivi les différentes étapes à valider dans un processus de création d'entreprise innovante ?

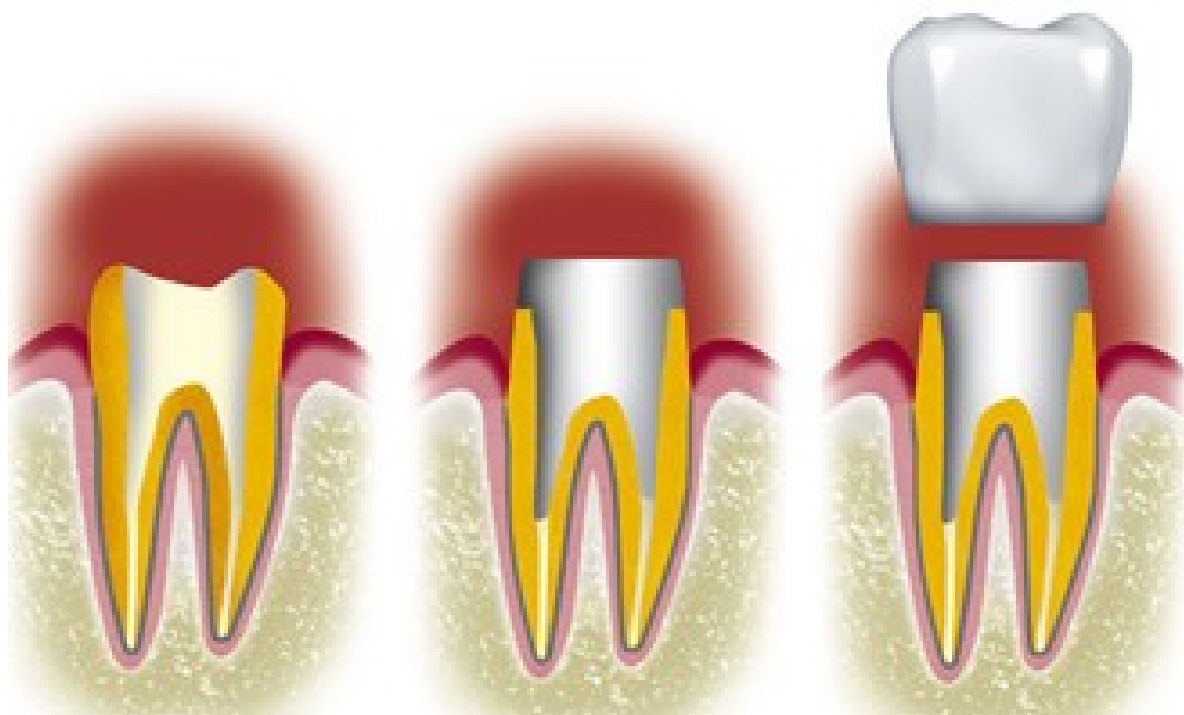
Plus spécifiquement, pourriez-vous :

- Préciser les différentes étapes du processus de création d'une entreprise technologique et innovante.
- Caractériser la valeur créée et les innovations.
- Proposer votre orientation quant au *business model* à adopter en argumentant votre choix.

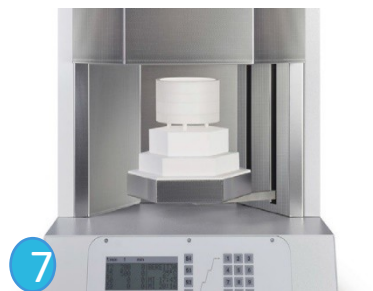
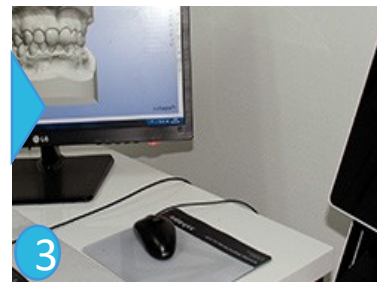
- Etudier le plan de financement et les grandes lignes de la rentabilité du projet.

ANNEXES

Annexe 1 : Les prothèses dentaires



Annexe 2 : Le circuit de fabrication



Annexe 3 : les données du marché

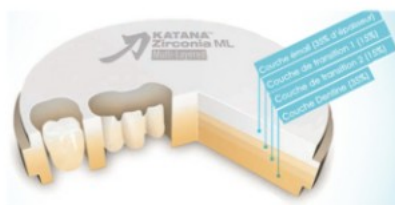
Dentiste :
62% CA
Dépassement d'honoraires
12% temps

Evolution de la profession :

Full Zirconie associé au four Opti'Waves
→ pose en **une seule séance**



83% patients affirment préférer une dentisterie à séance unique plutôt que le cycle traditionnel

