

# inside

Anthogyr's International Corporate Magazine



## ZOOM SUR LA DIRECTION DES OPÉRATIONS

PAGE 12

## RENCONTRE

DR EGON EUWE,  
IMPLANTOLOGUE  
SPÉCIALISÉ EN  
DENTISTERIE ESTHÉTIQUE

PAGE 16

## AROUND THE WORLD

ANTHOGRYR IBERICA  
LA RELATION CLIENT  
COMME ENJEU DE CONQUÊTE

PAGE 18

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY



EN 2017

# 420

COLLABORATEURS

IMPLANTS VENDUS  
DANS LE MONDE

# +25%

CA IMPLANTOLOGIE

# +273%

DEPUIS 2010

R&amp;D

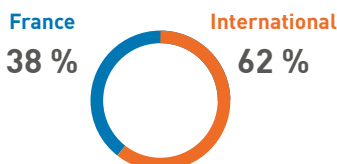
# 8%

du CA

CA 2017

# 46 millions

d'euros

RÉPARTITION  
DES IMPLANTS VENDUS

## “ INNOVER ET DÉVELOPPER ”

2017 a été une année clé pour Anthogyr.

Notre croissance de 25% en implantologie confirme notre stratégie de "Prime Mover" : innover pour faciliter les pratiques implantaires et contribuer aux thérapies du futur.

Le lancement de notre solution inédite Axiom® Multi Level®, accueillie avec un intérêt majeur, a marqué une étape importante. Elle constitue un levier essentiel pour notre développement en France et à l'international.

2017 a également été une année particulière, puisque nous avons fêté les 70 ans de la société !

70 ans d'histoire, de valeurs, de rencontres... L'occasion pour les 420 collaborateurs du groupe, venus du monde entier, de participer à une journée mémorable de partage et d'émotion.

2018 s'annonce riche de projets et de dynamisme pour Anthogyr qui confirme sa politique d'innovation et de développement. De nouvelles solutions originales vous seront présentées tout au long de l'année. De quoi susciter intérêt et bonnes surprises !

Bonne lecture.

**Éric GENÈVE,**  
Président et Directeur Général

Anthogyr SAS  
2 237, avenue André Lasquin  
74700 Sallanches  
Tél. +33 (0)4 50 58 02 37  
[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.

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



**inSide**

Anthogyr's International Corporate Magazine

Directeur de publication : Éric GENÈVE

Responsable communication :  
Laetitia MARTIN-BERNE

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

Crédits photos :  
Bertrand PRUDHON, Godefroy DE MAUPEOU,  
David VUILLERMOZ (Atelier du Cyclope)  
Pascal LEROY (Semaphore), Istock.

Impression : Plancher

Tirage : 3 500 exemplaires

Design : ●●● KALISTENE / 04 50 69 01 97

“

# ANTHOGYR EN ACTION”

actualités

## Axiom® Multi Level® Tour, un engouement révélateur

**Plus de 2000 personnes réunies en 2017 lors des étapes françaises. En 2018, l'Axiom® Multi Level® Tour s'étend à l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne.**

La nouvelle solution Axiom® Multi Level®, associant les philosophies Bone Level et Tissue Level sur une même prothèse grâce à la connexion innovante inLink®, suscite un réel intérêt chez les praticiens et les prothésistes. Ils ont été séduits par les perspectives ouvertes de cette nouvelle approche thérapeutique et les témoignages de praticiens qui, pour certains, sont membres du groupe de testeurs initié à l'origine du

projet. Les Docteurs Patrice MARGOSSIAN, Philippe COLIN, Jean-Baptiste VERDINO, Richard GARREL, Pierre BRUET, Philippe BOGHANIM, Damien CARROTTE, Loïc DAVID, Philippe MONTAIN et Michel BARTALA, ainsi que les prothésistes Jean-Pierre CASU et Jean-Michel MOAL, ont partagé leur expérience de la solution à travers de nombreux cas cliniques.

À l'occasion de la commercialisation de la solution Axiom® Multi Level® cette année en Italie, en Espagne et en Allemagne, des événements sont prévus avec des implantologues et des prothésistes de chaque pays. Plus d'informations sur les sites internet Anthogyr.



