



Prix d'achat des implants dentaires pour les dentistes en Suisse

comparaison de prix avec
l'Allemagne, l'Autriche, la France,
l'Italie et les États-Unis

Berne, décembre 2009



Sommaire

1	Introduction	1
2	Périmètre et méthode de notre analyse.....	1
2.1	Qu'est-ce qu'un implant dentaire	1
2.2	L'objectif de notre analyse	2
2.3	La méthodologie	2
3	Le marché des implants dentaires	3
3.1	Le marché mondial des implants dentaires	3
3.2	Le marché suisse des implants dentaires	5
4	La prise de position des dentistes en Suisse	6
4.1	Les entreprises les plus importantes en Suisse	6
4.2	Les systèmes les plus utilisés.....	6
4.3	Avis des dentistes sur le prix de vente des implants dentaires en Suisse	7
4.4	Choix du fabricant et du fournisseur	8
4.5	Stratégie d'approvisionnement	8
5	Le niveau des prix de vente des implants dentaires en Suisse	9
5.1	Le choix des entreprises examinées par la Surveillance des prix	9
5.2	Le niveau des prix en Suisse	10
5.3	Comparaison Suisse/étranger	11
5.4	Combinaison (implants + vis + piliers)	14
6	Conclusions.....	15



1 Introduction

Suite à l'enquête sur les prix d'achat des implants médicaux qui avait mis à jour de grands écarts de prix entre la Suisse et les pays limitrophes pour certains de ces dispositifs médicaux, la Surveillance des prix a décidé d'ouvrir une enquête sur le prix d'achat des implants dentaires pour les dentistes en Suisse. La décision d'ouvrir une enquête dans ce domaine s'est également appuyée sur la demande de plus en plus forte pour le comblement de trous dans la dentition avec des implants dentaires, sur les tarifs élevés supportés par les patients pour ce genre de traitement, ainsi que sur le devoir de surveillance de l'évolution générale des prix contenu dans l'article 4 al. 1 de la Loi concernant la Surveillance des prix (LSPr.). Outre la récolte d'informations sur le domaine de l'implantologie, le but principal de la présente analyse est d'évaluer les prix d'acquisition pour les praticiens en Suisse en les comparant notamment avec ceux facturés aux dentistes dans les pays limitrophes de la Suisse à savoir l'Allemagne, l'Autriche, la France et l'Italie ainsi que ceux des dentistes aux États-Unis.

Compte tenu des délais nécessaires pour la récolte et l'analyse des différentes informations, la présente analyse a duré près d'une année.

2 Périmètre et méthode de notre analyse

2.1 Qu'est-ce qu'un implant dentaire

Un implant dentaire est une racine artificielle en forme de vis qu'on va placer dans l'os alvéolaire pour remplacer une ou plusieurs dents absentes. Le matériau le plus utilisé est le titane (ou ses dérivés) car il est non seulement biocompatible, mais il possède en plus une haute résistance mécanique et un module d'élasticité très bas. Ces caractéristiques le rendent particulièrement compatible avec les structures osseuses. Durant la phase de cicatrisation, l'os fusionne avec le titane ce qui garantit une meilleure stabilité. Ce phénomène s'appelle l'ostéo-intégration.

Le titane n'est cependant pas toujours le plus approprié pour faire des implants. C'est particulièrement le cas pour les dents de devant pour lesquelles l'utilisation de ce métal risque de donner un aspect peu naturel à la dent artificielle en laissant apparaître des traces grises sous la couronne. Dans ce cas l'utilisation d'autres matériaux tels que la zircone oxyde, le titane oxyde ou l'aluminium oxyde peut s'avérer plus approprié. Tout aussi biocompatibles que le titane, la couleur blanche de ces métaux permet d'améliorer l'esthétisme des dents artificielles. Le choix de l'un ou l'autre de ces matériaux aura une influence sur le prix final de l'implant, certains matériaux pouvant être jusqu'à deux fois plus cher que le titane.

Le comblement d'un trou dans la dentition nécessite la mise en place de plusieurs composants prothétiques.¹

- *Le corps de l'implant* est la partie de l'implant qui est vissée dans l'os. Il prend la place de la racine dentaire.
- *Le pilier de l'implant* est la partie qui sert de liaison entre l'implant et la couronne. Il est généralement vissé sur l'implant lors d'une opération séparée après que l'os ait cicatrisé. Il s'agit de la technique en deux temps, aussi appelée «technique suédoise». Pour certains implants monolithiques le pilier est déjà attaché à l'implant de sorte que l'intervention peut se faire en un temps chirurgical au cours duquel le praticien va fixer une vis plus longue qui émerge des parties molles.
- *La couronne* est la partie visible d'un implant et prend l'apparence d'une dent. On peut soit la visser sur le pilier de l'implant soit la sceller. Elle est faite en céramique, en chrome cobalt, nickel chrome, ou métal précieux.

¹ Fondation Implants Suisse: <http://www.fondationimplants.ch/composants.html>



Comme les matériaux utilisés ne connaissent pratiquement pas l'usure, la durée de vie d'un implant va essentiellement dépendre de la fixation dans l'os. C'est donc l'état de l'os qui va être le plus déterminant. Après 10 ans, 95% des implants sont encore en place et parfaitement fonctionnels.²

2.2 L'objectif de notre analyse

Notre analyse se porte principalement sur le prix de l'implant (racine métallique) et dans une moindre mesure sur les prix des autres composants à savoir les vis de couverture et de cicatrisation ainsi que les piliers. Notre objectif consiste tout d'abord à déterminer le niveau des prix de ces dispositifs médicaux en Suisse et ensuite à le comparer avec ceux des mêmes produits à l'étranger afin de voir si la Suisse est, tout comme dans le domaine des implants médicaux, un îlot de cherté dans le domaine des implants dentaires. La comparaison de prix se limite à l'Allemagne, l'Autriche, la France, l'Italie et les États-Unis.

Il nous appartiendra le cas échéant d'articuler des mesures qui pourraient être prises afin d'améliorer la situation.

2.3 La méthodologie

L'analyse qui a débuté en octobre 2008 s'est faite en trois temps. Il s'agissait tout d'abord, de récolter le maximum d'informations déjà publiées sur le domaine afin de nous faire une idée sur le fonctionnement de ce marché et de mieux comprendre la procédure médicale. Cette étape a duré d'octobre 2008 à novembre 2008. Les informations ainsi rassemblées nous ont permis d'élaborer un premier questionnaire destiné à un petit échantillon composé de vingt-cinq dentistes et de cinq cliniques dentaires universitaires. L'analyse porte sur un échantillon de dix-neuf réponses. Avec le prolongement des délais, et l'analyse des réponses obtenues, c'est seulement en mars 2009 qu'un questionnaire a pu être envoyé aux fabricants d'implants dentaires.

