

# inSide

Anthogyr's International Corporate Magazine



## ZOOM SUR LA DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PAGE 8

### RENCONTRE

DR ANTOINE MONIN,  
L'INNOVATION À L'ÉPREUVE  
DU TERRAIN

PAGE 12

### AROUND THE WORLD

LA CHINE,  
L'AVENIR PROMETTEUR  
D'UN MARCHÉ HISTORIQUE

PAGE 14

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

Pleinement engagés dans le modèle industriel 4.0, notre objectif est d'élaborer une gamme de services numériques innovants et ergonomiques pour nos clients.



## “ RENFORCER NOTRE PROXIMITÉ GRÂCE AU NUMÉRIQUE ”

Anthogyr est aujourd’hui un acteur reconnu dans la conception et la fabrication d’implants dentaires premium au niveau mondial.

Notre réussite repose sur des valeurs fortes : notre expertise industrielle, notre capacité à innover et l’importance que nous accordons aux relations humaines. Des liens précieux que nos équipes tissent au quotidien, des relations uniques que nous partageons avec nos clients.

Pleinement engagés dans le modèle industriel 4.0, notre objectif est d’élaborer une gamme de services numériques innovants et ergonomiques pour nos clients. En nous connectant davantage à nos partenaires implantologues et prothésistes, nous entrons dans la sphère de l’accompagnement digital personnalisé.

Fidèles à notre stratégie, cette plateforme de services à forte valeur-ajoutée permettra de développer mutuellement nos performances : améliorer la fluidité de nos échanges, accélérer les flux, libérer un temps précieux à consacrer aux patients...

Nous poursuivons également nos efforts d’innovation produits en proposant pour cette fin d’année, AxIN®, la solution de prothèse personnalisée unitaire transvissée Axiom® Multi Level®.

Je vous donne rendez-vous à l’ADF pour vous présenter nos nouveautés.

**Eric GENÈVE,**  
**Président et Directeur Général**

inSide

The International Corporate Magazine of Anthogyr

**Directeur de publication :**  
Eric GENÈVE

**Responsable communication :**  
Laetitia MARTIN-BERNE

**Rédacteurs :**  
Raphaëlle BROZ, Raphaël CASTERA,  
Laetitia MARTIN-BERNE

**Crédits photos :**  
David VUILLEMOZ (Atelier du Cyclope),  
Bertrand PRUDHON, Godefroy DE MAUPEOU

**Tirage :**  
7355 exemplaires

**Design :**  
Anthogyr / Charlotte Le Bacon

**Impression :**  
Imprimerie Plancher

[www.anthogyr.com](http://www.anthogyr.com)



Dispositifs médicaux à destination des professionnels de la médecine dentaire - Classes I, IIa, IIb.  
LNE/G-MED - Fabricant Anthogyr SAS. Lire attentivement les instructions figurant dans les notices.

# “ANTHOGYR EN ACTION”

## Innovation AxIN®, la solution unitaire personnalisée



©Dr Philippe Colin

Avec AxIN®, l'innovation continue. En créant une dent transvisée Zircone avec Accès Angulé, sur embase titane spécifique, Anthogyr propose une solution unitaire Simeda® inédite sans colle, ni ciment de scellement. Convenant à tout secteur, simple d'utilisation, elle se distingue par son résultat esthétique et sa sécurité biologique. S'inscrivant dans la philosophie d'Axiom® Multi Level®, AxIN® permet aux praticiens de s'affranchir de toute manipulation de vis. Pour des restaurations unitaires plus esthétiques, AxIN® réduit le risque de chipping et offre un vissage facile et rapide en bouche, que ce soit avec des implants Axiom® Bone Level ou Axiom® Tissue Level. Celui-ci s'effectue avec la clé sphérique commune à toutes les prothèses Simeda® et Connect+® dotées d'Accès Angulés.

A l'instar d'inLink® en plural, AxIN® permet d'optimiser le design de la dent en personnalisant les profils d'émergence grâce à une angulation totalement libre de 0° à 25° et un fût de Ø 2 mm seulement.