Salle comble pour l'étape au stade de l'Olympique Lyonnais.

## Spécial 70 ans !

**Anthogyr fête son anniversaire avec 2 créations originales.**

L'illustration « Anthogyr prend soin de votre sourire depuis 70 ans » a été réalisée par Charlie ADAM, artiste natif de Chamonix au style mêlant humour et glamour rétro. Et quoi de plus représentatif au Pays du Mont-Blanc qu'un « patient skieur » prenant soin de son sourire de champion chez sa dentiste ?!

**Le livre « Anthogyr 70 ans »** plonge quant à lui le lecteur au cœur de l'entreprise. Il retrace les grandes évolutions et donne un aperçu des équipes et des métiers exercés aujourd'hui. L'ouvrage est tourné vers l'avenir avec l'interview d'Éric Genève, P.D.G du groupe, qui donne sa vision de l'entreprise. A découvrir sur [www.anthogyr.com](http://www.anthogyr.com) 📖



# “ANTHOGYR IMPULSE SA DYNAMIQUE !”

## Hommage au Dr Louis DURIF

**Le 1<sup>er</sup> mars 2017, le Docteur Louis DURIF nous quittait après une formidable carrière sous le signe d'une volonté constante d'enrichir ses connaissances et de les partager.**

Diplômé en 1952 à Lyon, il s'installe dans sa ville natale de Chambéry. Rapidement, il prend conscience de l'importance de se former. Après s'être associé avec les Docteurs GUILOPPÉ et TURIGLIATO, il part à Boston pour parfaire ses connaissances.

Sa soif d'apprendre le conduit à rencontrer le Docteur Jacques BORI en 1976. Ce tournant dans son exercice professionnel, lui fait prendre conscience de l'importance de la parodontie. De cette rencontre naît une collaboration d'une quinzaine d'années pour l'organisation de cours de paro-prothèse avec démonstrations cliniques à Chambéry. Au milieu des années 80, Charles et Gilles rejoignent le cabinet de leur père, une période marquée par les débuts de l'implantologie. Louis DURIF et ses fils se passionnent pour cette nouvelle discipline et se forment dans les universités de Los Angeles et de Philadelphie. Parallèlement, ils créent la SPIM (Société Para Implantaire du Méridien) avec laquelle il donne de nombreuses conférences.

Les trajectoires de Louis DURIF et d'Anthogyr se croisent logiquement au début des années 90. La modernité de son cabinet et le fait qu'il intègre déjà un laboratoire de prothèse, interpellent les équipes de Claude ANTHOINE\*. Une réelle collaboration se noue entre les deux structures. Le Dr Louis DURIF prend sa retraite en 1995, laissant le cabinet aux mains de Charles et Gilles qui participent à la création de l'implant Anthofit®, d'Axiom® en 2009 et dernièrement de la solution Axiom® Multi Level®. La dynastie du « Lion de Chambéry » continue. 🍷

\*alors P.D.G d'Anthogyr.

## Le Cercle #4 - le 22 mars 2018 (Chamonix Mont-Blanc)



By Anthogyr

Le Cercle rassemble les utilisateurs d'implants Anthogyr autour du partage d'expérience.



Le Cercle #4 à Chamonix Mont-Blanc

Cette 4<sup>e</sup> édition a pour ambition de démontrer comment gagner du temps opératoire, tout en simplifiant les interventions grâce à la solution Axiom® Multi Level®. Au programme, trois tables-rondes animées par les Docteurs Guillaume Becker, Nicolas Fousson et Roch de Valbray, ainsi qu'une séance de travaux pratiques dédiée à la nouvelle connexion inLink®. Les Docteurs Claude Authelain, David Norré et Hervé Richard, ingénieur R&D, présenteront trois conférences sous l'égide du Dr Jean-Baptiste Verdino. La spécificité de l'évènement, c'est sa convivialité. Cette année, le Dr Charles Durif et son groupe Wake-Up nous font le plaisir de monter sur la scène du Refuge des Aiglons à Chamonix, pour clôturer ce Cercle #4 au rythme de la soul et du blues. 🎵



## Evènement – Dr Egon Euwe, le 23 mars 2018 (Sallanches)

Le Dr Egon Euwe sera à Sallanches pour une journée complète dédiée à "l'optimisation des tissus mous en esthétique implantaire".