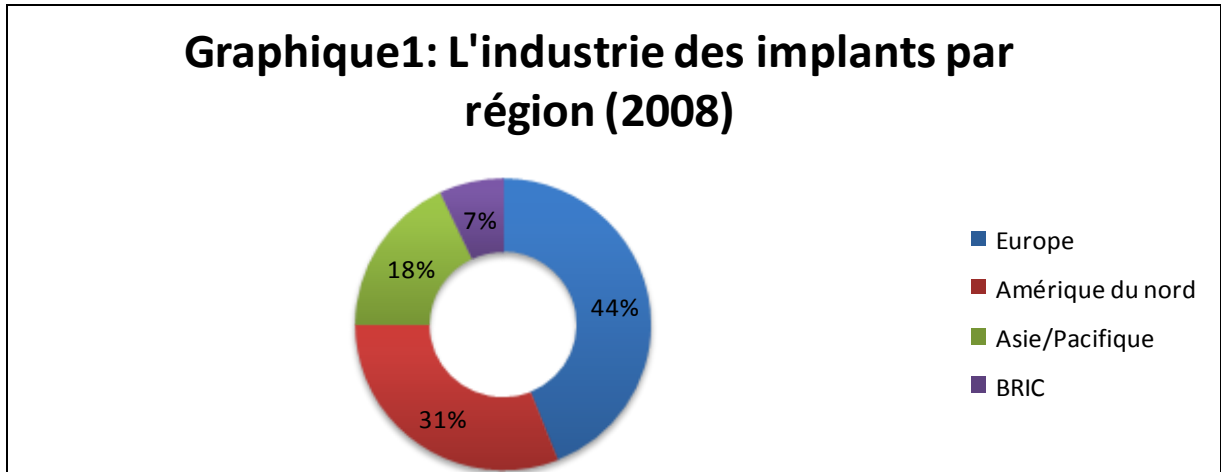
² Fondation Implants Suisse: <http://www.fondationimplants.ch/duredevie.html>



3 Le marché des implants dentaires

3.1 Le marché mondial des implants dentaires

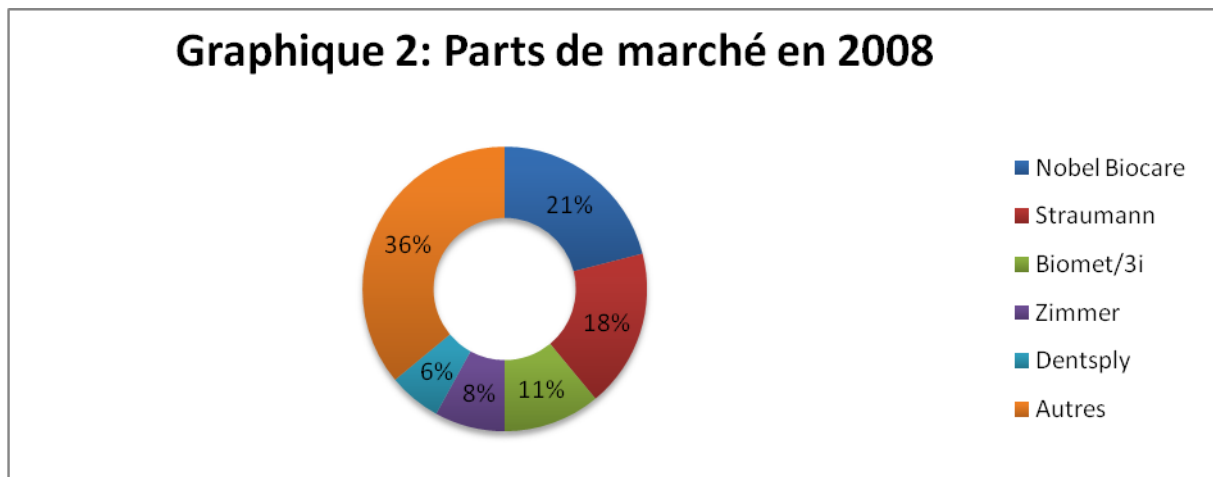
Le marché mondial pour l'implantologie a été estimé en 2008 à environ 3.6 milliards CHF³ avec une large majorité de clients localisés en Europe et en Amérique du nord (voir Graphique 1).



Source: Straumann, Rapport annuel 2008

Bien qu'abritant plus d'une centaine de fabricants, les 5 plus grandes entreprises détiennent près des 2/3 du marché. Et il semblerait qu'avec des parts de marché respectives de 21% et 18%, les deux plus grandes entreprises - Nobel Biocare et Straumann - disposent de la taille critique pour animer le marché (voir graphique 2).

Le reste du marché (36%) se répartit entre un grand nombre de fabricants qui exercent une concurrence sur les prix, mais avec une influence relativement faible sur l'orientation technique du marché.



Source: Straumann, Rapport annuel 2008

Le marché des implants dentaires est un marché immature. La forte croissance de son chiffre d'affaires ainsi que les marges opérationnelles très élevées attirent de plus en plus de nouvelles entreprises. D'après une étude de la Merrill Lynch, le nombre de fabricants d'implants serait passé de 70 en 2003, à 92 en 2005 pour afin atteindre 135 en 2007.⁴

³ Selon le rapport de "Research and Markets", le chiffre d'affaire du marché des implants dentaires s'élevait à 2.3 milliards euros en 2008. http://www.researchandmarkets.com/reports/941893/worldwide_nanotechnology_dental_implant_market

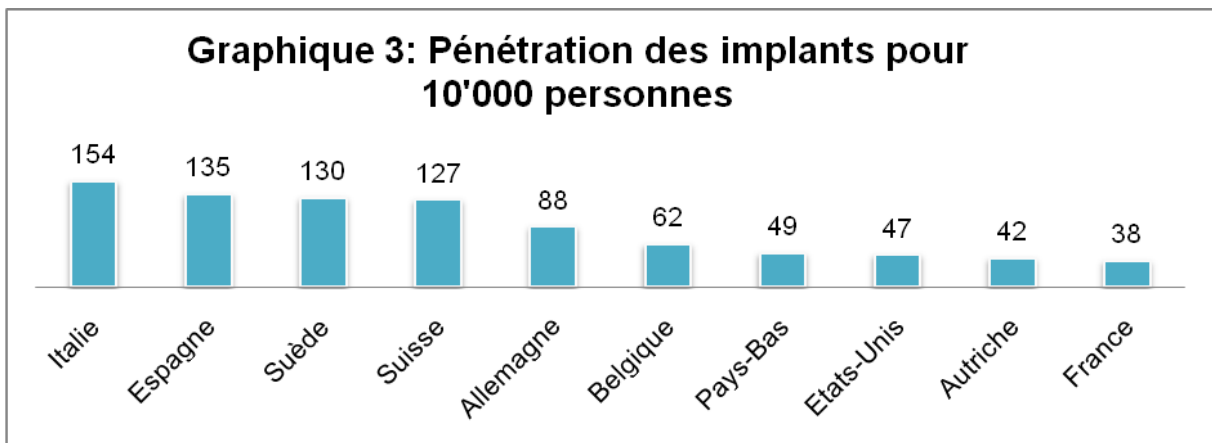
⁴ Merrill Lynch (2007), *Dental Implant Competition Increasing & Stem Cells Coming*, <http://www.osstem.com.sg/pdf/mlreport.pdf>



Le succès de ces nouvelles entreprises reste cependant relativement limité. Ceci peut être expliqué par la rigidité de la demande par rapport aux prix induite par la faible sensibilité des dentistes au prix, la fidélité des dentistes envers certains systèmes, par l'importance accordée à la durée pluriannuelle des fabricants, sans oublier le souci d'utiliser des matériaux de bonne qualité avec une documentation scientifique suffisante. Les grandes entreprises disposent également d'un budget marketing conséquent ainsi que d'assez de fonds pour la recherche et le développement leur permettant une présence plus dense sur tous les segments.

