

IMPLANTEO® - Edition 2017

Pour la 3^{ème} année consécutive, GALLILEO renouvelle son observatoire de la place de l'implantologie chez les dentistes implantologues et de leurs relations avec les fournisseurs d'implants

Pour cette édition 2017, 567 dentistes implantologues ont été interrogés en Novembre 2017, ce qui a permis, entre autres, de caractériser le marché autour des thématiques suivantes :

- Les potentiels en implantologie et les différents profils d'implantologues
- Les pratiques et préférences en termes de fournisseurs
- Les positions des fabricants auprès des implantologues : taux d'implantation et positions de fournisseur principal
- Les critères de choix amenant un implantologue à privilégier de travailler avec un fabricant plutôt qu'un autre

Il ressort de cette édition 2017 que la décision de travailler avec un fournisseur se construit pour les implantologues autour de 5 grandes thématiques, elles-mêmes subdivisées en 28 attributs d'offre :

A. IMAGE DE MARQUE ET QUALITE DES PRODUITS

- **UNE MARQUE QUI RASSURE** en laquelle j'ai confiance
- **UN RECUIL CLINIQUE** sur les produits
- **LA LARGEUR DE LA GAMME DE PRODUITS** (pour répondre à une diversité de situations patients)
- **LA FREQUENCE ET LA QUALITE DES INNOVATIONS** apportées sur les produits
- **LA SECURITE** des produits pour le patient

B. POSITIONNEMENT PRIX ET CONDITIONS COMMERCIALES

- **LE PRIX** des produits au regard de la qualité du fabricant
- **UNE LARGE GAMME DE PRIX** (pour répondre aux problématiques budgétaires des patients)
- **LA PRESENCE D'IMPLANTS LOW COST** dans la gamme de produits
- **LA MARGE REALISEE** avec les produits du fabricant
- **LA CLARTE DES CONDITIONS COMMERCIALES** (remises, gratuites...)
- **L'ATTRACTIVITE DES CONDITIONS COMMERCIALES** (remises, gratuites...)

C. LOGISTIQUE & SAV

- **LA FACILITE DE PRISE DE COMMANDE** (différentes modalités possibles, outils de facilitation de prise de commande)
- **L'EFFICACITE DE LA LIVRAISON** (conformité de la livraison, respect des délais de livraison, délais courts...)
- **L'EFFICACITE DE LA FACTURATION** (conformité par rapport aux commandes passées, lisibilité de la facture...)
- **LES CONDITIONS DE SAV**
- **L'EFFICACITE DU SAV**
- **UNE GESTION DES INCIDENTS** de qualité (disponibilité des interlocuteurs, capacité à informer en délais acceptables, équité de la réponse...)

D. SERVICES PROPOSES PAR LE FABRICANT

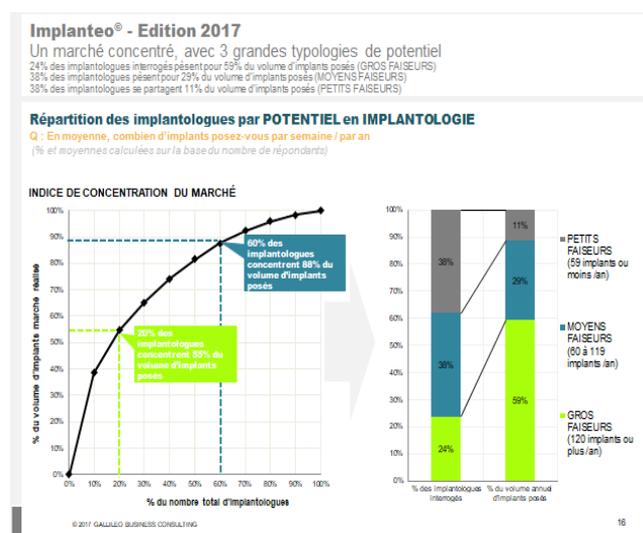
- **LES FORMATIONS** proposées
- **LES EVENEMENTS** organisés par le fabricant (conférences, congrès, séminaires...)
- **DES PRESENTATION D'ETUDES CLINIQUES ET D'ARTICLES SCIENTIFIQUES**
- **DES ECHANGES ORGANISES AVEC DES CONFRERES**
- **DES OUTILS INNOVANTS** à disposition pour vous faciliter le travail avec les implants de la marque (imagerie médicale...)