AxIN® offre désormais la possibilité aux praticiens et prothésistes de choisir un nouveau modèle de restauration unitaire, alliant résultat esthétique et sécurité biologique.



©Dr Philippe Colin

- Les +**
- Solution unitaire transvisée **sans colle, ni ciment de scellement**
- **Pas de manipulation** de vis
- **Accès Angulé** de 0° à 25° fût étroit
- Disponible en **3 zircons**



**Christophe Antoine,  
Directeur de la  
Transformation Digitale**

Christophe Antoine accompagne le groupe Anthogyr depuis le mois de janvier 2018, sous la fonction de Directeur de la Transformation Digitale. C'est par goût du défi que cet ingénieur de 46 ans, issu de l'Ecole Centrale de Lyon, a rejoint Anthogyr, après une expérience de plus de 15 ans dans le management de projets informatiques au sein d'environnements multiculturels. Dernièrement Directeur de l'Informatique au sein du groupe Bayer HealthCare, Christophe Antoine a également travaillé dans le domaine

de l'énergie et de l'automobile. Fortement engagé sur la voie de l'industrie 4.0, le groupe Anthogyr souhaite désormais explorer de nouveaux champs d'application pour les clients. « La forte culture d'innovation du groupe m'a séduit, explique-t-il. Ce qui me motive, c'est de contribuer à apporter quelque chose de totalement nouveau sur le marché de l'implantologie en plaçant la révolution numérique au service du client ». Une nouvelle manière de proposer une offre premium accessible au plus grand nombre.

## LE CERCLE #4



### Le Cercle #4 réunit la grande famille Anthogyr

Les 22 et 23 mars derniers, les utilisateurs des solutions implantaires Anthogyr se sont retrouvés à Sallanches à l'occasion de la quatrième édition du Cercle. Réunis pour échanger autour de la solution Axiom® Multi Level®, les praticiens ont pu témoigner de leur pratique lors de conférences et tables-rondes animées par les Docteurs Claude Authelain, Guillaume Becker, Roch De Valbray, Nicolas Fousson, David Norré et Jean-Baptiste Verdino. Le Dr Charles Durif et son groupe Wake Up ont clôturé en musique cette belle journée au Refuge des Aiglons, à Chamonix.

Rendez-vous le **5 Juillet 2019** pour le Cercle #5 !



## Axiom® Multi Level® Tour 2018

### Déploiement en France et à l'étranger!

Franc succès en 2017, plus de 2000 personnes rassemblées ! L'Axiom® Multi Level® Tour poursuit son tour de France. Près d'une centaine de participants étaient présents lors de la première étape de Biarritz, le 1<sup>er</sup> juin 2018. Après Dijon, début octobre, l'Axiom® Multi Level® Tour reprendra sa route **le 6 décembre pour une troisième étape à Strasbourg**.

**Bilbao, Barcelone, Malaga, Madrid, Lisbonne et Porto** ; cette année, l'Espagne et le Portugal ont également lancé leur propre édition de l'Axiom® Multi Level® Tour. Au total, 6 dates, 8 conférenciers et près de 200 participants ont assisté aux conférences présentant la solution implantaire Axiom® Multi Level®.



# “INFORMATIONS À LA UNE”

## Anthogyr dans la presse



**Securing excellent primary stability in soft bone**  
A travers la réalisation d'un bridge trois éléments, le Dr Wasseem Noordin MSC décrit comment il a obtenu la passivité de la prothèse et un vissage rapide du bridge transvissé avec la solution Axiom® Multi Level® et la connexion inLink®.  
**Dr Wasseem Noordin MSC, Implant Dentistry Today, July 2018 Vol 12 Issue 4.**

[www.anthogyr.com](http://www.anthogyr.com)