Il ne faut tout de même pas mésestimer la force concurrentielle des petites entreprises. Bien qu'il soit peu probable à court terme de voir les petits fabricants d'implants renverser la situation, le marché est en constante évolution. Si en 2004 les quatre plus grandes entreprises détenaient encore près de 75% de parts de marché, elles ont vu leur position s'amoinrir et passer à 70.1% en 2006 et finalement à 58% en 2008.⁵ Le segment des petites entreprises (estimé à 530 millions \$ en 2006), a connu une croissance comprise entre 30% et 40% au cours de ces dernières années, ce qui est nettement plus élevé que la croissance globale moyenne du marché des implants dentaires estimée à environ 15%. Cela démontre que les petits fabricants essentiellement compétitifs sur les prix ont la capacité de capter des parts de marché. De plus, l'arrivée de ces fournisseurs à bas prix pourrait à la longue faire évoluer les conditions cadres du marché telles que la réglementation, et presser les prix à la baisse réduisant au passage la marge des plus grandes entreprises.

Malgré la crise économique survenue fin 2008, le marché des implants dentaires garde un fort potentiel de croissance.⁶ En effet, la substitution des méthodes dites « traditionnelles » de comblement de trous dans la dentition (premier facteur de croissance de l'industrie) et la faible pénétration des traitements par implants (voir Graphique 3) laissent place à une grande marge de croissance. Actuellement, seuls 78% des personnes souffrant de trous dans leur dentition reçoivent un traitement. Des 22% restant (c.-à-d. qui reçoivent un traitement), seuls 10% - 15% se décident pour des implants dentaires.



Source: Nobel Biocare, Rapport annuel 2007

D'autre part, le vieillissement de la population augure d'une augmentation des personnes ayant besoin de combler la perte des dents; la perte de dents étant fortement liée à l'âge. Sans oublier qu'une meilleure connaissance de la part des patients et la formation accrue des médecins dentistes accroissent le recours aux implants ainsi que la disponibilité d'un traitement par implant. Enfin, selon plusieurs études, les implants dentaires seraient plus économiques à long terme que les traitements traditionnels.

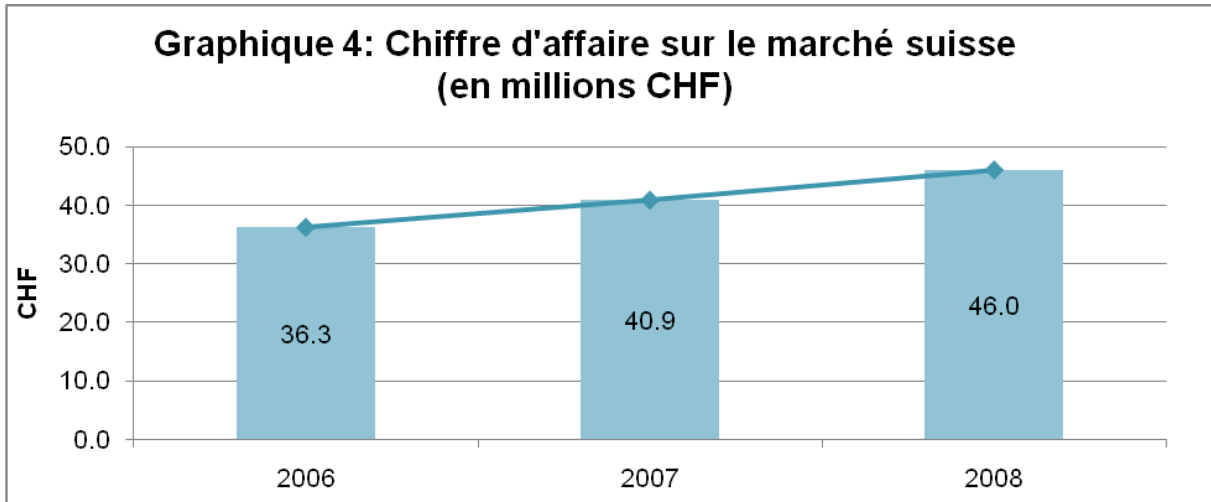
⁵ Il faut cependant prendre ces chiffres avec des pincettes. En effet, dès 2006, les analystes du marché se sont rendu compte que les petites entreprises sur le marché réalisaient un chiffre d'affaire plus important que celui qu'on leur attribuait jusqu'alors. Les chiffres ont donc été revus.

⁶ Nobel Biocare, Annual Report 2008



3.2 Le marché suisse des implants dentaires

Le marché suisse des implants dentaires a été estimé à 46 millions de CHF pour l'année 2008 et tout comme le marché mondial, il a connu une grande croissance ces dernières années. Chaque année, près de 100'000 implants dentaires sont vendus en Suisse pour environ 50'000 à 60'000 patients.



Source: Réponse de Dentsply Friadent

Le traitement par implants dentaires est très onéreux. La Fondation Implants Suisse estime que:

«Les coûts d'un traitement par implants dépendent du volume de travail nécessaire et peuvent varier fortement en fonction de la complexité du cas à traiter. Le prix du matériel pour un implant oscille en général entre 300 et 500 francs, les frais de l'intervention chirurgicale pour la mise en place d'un implant se situent autour de 800 à 1000 francs, auxquels il faut ajouter les coûts pour la planification, les maquettes, les radiographies, les prothèses provisoires, la reconstruction définitive et les honoraires du laboratoire dentaire. Pour un implant simple avec couronne et sans reconstruction osseuse, il faut compter des coûts de l'ordre de 3 000 à 4 500 francs. Il est important de faire réaliser une estimation individuelle des coûts par son médecin dentiste avant le début du traitement..»⁷

⁷ Fondation Implants Suisse: <http://www.fondationimplants.ch/frais.html>



4 La prise de position des dentistes en Suisse

Novembre 2008, nous avons envoyé un questionnaire à trente dentistes pratiquant les implants dentaires en Suisse. L'analyse porte sur dix-neuf réponses. Le but du questionnaire était de déterminer les principaux acteurs sur le marché suisse ainsi que les facteurs clés justifiant leur position. Il nous intéressait également de connaître les produits les plus utilisés par les dentistes, les conditions d'achat, à savoir le prix des implants dentaires, les critères influençant le choix d'un fabricant ou d'un fournisseur ainsi que les stratégies d'achat.

4.1 Les entreprises les plus importantes en Suisse

Six entreprises ont été désignées par les dentistes comme étant les plus importantes sur le marché suisse. De la plus citée à la moins citée, il y a: Straumann (cité par 18 dentistes), Nobel Biocare (cité par 13 dentistes), Biomet 3i (cité par 6 dentistes), Dentsply Friadent (cité par 3 dentistes), Camlog et Thommen Medical AG (tous deux cités par 2 dentistes). Ces résultats sont venus confirmer les informations que nous avons déjà récoltées sur le marché mondial des implants dentaires lors des recherches menées au préalable. Il semblerait donc que la répartition du marché Suisse des implants dentaires suive assez fidèlement celle que l'on observe sur le plan mondial; les cinq fabricants d'implants les plus importants au niveau mondial ayant également été identifiés par les praticiens en tant que leaders sur le marché suisse.

Les dentistes expliquent la position de ces entreprises principalement par leur présence pluriannuelle (8 dentistes sur 19), la qualité de leurs implants (6/19), ainsi que par la documentation et des études cliniques (5/19). D'autres facteurs sont également évoqués à savoir le marketing aussi bien auprès des praticiens que des patients (3 dentistes), la nationalité suisse des entreprises qui semble être perçue comme un gage de qualité (3 dentistes), la taille de l'entreprise (2 dentistes), et le service après-vente (2 dentistes). Le facteur prix semble n'être que subsidiaire.

Sept dentistes affirment n'avoir observé aucune concurrence sur le marché tandis que 10 affirment le contraire. Pour ces derniers, la concurrence passe particulièrement par le marketing et l'innovation; les prix et l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché n'apparaissant qu'en dernière position.

