

INSIDE

ZOOM SUR L'ACTUALITÉ ANTHOGYR



anniversaire
d'Anthogyr en Chine
安卓健



ÉVÈNEMENTS

LES RENDEZ-VOUS
DU CERCLE
PAGE 08

REGARDS

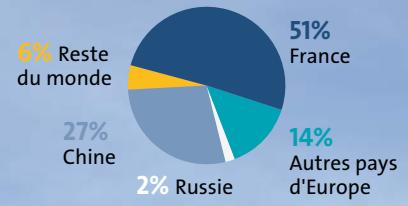
SALLANCHES - BEIJING
UN VOYAGE
DANS LE TEMPS
PAGE 10

Anthogyr
A Straumann Group Brand

“
LA CHINE, UN MOTEUR HAUTE PERFORMANCE À LONG TERME ”

LES CHIFFRES*

- CA CROISSANCE GLOBALE +7%
- CA IMPLANTOLOGIE +15%

• CA PAR ZONE GEOGRAPHIQUE**• NOMBRE D'IMPLANTS VENDUS PAR PAYS +25%****• NOMBRE DE COLLABORATEURS 308**

*À fin juin 2021 vs. 2019

Anthogyr célèbre cette année ses 20 ans en Chine. Un projet audacieux et ambitieux lancé dès 2001, pour distribuer nos instruments et nos implants dentaires en Chine. Nous avions l'intention de devenir un pionnier européen dans ce qui était à ce moment-là un marché émergent mais très prometteur. Vingt années plus tard, nous avons relevé le défi.

Différentes étapes ont rythmé notre expansion en Chine, dont la création de notre filiale Anthogyr en 2013, qui a généré une réelle dynamique. Dans la foulée, notre partenariat avec le groupe Straumann depuis 2016 a fortement contribué à notre développement. Notre objectif était également de consolider notre position sur ce marché à "haute valeur ajoutée", en tant que marque leader. Date clé la plus récente : 2020. La Chine est devenue notre premier marché en termes de volume d'implants vendus, un indicateur clair qui rejoint notre intention de retrouver une croissance à deux chiffres en 2021, une tendance que nous poursuivons depuis 2011.

Aujourd'hui, nous avons pour objectif de consolider et de pérenniser ce projet entrepris il y a 20 ans. L'internationalisation de la marque Anthogyr est largement portée par notre développement en Chine, un pays particulièrement attractif et dans lequel les investissements commerciaux et industriels sont en augmentation. Ensemble, avec les équipes locales nous définissons de nouveaux objectifs et cette année anniversaire, riche en événements marquants, sera assurément un formidable catalyseur pour les atteindre. ☺

Eric Genève,
Directeur Général Anthogyr, France

**#Edito**

“
SE RETROUVER ET ÉCHANGER ”



L'année 2020, atypique, est désormais derrière nous. Aujourd'hui, le marché a fortement rebondi. La santé et les soins apparaissent comme l'une des priorités, nous le ressentons à travers notre cœur d'activité, l'implantologie et les prothèses.

Depuis toujours, nous attachons une attention particulière à la proximité que nous entretenons avec vous et nos collaborateurs. Les échanges virtuels nous ont aidé et n'ont jamais cessé, mais nous avouons être impatients de vous retrouver. Dès l'automne prochain, plusieurs rendez-vous nous permettront de nous rencontrer.

Nous sommes ravis à l'idée de pouvoir échanger avec vous à nouveau lors des formations "Campus Anthogyr", qui reprendront à Sallanches et en région dès le mois de septembre prochain.

Mois au cours duquel nous lançons également la 1^{re} édition des "Rendez-vous du Cercle". Organisé en région, ce nouveau format de rencontres aura lieu dans 5 grandes villes de France, pour être au plus proche de vous.

Enfin, nous sommes très impatients du retour du Congrès de l'ADF, au mois de novembre. Ce rendez-vous sera l'occasion de vous présenter nos innovations 2022, mais aussi d'organiser notre symposium.

Qui dit activité exceptionnelle, dit niveau d'engagement des équipes exceptionnel. Équipes que je tiens à remercier sincèrement.

Je vous adresse également de chaleureux remerciements pour votre confiance et engagement à nos côtés.

Ensemble, poursuivons l'aventure Anthogyr. ☺

Philippe Neimark,
Directeur Général Straumann Group, France





“**NOS NOUVEAUTÉS PRODUITS**”

NOUVELLE ZIRCONE SINA XT-T

Anthogyr lance une nouvelle zircone hybride avec un gradient de translucidité pour une transition douce de l'incisal au cervical, validée pour tous types de restaurations Simeda®, implanto et dento-portées.