**Cas esthétique sur implants par CAO (parties 1 & 2)**  
Le prothésiste Jean-Marc Faudi présente un cas où la restauration sur implants Axiom® BL REG et Axiom® BL PX nécessite un pilier personnalisé Simeda®, dans lequel il faudra intégrer de l'imagerie 2D et 3D, afin de valider l'aspect esthétique avec le patient.  
**Jean-Marc Faudi, Technologie Dentaire n° 377 mai 2018, n° 378 juin 2018.**



dentalespace

**Couronne unitaire sur un implant Axiom® TL**  
Pour une patiente de 65 ans dont 36 et 46 sont absentes depuis plusieurs années, le Dr Philippe Colin explique l'intérêt d'une couronne transvisée sur implant Axiom® TL avec connexion à plat, notamment dans les régions postérieures.

**Dr Philippe Colin, Couronne unitaire sur un implant Axiom® Tissue Level avec connexion à plat, Dentalespace, 5 juin 2018.**

[www.dentalespace.com/praticiens/formation-continue/](http://www.dentalespace.com/praticiens/formation-continue/)

## “ LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS ”



**27-30 NOV**  
A.D.F  
Paris  
(France)



**12-16 MARS 2019**  
I.D.S  
Cologne  
(Allemagne)



**25-27 AVR 2019**  
Osteology  
Barcelona  
(Espagne)



**26-28 SEP 2019**  
E.A.O  
Lisbonne  
(Portugal)



**3-5 OCT 2019**  
ARIA  
Lyon  
(France)



**2-4 MAY 2019**  
ADI Team Congress  
Edinburgh  
(Écosse)

Regards

# “ SALLE BLANCHE : VISITE D'UNE PIÈCE MAÎTRESSE ”

Du site de production au cabinet dentaire, de la machine façonnant la matière à la main du praticien, puis la bouche du patient, le conditionnement de chaque implant en salle blanche relie symboliquement univers industriel et médical. Découverte de cette pièce centrale.



**Marc Lavail,  
responsable du secteur  
implantaire**

Recruté comme monteur en 1984, Marc Lavail a gravi chaque échelon. Il est aujourd'hui responsable du secteur implantaire et gère une équipe de 40 personnes.

Du contrôle qualité au stockage, en passant par l'étape clé du conditionnement en salle blanche, il garantit avec ses collaboratrices la conformité de chaque implant aux critères d'exigence fixés par Anthogyr.

Espace aseptisé à l'atmosphère contrôlée, la salle blanche a pour particularité de maîtriser la concentration particulaire. Au sein d'Anthogyr, elle se compose de deux espaces répondant aux normes ISO 7 et 5. « Strictement réglementé, son accès n'est autorisé qu'aux opératrices habilitées, vêtues d'une combinaison intégrale. Chacune a été formée en interne et respecte des procédures précises afin d'éviter toute biocontamination. La salle fait évidemment l'objet d'un protocole de nettoyage et de contrôle particulièrement scrupuleux ».



**Une salle sous haute surveillance**

## Caractéristiques techniques de la salle blanche

Il s'agit de la classification de la qualité de l'air dans l'environnement, ici la Salle Blanche.

Norme ISO 7, 352 000 particules de  $0.5\mu\text{m}^3$  d'air dans la zone de mise sous blister.

Norme ISO 5, 3 520 particules de  $0.5 \mu\text{m}^3$  d'air dans la zone de sortie de décontamination pour mise de l'implant dans le tube.

## Une arrivée en règle

« Porte d'entrée » des implants, la machine de décontamination assure leur transfert entre la chaîne de contrôle qualité et la salle blanche, où ils sont conditionnés.

« Réalisée en zone ISO 5, la plus « propre », la première opération consiste à mettre chaque implant dans un étui individuel composé de 7 pièces. Cet assemblage manuel demande beaucoup de minutie et de rigueur. Il fait l'objet d'un contrôle en salle par une opératrice ».

## Conditionnement primaire, entre minutie et rigueur

Dispositif breveté, ce packaging exclusif a été conçu par l'équipe R&D d'Anthogyr. Il inclut un système de pinces en titane immobilisant l'implant lorsque le capuchon est fermé et permet, si nécessaire, de le repositionner dans son tube pendant l'intervention.