La conférence en anglais sera traduite simultanément. Un évènement exceptionnel à ne pas manquer au pied du Mont-Blanc. 🍷



Rendez-vous les **22 et 23 mars 2018**  
Inscriptions [www.anthogyr.fr/le-cercle-anthogyr](http://www.anthogyr.fr/le-cercle-anthogyr)

# “ INFORMATIONS À LA UNE ”

## Anthogyr dans la presse

### Aperçu des solutions Anthogyr dans les médias.

À l'aide d'un cas clinique de mise en charge immédiate chez une patiente édentée totale mandibulaire, le **D<sup>r</sup> Christophe Foresti** montre l'intérêt de la connexion inLink® au cœur de la nouvelle solution Axiom® Multi Level®.

#### Information Dentaire



(Mise en charge immédiate mandibulaire D<sup>r</sup> Christophe FORESTI – n°33 Octobre 2017)

À travers deux cas cliniques, le **D<sup>r</sup> Carlos Gargallo Gállego** présente l'avantage du profil d'émergence personnalisé des prothèses CAD-CAM dans le processus de traitement « One abutment one time » des restaurations unitaires.

#### European Journal for Dental Implantologists



(Optimized emergence profile D<sup>r</sup> Carlos Gargallo Gállego - Vol. 13 / Issue 2/2017)

Le **D<sup>r</sup> Federico Gualini** ainsi que le **D<sup>r</sup> Sergio Salina** et leur équipe collaboratrice, présentent les résultats à 1 an post mise en charge d'une étude multicentrique, contrôlée et randomisée. Elle porte sur le thème du positionnement sous-crestal des implants dentaires dans le cadre d'un essai clinique de 120 implants Axiom® REG posés chez 60 patients nécessitant 2 restaurations implantaire unitaires.

#### European Journal of Implantology



(Subcrestal placement of dental implants with an internal conical connection of 0.5 mm versus 1.5 mm: Outcome of a multicentre randomised controlled trial 1 year after loading. 10.1 - 2017)

## “ LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS ”



15 FÉVRIER 2018 Chamonix-Mont-Blanc  
22-23 MARS 2018 Chamonix-Mont-Blanc  
14 MARS 2018 Frankfurt  
11 AVRIL 2018 Dortmund  
13 AVRIL 2018 Berlin

15 - 17 MARS 2018  
**EXPODENTAL**  
Expodental Madrid

12 - 14 AVRIL 2018  
**dental FORUM 2018**  
Dental Forum Paris



13 - 15 AVRIL 2018  
**IDEM**  
Singapour



Osteology Foundation  
20-21 AVRIL 2018  
**Osteology**  
Frankfurt



20 - 23 JUIN 2018  
**Europerio**  
Amsterdam



# “ RETOUR SUR L'ADF : RENDEZ-VOUS AVEC L'INNOVATION ANTHOGYR ”

**P**remier salon français, le Congrès ADF s'est tenu à Paris du 28 novembre au 2 décembre 2017. L'occasion de découvrir les nouvelles solutions Anthogyr.

## UN CONCENTRÉ D'INNOVATIONS

### Axiom® Multi Level® : déjà incontournable !

Lancée en avril 2017, Axiom® Multi Level® était au centre de toutes les attentions. Cette solution, sans égale sur le marché, offre une approche inédite de l'implantologie en proposant une compatibilité totale entre les philosophies Bone Level et Tissue Level. Au cœur du système, inLink®, une connexion révolutionnaire dédiée aux restaurations plurales transvissées.