Cette nouvelle zircone bénéficie d'une résistance mécanique élevée et est adaptée aux conceptions homothétiques, cut-back et anatomiques, selon les indications. Son temps de céramisation est réduit, selon la conception de la prothèse. Elle est proposée pour la réalisation de piliers et de bridges partiels à complets sur les plateformes Anthogyr, Straumann, Neodent et MPS. À noter que pour la réalisation de bridge implantaire sur connexion à plat, aucune embase intermédiaire n'est nécessaire, y compris avec la solution Accès Angulé sur piliers Multi-Unit.



NOUVEAUX PREMILLED POUR AXIOM® BL ET TL

Anthogyr offre de nouvelles solutions prothétiques Labside avec une gamme complète de piliers à personnaliser en titane pour réaliser des restaurations en CFAO sur les implants Axiom® BL et TL.



Axiom® BL



Axiom® TL

- + FLEXIBILITÉ DANS LE CHOIX DES ÉQUIPEMENTS DE LABORATOIRES ET DES LOGICIELS
- + AUTONOMIE POUR LE FRAISAGE DES PILIERS EN TITANE
- + LIBERTÉ DE CHOIX DE LOGICIELS DE CAO ET FAO
- + SÉRÉNITÉ, PILIERS DE HAUTE QUALITÉ, “ORIGINAL SUR ORIGINAL”

NOUVEAUX SCANNERS MEDIT T-SERIES

Pourquoi choisir le scanner Medit T-Series ?

Les scanners Medit T-Series permettent une numérisation ultra rapide et offrent des performances optimales à votre laboratoire, en accélérant votre flux de travail et en augmentant votre productivité. Leur ergonomie améliore le confort et la polyvalence de vos travaux. Équipements de haute performance, ils allient qualité, précision et services : installation, mise en service et formation.



- ENCORE**
- + PERFORMANT
 - + POLYVALENT
 - + ACCESSIBLE

“**MINI IMPLANT ANTHOGYR, PETIT MAIS PUISSANT**”



Le Système Mini Implant Anthogyr propose un implant monobloc de petit diamètre, combiné à une connexion prothétique intégrée Optiloc®, dédiée à la stabilisation de prothèses amovibles.

Le Système Mini Implant Anthogyr est indiqué pour les patients avec mandibule et/ou maxillaire totalement édentés, présentant une forte résorption osseuse horizontale.

Il permet un traitement mini invasif, sans compromettre la fiabilité, la performance ou le confort du patient.

Ne nécessitant pas de régénération osseuse, ce système contribue à une meilleure acceptation du traitement implantaire par le patient. Il propose une solution durable et accessible de prothèses amovibles implanto-portées, offrant confort et meilleure qualité de vie aux patients. ☺



Dr CLAUDE AUTHELAIN
Strasbourg, France

“Le Système Mini Implant Anthogyr représente une nouvelle opportunité par rapport au faible diamètre des implants, qui permet son utilisation dans des crêtes fines. Il est également adapté aux indications de péri-implantite, le faible diamètre permettant de s'ancre dans des îlots osseux résiduels.”



Cas clinique
Mini Implant,
Dr Claude Authelain



Dr Claude AUTHELAIN
Strasbourg, France

SYSTEME
Mini Implant

ÉTUDE CLINIQUE AXIOM® BL REG

Résultats à 5 ans d'un essai clinique prospectif multicentrique, randomisé et contrôlé publiés dans la rubrique Essais cliniques de la revue “Clinical Trials in Dentistry”.

Dans cette étude, les implants Axiom® BL REG présentent d'excellents résultats en matière de perte osseuse marginale et de “Pink esthetic score”, 5 ans après la mise en charge. Ces informations nous indiquent une très bonne prédictibilité du placement sous-crestal.

Nous pouvons nous attendre à un succès à long terme avec les implants Axiom® BL REG, avec une esthétique prévisible quel que soit le niveau sous-crestal. Ces résultats seront confirmés par des données à 8 et 10 ans. ☺





“ENSEMBLE, CRÉONS DE NOUVELLES VOIES !”

Anthogyr lance cette année sa nouvelle campagne de marque, "Créons de nouvelles voies en implantologie dentaire".

#1 BROCHURE ANTHOGYR
Notre nouvelle brochure est disponible sur demande
Rendez-vous sur www.anthogyr.fr

Pour découvrir ou redécouvrir Anthogyr et vous accompagner dans votre activité, mieux comprendre et présenter Anthogyr, nous vous proposons notre nouvelle campagne de marque. Rendez-vous avec notre histoire, notre culture, nos valeurs, notre ADN, notre expertise, nos innovations au travers de différents supports de communication, digitaux ou imprimés. Retrouvez-nous sur notre site web www.anthogyr.fr.

#2

VISITE VIRTUELLE
Une visite unique, comme si vous y étiez !



