

### Mon ADF

**Delphine Cruveilhaer,**  
Directrice commerciale de SDI France

# La tendance de l'esthétique s'affirme

**L'**un de nos produits phares en éclaircissement est le « Pola Office + ». Il fait gagner deux teintes (en fonction des patients) en trente minutes au fauteuil.

Un gain de temps estimé entre 15 à 30 minutes qui va bien évidemment de pair avec l'efficacité. Dans le domaine des produits consommables, un exemple de gain de temps probant est le conditionnement en mono dose (unidose d'adhésifs auto-mordant, capsule de verre ionomère, compule de composite) car le praticien diminue le nombre de manipulations. Le système de « seringue auto-mélange » est aussi un gain de temps précieux avec notre ciment résine de

logistiques à Cologne, Chicago, Sao Paulo pour approvisionner tous les marchés dans le monde. Fabriquer contenant et contenu nous permet d'évoluer avec les nécessités législatives et les besoins des praticiens. Nous sommes réactifs grâce à des travaux de recherches, des tests cliniques, des capacités de productions hautement modernes et à une expérience étendue.

Nous avons ressenti récemment un creux de vague avec une année globale chaotique, mais la croissance est favorisée pour les consommables ce qui nous a permis d'augmenter notre progression. Notons que l'assistante dentaire gère de

plus en plus le domaine des achats selon une méthode plus compulsive et moins de stockage. Le Riva, lancé il y a maintenant 4 ans, gagne encore des parts de marché en comparaison à

“ **Fabriquer contenant et contenu nous permet d'évoluer avec les nécessités législatives et les besoins des praticiens** ”



scellement Set PP... Plus besoin de percuter, de mettre dans le mélangeur, de sceller, de mordancer, etc. Le ciment résine de scellement Set PP est directement applicable.

Créée en Australie en 1972, « Southern Dental Industries » se fait connaître grâce à son amalgame et devient un spécialiste des matériaux de restaurations dentaires à travers le monde. Nos produits sont fabriqués au Victoria (un état du sud-est de l'Australie) et distribués dans plus de 70 pays au monde par le biais d'importateurs et d'entreprises spécialisées. Nous possédons des pôles

nos concurrents. Le Pola en ambulatoire ou au fauteuil gagne aussi en part de marché avec l'évolution de la dentisterie vers l'esthétique... tendance qui se confirmera dans l'avenir si l'on en croit l'expérience des pays européens.

Début 2011, nous participons à une mission de l'association de jeunes dentistes appelée « Maveo » pour soigner les enfants du Vietnam : la faible densité de chirurgiens-dentistes (un praticien pour 72 000 habitants) et le manque de ressources locales prive les défavorisés de traitement dentaire et d'actions de prévention.