Verrou  
de fixation



Bague  
de maintien



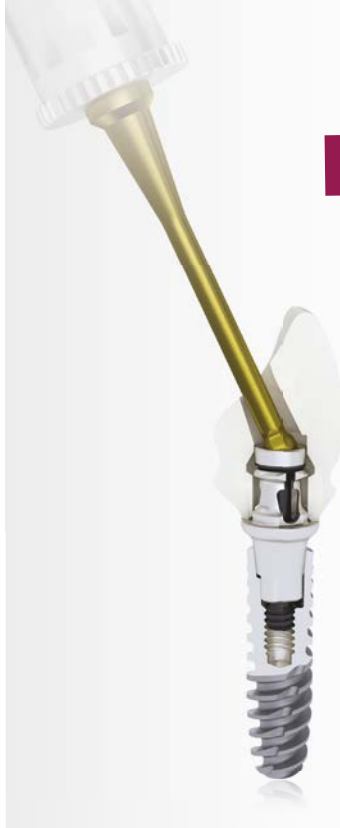
### Xpert Unit®, le 1<sup>er</sup> moteur connecté

De plus en plus présents dans notre vie quotidienne, les objets connectés investiront prochainement les cabinets dentaires. **Toujours en avance, Anthogyr lance le 1<sup>er</sup> moteur d'implantologie connecté.** Xpert Unit® donnera facilement accès à de nombreuses fonctionnalités grâce à son application mobile dédiée.



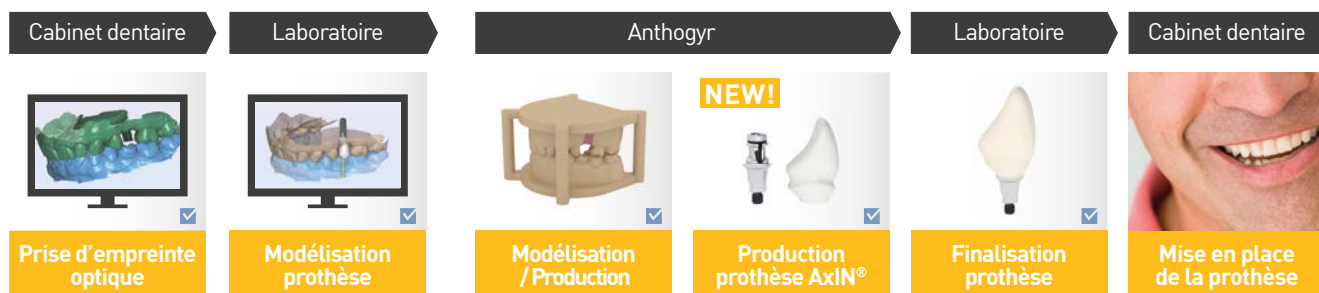
## Le flux numérique, un dispositif collaboratif fluide et fiable.

Pour apporter toujours plus de confort aux praticiens et aux prothésistes, **Anthogyr proposera prochainement une solution innovante pour le traitement des restaurations unitaires**, entièrement disponible dans le cadre d'un **flux numérique intégral**, depuis la prise d'empreinte intra-orale jusqu'à la réalisation de la prothèse livrée avec son modèle imprimé.



## AxIN® la révolution unitaire

AxIN® est une solution inédite dédiée aux restaurations unitaires transvissées avec **Accès Angulé pour prothèse personnalisée Simeda®**. Sans colle, ni ciment de scellement pour une sécurité biologique maximale, esthétique, facile à manipuler et à entretenir, cette nouvelle solution brevetée sera disponible sur implants Axiom® TL et Axiom® BL.



## Valoriser l'ouverture numérique Anthogyr

## DEUX MARQUES POUR L'OFFRE CAD-CAM ANTHOGYR

**simeda®**  
**connect+®**



Face à la demande croissante de solutions prothétiques personnalisées digitales, et dans le but de faciliter la lisibilité de son offre CAD-CAM, Anthogyr propose désormais deux marques. Simeda® devient la solution exclusivement dédiée aux plateformes implantaires Anthogyr, notamment pour la gamme Axiom® Multi Level® et la nouvelle connexion inLink®. Pour les 250 plateformes des principaux acteurs du marché, Anthogyr crée Connect+®. Avec Simeda® et Connect+®, Anthogyr renforce ainsi son engagement auprès du binôme praticien - prothésiste, et demeure le partenaire unique pour la gestion de tous les cas prothétiques.