4.2 Les systèmes les plus utilisés

Le tableau 1 résume les systèmes les plus utilisés par les dentistes interrogés. Bien qu'il ne reflète pas vraiment les parts de marchés des entreprises au niveau mondial ni les pronostiques des dentistes, il serait un peu prématuré de tirer une conclusion tranchée quant à la position de ces entreprises sur le marché suisse surtout compte tenu de la petite taille de notre échantillon. Il est cependant intéressant de voir que les cinq entreprises importantes sont représentées et que Straumann semble confirmer sa position de leader sur le marché suisse.

Le tableau 1 nous permet également de déduire des informations intéressantes. Tout d'abord, il semblerait que les fabricants d'implants dentaires privilégient la distribution directe de leurs produits par le biais de succursales nationales. Il semblerait également que les dentistes optent majoritairement pour l'utilisation d'un système d'implant.



Tableau 1: Les systèmes les plus utilisés

Fabricant	Fournisseur	Nombre de dentistes	Système	Taux d'utilisation ⁸
Straumann	Straumann CH	11	Tissue Level	100%
			Bone Level	100%
			Pas précisé	100%
Dentsply Friadent	Friadent / Dentsply CH	4	Ankylos	10% et 20%
			Xive	100%
			Pas précisé	100%
Biomet 3i	Biomet 3i CH	3	Osseotite Certain	30%
			3i	100%
			Pas précisé	100%
Nobel Biocare	Nobel Biocare CH	2	Replace Select	90% et 70%
Thommen Medical	Thommen Medical CH	2	SPI System	100%
			Pas précisé	100%
Altatech	Camlog CH	1	Camlog Screw-line	79%
Astra Tech Dental	Astra Tech CH	1	Astra	100%
Medirel	Medirel CH	1	Mini Implantat	1%

Quinze dentistes confirment que la mise en place des implants exige du matériel de chirurgie spécifique. Parmi eux, les produits jetables occupent une part relativement importante dans la facture du client. Par ailleurs, certains dentistes évoquent l'achat d'unités chirurgicales très onéreuses (coût de plusieurs milliers de francs). Ceci confirme nos données comme quoi:

«Pour un omnipraticien libéral débutant seul une activité d'implantologie dentaire, créer un environnement chirurgical est un investissement lourd à la rentabilité incertaine et pesant sur les honoraires demandés au patient.»⁹

La part du coût pour l'acquisition des instruments de chirurgie par rapport au coût global de l'implantologie varie cependant d'un dentiste à l'autre et est comprise entre 5% et 30%.

4.3 Avis des dentistes sur le prix de vente des implants dentaires en Suisse

Bien que dix praticiens pensent que les implants dentaires sont chers en Suisse, ils considèrent tout de même que cette situation se justifie eu égard notamment à la complexité de la fabrication, aux coûts pour l'innovation et à la garantie de la qualité. Alors qu'il semble possible d'obtenir des rabais de quantité de la part des fournisseurs, dix dentistes sur 19 n'atteignent pas la quantité d'achat critique pour y avoir droit. Les quantités exigées semblent importantes alors que la plupart des dentistes font partie de petites structures qui ne passent leurs commandes que de cas en cas.

Les praticiens ont constaté des différences de prix entre les différents fabricants comprises entre 20% et 50%, mais n'ont remarqué aucune discrimination de prix à l'intérieur de la Suisse. La majorité des praticiens (10/19) avoue ne pas connaître le prix des implants dentaires à l'étranger, tandis que six autres affirment que les prix de vente en Suisse se situent dans la moyenne européenne. Deux disent que les prix suisses sont moins élevés qu'ailleurs, ce qui inciterait les praticiens étrangers à se fournir en Suisse.

⁸ Le taux d'utilisation correspond à la part du système cité dans le total des opérations d'implants exécutées par les dentistes. Un taux de 100% signifie que le dentiste n'utilise qu'un seul système d'implant.

⁹ Dr Pierre SABIN, *Implants et prothèses: questions, idées reçues et contrevérités*, http://www.sfscmf.fr/upload/livreblanc/chap2-2_implants.pdf



4.4 Choix du fabricant et du fournisseur

Le choix d'un fabricant/fournisseur répond essentiellement à des critères de qualité (13 /19 dentistes). Suivent ensuite l'état de la recherche, la documentation disponible, le service ainsi que la sécurité d'approvisionnement. Là encore, le prix ne fait pas partie des critères.

Sur l'échantillon de dentistes observé, seuls sept dentistes ont déjà changé de fabricant ou de fournisseurs. Les raisons de ce changement sont l'arrivée de produits innovants (3 dentistes), la qualité du produit (2) et du service (2).¹⁰ Les onze dentistes qui n'ont pas changé de fabricant/fournisseur expliquent leur fidélité principalement par leur satisfaction face à la qualité des produits et du service, par l'envie d'éviter des nouveaux investissements en matériel de chirurgie, par la connaissance pratique acquise pour un système déterminé ainsi que par l'accès à un local de stockage.

Seuls quatre dentistes ne voient aucune raison qui pourrait les empêcher de changer de fabricant/fournisseur au profit d'un fabricant nouvellement entré sur le marché et moins cher que les concurrents. Pour les autres, il faudrait entre autre veiller à la qualité, à la compatibilité avec le système déjà utilisé, et à la garantie de pérennité de la nouvelle entreprise. Ils attachent également de l'importance à la recherche scientifique et évoquent la préférence des universités pour certains systèmes d'implants comme frein possible.

4.5 Stratégie d'approvisionnement

Aucun des dentistes ne fait partie d'une coopérative d'achat. Une large majorité (12/19) dit ne pas avoir eu connaissance de l'existence d'une telle coopérative. De plus, la participation à une coopérative impliquerait selon certains un grand investissement en temps (surtout pour la négociation). Alors qu'aucun des dentistes qui nous ont répondu n'achète ses produits à l'étranger (essentiellement par crainte pour la garantie, le coût et le service), ils sont d'avis que les importations parallèles pourraient être facilitées grâce notamment à la suppression ou diminution des droits de douane et à l'ouverture du marché. Ils craignent cependant que faciliter les importations parallèles permette l'entrée de compagnies "à bas prix" avec un faible contrôle de qualité.

D'une manière générale, il apparaît que les dentistes soient très peu sensibles au prix de l'implant dentaire. Ce sujet n'est pas spécialement abordé durant l'entretien avec le patient car, selon leurs dires, le coût d'acquisition des implants ne représente finalement que le 15% - 20% du prix global.

¹⁰ Le seul qui ait changé pour des raisons de prix trop élevés a finalement repris le système abandonné car il restait selon lui de meilleure qualité.