### L'étui pour implant, détail d'une innovation

Passage en zone ISO 7. « Chaque packaging individuel fait l'objet d'un scellement à chaud simultané de l'opercule et du blister. Glissé dans sa propre cavité plastique puis scellé hermétiquement, il sera ainsi parfaitement protégé jusqu'à l'ouverture par le chirurgien-dentiste lors de son intervention ».



## Conditionnement secondaire, une protection renforcée



## Prêt à livrer

« De l'assemblage du packaging individuel à la mise sous blister, le conditionnement d'un implant en salle blanche est rapide. Les blisters, produits par planche de 9 pour faciliter leur manipulation, sortent par un sas sécurisé. A l'extérieur, ils sont découpés par unité, stérilisés par rayons gamma, intégrés dans un emballage carton, stockés puis expédiés ».



Philippe Neimark,  
Directeur du développement groupe Anthogyr

UNE ÉQUIPE  
DE  
**80** PERSONNES  
FRANCE /  
INTERNATIONAL

---

**46 M€** CHIFFRE D'AFFAIRES 2017

**210%**  
DE CROISSANCE EN 10 ANS

---

PRÉSENCE  
COMMERCIALE DANS  
**80 PAYS**

# “ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : CHRONIQUE D'UNE CONQUÊTE ”

Philippe Neimark rejoint Anthogyr en 2004 et participe à la mise en place de la nouvelle stratégie tournée vers l'implantologie. En moins de 15 ans, son équipe passe de 2 à 80 personnes et multiplie les ventes par 25. « Retour sur réussite ».

## Pouvez-vous revenir sur la « révolution stratégique » Anthogyr ?

Historiquement, l'entreprise gérait un portefeuille très large de produits dentaires, traités de manière égale en termes de marketing, d'approche client... Mais en 2006, un tournant s'opère. La vision stratégique tend à se focaliser et concentrer l'ensemble des moyens du groupe sur un domaine. Celui de l'implantologie a été retenu au vu de son potentiel de croissance mondiale. Dès lors, des objectifs ambitieux sont affichés, nous devions passer d'une marque connue en France pour son instrumentation dentaire à un acteur visible et reconnu en implantologie. Le pari est réussi puisqu'en dix ans, Anthogyr a transformé son activité, la part de l'implantologie dans son chiffre d'affaires étant passée de 20% à 80%. Nous ne comptons pas nous arrêter là et ambitionnons encore de très fortes croissances sur l'ensemble de nos marchés.

## Comment s'est structuré le développement commercial ?

Nous devions relever un énorme challenge commercial. Nous partions quasiment de zéro sur la vente directe en implantologie. En 2006, nous avions moins de 100 clients en France et, pour vous donner le niveau de notoriété,

lorsque nous démarchions un cabinet dentaire, la plupart des chirurgiens-dentistes ne savaient pas qu'Anthogyr fabriquait des implants depuis 1995 en marque propre !

« Connaître nos clients, comprendre leurs problématiques a été notre priorité ».

De 2006 à 2009, les équipes ont fourni un formidable travail de fond. Connaître nos clients et surtout identifier les implantologues, comprendre leurs problématiques, leur fonctionnement, leur utilisation des produits, a été notre priorité. Cette connaissance nous a permis de leur apporter des solutions parfaitement adaptées, telle que Axiom®. Lancée en 2009, la gamme Axiom® a déclenché une réussite commerciale rapide. Cette réussite s'inscrit dans une forte dynamique d'innovation portée par des produits phares comme les prothèses personnalisées Simeda® en 2012, ou la solution Axiom® Multi Level® en 2017.

## Quels arguments de vente vous distinguaient et vous distinguent encore de vos concurrents ?

Notre stratégie Prime Mover in Implantology s'axe sur des produits premium accessibles au plus grand nombre. Dès le début, nous avons cherché à développer des solutions innovantes à très forte valeur ajoutée, simples d'utilisation et permettant de répondre à toutes les indications chirurgicales et prothétiques pour le praticien et son laboratoire, qu'il pose 10 ou 1000 implants par an.