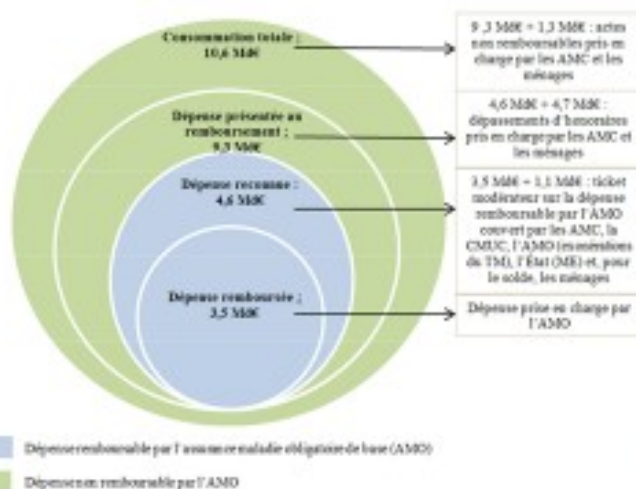


Extrait du rapport Cour des Comptes septembre 2016

Avec un montant de 10,6 Md€, les soins bucco-dentaires représentaient en 2014, 5,6 % de la consommation totale de soins et de biens médicaux. Cette dépense, qui concentre une part importante des dépenses de soins de ville (21,2 %), connaît une progression constante.

Schéma n° 1 : décomposition de la dépense dentaire et de ses sources de financement (2014)

Le renoncement aux soins dentaires pour raisons financières touche près d'un patient sur cinq.

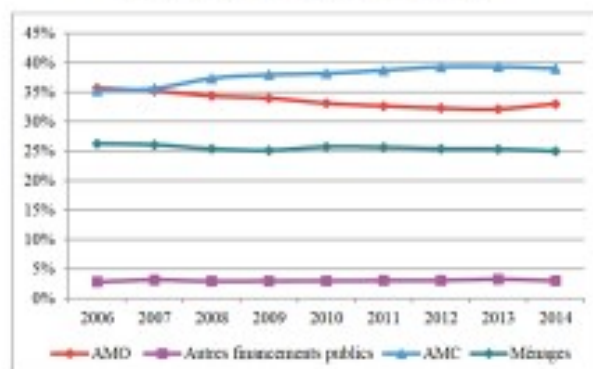


Source : Cour des comptes d'après les données de la DREES.

- Une prise en charge par l'assurance maladie qui continue à se dégrader

Une érosion accentuée de l'intervention de l'assurance maladie obligatoire, un transfert accru sur les assurances maladie complémentaires devenues le premier financeur

Graphique n° 18 : évolution de la prise en charge des dépenses dentaires par type de financeur (2006-2014)

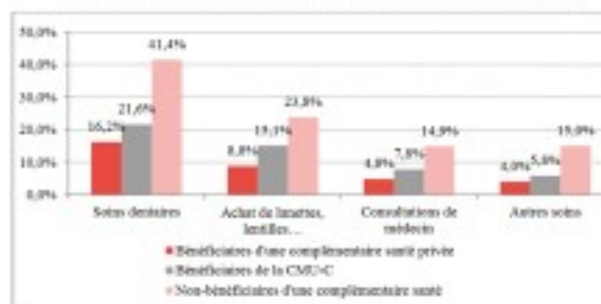


Source : Comptes des comptes d'après données DMEES

- De profondes inégalités d'accès aux soins en fonction des revenus et des lieux de vie

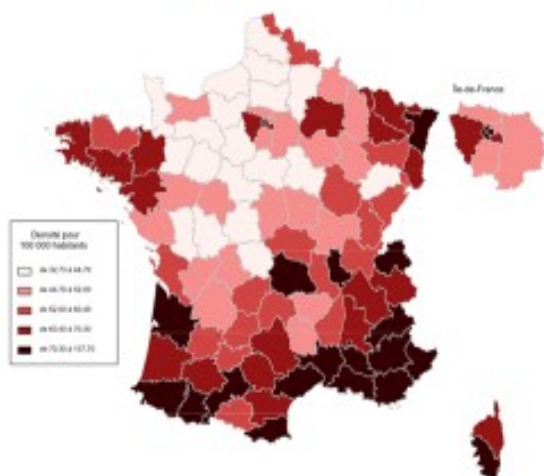
Un renoncement aux soins pour des motifs financiers deux fois plus élevé en France qu'en Europe

Graphique n° 19 : incidence de la couverture complémentaire sur le renoncement aux soins pour des raisons financières (2012)



Source : DREES (CESPS 2012)

Carte n° 3 : densité des chirurgiens-dentistes pour 100 000 habitants, en 2014, en France métropolitaine



Source : Comptes des comptes d'après les données du RPPS

- Des territoires délaissés

Dans un quart des départements, d'ici à 2030, plus de la moitié des chirurgiens-dentistes auront atteint 66 ans.

Pour en

savoir plus :

<https://www.dynamiquedentaire.com/dd-content/uploads/2016/09/Cour-des-comptes-rapport-securite-sociale-2016-soins-bucco-dentaires.pdf>

Les segments de l'étude de marché

- Les prothésistes dentaires (3250A)
- Centres de soins 'mutuelles' (6512Z)
- Centres dentaires (non *low cost*) (8623Z)
- Société de centre d'usinage (3250A)
- Fournisseurs de matière 1ère (2349Z)
- Distributeurs partenaires (4646Z)
- Les fabricants d'implants

Sources :

- Etude *Xerfi Research* : [Le marché des prothèses et des implants dentaires](#) - Généralisation des complémentaires santé, essor des réseaux de soins, importations, CFAO, etc. : quelles perspectives pour le marché d'ici 2018 ? 6SME39 / XR
- Etude *Xerfi Knowledge* : [les produits en céramique](#)
- [Base de données Diane+](#)