

ENTREPRISES

Drive Implants fait sa place

Santé. Le spécialiste de l'implantologie dentaire lance un nouveau produit très innovant et prépare une levée de fonds de 500 000 € pour accompagner son développement commercial. La start-up lyonnaise vise les 4,5 M€ de chiffre d'affaires en 2014.

Drive Implants est une PME appelée à grandir vite. Incubée pendant neuf mois chez Créalys, puis labellisée Novacité suite à sa création officielle en novembre 2008, l'entreprise spécialisée dans l'implantologie dentaire a également bénéficié de 100 000 € de prêt participatif et de 100 000 € d'aide à l'innovation de la part d'Oséo. "La société a démarré sur fonds propres et avec des capitaux privés. Mais avec le concours des banques, d'Oséo et des aides de la Région, le financement global s'élève à 450 000 €", détaille Ivan Blondet, gérant de la holding RGTF qui chapeaute Drive Implants.

Fort du soutien d'un implantologue dentaire lyonnais très expérimenté et du concours d'un collège de praticiens locaux qui ont validé les produits, Drive Implants a rapidement commercialisé une gamme de deux implants innovants qui ont permis à la société de dégager 600 000 € de chiffre d'affaires sur son premier exercice (2009), bouclé sur un résultat à l'équilibre. "Nos produits réunissent les qualités de tout ce qui se faisait alors sur le marché, mais avec des prix compétitifs", explique Guillaume Fromental, Pdg-fondateur de l'entreprise. Une bonne manière de se faire une petite place sur un marché français estimé à 40 M€, mais également de réaliser une première percée à l'international où quelques grands groupes français, suédois et américains se taillent la part du lion malgré une offre peu concurrentielle en terme de prix.

Parallèlement, la jeune entreprise s'est consacrée au développement d'un nouvel implant au design très innovant, baptisé Bio-xellent, qui fait aujourd'hui l'objet de deux brevets avec extension internationale, dont un consacré à la conception du col



PHOTO : D. R.

implantaire. "C'est un implant conçu par un implantologue, pour les implantologues", se félicite Guillaume Fromental. Mis au point en partenariat avec l'unité de recherche Inserm du Centre Léon Bérard, ce nouveau produit doit être officiellement présenté et commercialisé sur le congrès de l'association dentaire française (ADF) qui se déroule du 23 au 27 novembre prochains à Paris. L'entreprise, qui sous-traite la fabrication des implants à un réseau de partenaires français, se consacre déjà

Sous la coupe de la holding de tête, les dirigeants ont créé l'Espace 14, une académie d'implantologie dentaire chargée de dispenser des formations aux praticiens français et étrangers.

à de nouveaux programmes de R&D axés sur le traitement de surface et les nouveaux matériaux.

Drive Implants emploie actuellement quatre personnes et anticipe un chiffre d'affaires 2010 de 800 000 €. Pour accompagner le développement commercial de la société, les dirigeants préparent une levée de fonds de 500 000 €. La PME vise désormais un chiffre d'affaires de 4,5 M€ en 2014 avec un effectif de huit à dix personnes. Guillaume Fromental et Ivan Blondet voient même

plus loin. Sous la coupe de la holding de tête, les entrepreneurs ont lancé l'Espace 14, une académie d'implantologie dentaire installée à la gare de Brotteaux et chargée de dispenser des formations aux praticiens français et étrangers, puis Drive Implants Supply Chain, une structure qui doit promouvoir les partenaires de l'entreprise et servir de vitrine de l'excellence française en matière d'implantologie dentaire.

FLORENT ZUCCA

Le gène de l'export

Drive Implants a réalisé 30 % de son CA à l'international dès son 1^{er} exercice.



Guillaume Fromental, Pdg.

Le développement à l'international faisait partie de la stratégie des dirigeants de Drive Implants, avant même la création de l'entreprise. "Nous ciblons les praticiens des pays émergents qui font de l'omnipraticque et qui souhaitent se lancer dans l'implantologie", explique Guillaume Fromental, Pdg-fondateur de la PME lyonnaise. Résultat : dès son premier exercice, en 2009, Drive Implants réalise 30 % de son chiffre d'affaires à l'export. "Nous sommes pré-

sents en Tunisie, au Maroc, en Turquie, au Portugal et en Italie, précise le dirigeant. Nous lançons l'Algérie cette année et nous sommes en phase d'ouverture dans les pays d'Europe de l'Est".

En 2010, la part du chiffre d'affaires à l'international devrait atteindre un peu moins de 50 %. "Nous sommes capables de répondre aux besoins de praticiens débutants comme à ceux des experts, avec une gamme de produits complète, accompagnée de forma-

tions in situ ou à Lyon, et nous bénéficions du label made in France, à des prix très compétitifs", analyse Guillaume Fromental. A terme, l'export devrait représenter 65 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. "L'objectif est avant tout de bien couvrir le Maghreb et de développer les pays de l'Est, en priorité la Pologne, la Roumanie, la Bulgarie, la République Tchèque, la Slovénie et la Hongrie", projette le Pdg.

F. Z.

UN MEMBRE D'OSÉO EXCELLENCE

Malgré le jeune âge de l'entreprise, Drive Implants et son Pdg, Guillaume Fromental, ont été parmi les premiers à intégrer la communauté Oséo Excellence. Ce réseau numérique est constitué de 2 000 clients d'Oséo, dont 169 en Rhône-Alpes, sélectionnés parmi les entrepreneurs dont les perspectives de croissance sont les plus prometteuses. Objectif : favoriser le développement de ces sociétés à fort potentiel pour mieux faire émerger des entreprises de taille intermédiaire. "C'est un fabuleux apport en terme d'image, puisque le réseau possède un caractère très prestigieux", explique Guillaume Fromental. La force de la communauté en matière de communication nous permet d'être mieux entendus par les médias, les institutionnels, les banquiers et investisseurs ou encore les partenaires industriels". Oséo Excellence est également un lieu d'échanges privilégié entre chefs d'entreprise, qui peuvent y partager des problématiques communes, des solutions, des bonnes pratiques et même nouer des contacts en vue de futures collaborations.