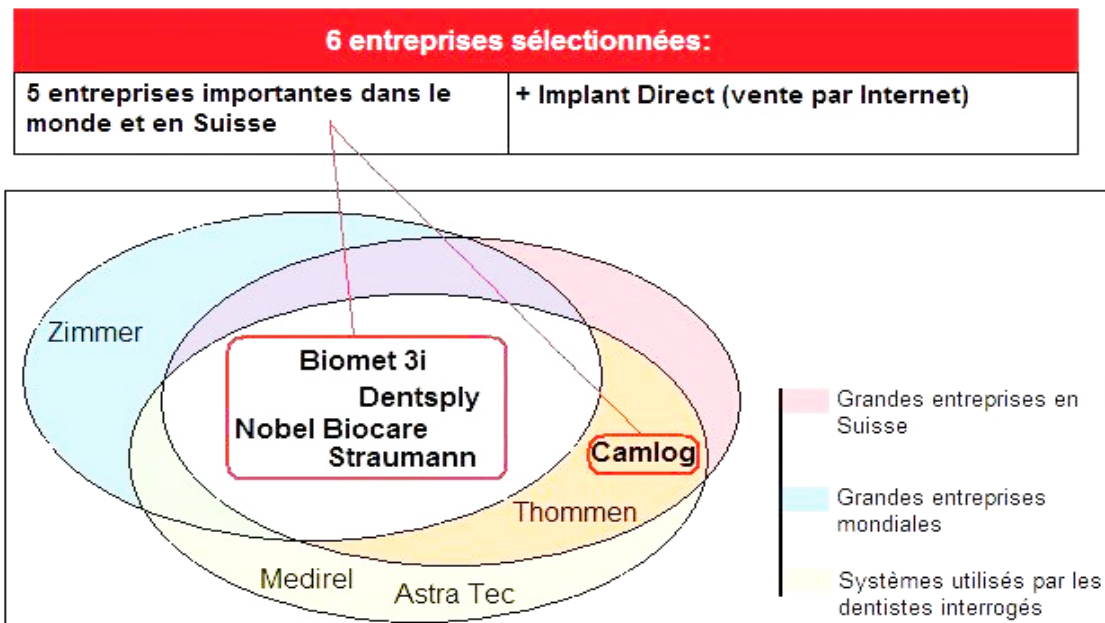
5 Le niveau des prix de vente des implants dentaires en Suisse

5.1 Le choix des entreprises examinées par la Surveillance des prix

Suite aux réponses obtenues des dentistes, nous avons pris contact avec six fabricants d'implants dentaires.

Notre choix s'est porté dans un premier temps sur cinq entreprises en recoupant des informations rassemblées jusqu'alors, c'est-à-dire celles obtenues par nos propres recherches ainsi que celles contenues dans les réponses des dentistes (voir le schéma 1 à la page suivante). Biomet 3i; Dentsply Friadent; Straumann et Nobel Biocare ont été choisies car ces entreprises sont à la conjonction des différentes sources à notre disposition. En effet, elles sont régulièrement citées en tant qu'acteurs importants au niveau mondial; les dentistes interrogés les ont identifiées comme leader sur le marché suisse en particulier et leurs systèmes sont régulièrement utilisés par les dentistes interrogés. Pour la cinquième entreprise, nous avons opté pour Camlog au détriment de Thommen Medical. Notre choix s'est dans ce cas-ci fortement appuyé sur les recherches préalablement menées sur les entreprises actives sur le marché des implants dentaires durant lesquelles il était apparu que Camlog faisait partie des petites entreprises sur le marché des implants dentaires misant sur la compétitivité-prix tout en procurant des produits de bonne qualité.¹¹ Il nous a par ailleurs semblé plus intéressant de l'inclure dans notre échantillon afin d'avoir un aperçu des économies possibles sur l'achat d'implants dentaires.

Schéma 1: sélection des entreprises par la Surveillance des prix



Par après, nous avons également pris contact avec une sixième entreprise spécialisée dans la vente d'implants par Internet à savoir Implant Direct. Notre intérêt s'est porté sur cette entreprise compte tenu de sa stratégie fortement axée sur la compétitivité-prix, de sa position prépondérante dans la vente d'implants sur internet ainsi que de la compatibilité présumée de ses systèmes avec certains implants des grandes marques.

¹¹ Merrill Lynch (2005), *Dental Implant Update: An Inelastic Market is Driving Prices Up*, <http://www.implantdirect.com/pdf/mlearlyreport.pdf>



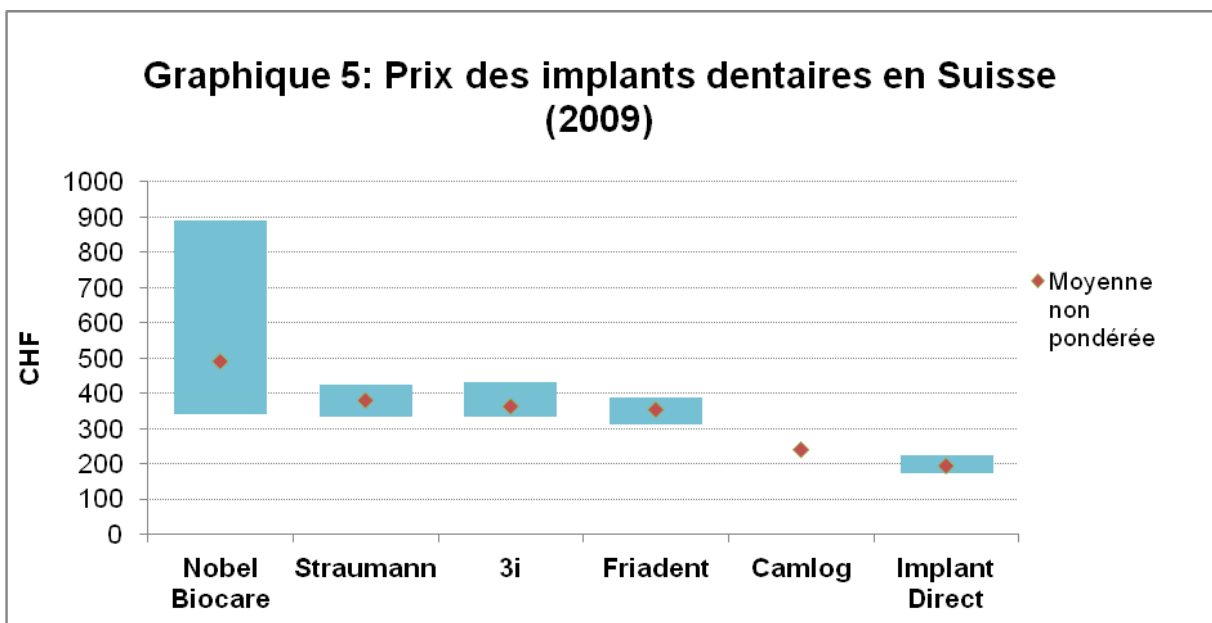
Dans le courrier qui a été envoyé aux entreprises citées ci-dessus, nous leur priions de nous fournir les listes de prix de leurs produits pour l'implantologie dans les pays suivants: Suisse, Allemagne, Autriche, Italie, France et Etats-Unis. Nous laissions également la possibilité aux entreprises d'expliquer les éventuelles différences de prix entre les pays. Le tableau 2 donne un aperçu des listes de prix qui nous ont été fournies par chacune des entreprises contactées ainsi que les listes manquantes. Une seule liste de prix était directement accessible sur internet.