## Sans oublier la dimension « made in France » ?

Effectivement, nous sommes capables de proposer des solutions implantaires fabriquées en France, au meilleur niveau mondial. Dès le début, nous avons invité nos clients à visiter notre site de production de Sallanches pour qu'ils constatent

notre niveau de performance et d'exigence. Ces visites sont l'occasion de rencontrer les équipes de l'ensemble de l'entreprise et de sentir la fierté de tous de faire partie du projet Anthogyr. Nous conservons ces valeurs de proximité dans la relation et restons humbles, même si nous sommes devenus un acteur français important sur le marché de l'implantologie.

**Plus qu'une relation commerciale, vous cherchez à établir un partenariat dans la durée avec chaque praticien ?**

Nous leur apportons un produit, mais aussi un conseil, un service et un accompagnement. Nous veillons à comprendre, répondre et anticiper leur besoin au quotidien. Dans ce but, chaque praticien tisse des liens particuliers avec son conseiller commercial, son expert prothèses et son assistante dédiée au service client. Les offres commerciales sont également construites dans cette volonté de partenariat gagnant/gagnant qui est le gage d'une relation à long terme.

Toujours dans cette démarche d'accompagnement, nous leur proposons de monter en compétences grâce aux formations dispensées par le Campus Anthogyr et encourageons les échanges entre confrères en organisant des événements emblématiques en France et à l'international, tels que Le Cercle by Anthogyr.

**Et comment définiriez-vous la mission des conseillers commerciaux ?**

**« Le conseiller commercial est le premier ambassadeur d'Anthogyr ».**

Il porte le produit de l'entreprise jusque chez le praticien et le laboratoire. J'aime à rappeler que l'on peut avoir le meilleur produit du monde, si personne ne le fait connaître, présente ses bénéfices et, in fine, le vende, tout s'arrête, surtout dans un

secteur aussi concurrentiel et exigeant que celui de l'implantologie. Je tiens ici à féliciter l'ensemble des équipes commerciales pour leur forte contribution à la réussite d'Anthogyr et j'aimerais que chacun prenne conscience des difficultés du métier et de la valeur du travail fourni. De l'engagement, de la ténacité mais aussi des connaissances très pointues sont indispensables pour conduire un cabinet dentaire à changer de système implantaire, tant il s'agit d'un choix engageant et structurant.

**Leur formation est centrale ?**

La notion même de « conseiller » est centrale. Aujourd'hui, la moitié de notre service formation se destine à la formation interne. Mon équipe doit pouvoir accompagner le praticien lors de ses chirurgies et le conseiller sur nos produits lors d'une pose implantaire ou d'une réalisation de prothèse au laboratoire. Nous évoluons dans le secteur médical, face à un patient qui portera nos dispositifs pour le restant de sa vie. Il est de notre responsabilité de maîtriser parfaitement les produits et les protocoles. Cela demande plusieurs mois de formation à chaque recrutement et perdure tout au long des carrières. J'ajouterais qu'Anthogyr a toujours fait le choix de recruter des personnes pour leurs valeurs et leurs qualités tant humaines que professionnelles impliquant ainsi un fort investissement en formation plutôt que de « chasser » à la concurrence...

**La progression interne s'inscrit comme une valeur forte ?**

C'est une fierté en tant que manager de pouvoir faire évoluer des collaborateurs et ainsi contribuer à leur développement et leur épanouissement professionnel. Pour exemple, tous nos responsables de régions France ont été conseillers commerciaux et le responsable des ventes France a gravi tous les échelons. Moi-même, je reflète cette culture d'entreprise. Commercial Export, puis



Responsable Commercial France, j'ai intégré le comité de direction en 2011 pour le marché français et pris la direction commerciale du groupe en 2017 ! Anthogyr se place dans cette dynamique managériale en donnant la chance de progresser en interne.