# “ L'INNOVATION AU SERVICE DU PRONOSTIC, CHIRURGICAL ET PROTHÉTIQUE

RASSEMBLE 400 PERSONNES  
AU SYMPOSIUM ANTHOGYR ”

Un Symposium Anthogyr de haut niveau présidé par le Dr Philippe COLIN où 400 personnes ont assisté, puis longuement échangé avec les Drs Jérôme SURMÉNIAN, Egon EUWE et Patrice MARGOSSIAN.



Photo de groupe après le Symposium. De gauche à droite : Eric Genève PDG d'Anthogyr, Dr Patrice Margossian, Dr Egon Euwe, Dr Jérôme Surménian et Dr Philippe Colin.





*Une longue séance de questions avec le public.*

### > Innover pour mieux soigner

C'est avec un plaisir non dissimulé que le Dr Philippe COLIN a présidé le Symposium qu'Anthogyr avait choisi de consacrer à "l'innovation au service du pronostic chirurgical et prothétique". Il a assuré le lien entre les conférenciers et les nombreuses questions du public.

Le Dr Jérôme SURMENIAN a eu l'honneur d'ouvrir le Symposium en montrant les facteurs permettant de reconstituer de l'os. "L'angiogenèse est au cœur de notre recherche pour reconstituer de l'os." Il a ensuite présenté une nouvelle technique de greffe osseuse verticale. Très didactique, il a expliqué qu'elle consistait à broser le lambeau gingival avec un instrument non tranchant, afin d'obtenir sa laxité sans incision, et ainsi respecter la vascularisation autour de la greffe.

**« La meilleure approche chirurgicale ne suffit pas si la technologie n'est pas efficiente »**

"La meilleure approche chirurgicale ne suffit pas si la technologie n'est pas efficiente". Avec une démonstration clinique pointue, le Dr Egon EUWE a expliqué pourquoi les connexions à plat pouvaient être vecteurs d'échec. Il a démontré les avantages de la connexion conique pour préserver les tissus osseux et muqueux. Pour lui, une connexion idéale dispose d'un angle entre 8° et 12° car elle assure l'étanchéité et autorise le retrait des piliers pour la maintenance. Le Dr Patrice MARGOSSIAN a présenté les 6 clés du succès implantaire, du choix de l'implant à la maintenance. Il insisté sur l'intérêt d'une connexion

conique, du platform-switching et sur l'incidence de l'axe implantaire, pour le résultat esthétique. Du point de vue biologique, il a expliqué l'intérêt des implants Tissue Level, qui permettent d'éviter les contaminations bactériennes à l'interface pilier / implant, et sa préférence pour les diamètres réduits. "Placer des implants sous-dimensionnés pour faciliter l'interdistance et ainsi laisser place à la vascularisation périphérique, constitue un élément-clé de la réussite".

Le public a pu apprécier la complicité entre les quatre praticiens et le débat ouvert. Une édition 2017 du Symposium Anthogyr sous le signe de l'innovation et l'interactivité. 🍷



*L'amphi Havane était complet pour le Symposium Anthogyr.*

# “ ANTHOGYR FÊTE SES 70 ANS



**L**e 30 juin dernier, plus de 400 collaborateurs venus des quatre coins du globe se sont retrouvés au siège d'Anthogyr, à Sallanches. Ensemble, ils ont partagé une journée anniversaire qui leur était entièrement dédiée. Retour en images sur cet événement inédit et inoubliable qui célèbre 70 ans d'engagement collectif.

## Valérie Genève, Directrice marketing et communication

Valérie porte un regard particulier sur cette aventure familiale, elle revient sur ce temps fort organisé avec l'équipe communication. « Nous voulions créer un événement en l'honneur des collaborateurs, un moment fort de partage et de convivialité qui marque les esprits. Eric\* a donné le ton pour ce « day off » : pour la première fois dans l'histoire du groupe, les machines ont été stoppées pour que nous profitions tous ensemble de cette journée exceptionnelle ».