Tout sous le même toit ! De la conception de nos produits à leur fabrication, jusqu'à la formation à nos dispositifs dans un Campus ultra moderne, nous vous emmenons dans les coulisses d'Anthogyr grâce à un drone FPV, qui se traduit par "vol en immersion".

Le saviez-vous ? Anthogyr collabore pour ses films d'entreprise avec PVS @Pvscompany, une agence de communication issue du sport extrême. Ce projet est une véritable innovation. Grâce à ses caméras embarquées, ce drone offre de véritables vues aériennes, comme si vous y étiez.

Bienvenue sur notre site Anthogyr, à Sallanches.



Anthogyr est votre partenaire de confiance pour la performance. Nous sommes une marque qui va là où d'autres ne vont pas. Experts dans le domaine médical depuis plus de 70 ans, nous osons créer des solutions ingénieuses pour relever de nouveaux défis implantaires. Nous sommes à vos côtés pour atteindre vos objectifs et accompagner vos patients sur les chemins de la liberté.

Ensemble, créons de nouvelles voies. ☺

#3

LIVRE ANTHOGYR 1947
Anthogyr propose une nouvelle version de son livre d'histoire



"Anthogyr 1947" offre au lecteur un voyage au cœur de l'entreprise. L'ouvrage retrace les grandes périodes qui ont marqué l'entreprise, depuis son origine mais présente également des équipes et des métiers exercés aujourd'hui. Il s'ouvre vers l'avenir avec l'interview d'Eric Genève, P.D.G d'Anthogyr, qui donne sa vision de l'entreprise.

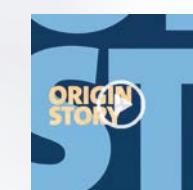
#4

NOTRE FORMIDABLE AVENTURE EN 6 ÉPISODES
Invitation au voyage Anthogyr

Anthogyr présente son histoire, ses inspirations, ses innovations et bien sûr ses hommes et ses femmes à travers 6 épisodes. Au fil des chapitres, vous traverserez le temps et vivrez l'aventure Anthogyr.

Voyage entre le passé, le présent et le futur de la marque, créée il y a plus de 70 ans !

Disponibles directement sur www.anthogyr.fr



Chapitre 1
Nos origines



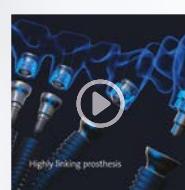
Chapitre 2
Une technologie de pointe



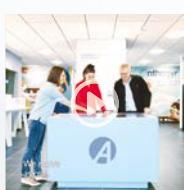
Chapitre 3
Une formidable aventure



Chapitre 4
Un grand visionnaire



Chapitre 5
Une entreprise audacieuse



Chapitre 6
Un expert français

LE CERCLE

by Anthogyr

Découvrez
les Rendez-vous
du Cercle

5 villes, 5 dates,
un moment privilégié
pour toujours plus
de proximité et
d'échanges
avec vous.



Informations
et inscriptions



Anthogyr crée les Rendez-Vous du Cercle, un nouveau format pour plus de proximité et d'échanges avec vous.

Pour la première édition des Rendez-vous du Cercle, Anthogyr vous accueille dans toute la France, en région et en petit comité, en septembre et octobre 2021.

5 villes, 5 dates, Lyon, Bordeaux, Marseille, Deauville, Strasbourg, où vous pourrez assister à une conférence sur les dernières tendances en implantologie et participer à une table ronde, riche en échanges et partage d'expériences cliniques.

Les Rendez-vous du Cercle seront également l'occasion de tisser votre réseau local et renforcer vos liens avec l'équipe Anthogyr, lors d'un moment de convivialité.

Le CERCLE, pour échanger et partager. ☺

“ LES RENDEZ-VOUS DU CERCLE ”



Réhabilitations complètes :
combien d'implants ?
Où, quand et comment ?

Dr MINASSIAN,
Dr DE VALBRAY

Esthétique péri-implantaire :
comment sécuriser le
prélèvement palatin ?

Dr VIGOUROUX,
Dr DAVID

Restauration unitaire
esthétique, l'apport du flux
numérique

Dr MARGOSSIAN,
Dr MAILLE,
M. PASQUIER

Place de l'implantologie
dans le traitement des
agénésies multiples :
une gestion simple des cas
complexes

Dr LAUWERS,
Dr MOIZAN

Gestion de l'esthétique
du blanc et du rose

Dr AUTHELAIN,
Dr FORESTI

DÉCOUVREZ NOTRE WEBINAR SIMEDA® ADDITIVE

Comment développer votre activité en
prothèses personnalisées complètes titane
résine en toute sérénité ?