#### Concrètement, comment se déploient vos équipes en France ?

Sur le terrain, nous comptons un responsable des ventes France, quatre responsables régionaux, vingt-cinq conseillers commerciaux en implantologie et quatre experts prothèses. Nous avons d'ailleurs été les premiers à missionner sur le terrain un prothésiste de métier afin d'accompagner le praticien, son correspondant ou son laboratoire sur la partie prothèses personnalisées. Il y a quelques mois, un poste de « business developer » a été créé, il est chargé d'intervenir en soutien aux équipes notamment dans la phase de conquête de nouveaux clients.

**« Je tiens à féliciter l'ensemble des équipes commerciales pour leur forte contribution à la réussite d'Anthogyr ».**

#### Et à l'international ?

Notre développement international s'appuie sur trois axes : nos cinq filiales (Italie, Benelux, Espagne, Angleterre et Portugal que nous venons d'ouvrir), notre partenariat avec le groupe Straumann en Chine et en Russie, ainsi qu'un réseau de distributeurs internationaux commercialisant la marque en implantologie dans une trentaine de pays et l'instrumentation dentaire dans une cinquantaine de pays. L'ensemble est porté par les Business Area Managers dont le challenge est important car, contrairement à la France où nous sommes devenus un acteur reconnu, nous devons encore nous imposer à l'international, sur des marchés parfois matures où la concurrence est encore plus forte. Les résultats sont bons, mais ce n'est que le début. Le potentiel de croissance est grand et nous misons beaucoup sur nos prochaines innovations en Europe, pour nous imposer. La commercialisation d'AxIN®, une innovation pour l'unitaire, est la prochaine étape.



## FOCUS

La progression interne s'inscrit comme une valeur forte.



## 3 QUESTIONS À DIDIER SAMITIER

Responsable des ventes France

### Pouvez-vous revenir sur votre parcours au sein d'Anthogyr ?

La collaboration avec Anthogyr a débuté en 2009 en tant que Conseiller Commercial Implants autour d'un enjeu motivant et ambitieux : faire rapidement d'Anthogyr une marque reconnue dans l'univers très concurrentiel de l'implantologie dentaire. Chez Anthogyr, nous gérons nos secteurs comme des chefs d'entreprise. C'est très gratifiant, surtout quand on vient de l'industrie pharmaceutique, un monde très codifié où l'initiative n'a que très peu de place. Assez rapidement, on m'a confié la responsabilité d'une équipe avec sa culture, son histoire. Je me suis réellement épanoui dans cette fonction. J'ai vite compris que la performance résultait d'une équipe engagée, compétente et dotée d'un bon état d'esprit.

### Comment appréhendez-vous votre nouvelle fonction ?

Dans la continuité. Philippe a créé une structure commerciale très performante en France. Les équipes sont fortement montées en compétences, nous avons des produits innovants et nous organisons des événements reconnus par la profession. Nous allons consolider ces bases saines dans un premier temps, pour passer de la performance à l'excellence. Tout est réuni pour faire d'Anthogyr LA véritable alternative aux marques Premium.

### Quels sont vos principaux objectifs ?

L'objectif principal est de porter Anthogyr au 1<sup>er</sup> rang en France. Pour y parvenir, il est important de donner du sens et de la vision à nos équipes et nos clients. Nous le faisons avec simplicité et confiance en suivant notre stratégie. Les récentes innovations en sont le reflet. InLink®, AxIN® sont des produits révolutionnaires de par leurs approches biologiques et mécaniques. Ils contribuent ainsi à une pratique différente de l'implantologie fondée sur la simplicité et la fiabilité.

rencontre

# “ DR ANTOINE MONIN, CHIRURGIEN IMPLANTOLOGUE

## L'INNOVATION À L'ÉPREUVE DU TERRAIN ”

**Lorsqu'il n'exerce pas au sein de son cabinet à Vienne (Isère), ou en clinique privée, le docteur Monin se consacre à la formation de confrères en leur ouvrant les portes de l'implantologie. Entre exigence et engagement, détail d'une vocation contribuant à faire évoluer l'ensemble de la profession.**