E. VISITE ET RELATION AVEC LE DELEGUE

- **LA FREQUENCE DE VISITES DU DELEGUE MEDICAL** du fabricant
- **LA JOIGNABILITE DU DELEGUE MEDICAL** et sa réactivité
- **LA SYMPATHIE** et les qualités relationnelles du délégué médical
- **L'IMPLICATION REGULIERE DU DELEGUE** pour vous aider à développer votre activité d'implantologie
- **LA CAPACITE DU DELEGUE MEDICAL** à répondre à vos questions
- **DES SUPPORTS DE PRESENTATION** de qualité (résultats d'études cliniques...) du délégué médical

Quelques enseignements pour cette édition 2017 :

Les pratiques des implantologues en 2017 :



- Si la pratique de l'implantologie reste encore concentrée sur quelques **GROS FAISEURS** (>120 implants / an) qui représentent **24% des praticiens et 59% des implants posés**, cette pratique se développe et se diffuse avec la présence de **PETITS** (>59 implants par an) et de **MOYENS FAISEURS** (entre 60 et 119 implants par an) qui captent aujourd'hui plus 41% du marché

- La démocratisation de la pratique de l'implantologie ouvre depuis quelques années le marché à de nouveaux entrants, avec un positionnement plus orienté sur le **PRIX**, et l'on voit les positions des fabricants se polariser autour de ces 2 marchés **PREMIUM** (prix) et **VALUE** (produit)

- On constate ainsi que :

↳ Si 65% travaillent avec au moins 1 des 5 acteurs historiques, **35% DES IMPLANTOLOGUES NE TRAVAILLENT AVEC AUCUN DES 5 ACTEURS HISTORIQUES** (ANTHOGYR, DENTSPLY, NOBEL.BIOCARE, STRAUMANN, ZIMMER- BIOMET-3i)

↳ **Déjà 60% travaillent pour tout ou partie de son activité avec un ou des acteurs autres que les 5 acteurs historiques.**

Ainsi des acteurs tels que **GLOBAL D, BIOTECH DENTAL, EUROTENIKA, TBR GROUPE, MIS, CAMLOG, ALPHABIO, ...** captent déjà une part significative du marché avec des taux d'implantation pouvant aller jusqu'à 13% des implantologues pour certains d'entre eux

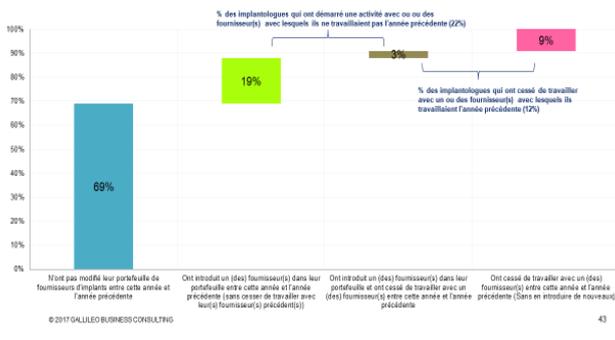
Implanteo® - Edition 2017

Le portefeuille de fournisseurs des implantologues : un portefeuille dynamique avec 31% des implantologues qui ont vu des changements dans leur portefeuille de fournisseurs

Evolution du portefeuille de fournisseurs des implantologues entre N-1 et N :

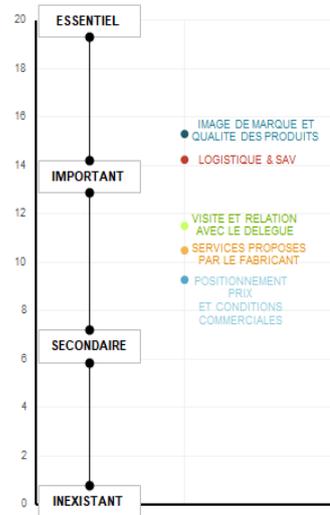
Q = Sur les 12 derniers mois, avez-vous travaillé avec un ou (des) fournisseur(s) d'implants avec le(s)quel(s) vous n'aviez pas travaillé les 12 mois précédents ?
Q = A l'inverse, y a-t-il un ou (des) fournisseur(s) d'implants avec le(s)quel(s) vous n'aviez pas travaillé ces derniers 12 mois alors que vous aviez travaillé avec lui (eux) les 12 mois précédents ?

(% et moyennes calculées sur la base du nombre de répondants)



