

# Un savoir-faire injecté dans des millions de dents à travers le monde

## Vevey

Depuis plus de 80 ans, l'entreprise Produits Dentaires SA développe et fabrique du matériel destiné aux dentistes. Elle est aujourd'hui à la pointe de l'innovation. Rencontre avec son président Nicolas Gehrig, représentant de la troisième génération.

| Rémy Brousoz |

C'est un grand bâtiment, cosu et carré comme une molaire, couronné d'une enseigne orange visible loin à la ronde. Trônant derrière la gare de Vevey, le site de l'entreprise Produits Dentaires SA abrite près d'un siècle de succès économique. «La société a été fondée en 1940 par notre grand-père William Gehrig», retrace Nicolas Gehrig, qui a repris les commandes de la firme familiale en 2013 avec son frère Yann.

«Il revendait des instruments pour dentistes importés des Etats-Unis, mais avec l'éclatement de la Deuxième Guerre mondiale, les approvisionnements sont devenus difficiles. C'est alors qu'il a décidé de se lancer dans la production.» Un choix qui s'est révélé judicieux puisqu'aujourd'hui, la PME veveysanne compte une cinquantaine de collaborateurs et exporte ses produits dans une centaine de pays à travers le monde.

«Au départ, il s'agissait d'outils en métal. Puis est arrivée la production chimique, avec la fabrication de liquides et de poudres, qui servent par exemple à reboucher les trous.» Au fil des décennies, «PD Dental» est parvenue à se tisser un vaste réseau de revendeurs, encore solide aujourd'hui. «C'est



Nicolas Gehrig (ci-dessus) a repris l'entreprise familiale il y a dix ans avec son frère Yann. Leurs produits, comme ici le MAP System, visent surtout à faciliter les traitements de racines.

| R. Brousoz

l'une de nos grandes forces: pouvoir nous appuyer sur ce réseau de distributeurs fidèles.» Autre atout majeur: la caractéristique «swiss made», tout étant fabriqué à Vevey et à St-Imier.

### Pour les amoureux du traitement de racines

Lorsqu'ils ont repris le flambeau de leur papa Jean-Louis il y a dix ans, Yann et Nicolas ont décidé de «remettre en marche la machine à innover». «L'entreprise vit encore sur une gamme de produits assez ancienne. Ça ne va pas durer éternellement», lâche Nicolas, lucide. Face à une concurrence toujours plus rude, la firme de la Riviera s'est spécialisée dans le domaine ultrapointu de l'endodontie, à savoir les traitements de racines. Un créneau qui représente au-

jourd'hui 80% de leurs activités.

Désinfecter et reboucher: voilà les deux gestes médicaux sur lesquels se concentre l'entreprise veveysanne. «Notre but est de faciliter ces opérations. D'ailleurs, nous en avons fait notre slogan: smart products for endo lovers», sourit Nicolas Gehrig. «Des produits intelligents pour les amoureux de l'endodontie», en français. Et le quadragénaire de dégainer, en guise d'exemple, un petit objet en plastique qu'il pose sur la table.

C'est un embout transparent, muni d'un fin tuyau à l'extrémité pointue. Cette dernière comporte deux ouvertures latérales, invisibles à l'œil nu. Et pour cause, leur diamètre est de 3/10<sup>e</sup> de millimètre. «Il s'agit de notre produit-phare, baptisé IrriFlex.»

Lancée en 2019, cette canule en plastique se fixe au bout d'une seringue. Plus pratique à manier que les traditionnels embouts en métal. «Grâce à sa flexibilité et à sa conception, elle facilite l'acte de désinfection à l'intérieur de la dent. C'est une vraie révolution dans le domaine», assure-t-il.

### Des milliers de professionnels à convaincre

Une innovation qui aura mis tout de même près de 10 ans à mûrir, en collaboration avec la Haute École Arc Ingénierie de St-Imier. «Au départ, on nous disait qu'un tel niveau de précision était impossible à atteindre. Et aujourd'hui, nous écoupons entre un et deux millions de pièces par année, relève le Corsalin. Et la marge de progression est consi-



Lancé en 2019, l'IrriFlex permet de désinfecter avec précision l'intérieur de la dent. À son extrémité, le liquide sort par des trous de 3/10<sup>e</sup> de millimètre.

| Produits Dentaires SA

dérable, quand on sait que rien qu'en Europe, environ 20 millions de traitements de racines sont effectués chaque année.» Ne reste plus qu'à convaincre des milliers de professionnels de l'importance de ce progrès dans leur pratique quotidienne.

Autre défi de taille: braver la jungle juridique. «Depuis que nous avons repris l'entreprise, de nouvelles réglementations ont été mises en place au niveau de l'Union européenne. Nous devons faire de gros efforts pour nous adapter.» La PME emploie d'ailleurs des experts en la matière, capables de faire face à ces complexités administratives.

### L'Amérique en ligne de mire

Forte d'un chiffre d'affaires annuel de 8 à 10 millions de francs

– lequel repose encore principalement sur la fabrication de ciments permettant de reboucher l'intérieur d'une dent – Produits Dentaires SA écoule un tiers de sa production en Europe, un autre tiers au Moyen Orient et en Afrique du Nord. Le dernier tiers est expédié en Chine, et dans une moindre mesure, en Amérique. «Nous aimerions nous développer davantage outre-Atlantique», souligne Nicolas Gehrig, qui revient d'ailleurs d'un congrès à Chicago. «Nous sommes une petite entreprise veveysanne, à taille humaine, mais active dans le monde entier», résume-t-il tout sourire.

### Une entreprise enracinée à Vevey, mais...

«Nous pourrions fabriquer nos produits ailleurs en Suisse, mais nous sommes très attachés à Vevey, explique Nicolas Gehrig. Je suis par exemple membre de la Confrérie des Vignerons, et mon frère Yann s'est investi dans le basket.» Cependant, le quartier où est historiquement installée l'entreprise est de moins en moins compatible avec leur activité industrielle. «Ces dernières années, il est devenu plutôt résidentiel et administratif. L'accès pour les camions est difficile. D'où notre intérêt pour le site de La Veyre-Derrey, à l'entrée de Saint-Légier.»

Accepté il y a un an par le Conseil communal de Blonay-Saint-Légier, le plan d'affectation prévoit la création d'une zone d'activités de 600 emplois, principalement dans le secondaire. «Nous serions situés hors-ville, tout en gardant une proximité avec Vevey.»

## Le Vestiaide doit se chercher un nouveau nid

### Solidarité

Coup dur pour l'association veveysanne bientôt cinquantenaire: le bail des locaux qu'elle occupe au Passage Saint-Antoine a été résilié. La responsable et les bénévoles sont sous le choc.

| Katia Bonjour |

C'est un lieu chaleureux, en plein centre de Vevey. Un lieu lumineux et chatoyant où les tissus vintage et plus récents se côtoient en parfaite harmonie. Un lieu où il fait bon chiner un sac à main élégant ou dénicher une robe printanière à très bas prix.

Cette boutique à la clientèle fidèle, c'est le Vestiaide. Fondé en 1976 par l'Association Entraide familiale de Vevey – La Tour-de-Peilz, la section veveysanne de la Croix-Rouge, le Troc amical et l'Union des femmes, le Vestiaide vole depuis de nombreuses années maintenant de ses propres ailes en association indépendante, au-

tofinancée et gérée par des bénévoles. Installée d'abord sur la place Scanavin, la boutique déménage en 2002 dans les locaux qu'elle occupe toujours actuellement, au premier étage de l'immeuble du Passage Saint-Antoine 7.

Le Vestiaide offre, sur 200 m<sup>2</sup>, deux services à la population: un dépôt-vente qui permet à chacun de revendre un vêtement ou un accessoire de mode féminine et une friperie constituée des dons reçus où la clientèle trouvera, outre les vêtements pour adultes, du linge de maison, des articles de puériculture et des vêtements pour enfants, des livres et des jouets.

Sabine Chapuisat est responsable de la boutique du Vestiaide – le «Vesti» comme elle le surnomme affectueusement – depuis 2007. Elle souligne le rôle social de ce lieu, tant pour les clients que pour les bénévoles, ainsi que sa précieuse contribution à la décroissance. «Ce qui est primordial pour moi, c'est que les articles soient mis à la disposition des bonnes personnes au bon endroit, qu'ils soient réutilisés tout en procurant du plaisir.» Ainsi les pièces reçues en don sont mises en vente dans la boutique, celles qui ne trouvent pas preneurs sont transmises au CRTO – Centre Régional Travail & Orientation – à Monthey, les vêtements très usagés, mais pouvant servir de chiffons, sont distribués à des garagistes et les draps et les linges impropres à la vente sont apportés à la SPA où ils feront le bonheur des animaux.

Malheureusement le 4 mai, les locataires de l'immeuble du Passage Saint-Antoine 7 ont été informés que tous les baux seraient résiliés à l'échéance. Bénéficiant

d'un bail commercial de cinq ans, le Vestiaide doit ainsi trouver de nouveaux locaux au centre-ville de Vevey avant le 30 juin 2026. Le délai semble large, mais la tâche sera ardue. Pour l'heure, les bénévoles, les membres de l'association et Sabine Chapuisat accusent le choc, se préparent pour l'assemblée générale prévue au mois de juin et espèrent ne pas devoir mettre la clé sous le paillason avant 2026, année où le Vestiaide fêtera ses cinquante ans.

### Le Vestiaide

Passage Saint-Antoine 7, Vevey  
021 922 97 33  
Ouvert le mardi de 9h à 12h et le jeudi de 14h à 19h  
[https://www.instagram.com/le\\_vestiaide/](https://www.instagram.com/le_vestiaide/)



\* Scannez pour ouvrir le lien



Sabine Chapuisat, responsable depuis 2007 au «Vesti», comme elle l'appelle affectueusement.

| K. Bonjour