Tableau 2: Les informations fournies par les entreprises

Entreprise	Infos fournies	Infos manquantes	Infos sur le net
Biomet 3i	Suisse, Allemagne, France et Espagne	Autriche, Italie et USA	
Camlog	Suisse, Allemagne, France, Italie, Autriche et USA		
Dentsply Friadent	Suisse, Allemagne, France, Italie, Autriche	USA	Prix USA
Straumann	Suisse, Allemagne, France, Italie, Autriche, USA		
Nobel Biocare	Suisse, Allemagne, France, Italie, Autriche, USA		
Implant Direct	Suisse, Europe, USA		

5.2 Le niveau des prix en Suisse

Plusieurs entreprises sur le marché suisse des implants dentaires offrent toute une gamme de systèmes à des prix différents. Le graphique 5 montre la fourchette dans laquelle se situent les prix des six entreprises interrogées. Ils vont de 172.50 CHF pour un implant à 889 CHF.¹²



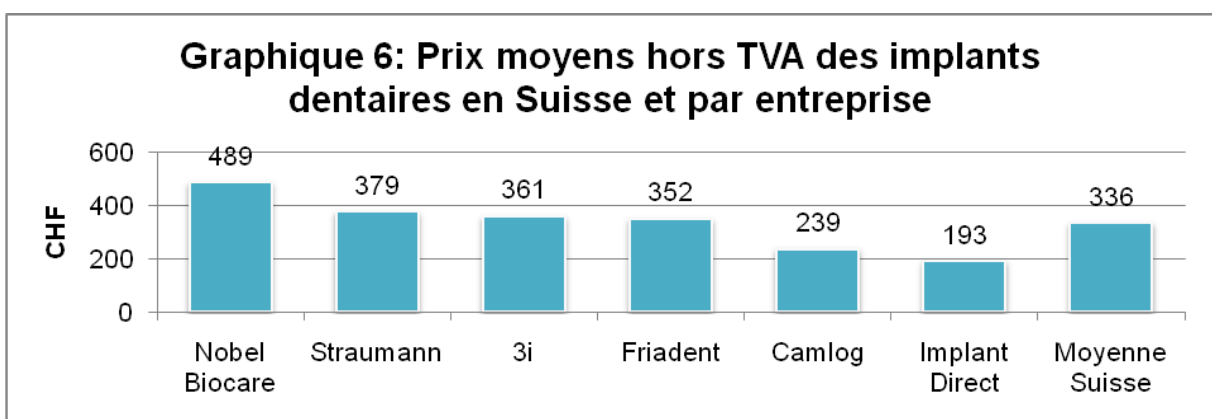
¹² Prix de vente en Suisse hors TVA



Bien que le matériau utilisé influe sur le prix des implants dentaires, on ne peut prétendre que la qualité de l'intégration osseuse d'un implant soit fonction de son prix de vente.¹³ En effet, il serait difficile d'imputer les différences de prix uniquement aux variations dans les coûts de production vu que :

«Les fabricants de barres de titane (avec lesquelles sont réalisées les implants) sont moins d'une dizaine dans le monde. De plus, les machines-outils, qui permettent d'usiner le titane, sont, en pratique, les mêmes chez les différents fabricants d'implants. Les représentants commerciaux et les travaux de recherche génèrent des frais que les fabricants répercutent sur le prix de leurs implants.»¹⁴

Alors que le coût pour la R&D, la formation et la fidélisation des praticiens jouent un rôle non négligeable, les différences constatées s'expliquent également au vu des investissements consentis pour le marketing ainsi que par l'assise des entreprises sur le marché. Ainsi comme nous le montre le graphique 6, les trois plus grandes entreprises sur le marché mondial des implants dentaires ont les moyennes de prix les plus élevées.¹⁵



5.3 Comparaison Suisse/étranger

La comparaison du niveau de prix des implants dentaires entre la Suisse et l'étranger s'est basée sur les listes de prix fournies par les entreprises¹⁶ et concerne principalement les prix d'achat du corps de l'implant (vis implantée dans l'os) en Suisse, en Allemagne, en France, en Italie, en Autriche et aux États-Unis. Biomet 3i nous a même fourni sa liste de prix en Espagne.¹⁷

Sur l'échantillon considéré, il apparaît qu'en moyenne, le prix d'un implant dentaire en Suisse (336.50 CHF) soit plus élevé que celui en Allemagne (326.40 CHF), en Autriche (321.80 CHF), en Espagne (331.20 CHF) et en Italie (335.80).¹⁸ La Suisse est par contre moins chère que la France (351.20 CHF) et les États-Unis (356.70 CHF). Le graphique 7 résume la situation.

¹³ L'implant le plus cher est celui du leader mondial du marché Nobel Biocare, il coûte 899 CHF et il est en Titane oxyde alors que les autres implants sont en général en titane.

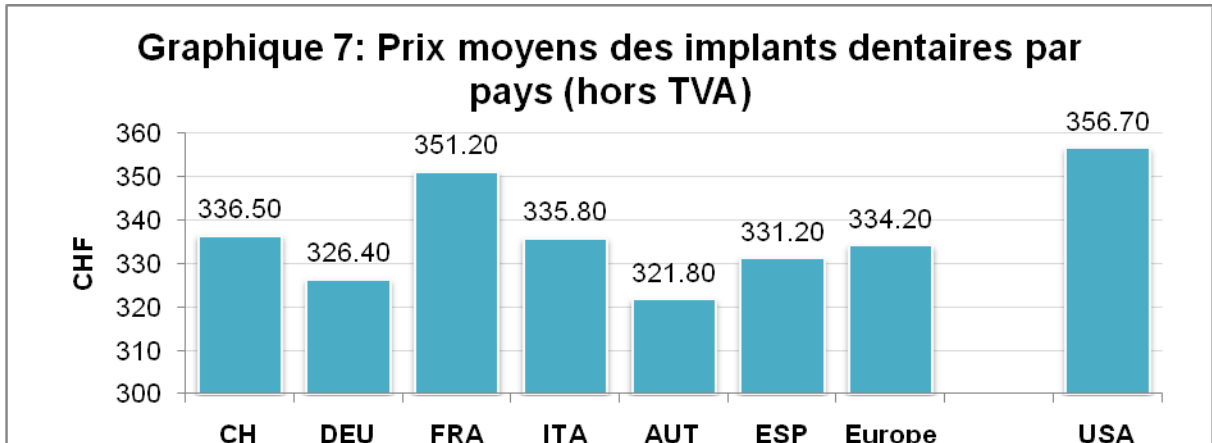
¹⁴ Dr Pierre SABIN, *Implants et prothèses: questions, idées reçues et contrevérités*, http://www.sfscmf.fr/upload/livreblanc/chap2-2_implants.pdf

¹⁵ Nous utilisons des moyennes non-pondérées. Les éventuelles différences de qualité ne sont prises en compte.

¹⁶ Sauf pour les prix des implants de Dentsply Friadent aux USA qui proviennent de la liste de prix mise sur Internet par le distributeur Tulsa Dental. Voir tableau 2 à la p. 12.

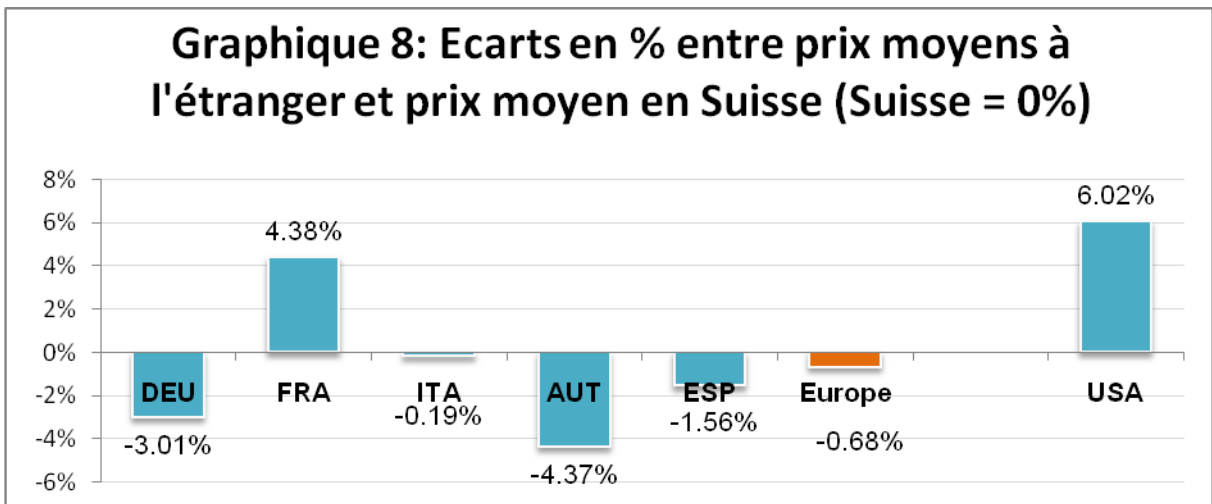
¹⁷ Voir tableau 2 à la p. 12.

¹⁸ Pour le calcul, nous avons utilisé les prix hors TVA et les taux de conversion EURO-CHF/USD-CHF équivalant à la moyenne des taux de change courant de janvier 2009 à juin 2009; respectivement 1.505 et 1.131. Il s'agit toujours de moyennes non-pondérées.



Légende: CH = Suisse; DEU = Allemagne, FRA=France; ITA = Italie; AUT = Autriche; ESP = Espagne; USA = États-Unis.

Le graphique 8 montre que les écarts entre la moyenne des prix en Suisse et celles des autres pays sont compris entre -4.37% et 6.02%. Ceci combiné avec la volatilité des taux de change soumettent le classement des pays au risque de changement. Il est cependant notable que la Suisse se trouve proche de la moyenne européenne (334 CHF) et est bien moins chère que les États-Unis.



L'observation des prix de chaque entreprise ne permet pas de dégager une politique particulière par rapport aux différents pays. Le tableau suivant ordonne les pays en fonction des prix moyens de chaque entreprise; du pays où l'entreprise fixe les prix les moins chers (1) à celui où l'entreprise fixe les prix les plus chers (6). On constate par exemple que les États-Unis sont régulièrement les plus chers alors que la place de la Suisse varie fortement selon l'entreprise considérée.

Tableau 3: Classement des pays en fonction des prix moyens pratiqués par les entreprises

Pays	3i	Camlog	Friadent	Implant Direct	Nobel Biocare	Straumann
CH	2	2	5	1	4	3
DEU	3	1	2	2	6	1
FRA	4	5	4	2	2	6
ITA		3	3	2	3	5
AUT		4	1	2	5	2
USA		6	6	6	1	4
ESP	1					



Le tableau 4 montre les prix moyens par pays de chacune des entreprises interrogées. Les prix de certaines entreprises varient fortement en fonction du pays considéré. C'est le cas par exemple de Camlog qui pratique des prix très avantageux en Europe tout en facturant un prix plus élevé que ses concurrents aux États-Unis.

Tableau 4: Le prix moyen d'un implant par entreprise et par pays

Données	3i	Camlog	Friadent	Implant Direct	Nobel Biocare	Straumann	Moyenne générale
CH	361.30	239.00	352.30	193.00	488.90	378.50	336.50
DEU	362.10	231.80	308.00	194.10	515.40	310.80	326.40
FRA	367.50	288.20	343.20	194.10	472.80	445.90	351.20
ITA		255.90	322.80	194.10	474.20	418.10	335.80
AUT		262.10	307.80	194.10	494.70	339.40	321.80
USA		474.10	356.00	200.90	465.60	401.50	356.70
ESP	331.20						331.20

Le tableau 5 montre, pour chaque entreprise, les écarts constatés entre le prix moyen des implants dans le pays où l'entreprise est la moins chère et celui où elle est la plus chère. Il confirme le fait que les stratégies des entreprises eu égard au pays desservi varient d'une entreprise à une autre. Alors qu'Implant Direct opte pour une politique d'harmonisation des prix, d'autres entreprises telles que Camlog et Straumann ont une politique de prix plus diversifiée.

Tableau 5: Ecart de prix entre le pays où l'entreprise est la moins chère et ceux où elle est la plus chère

3i	Camlog	Friadent	Implant Direct	Nobel Biocare	Straumann
10.97%	104.55%	15.66%	4.08%	10.70%	43.46%

Le tableau 6 ordonne les entreprises de la moins chère (1) à la plus chère (6) dans chacun des pays considérés. Il met en évidence le fait que chacune des entreprises joue sur une gamme de prix déterminée. Nobel Biocare apparaît comme étant l'entreprise la plus chère dans presque tous les pays considérés (sauf les États-Unis). Cette entreprise est talonnée par Straumann et Biomet 3i. Dans tous les pays, Implant Direct et Camlog se retrouvent presque exclusivement en tête de classement avec les prix les plus bas.

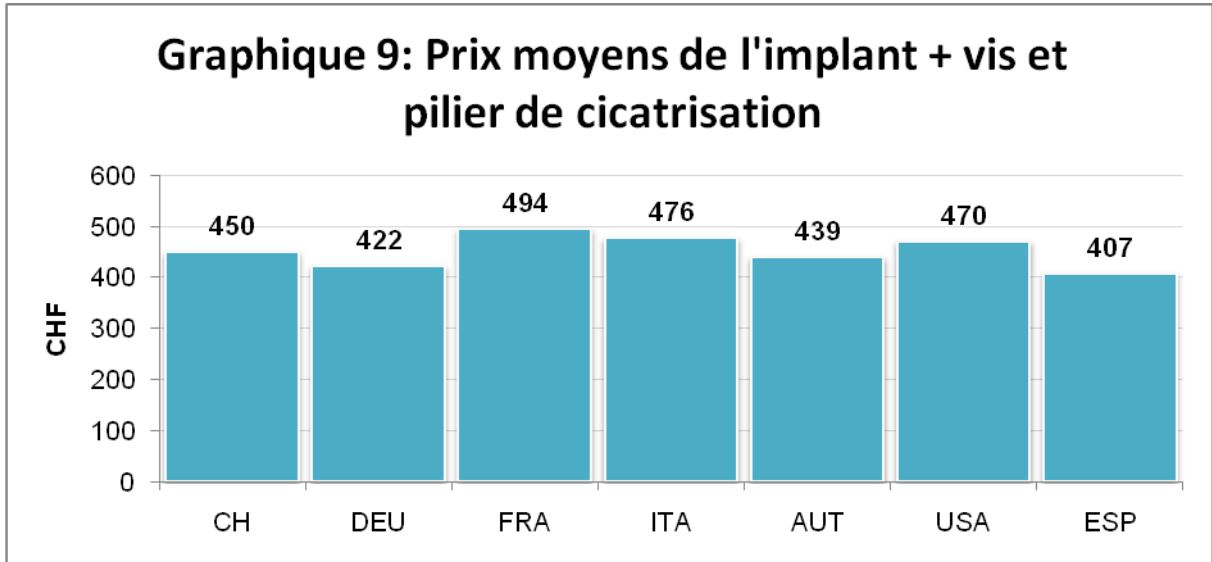
Tableau 6: Classement des entreprises de la moins chère à la plus chère pour chacun des pays considérés

Pays	3i	Camlog	Friadent	Implant Direct	Nobel Biocare	Straumann
CH	4	2	3	1	6	5
DEU	5	2	3	1	6	4
FRA	4	2	3	1	6	5
ITA		2	3	1	5	4
AUT		2	3	1	5	4
USA		5	2	1	4	3