### D'utilisateur convaincu à formateur convaincant

Séduit par la facilité d'utilisation des produits Anthogyr, le Docteur Monin a rapidement souhaité aller plus loin. Ses échanges avec la société ont rapidement évolué. « Le lancement de Concept Axiom® en 2009 correspondait au moment où je cherchais un nouveau système implantaire, se rappelle-t-il. J'ai été convaincu par le produit mais aussi par la relation client. Très vite, nous avons créé la formation « 1, 2, 3 Posez ! » en partenariat avec le Campus Anthogyr.

Déclinaison d'un parrainage que j'effectuais dans mon cabinet, elle vise à former le binôme praticien et assistante à l'implantologie simple en s'appuyant sur un réseau de tuteurs présents partout en France ».

### Au cœur de la pratique

Intéressé par le process industriel, le docteur Monin s'est vu donné l'occasion de participer aux phases de tests produits. Une belle occasion de travailler avec les équipes développement et de leur faire part de ses impressions. Cette période de test

**« Une belle occasion d'échanger avec les équipes développement ».**

en conditions réelles et les améliorations apportées en retour constituent une vraie force pour la marque. « Pour développer une stratégie d'innovation de long terme, il est capital d'être au plus près de l'évolution des pratiques. La proximité et l'écoute client en sont des éléments incontournables ».

### Praticien, laboratoire et fabricant : une collaboration gagnante

Durant cette phase de test, Anthogyr a orienté le docteur Monin vers le laboratoire Ciaffoloni, susceptible de traiter la prothèse sur implant Tissue Level. « Notre collaboration a débuté à partir de ces cas et ne s'est jamais



Docteur Antoine MONIN,  
Chirurgien Implantologue et son équipe

arrêtée ! Récemment nous avons organisé une journée de formation consacrée à la mise en charge immédiate d'arcade complète. Nous travaillons également autour des technologies numériques, avec les produits Simeda® et Connect+®. J'aimerais d'ailleurs intégrer cette chaîne numérique à la formation chirurgicale et tendre vers un produit en chirurgie guidée dont l'utilisation serait simplifiée ».

#### Relation client et réseaux facteurs de performance

La clinique est animée par un réel esprit d'équipe et chaque Chirurgien-Dentiste associé exerce une spécialité. L'esthétique du sourire pour le Dr Stéphanie Gauclere-Bolze, la parodontologie pour le Dr Benoit Baroiz et l'implantologie pour le Dr Antoine Monin. Ce dernier souligne la relation privilégiée tissée avec Anthogyr et son Conseiller Commercial : « Je le considère comme un membre de mon cabinet.

Il connaît mes assistantes, mes problématiques, assiste à certaines réunions... Il assure un accompagnement permanent ».

Le praticien insiste également sur le dynamisme du réseau construit entre utilisateurs de la marque : « Hier encore, j'étais en conférence téléphonique avec le bureau d'études et six confrères. Ce travail collaboratif me stimule, il permet de se remettre en cause, d'intégrer de nouveaux process et de progresser continuellement ». ☺

## LE CABINET

enjoy CLINIC :

### DR ANTOINE MONIN

**3 CHIRURGIENS-DENTISTES ASSOCIÉS OMNIPRATICIENS SPÉCIALISÉS EN PARODONTOLogie ET ESTHÉTIQUE DU SOURIRE**

**3 ASSISTANTES**

**2 SECRÉTAIRES**

## LE LABORATOIRE

**6 MEMBRES DE LA FAMILLE CIAFFOLONI**

**30 PROTHÉSISTES CONFIRMÉS**

**40 ANS D'EXPÉRIENCE**



Romain CIAFFOLONI,  
Laboratoire Ciaffoloni

# “ ANTHOGYR CHINE : L'AVENIR PROMETTEUR D'UN MARCHÉ HISTORIQUE ”

Anthogyr  
around  
the world



Liam Zhao,  
Chef de produit Anthogyr Chine,  
groupe Straumann à Pékin

Axe stratégique du développement commercial international d'Anthogyr, la Chine s'impose comme un marché en plein essor et à fort potentiel.

