

LegacyENDO prend un créneau du marché avec sa nouvelle lime endodontique

De plus en plus de nouveaux systèmes et instruments font leur apparition sur le marché de l'endodontie. Les dentistes et endodontistes ont du mal à suivre ces évolutions, d'autant plus que des systèmes familiers et très usités disparaissent de la circulation. Team LegacyENDO, nouveau fournisseur de ce domaine d'activité, distribue les limes LegacyENDO en Europe et veille à proposer un produit de qualité à un prix convenable. « Un nouveau nom, mais des limes qui inspirent confiance », affirment les frères Bruno et Rolf de Vos de Team LegacyENDO à Dental Tribune.

Au cours des dernières années, de nouveaux systèmes ont fait leur apparition. En outre, au niveau du marketing, on a déballé le grand jeu alors que la preuve scientifique ou la véritable nouveauté était loin d'être évidente, estime Bruno de Vos. « Je suis moi-même dans le domaine de l'endodontologie depuis 1988 et j'en ai vu passer des systèmes de toutes sortes. À cette époque-là, des études indiquaient des taux de guérison de 60 à 80 %. Toutefois, aujourd'hui, bien des années plus tard, ce pourcentage n'a absolument pas changé. »

Bruno De Vos cite comme exemple le passage de la rotation à la réciprocité, un mouvement qui a fait son apparition il y a environ cinq ans et qui a eu pour conséquence que de nombreux endodontistes se procurent de nouveaux moteurs. « Il ressort d'une étude récente que même les systèmes à réciprocité causent des microfissures. On entend tellement de choses contradictoires. »

Le rythme auquel les différents types de systèmes de lime se succèdent sur le marché est incroyablement élevé, poursuit Bruno de Vos, sur un ton critique. « Aujourd'hui, nous sommes arrivés à la quatrième génération de limes. Nous pouvons comparer ce phénomène à celui des smartphones. Et elles ne sont pas devenues moins chères... »

Choix fiable

Le choix d'amorcer la conquête du marché avec le LegacyENDO Multi Taper a été vite fait. Les limes de ce type, légèrement plus rigides, sont un concept fiable auquel les dentistes et les endodontistes aiment revenir. Ces limes sont les plus utilisées du monde entier. « Récemment, une lime de ce type, bien connue, a été retirée du marché et remplacée par un autre type de lime, tout autre à l'utilisation », explique Rolf de Vos. Selon lui, bon nombre de dentistes recherchent une lime qui ressemble à ce qu'ils utilisaient auparavant. « Nous savons que les dentistes privilégient les instruments qui ont fait leurs preuves. On ne change pas une équipe qui gagne, telle est la devise. »

Selon Bruno de Vos, on oublie bien souvent les conséquences d'un changement vers une autre lime. « Outre le dentiste, l'assistant doit avoir, lui aussi, le matériel à disposition. » Et un autre collègue l'achète également. Toute l'équipe est impactée par un changement d'instrument. Il est donc important de bien réfléchir à tout changement de matériel. » Avec la Multi Taper, lime multiconique, il sera possible de

satisfaire les attentes des clients qui souhaitent un produit qui ne bouscule pas leurs habitudes. « Il s'agit d'un instrument unique car la pointe de la lime est plus conique que le reste de l'instrument. » Afin d'offrir un choix plus large à l'utilisateur final, il existe désormais une version Controlled Memory de LegacyENDO. Il s'agit d'un type de lime flexible pliable.

Derek & Steve

LegacyENDO n'est pas tout à fait une nouveauté. Le système a été développé par D&S Dental, fabricant américain de limes endodontiques, fort de plus de trente années d'expérience. D&S est l'acronyme de Derek (Heath) & Steve (Treadway) Dental. Heath est l'ancien propriétaire de Quality Dental Products (voir encadré) et est également l'inventeur et le détenteur de brevet des outils en nickel-titane. Son principal brevet est celui de la lime multiconique de renommée mondiale. Depuis les années 80, l'entreprise produit non seulement des limes, mais également les machines pour les fabriquer. « Ce ne sont pas des machines que l'on peut acheter à tous les coins de rue. Nous avons dû les concevoir nous-mêmes », explique Bruno de Vos. Auparavant, D&S était réputée comme « fabricant des fabricants », sans toutefois être connue des dentistes en tant que fabricant de limes et d'instruments. « C'est le groupe qui a conçu le nickel-titane et la mémoire contrôlée (controlled memory). Ils sont très motivés à faire vraiment la différence. « Ou comme le dirait le fondateur Steve Treadway : 'Create your own legacy.' »

Prix compétitifs

LegacyENDO affirme pouvoir concurrencer les autres fournisseurs du fait de l'organisation horizontale de D&S Dental et qu'elle n'est pas cotée en bourse. « Traditionnellement, il s'agit d'une entreprise d'ingénieurs mécaniciens, sans département marketing ni niveaux de management. Et cela se reflète indubitablement dans le prix. » Ces prix compétitifs étonnent les autres fournisseurs du marché de l'endodontie. LegacyENDO serait un copycat. « Il ne s'agit pas d'un produit fait en Chine, mais aux États-Unis. Le fait que la concurrence nous observe de cette façon nous confirme que nous tenons là quelque chose de prometteur », réagissent les frères de façon laconique. LegacyENDO souhaite proposer un prix équitable. Ainsi, en tant que nouveau nom sur le marché, elle parvient à se distinguer. Les frères De Vos remarquent que les dentistes et les acheteurs ont aujourd'hui encore tendance à se diriger vers la marque et le prix classiques. « On n'aime que ce qu'on connaît », concluent-ils.

L'offre d'une qualité identique à un prix bien moindre peut-elle déclencher la même tendance qu'en implantologie ? Rolf de Vos ne l'exclut pas. « Depuis quelques années, le marché des implants connaît de nombreux changements. Hier, seules les petites entreprises se risquaient à l'innovation. Aujourd'hui, on se fournit de plus en plus à l'étranger et ces petites entreprises ont été rachetées, ce qui a énormément impacté les prix. » Selon De Vos, une telle évolution n'est pas impensable sur le marché de l'endodontie.

Passé et futur

Cette année, LegacyENDO va élargir sa gamme avec des limes de réciprocité. Très prochainement, l'Apex Access Kit (pour créer un axe d'alignement) et des limes manuelles vont être mis sur le marché. Team Legacy

ENDO n'a pas absolument pas l'ambition de devenir le plus gros fournisseur du marché de l'endodontie dans cinq ans. Pour elle, l'essentiel est de faciliter au quotidien le travail du dentiste et de l'endodontiste et de leur proposer des produits de qualité. Pour Derek et Steve de LegacyENDO, il est primordial d'offrir aux clients un produit solide. « Allier le passé et l'avenir, voilà ce que nous faisons. »