De nombreux prothésistes dentaires ont obtenu
la réponse en assistant à notre 1er webinar
Simeda® Additive, le mardi 6 juillet dernier.
Animé par les prothésistes Messieurs Frédéric
Charon & Emile Encinar, les participants ont pu
découvrir la liberté de conception qu'offre
Simeda® Additive, à travers 2 approches de
réalisation sur pilotis et ses bénéfices.

Vous n'avez pas pu assister au webinar ?
Le replay est désormais disponible.



Voir le replay



“ LES ÉVÉNEMENTS À VENIR ”



EAO 14-16 OCTOBRE 2021
Évènement digital



ADF 23-27 NOVEMBRE 2021
Paris, France



ROADSHOW CHINE
OCTOBRE 2021
Chine



SALLANCHES BEIJING... UN VOYAGE DANS LE TEMPS „



Au total, 8 191 km séparent le siège d'Anthogyr de la capitale chinoise, mais 20 années de relations commerciales toujours plus étroites ont rapproché les deux pays.

Ce 20^e anniversaire est l'occasion de revenir sur cette aventure industrielle et culturelle. Quatre participants clés nous font part de leurs témoignages sur ce projet avant-gardiste à travers un album souvenir.

Transformer une opportunité en un partenariat durable

Claude Anthoine, PDG d'Anthogyr 1979 - 2010
Une dimension internationale intégrée à la culture de l'entreprise

Comme le souligne Claude Anthoine en préambule : « Anthogyr a toujours été une entreprise tournée vers l'international. Notre premier catalogue, paru en 1947, était d'ailleurs traduit en 4 langues européennes. » Le décor est planté et il ne connaît pas de frontières.

Un « passeport » pour la Chine

Dans la perspective d'accroître son développement international et de rencontrer de nouveaux distributeurs, Anthogyr a toujours participé à de grands salons dentaires. « À vrai dire, c'est au salon IDS de Cologne, en Allemagne, en 1997, que nous avons rencontré un premier distributeur chinois pour nos instruments et implants dentaires. Nous avons ensuite débuté notre collaboration. Une opportunité incroyable pour une entreprise française qui ne comptait que 120 employés à l'époque ! »

Construire des relations pérennes

« Le maintien de la proximité dans les relations avec les clients a toujours été une valeur essentielle pour notre entreprise et nous l'avons clairement démontré malgré la distance géographique. Nous avons toujours eu beaucoup de plaisir à travailler et à accueillir nos

clients chinois, qui sont toujours très respectueux de leurs fournisseurs et partenaires. Je tiens à les remercier à nouveau aujourd'hui pour leurs généreux cadeaux et pour nous avoir fait découvrir le célèbre "thé chinois". »

Franchir une nouvelle étape commerciale grâce à un voyage en Chine

François Jullien, Directeur Ventes et Marketing 2004 - 2008
Objectifs partagés

En 2006, François Jullien a proposé d'organiser un voyage en Chine avec des membres du Comité exécutif. « À ce moment-là, les produits Anthogyr étaient déjà commercialisés dans le pays par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs, mais j'étais convaincu que si nous voulions franchir une nouvelle étape, nous devions apprendre à connaître la Chine de l'intérieur, comprendre sa culture, son histoire et ses habitants. Valérie et Éric Genève ont pu m'accompagner dans ce voyage. »

Un programme sur mesure

Capitalisant sur son expérience professionnelle en Chine et sur son réseau de contacts, François Jullien a élaboré un programme riche en visites et en rencontres. « Nous avons visité un site industriel spécialisé en micromécanique ainsi qu'une entreprise concurrente fabriquant des contre-angles. Puis, nous avons eu l'occasion de rencontrer des clients d'Anthogyr. Notre voyage s'est terminé à Pékin avec la participation à un salon professionnel, vitrine du marché chinois, en présence de fabricants locaux et d'exportateurs travaillant pour des entreprises internationales. Bien sûr, nous en avons profité pour nous immerger dans la culture et visiter des sites emblématiques tels que la Grande Muraille de Chine. »

Une nouvelle dynamique

À notre retour, il nous a été beaucoup plus facile d'orienter notre stratégie, de prendre des décisions importantes et d'avoir une vision claire du marché.





Philippe Iwachow (à gauche) et Dave Tan (à droite) lors d'un voyage en compagnie de clients chinois.

Anthogyr devient 安卓健

Dave Tan, Directeur commercial régional Straumann Group

Asia Pacific

Responsable du secteur commercial pour Anthogyr de 2011 à 2019

Un fort potentiel

Dave Tan a rejoint l'entreprise en 2011, au moment où la Chine connaissait un véritable essor de la classe moyenne. « En parallèle, le marché chinois des implants affichait

une croissance significative et présentait un grand potentiel pour Anthogyr. Notre marque constituait la solution idéale pour les dentistes et les distributeurs à la recherche d'implants de haute qualité et abordables pour répondre aux besoins de leurs nouveaux patients. »

Gagner en visibilité

Pour relever ce défi commercial, Anthogyr devait renforcer sa réputation : « Nous savions que les praticiens et distributeurs avec lesquels nous collaborions étaient vraiment intéressés par nos solutions, notre objectif était donc de les diffuser le plus largement possible. Pour y parvenir, nous avons participé à de nombreux salons professionnels et organisé plusieurs séminaires

dans le pays. Nous nous sommes également adressés à une nouvelle clientèle, notamment des implantologues de renom, convaincus par nos produits. Parmi ces praticiens influents, le professeur Su a été fortement impressionné par le nouveau design du concept Axiom® et a contribué par diverses actions à promouvoir la visibilité d'Anthogyr. »

Une filiale créée en 6 mois

Le lancement de la filiale a été une étape clé, symbolisant l'accélération de la volonté d'expansion d'Anthogyr.

« La création d'une filiale constituait une opportunité formidable pour améliorer notre compréhension du marché et renforcer notre proximité. Notre présence sur place nous a permis d'évaluer les besoins de nos clients et d'adapter notre offre en conséquence. Cela nous a également permis de gagner la confiance de nos partenaires de distribution et de nos clients en démontrant qu'Anthogyr était à la fois une entreprise fiable et solidement implantée en Chine. » Portée par l'enthousiasme de nos équipes, la filiale Anthogyr Beijing China a été créée en six mois seulement. « Une véritable preuve de performance et de réussite dans un contexte réglementaire particulièrement exigeant ! L'inauguration officielle a été célébrée en 2013, à l'occasion du Nouvel An chinois, en présence d'Eric Genève et de nos distributeurs. »

Un nouveau nom pour une nouvelle aventure

Dans le but de consolider la réputation d'Anthogyr et la confiance de ses partenaires et clients en Chine, un nom en caractères chinois a été adopté. Anthogyr est devenu 安卓健.

安全的系统 = Système fiable

卓越的伙伴 = Partenaires solides

健康的笑容 = Sourire sain

Exporter nos connaissances et notre expertise

Philippe Iwachow, Formateur interne & Expert Produits pour Straumann Group
Formateur pour Anthogyr de 2012 à 2016

La formation au-delà des frontières

Philippe Iwachow s'est rendu pour la première fois en Chine en 2009, afin de soutenir les distributeurs de la marque Anthogyr pour le lancement du moteur Implanteo. « Tout a commencé avec ce premier voyage. Il devait être unique... J'ai finalement dispensé des formations internes dans le pays durant les dix années suivantes ! Mon rôle était de transmettre la connaissance des produits aux équipes de vente. Chaque session durait un à deux jours et se déroulait dans une ville différente. » Parmi ses souvenirs les plus marquants, Philippe se souvient de la toute première formation qu'il a donnée : « Je m'adressais à un groupe d'environ 30 participants, accompagné d'un traducteur et d'un caméraman. C'était un peu intimidant, car je n'avais pas réalisé que j'allais parler dans une disposition similaire, à une conférence. »

Participation à des événements majeurs

Sa fonction l'a également amené à contribuer à l'organisation de divers événements. « Toujours dans un esprit de partage d'expériences, Anthogyr a invité des implantologues internationaux à intervenir lors de congrès ou de conférences organisés dans les différentes provinces. Chacun de ces événements attirait 800 à 1000 personnes ! » Sur un plan plus personnel, Philippe Iwachow tient à souligner l'accueil chaleureux qu'il a reçu : « À chaque voyage, j'ai été accueilli avec une grande hospitalité, j'ai été initié à la culture chinoise et à sa cuisine raffinée. Depuis 2019, je suis en charge de la formation en France, mais je n'ai pas oublié mon attachement pour la Chine et je prévois d'y retourner pour explorer davantage ce beau et grand pays à titre personnel. »

Anthogyr est entrée sur le marché chinois avec Anthofit® et ses équipements

2001 2008 2012 2013 2015



1^{er} voyage en Chine avec notre KOL français, le Dr Jacques Vermeulen



Lancement de Axiom® REG



Création de la filiale Anthogyr en Chine



Lancement de Axiom® PX

straumanngroup

Lancement de Axiom® 2.8

axiom celebrates its 10 -YEARS-

20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine

2016

Partenariat avec le groupe Straumann

2019

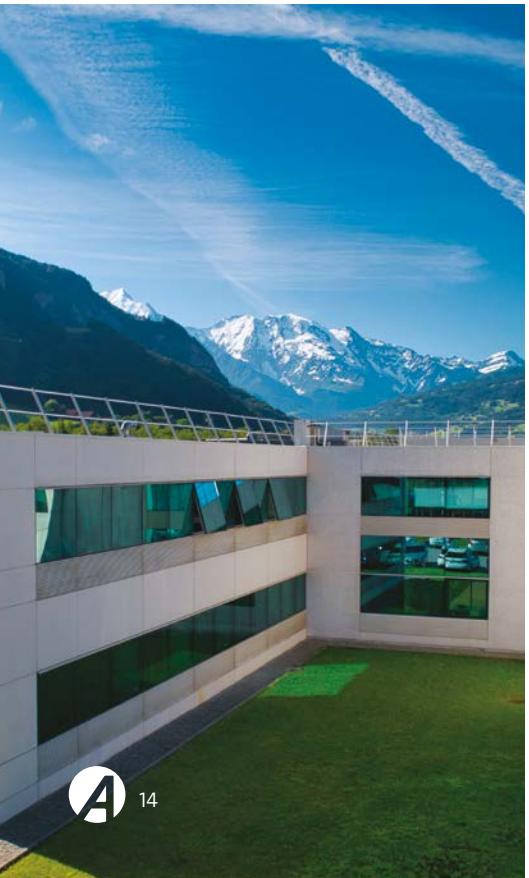
Célébration du 10^e anniversaire de Axiom®



“

NOS ÉQUIPES FRANÇAISES RÉSOLUMENT TOURNÉES VERS LA CHINE”

Notre équipe pluridisciplinaire spécialisée travaille activement depuis la France pour s'assurer que les spécificités des marchés chinois soient respectées. De Sallanches, au pied du Mont-Blanc, aux cliniques et cabinets dentaires des provinces chinoises, retour sur un parcours produit qui ne néglige aucun détail.



Comment une entreprise française intègre-t-elle les spécificités du marché chinois ?

Valérie Rouhier, chef de produit : Afin de garantir la satisfaction des clients et d'attirer les prospects vers notre marque, nous devons adopter une vision complète à 360°. Nous devons comprendre la structure du marché, la concurrence et les attentes des clients en matière de produits et de services. Ces éléments nous permettent de proposer une offre unique et exclusive. Notre présence depuis 20 ans constitue, bien sûr, notre grande force, mais nous devons toujours rester humbles. Nous nous engageons pleinement à mettre à jour nos connaissances de manière constante et à les partager entre les équipes françaises et chinoises. Nos appels vidéo ou nos échanges par e-mail quotidiens nous permettent de faire fi des distances et de créer un véritable sentiment de proximité.

Quels critères utilisez-vous pour sélectionner les produits que vous commercialisez ?

Annie Di Piazza, chef de produit : Le délai requis pour l'enregistrement des produits nous oblige

à faire une sélection dans notre propre gamme. En collaboration avec le chef de produit Anthogyr basé en Chine, nous sélectionnons les dispositifs qui correspondent le mieux aux demandes et aux tendances du marché. Par exemple, en décembre 2020, nous avons lancé la gamme FlexiBase®. Cette gamme d'embauses titane polyvalentes qui permet aux laboratoires de fabriquer des prothèses dentaires personnalisées par usinage CAD/CAM n'avait aucun équivalent sur le marché dans sa catégorie de produits.

Participez-vous au lancement des produits ?

Annie Di Piazza : Nous mettons à disposition du matériel de communication et de formation afin que nos collaborateurs en Chine puissent promouvoir nos produits le plus efficacement possible. Nous leur procurons également un kit de lancement de produit complet comprenant des brochures, des présentations, du contenu pour les réseaux sociaux, de la publicité, du matériel de démonstration, etc. En tant que chef de produit, j'apporte un soutien et des conseils à notre équipe chinoise en répondant à toutes les questions techniques ou logistiques qu'elle peut avoir.

“ Certains implants, tels que l'Axiom® 2.8, reflètent cet enthousiasme, car c'est en Chine qu'ils sont les plus vendus. »

Quelles sont les retours des clients ?

Valérie Rouhier : Très positifs, tant pour la qualité que pour la fiabilité de nos implants. Les praticiens sont sensibles aux normes et exigences industrielles françaises élevées, et la visite de notre site de production à Sallanches les impressionne particulièrement. Certains implants, tels que l'Axiom® 2.8, reflètent cet enthousiasme, car c'est en Chine qu'ils sont les plus vendus. Cet implant à deux pièces mini invasif, le plus étroit du marché, offre un réel avantage concurrentiel aux cliniques souhaitant proposer des solutions plus esthétiques à leurs patients.

La réglementation représente-t-elle un défi majeur ?

Sabine Brayette, Responsable des affaires réglementaires : D'un point de vue réglementaire, la Chine est l'un des marchés les plus exigeants (...)





(...) au monde et applique ses propres normes très élevées. Le processus d'enregistrement d'un dispositif médical tel qu'un implant ou un composant prothétique dure environ trois ans. Nous restons patients et persévérents.

Quelles sont les étapes clés d'un enregistrement ?

Sabine Brayette : Nous présentons le produit à nos collaborateurs chez Straumann Group responsables des affaires réglementaires en Chine et nous définissons ensemble la stratégie d'enregistrement. Pour les dispositifs les plus complexes comme les implants, nous sommes obligés de répéter tous nos tests de validation sur place, dans des centres reconnus par la NMPA, l'entité responsable de réguler les médicaments et les dispositifs médicaux en Chine. La comparaison des résultats de ces tests avec les données techniques et les études cliniques fournies permet aux équipes locales de rédiger et de soumettre le dossier d'enregistrement. Lors du processus d'évaluation, des informations et des tests supplémentaires sont souvent demandés. Une fois le certificat délivré... il n'est valable que pour cinq ans ! Nous devons donc gérer simultanément le renouvellement des demandes. Actuellement, nous travaillons sur trente-cinq dossiers de renouvellement.

De nombreux départements sont-ils impliqués dans le processus ?

Marilyn Bouvet, chef de projet spécialisée dans les affaires réglementaires sur le marché chinois : Je communique quotidiennement avec mon homologue en Chine et je travaille en étroite collaboration avec nos équipes ici à Sallanches. Je m'appuie sur les connaissances techniques de notre bureau d'études pour présenter la conception et la fabrication de nos dispositifs. Je leur demande également de réaliser des essais et de procéder à l'étiquetage (enregistrement de la marque). Je coordonne



la production, en veillant à ce que le flux de fabrication pour la Chine soit réalisé après la date de certification, et l'équipe logistique chargée d'apposer les avertissements et l'étiquetage spécifique, une caractéristique importante pour ce marché.

Le bureau d'études* joue-t-il un rôle particulier ?

Hervé Richard, Ingénieur R&D et Innovation : En Europe, nous commercialisons des produits testés et validés avec le marquage CE, mais la Chine a d'autres exigences pour lesquelles nous devons effectuer des tests supplémentaires. Je suis chargé de préparer les échantillons et de transmettre les recommandations pour les tests effectués en Chine. En fonction des demandes de l'investigateur du dossier, je peux être amené à réaliser d'autres tests physiques ou simulations numériques, à transmettre des études cliniques, des calculs, des éléments finis, etc. Le département R&D, qui est également responsable des données sources, s'occupe de l'étiquetage spécifique à ce marché et de la propriété intellectuelle. J'ai récemment déposé la marque AxIN® en caractères européens et chinois. AxIN® deviendra 安可欣.

*Le bureau d'études est chargé de proposer des innovations de produits, des solutions techniques et des validations sur les produits.

光华口腔种植论坛
暨国家继续医学教育项目《现代口腔种植技术》高班

项目编号：2019-02-02(国)

2019年6月

主办单位：广东光华口腔医院

ZOOM SUR LA FORMATION À L'INTERNATIONAL

En réponse à la quête d'excellence des praticiens chinois, Anthogyr a développé une offre exclusive dédiée à la formation et à la transmission du savoir et de l'expertise.

Organisez-vous des séminaires spécifiquement destinés aux praticiens chinois ?

Anne Bernard, Responsable Formation Anthogyr global : Nous accueillons nos clients chinois lors de séminaires ici à Sallanches. Pendant deux journées, nous leur présentons notre expertise et la marque Anthogyr. Une première journée est consacrée à des ateliers pratiques autour de nos implants, produits et dispositifs, suivie d'une visite de notre site de production. Nos clients participent ensuite à une

sur les produits en mandarin. L'un portait sur la reconstruction de l'arcade complète et la stabilité osseuse de l'Axiom®, l'autre était axé sur la mise en charge immédiate et l'Axiom® 2.8. Nous travaillons également à la création d'un Campus virtuel sur lequel nous mettrons à disposition des tutoriels sur nos produits et des interventions en direct ou enregistrées.

La formation interne est-elle également une priorité majeure ?

Audrey Robache, Chargée de la formation interne Anthogyr global : Il est de notre devoir de maîtriser parfaitement nos produits et protocoles afin d'apporter des conseils avisés à nos praticiens chinois. À cette fin, je dispense régulièrement des formations à mes collègues du groupe Straumann en Chine chargés des produits et des ventes. Je mets en place des sessions de formation sur la base de leurs demandes. Depuis 2020, ces sessions sont réalisées en numérique, ce qui n'empêche pas l'interactivité, et pour aller plus loin, je vais bientôt retransmettre en direct des ateliers pratiques pour favoriser la manipulation de nos composants.

Des conférences et des webinaires sont-ils organisés en Chine ?

Anne Bernard : Ces sept dernières années, nous avons organisé des conférences dans de nombreuses villes chinoises afin de couvrir ce vaste pays. Les implantologues internationaux partagent leur expertise chirurgicale sur divers sujets et ont toujours plaisir à rencontrer leurs collaborateurs chinois. Dans le contexte actuel, nous sommes dans une démarche de numérisation de ces rencontres. Pour le 20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine, nos collaborateurs chinois ont organisé deux webinaires

- 300 praticiens chinois accueillis en France
- 4 formations organisées à Sallanches
- 11 KOL internationaux pour des conférences en Chine
- 3 000 praticiens en ligne pour le dernier webinar de juin 2021





“ LA VOIE DU SUCCÈS ”

Pourquoi les implantologues chinois sont-ils de plus en plus nombreux à choisir Anthogyr comme partenaire de confiance ? Un de nos partenaires partage son expérience, qui va bien au-delà des produits eux-mêmes.



Pouvez-vous nous en dire plus sur votre carrière professionnelle et votre activité de praticien dentaire ?

Prof. Fu Gang, Médecin chef et directeur du service d'implantologie, à l'hôpital stomatologique de l'université de médecine de Chongqing, Chine :

Je m'appelle FuGang, je travaille au service d'implantologie de l'hôpital stomatologique, affilié à l'université de médecine de Chongqing. Je travaille comme chef de service avec le titre de professeur. Je me suis lancé dans l'implantologie prothétique en 2018 et j'ai suivi une formation systématique au CITC de 2008 à 2011. J'ai été transféré au service d'implantologie en 2014.

Quand avez-vous commencé à collaborer avec Anthogyr et quels ont été les principaux avantages de cette collaboration ?

F. G. : J'ai commencé à utiliser les produits Anthogyr en 2012. Le principal avantage a été la création du CITC, le Chongqing Implant Training Center, en Chine, en collaboration avec le groupe Straumann.

Selon vous, quels sont les principaux atouts des produits Anthogyr ?

F. G. : Le concept d'implant Axiom® offre des modèles d'implants très complets qui répondent aux besoins de tous les cas cliniques nécessitant une prothèse

implantaire. Les opérations cliniques pour la pose des implants sont très faciles, efficaces et adaptables. Le corps des implants présente un excellent état de surface qui permet une ostéo-intégration stable. La haute précision des composants et la qualité de la conception du col de l'implant assurent un bon niveau de stabilité osseuse.

« La haute précision des composants et la qualité de la conception du col de l'implant assurent un bon niveau de stabilité osseuse. »

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

F. G. : Les implants Axiom® offrent leurs propres avantages et utilisations. J'aime utiliser tous les produits et je n'ai pas de préférence particulière pour l'un d'entre eux.

Comment décririez-vous votre relation avec Anthogyr et les membres de son équipe ?

F. G. : Je n'ai qu'un mot pour décrire le service après-vente assuré par Anthogyr : exceptionnel ! Et pour compléter cela : continuez à faire du bon travail !

Comment voyez-vous évoluer votre relation avec Anthogyr dans les années à venir ?

F. G. : J'espère que ma collaboration avec Anthogyr se poursuivra et sera telle une navigation en douceur vers un avenir fructueux. ☺

“ EXTRACTION, IMPLANTATION ET MISE EN CHARGE IMMÉDIATE ” CAMPUS



Avec le
Dr Patrice MARGOSSIAN

**LE 29 SEPTEMBRE 2021 À GRENOBLE
LE 3 NOVEMBRE 2021 À MONTPELLIER**

Le Docteur Patrice Margossian animera 2 formations sur l'Extraction, Implantation et Mise en Charge Immédiate, des protocoles chirurgicaux et prothétiques simples et efficaces.



Vous
souhaitez plus
d'informations
les prochaines
formations
Campus ?



Téléchargez notre catalogue !

NOS PROCHAINES FORMATIONS À SALLANCHES

15 OCTOBRE 2021
Prévenir les péri-implantites ?
Dr Philippe MONTAIN

20 OCTOBRE 2021
Réussir la consultation implantaire
Dr Roch DE VALBRAY

18 ET 19 NOVEMBRE 2021
1, 2, 3 Posez !
Dr François VIGOUROUX



Save the date
Les Rendez-vous du Cercle

LYON
23/09/21

BORDEAUX
30/09/21

MARSEILLE
06/10/21

DEAUVILLE
14/10/21

STRASBOURG
14/10/21

Follow us!



www.anthogyr.fr



Inscrivez-vous
aux Rendez-vous
du Cercle !

Anthogyr
A Straumann Group Brand