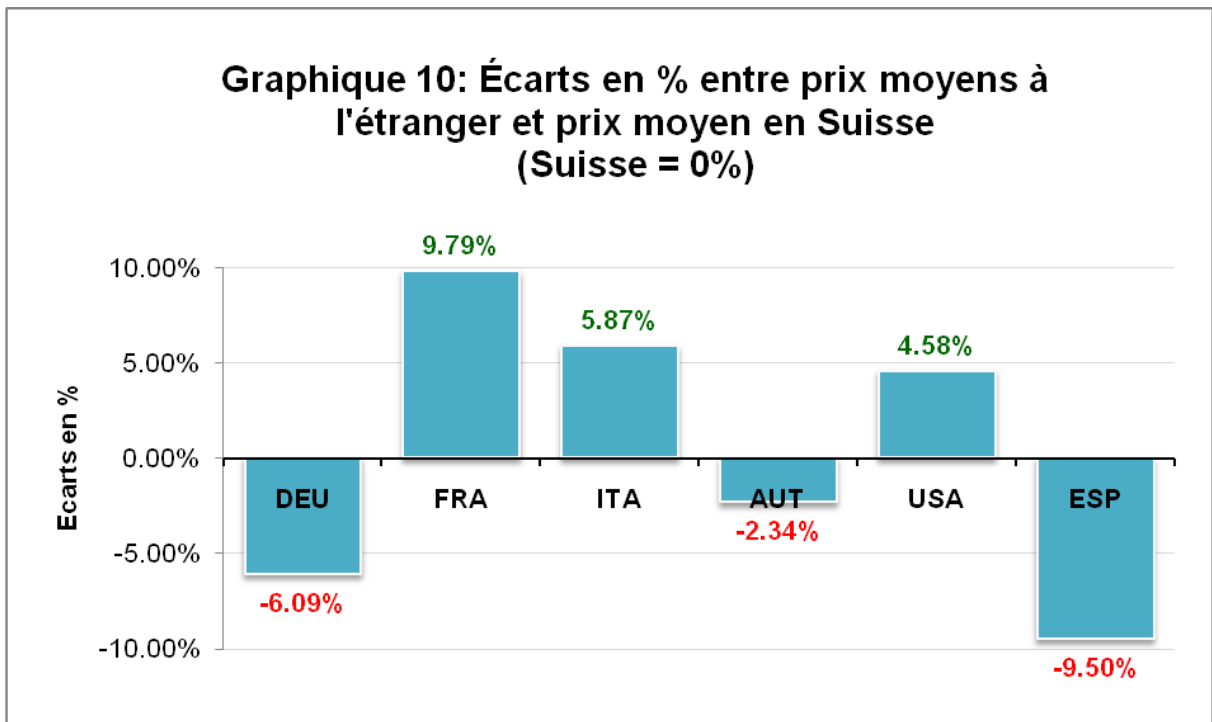


5.4 Combinaison (implants + vis + piliers)

Si on considère que l'opération type va nécessiter la mise en place d'un implant, d'une vis de couverture et d'un pilier de cicatrisation, le classement par pays reste presque inchangé. Avec un prix moyen de 450 CHF, la Suisse est plus chère que l'Allemagne (422 CHF), l'Autriche (434 CHF) et l'Espagne (407 CHF) et moins chère que la France (494), l'Italie (476) et les États-Unis (470).



Le graphique 10 montre cependant que les écarts entre les pays ont tendance à se creuser. Ils sont compris entre -9.50% et 9.79% au lieu de -4.37% et 6.02% (dans graphique 8). Cela s'explique par le fait que certaines entreprises n'offrent pas la vis de couverture gratuitement dans tous les pays et par des variations dans le prix des vis ou piliers de cicatrisation.





6 Conclusions

Les informations communiquées par les entreprises mettent à jour de grandes différences de prix entre les différents fournisseurs en Suisse. Et bien que les prix des implants dentaires en Suisse se situent dans la moyenne internationale, il n'est toutefois pas possible d'affirmer que le niveau de prix international n'est pas trop élevé eu égard aux coûts réellement encourus par l'industrie. Tout du moins, la rigidité de la demande des dentistes face au prix due à leur souci pour la qualité, aux habitudes acquises, à l'acquisition d'instruments spécifiques, à la formation pour un certain type d'implant ainsi que au report des coûts d'acquisition sur la facture des patients n'encourage pas forcément les fabricants à diminuer leurs prix.

Alors que de nouvelles entreprises tentent de s'installer sur le marché en axant leur politique sur la compétitivité prix, elles ont du mal à percer compte tenu de leurs moyens financiers limités pour faire du marketing ou des études de laboratoire en vue de publications. Il semblerait en fait que le succès sur ce marché dépende fortement de l'âge de l'entreprise; les entreprises les plus anciennes bénéficiant d'une plus grande confiance de la part des praticiens en raison de leur expérience dans le domaine, de la quantité et de la qualité de la documentation créditées d'un plus grand recul sur les produits, la croyance en la pérennité de l'entreprise ainsi que la faible sensibilité des praticiens au niveau des prix.

Mais maintenant que le marché des implants dentaires est bien installé, les praticiens devraient tout de même prendre en considération le fait que certaines copies des systèmes d'implants de grande marque ont été introduites sur le marché suite à l'épuisement temporel des brevets et sont vendus à des prix beaucoup plus abordables.¹⁹ La Surveillance des prix recommande dès lors aux dentistes de veiller à toujours proposer un choix d'implants à des prix différents (tenant compte du rapport qualité/prix) et de fixer le prix du traitement en fonction des implants utilisés. Selon ses dires, le fournisseur d'implant Implant Direct propose par exemple des implants compatibles avec ceux des leaders du marché à des prix jusqu'à trois fois moins chers. De cette façon, les patients sensibles au prix, en choisissant les implants les moins chers, pourraient bénéficier d'offres de traitement nettement plus avantageuses. Il appartiendra en fin de compte aux dentistes de porter un jugement sur la qualité des différents systèmes sur le marché.

Aucun des dentistes interrogés ne fait partie d'une coopérative d'achat. Il semblerait en fait qu'il n'en existe aucune en Suisse. Cependant la mise en commun des frais induits par l'activité d'implantologie comme par exemple ceux occasionnés par l'acquisition de matériels d'ordinaire très coûteux tels qu'un plateau technique, un laser, un microscope, des appareils de radiographie ou des logiciels d'imagerie permettrait aux praticiens de démarrer leur activité dans de bonnes conditions et pour un investissement financier moindre. Sans compter que commander des implants ou du matériel à usage unique en grande quantité permettrait de bénéficier de rabais de quantités qui pourraient être répercutés sur le montant de la facture des patients. Les tarifs SSO élevés dont bénéficient les dentistes pour les prestations d'implantologie exercent apparemment une pression insuffisante sur les coûts des dentistes, diminuant ainsi les incitations des praticiens à aller dans ce sens.

À l'heure actuelle, il est impossible pour une personne lambda d'accéder d'elle-même à des informations concernant le prix des implants dentaires (le matériel), chose aberrante si on considère que l'opération est dans la grande majorité des cas encore entièrement financée de la poche du patient. Les grandes différences de prix constatées entre les fournisseurs laissent pourtant à penser qu'une plus grande transparence dans les prix des implants dentaires surtout envers les patients pourrait avoir des conséquences notables sur le choix de certains patients pour ce type de traitement ainsi que sur les prix pratiqués par les entreprises. Les fabricants d'implants dentaires pourraient par exemple publier les listes de prix sur leurs sites, comme le fait l'entreprise Implant Direct.

¹⁹ La tendance actuelle à faire des connexions internes entre pilier et implant limite cependant la compatibilité entre les systèmes et a pour effet de maintenir les prix des implants élevés. En effet, des séries de pièces plus limitées augmentent les coûts de production et par conséquent les prix de vente des implants.



Nous recommandons également aux patients de faire plusieurs devis avant de se décider en faveur d'un dentiste, afin de se faire une idée plus précise des différentes options possibles aussi bien pour les produits que pour les tarifs.