**UNE ÉQUIPE ANTHOGYR ET STRAUMANN DE 200 PERSONNES**  
**20 DÉDIÉES AU MARKETING ET À L'ÉVÉNEMENTIEL**  
**22 À LA FORMATION**



## FOCUS SUR LE MARCHÉ CHINOIS DE L'IMPLANTOLOGIE

Près de 1,4 milliards d'habitants. Un potentiel de 2 millions d'implants. Le décor est posé et place incontestablement le marché chinois comme celui de l'avenir. Un constat appuyé par sa vitesse de développement : comparable au marché français il y a 5 ans, il sera à l'horizon 2025 le plus important marché mondial. Cette évolution se reflète sur place, alors que les hôpitaux publics assureraient la majorité des soins en implantologie, on assiste aujourd'hui à l'ouverture de nombreuses cliniques ou groupes privés. Exporter en Chine représente donc un enjeu stratégique, mais aussi un défi pour franchir une réglementation très exigeante. Anthogyr peut d'ailleurs s'enorgueillir d'être la seule société française présente dans ce secteur.

### 20 ans de performances...

L'année 2003 marque le début de la commercialisation des instruments Anthogyr en Chine. Le succès d'Anthofit, puis d'Axiom® REG en 2010, conduisent à l'ouverture d'une filiale en 2012. La croissance est au rendez-vous et pour accélérer les ventes Anthogyr signe en 2016 un partenariat inédit avec Straumann, n°1 mondial, lui confiant la distribution de ses produits implantologie en Chine.

### Quand la formation fonde la réussite

Liam Zhao considère que « La formation fait partie intégrante de notre offre commerciale. Elle cible les futurs praticiens, en coopération avec des universités publiques, et les professionnels invités au centre de formation Anthogyr basé au sein d'un hôpital gouvernemental à Chongqing, ou au Campus Anthogyr de Sallanches ». Autre levier de croissance : l'événementiel. « Nous renforçons notre présence lors des salons de référence tels que Sino Dental, Dental South China et Dentech China Show. Nous organisons également des conférences animées par des implantologues de renommée internationale ».

### L'Axiom® PX ouvre de nouvelles perspectives

Dévoilé en octobre dernier, à Shanghai, l'Axiom® PX a retenu l'intérêt des chirurgiens-dentistes. « Certains de son potentiel, nous ciblons plus particulièrement les leaders d'opinion, notamment chez les jeunes praticiens mais également les

patients, par des actions caritatives et de relations publiques ».

### Vers une croissance exponentielle

« Notre marketing mix convainc les praticiens, également séduits par les valeurs d'Anthogyr et l'opportunité de découvrir la France et son excellence industrielle ! », conclut Liam Zhao. Les chiffres confirmant cette tendance avec une croissance des ventes estimée à 30% en 2018. Une dynamique qui devrait être renforcée par la commercialisation de nouveaux produits.

Eric Genève, P.D.G d'Anthogyr  
lors de l'Innovation Summit Straumann  
pour le lancement d'Axiom® PX à Shanghai (Chine)



# LES SECRETS...



Dr Jean-Pierre BRUN - Dr Mathieu FILLION - Dr Patrice MARGOSSIAN

## LES SECRETS DE LA ZONE TRANSGINGIVALE

Découvrez de vraies innovations  
dans la recherche du sourire implantaire.

Plus d'information : [www.anthogyr.fr](http://www.anthogyr.fr)

**BIENVENUE !**

CONGRÈS  
**ADF**  
2018  
STAND 4L14

**SYMPORIUM ANTHOGYR**  
RDV jeudi 29 novembre - 18H

[anthogyr.fr](http://anthogyr.fr)

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY