

Henry Schein conclut un partenariat stratégique avec Biotech Dental Group

Une suite complète et intégrée de logiciels de planification et de diagnostic sera ajoutée au portefeuille de solutions dentaires numériques d'Henry Schein, ainsi qu'un portefeuille en pleine croissance d'implants et d'aligneurs transparents

MELVILLE, N.Y. (États-Unis) 6 avril 2023 : Henry Schein, Inc. (Nasdaq : HSIC), le plus grand fournisseur de solutions de soins de santé au monde pour les dentistes et les médecins en cabinet, a annoncé aujourd'hui qu'il a finalisé l'acquisition d'une participation majoritaire dans la société Biotech Dental S.A.S., un fournisseur d'implants dentaires, d'aligneurs transparents et de logiciels dentaires numériques innovants en pleine croissance basé à Salon-de-Provence, en France. La transaction a été annoncée le 16 décembre 2022.

Biotech Dental offre plusieurs solutions importantes, dont Nemotec, une suite complète et intégrée de logiciels de planification et de diagnostic basés sur une architecture ouverte reliant des dispositifs médicaux diverses pour créer une vue numérique de l'état de santé bucco-dentaire du patient et offrant ainsi une plus grande précision de diagnostic et une expérience améliorée pour le patient. Biotech Dental est également l'un des fabricants français de piliers et d'implants dentaires personnalisés, sous la marque Kontakt™, et d'aligneurs transparents, sous la marque Smilers®, dont la croissance est la plus rapide. En outre, Biotech Dental a lancé LaGalaxy®, une plateforme logicielle complète, ouverte et sécurisée permettant d'effectuer des tâches cliniques et administratives. Au sein d'une plateforme unique, les cabinets et les laboratoires dentaires bénéficient de solutions numériques intégrées de bout en bout qui contribuent à améliorer les résultats, tout en accélérant le temps de traitement, en raccourcissant la durée de réalisation et en réduisant les coûts des implants, des traitements orthodontiques et prothétiques. Henry Schein et Biotech s'investissent mutuellement dans la croissance de ces entreprises et de la marque Biotech à l'échelle mondiale.

« Chez Henry Schein, nous souhaitons la bienvenue à nos nouveaux collègues de Biotech Dental et sommes très enthousiastes à l'idée d'offrir les produits logiciels de Biotech Dental à nos clients », a déclaré Stanley M. Bergman, Président du Conseil d'administration et Directeur général d'Henry Schein. « Grâce à notre portefeuille actuel de produits logiciels, Henry Schein et Biotech Dental créeront un flux de travail numérique qui permettra à nos clients d'augmenter l'acceptation des cas et d'améliorer les résultats cliniques pour les praticiens. L'intégration du logiciel de Biotech Dental aux solutions logicielles de gestion médicale de pointe d'Henry Schein One, aidera les clients à rationaliser leur flux de travail clinique et administratif pour le plus grand bénéfice des patients. Nous sommes également très enthousiastes à l'idée de nous associer à Biotech Dental pour faire progresser l'adoption mondiale de son remarquable portefeuille de produits d'implants et de notre portefeuille combiné d'aligneurs transparents et de logiciels de flux de travail clinique. »

Philippe Veran, Fondateur et Président de Biotech Dental, continuera à diriger l'entreprise, épaulé par la Dre Olivia Veran, chirurgienne-dentiste et première Vice-présidente et Directrice générale de Biotech. Biotech Dental conservera ses propres marques et stratégies de commercialisation. M. Veran travaillera en étroite collaboration avec l'équipe de direction d'Henry Schein pour faire progresser la croissance des activités de l'entreprise dans les domaines des logiciels, des implants et de l'orthodontie au niveau mondial.

Dans le cadre de la transaction, M. et Dr. Veran deviendront également partenaires minoritaires d'Henry Schein Orthodontics. Ce rapprochement permet à Henry Schein et Biotech d'offrir à leur clientèle combinée un ensemble complet de solutions orthodontiques de pointe, comprenant des logiciels, des gouttières et des appareils orthodontiques traditionnels.

« Nous sommes très heureux de conclure notre partenariat avec Henry Schein, une entreprise qui partage notre engagement à fournir aux dentistes, aux orthodontistes et aux laboratoires dentaires les outils spécialisés dont ils ont besoin pour fournir des soins de qualité à leurs patients », a déclaré M. Veran. « Cet investissement marque un nouveau chapitre pour nos clients, qui profiteront de l'innovation et des nouvelles technologies que nous apporterons à la communauté dentaire mondiale, ainsi que de l'accès à une large gamme de produits et services offerts par Henry Schein »

Aux termes de la transaction, Henry Schein a acquis une participation majoritaire dans Biotech Dental. Le groupe Upperside Capital Partners continuera de détenir la participation minoritaire restante dans l'entreprise. Pour l'exercice 2022, le chiffre d'affaires de Biotech Dental s'élevait à environ 100 millions de dollars. Henry Schein s'attend à ce que cette transaction soit légèrement diluée par rapport au bénéfice par action de 2023 en excluant les charges d'amortissement, principalement en raison des ajustements comptables d'acquisition non monétaires pour les stocks. Les conditions financières n'ont pas été divulguées.

À propos de Biotech Dental Group

Biotech Dental est l'un des plus grands fournisseurs de solutions dentaires de bout en bout. Depuis plus de 35 ans, l'entreprise conçoit et fabrique une gamme complète d'implants dentaires, de logiciels de planification des traitements implantaires, de gouttières orthodontiques, de produits régénératifs et de solutions de dentisterie numérique. Ses produits sont conçus pour aider les dentistes à obtenir de meilleurs résultats pour leurs patients, à améliorer leurs compétences chirurgicales et à maximiser leur succès commercial. Biotech Dental atteint ces objectifs en développant et en fabriquant des produits qui s'appuient sur des technologies innovantes garantant de qualité à un prix abordable.

À propos de Henry Schein

Henry Schein, Inc. (Nasdaq : HSIC) est une entreprise de solutions pour les professionnels de la santé qui s'appuie sur un réseau de personnes et de technologies. Avec plus de 22 000 membres au sein de l'équipe Schein, le réseau de conseillers de confiance de la société fournit à plus d'1 million de clients dans le monde plus de 300 solutions de valeur qui aident à améliorer l'efficacité opérationnelle et les résultats cliniques. Les sociétés solutions business, cliniques, technologiques et logistiques aident les praticiens en cabinet dentaire et médical à travailler plus efficacement afin qu'ils puissent fournir des soins de meilleure qualité. Ces solutions sont également apportées aux laboratoires dentaires, aux établissements de santé de l'État ou aux collectivités, ainsi qu'à d'autres types de centres de soins.

Henry Schein opère à travers un réseau de distribution centralisé et automatisé, avec une sélection de plus de 300 000 produits de marque et de produits de la marque d'entreprise Henry Schein dans nos centres de distribution. Société FORTUNE 500 et membre de l'indice S&P 500®, Henry Schein a son siège social à Melville, New York, et détient des opérations ou des filiales dans 32 pays et territoires. Les ventes réalisées par la société ont atteint 12,6 milliards de dollars en 2022 et ont augmenté d'un taux de croissance annuel d'environ 12,1% depuis la création de Henry Schein en 1995.

Pour de plus amples informations sur Henry Schein, veuillez consulter www.henryschein.com, [Facebook.com/HenrySchein](https://www.facebook.com/HenrySchein) et [@HenrySchein](https://twitter.com/HenrySchein) sur Twitter et [Instagram.com/HenrySchein](https://www.instagram.com/HenrySchein).

Mise en garde concernant les déclarations prévisionnelles

En vertu des dispositions d'exonération (safe harbor) du Private Securities Litigation Reform Act de 1995, nous formulons les mises en garde suivantes concernant les facteurs importants qui, entre autres, pourraient faire en sorte que les résultats futurs diffèrent sensiblement des déclarations prospectives, des attentes et des hypothèses, explicites ou implicites, du présent document. Toutes les déclarations prospectives que nous émettons sont soumises à des risques et à des incertitudes et ne constituent pas des garanties de performances futures. Ces déclarations prospectives impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs pouvant provoquer une divergence matérielle entre nos résultats, notre performance et notre réussite, ou entre les résultats réels du secteur et ceux exprimés ou escomptés suite à ces déclarations prévisionnelles. Ces énoncés sont généralement identifiés par l'utilisation de termes comme « peut », « pourrait », « s'attendre », « avoir l'intention », « croire », « planifier », « estimer », « prévoir », « projeter », « anticiper », « être », « faire » ou d'autres termes comparables. Une analyse plus complète de nos opérations, de notre situation financière et de l'état des litiges, y compris les facteurs susceptibles d'affecter nos activités et nos perspectives, est contenue dans les documents que nous avons déposés auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, ou SEC, y compris notre rapport annuel sur le Formulaire 10K, et sera contenue dans toutes les déclarations périodiques ultérieures que nous ferons auprès de la SEC. Ces documents exposent de façon détaillée les principaux facteurs de risque qui pourraient faire diverger matériellement notre performance réelle de nos estimations actuelles. Les déclarations prospectives comprennent l'impact global du nouveau coronavirus 2019 (COVID-19) sur la société, ses résultats

d'exploitation, ses liquidités et sa situation financière (y compris toute estimation de l'impact sur ces éléments), le rythme et la régularité avec lesquels les cabinets dentaires et autres reprennent ou maintiennent leurs activités normales aux États-Unis et dans le monde, les attentes concernant les produits d'équipement de protection individuelle ("EPI") et les ventes de produits liés au COVID-19 ainsi que les niveaux de stocks, la question de savoir si d'autres résurgences ou variantes du virus auront un impact négatif sur la reprise des activités normales, si des perturbations de la chaîne d'approvisionnement auront un impact négatif sur nos activités, l'impact des programmes d'intégration et de restructuration ainsi que de toute acquisition future, les conditions économiques générales, y compris les taux de change, l'inflation et la récession, et plus généralement les attentes actuelles concernant les performances pour les périodes actuelles et futures. Les déclarations prospectives comprennent également (i) la capacité de la société à avoir un accès continu à une variété de types de tests COVID-19, les attentes concernant les ventes, la demande et les niveaux de stock des tests COVID-19, ainsi que l'efficacité ou l'efficacité relative des résultats des tests, étant donné que l'efficacité des tests n'a pas été, ou n'aura pas été, vérifiée de manière indépendante selon les procédures normales de la FDA, et (ii) la possibilité pour la société de distribuer les vaccins COVID-19 et les fournitures auxiliaires.