- Sur le marché, la pratique évolue, et de plus en plus, les implantologues diversifient leur portefeuille de fournisseurs et travaillent en 2017 avec en moyenne 1,6 fournisseurs d'implants.
- De ce fait, si 59% ne travaillent encore qu'avec 1 fournisseur, ils sont déjà 41% à travailler avec au moins 2 fournisseurs d'implants (31% 2 fournisseurs, 10% avec 3 ou plus). Et lorsqu'ils ont au moins 2 fournisseurs (2,36 en moyenne) ils vont encore allouer la majeure partie de leur activité à leur FOURNISSEUR PRINCIPAL (77% des implants posés en moyenne) mais accordent déjà une part significative à leurs autres fournisseurs (23% en moyenne sur le cumul des autres fournisseurs)
- Ainsi le marché est très dynamique puisque 31% des implantologues ont fait varier leur portefeuille de fournisseurs entre 2016 et 2017 (soit en faisant entrer de nouveaux fournisseurs (22%) soit en faisant sortir des fournisseurs de leur activité (12%))
- Ainsi lorsque l'on s'intéresse aux positions de « fournisseur principal », on note également que les lignes bougent puisqu'en 2017 :
 - 53,4% travaillent avec un des 5 acteurs historiques en tant que fournisseur principal (ANTHOGYR, DENTSPLY, NOBEL.BIOCARE, STRAUMANN, ZIMMER-BIOMET-3i)
 - 46,6% auront pour fournisseur principal un acteur autre que l'un des 5 acteurs historiques (comme par exemple : GLOBAL D, BIOTECH DENTAL, EUROTEKNIKA, TBR GROUPE, MIS, CAMLOG, ALPHABIO, ...)

Quant aux critères de choix d'un fournisseur, quelles sont les tendances pour 2017 ?



- Avec un score d'importance globale de 15,3/20, « L'IMAGE DE MARQUE ET LA QUALITE DES PRODUITS » regroupe les critères les PLUS ESSENTIELS pour les implantologues lorsqu'ils décident de travailler avec une marque plutôt qu'une autre : ils sont particulièrement sensibles à la SECURITE des produits, au RECUCL CLINIQUE et la réassurance apportée par la MARQUE.
- Quant aux attributs liés à la LOGISTIQUE & SAV, ce sont des critères qui peuvent amener à changer de fournisseur et notamment en cas de défaillance de leur fournisseur par rapport à d'autres sur la FACILITE DE PRISE DE COMMANDE, l'EFFICACITE de la LIVRAISON, les CONDITIONS & EFFICACITE DE SAV, et QUALITE DE LA GESTION DES INCIDENTS
- En ce qui concerne la VISITE ET LA RELATION AVEC LE DELEGUE, s'ils attachent spontanément moins d'importance à la fréquence de visite du délégué, les implantologues sont sensibles à sa disponibilité / joignabilité, au soutien qu'il peut leur apporter dans leur relation avec la marque et dans sa capacité technique pour les guider dans leurs choix
- Sur les SERVICES PROPOSES PAR LES FABRICANTS, c'est la thématique qui divise le plus les implantologues : la moitié d'entre eux les évaluent comme ESSENTIELS ou IMPORTANTS et l'autre moitié comme SECONDAIRES ou INEXISTANTS dans leur décision. Les formations, événements, présentation d'études cliniques sont toutefois des éléments importants ou essentiels pour plus de 50% des implantologues et ces actions peuvent également contribuer à créer une différenciation positive auprès de ceux qui y attachent moins d'importance
- Enfin, « LE POSITIONNEMENT PRIX ET DES CONDITIONS COMMERCIALES » est la thématique à laquelle les implantologues accordent en moyenne le moins d'importance : S'ils peuvent considérer le PRIX, la CLARTE et l'ATTRACTIVITE des CONDITIONS COMMERCIALES comme des critères importants (pour plus de 60% d'entre eux), ils sont néanmoins majoritaires (>2/3) à ne pas considérer la LARGEUR DE LA GAMME DE PRIX, la MARGE REALISEE ou la PRESENCE d'IMPLANTS LOW COST comme des critères majeurs de décision

Le classement 2017 des fournisseurs :

- Si l'évaluation faite par les implantologues fait état de positionnement bien marqué pour chacun des 5 fabricants (ANTHOGYR, DENTSPLY, NOBEL.BIOCARE, STRAUMANN, ZIMMER-BIOMET-3i) apparaissant fréquemment dans le TOP 3 des meilleurs fabricants sur chacun des 28 attributs d'offres,
- On note une évolution dans les performances des marques auprès des implantologues, avec les lauréats suivants sur chacun des 5 macro-indicateurs :

	N°1	
	FOURNISSEUR	Note / 20
IMAGE DE MARQUE ET QUALITE DES PRODUITS	NOBEL.BIOCARE	16,0
POSITIONNEMENT PRIX ET CONDITIONS COMMERCIALES	ANTHOGYR	11,6
LOGISTIQUE & SAV	ANTHOGYR	15,2
SERVICES PROPOSES PAR LE FABRICANT	STRAUMANN	13,2
VISITE ET RELATION AVEC LE DELEGUE	STRAUMANN	14,6

Les classements et résultats complets sont disponibles à la souscription auprès de GALLILEO BUSINESS CONSULTING

Pour en savoir plus sur les conditions de souscription aux résultats de cet observatoire, merci de contacter :

Maher KASSAB – maher.kassab@gallileo.fr – 06.64.02.09.21