Les facteurs de risque et les incertitudes susceptibles d'entraîner un écart important entre les résultats réels et les résultats actuels et historiques comprennent, sans s'y limiter, les éléments suivants : les risques associés au COVID-19 et à ses variantes, ainsi qu'à d'autres épidémies, pandémies ou autres problèmes de santé publique à grande échelle et à d'autres catastrophes naturelles ; notre dépendance à l'égard de tiers pour la fabrication et la fourniture de nos produits ; notre capacité à développer ou à acquérir, à maintenir et à protéger de nouveaux produits (en particulier des produits technologiques) et des technologies qui sont acceptés par le marché avec des marges acceptables ; les défis transitoires associés aux acquisitions, aux cessions et aux coentreprises, y compris l'impossibilité de réaliser les synergies/bénéfices escomptés ; les défis transitoires associés aux acquisitions, aux cessions et aux coentreprises, y compris l'incapacité à réaliser les synergies/avantages prévus ; les risques juridiques, réglementaires, de conformité, de cybersécurité, financiers et fiscaux associés aux acquisitions, aux cessions et aux coentreprises ; certaines dispositions de nos documents constitutifs qui peuvent décourager les acquisitions de tiers dont nous faisons l'objet ; des changements défavorables dans les remises des fournisseurs ou d'autres incitations à l'achat ; les risques liés à la vente de produits de marque d'entreprise ; les effets d'un marché hautement concurrentiel (y compris, mais sans s'y limiter, la concurrence de sites de commerce en ligne tiers) et en consolidation ; l'abrogation ou l'interdiction judiciaire de la mise en œuvre de l'Affordable Care Act ; les changements dans l'industrie des soins de santé ; les risques liés à l'expansion du pouvoir d'achat des clients et aux structures de coûts à plusieurs niveaux ; l'augmentation des frais d'expédition de nos produits ou d'autres problèmes de service avec nos expéditeurs tiers ; les conditions macroéconomiques et politiques générales, nationales et mondiales, y compris l'inflation, la déflation, la récession, les fluctuations des prix de l'énergie et la valeur de la monnaie américaine ; les risques liés à l'augmentation des prix de l'énergie. S. le non-respect des exigences réglementaires existantes et futures ; les risques liés au règlement de l'UE sur les dispositifs médicaux ; le non-respect des lois et règlements relatifs à la fraude en matière de soins de santé ou d'autres lois et règlements ; le non-respect des lois et règlements relatifs à la collecte, au stockage et au traitement d'informations personnelles sensibles ou des normes relatives aux dossiers de santé électroniques ou aux transmissions ; les modifications de la législation fiscale ; les risques liés à la responsabilité du fait des produits, à la propriété intellectuelle et à d'autres

réclamations ; les risques liés aux litiges ; les développements nouveaux ou imprévus en matière de litiges et l'état d'avancement des litiges ; les risques liés aux politiques douanières ou aux restrictions législatives à l'importation ; les cyberattaques ou autres atteintes à la vie privée ou à la sécurité des données ; les risques liés à nos activités mondiales ; notre dépendance à l'égard de nos cadres supérieurs, de l'embauche et de la fidélisation des employés, et de nos relations avec les clients, les fournisseurs et les fabricants ; et les perturbations sur les marchés financiers. L'ordre dans lequel ces facteurs apparaissent ne doit pas être interprété comme un indicateur de leur importance relative ou de leur priorité.

Nous avertissons que ces facteurs peuvent ne pas être exhaustifs et que bon nombre d'entre eux échappent à notre capacité de contrôle ou de prédiction. Aussi les déclarations prévisionnelles contenues dans les présentes ne doivent-elles pas être considérées comme une prédiction des résultats réels. Nous ne nous engageons pas et n'avons aucune obligation de mettre à jour les déclarations prévisionnelles, sauf si la loi l'exige.

CONTACTS : Investisseurs

Ronald N. South

Senior Vice President and Chief Financial Officer

ronald.south@henryschein.com

+1 (631) 843-5500

Graham Stanley

Vice President, Investor Relations and Strategic Financial Project Officer

graham.stanley@henryschein.com

+1 (631) 843-5500

(plus)

Les médias

Ann Marie Gothard

Vice President, Global Corporate Media Relations

annmarie.gothard@henryschein.com

+1 (631) 390-8169

Stefanie Fleige

Director, Corporate Media Relations – EMEA

stefanie.fleige@henryschein.de

+49 40 - 665 68 - 691

#