\*Eric Genève, PDG



## Anthogyr plage : destination détente



Transats, pétanque, beach volley, slackline, percussions et même surf... « Ludique et balnéaire, cette journée donnait un avant-goût de vacances ! La diversité et l'originalité des activités proposées ont permis à chacun de profiter selon ses envies ».

## Jeux collectifs et esprit d'équipe

« Sur le terrain du baby-foot humain, l'esprit d'équipe et le goût du challenge se sont illustrés. A l'image des autres animations, les parties se jouaient dans une ambiance conviviale tout en renforçant la dynamique de groupe. Le « but » ? Gagner ensemble ! »



Revivez  
cette journée

**You Tube**  
Broadcast Yourself™

**Youtube.com/  
ANTHOGYRMEDIA**



## Regards

### Entre collègues du monde

« L'ensemble des collaborateurs, certains même venus d'Europe ou d'Asie, ou collaborateurs retraités... Tous tenaient à être présents. L'occasion de faire connaissance entre les membres de différents services et de se créer des souvenirs en commun. En cadeau de bienvenue, chacun a reçu son tote bag\* contenant un polo aux couleurs de l'entreprise, des lunettes de soleil, une serviette de plage, sans oublier le livre spécialement édité pour les 70 ans d'Anthogyr. Lors de la journée, ils ont pu découvrir le showroom et le musée de l'entreprise inaugurés pour l'occasion ».

\* sac en toile



### À l'unisson

« Toute la journée a été rythmée par un groupe de batucada et des cours de percussions ont permis à chacun de tester son sens du tempo. Nous avons joué, composé, créé une harmonie ... Un vocabulaire qui se prête au monde de la musique comme à celui de l'entreprise ».



### Surfin' Sallanches

« Parmi les activités les plus originales : le surf ! Grâce au simulateur, beaucoup ont pu vivre une expérience inédite et faire le plein de sensations. »




### Une part d'histoire

« Ce moment emblématique de la découpe du gâteau a été particulièrement fort. Claude Anthoine et Eric Genève, incarnant deux générations de dirigeants, ont rendu hommage au professionnalisme et à l'engagement des équipes, dont chaque membre contribue à l'aventure et au succès d'Anthogyr. Leurs discours ont suscité une vraie émotion ».

### Tout un symbole !

« Les collaborateurs se sont réunis pour former le monogramme de l'entreprise... Une image très belle qui illustre parfaitement l'esprit dans lequel nous travaillons au quotidien ».





*François Ravet,  
Directeur des Opérations*

**+ DE 2000**  
RÉFÉRENCES EN CATALOGUE

**3**  
SERVICES

**30**  
PERSONNES

LIVRAISON À J+1  
EN FRANCE  
ET EN EUROPE

**99%**  
DE SATISFACTION CLIENTS



# “ LE DÉPARTEMENT DES OPÉRATIONS ”

OFFRIR AUX CLIENTS  
UN SERVICE D'EXCEPTION

**L'**interface opérationnelle  
entre le Client et Anthogyr

*Directeur des opérations et ancien rugbyman, François Ravet a gardé son mental de sportif. Il pousse ses équipes à jouer collectif et marquer des points auprès des clients. Résultat ? Un taux de satisfaction qui place Anthogyr en haut des classements. Rencontre sur le terrain, où il dévoile sa tactique gagnante.*

**La création du Département des Opérations est récente, quelle est sa mission ?**

Effectivement, il est « né » il y a 4 ans de la volonté d'Anthogyr de développer et d'améliorer les services à ses clients. Il s'est structuré dans une phase de croissance et d'internationalisation des ventes très forte ainsi qu'une dynamique d'innovation produits poussée.

**« Le trait d'union entre le Client et Anthogyr. »**

Depuis dix ans, le groupe affiche une croissance annuelle à deux chiffres en implantologie. Il s'est déployé commercialement dans une cinquantaine de pays via un réseau de distributeurs et a ouvert six filiales en Europe. Récemment, Anthogyr a conclu



un partenariat inédit avec le groupe Straumann pour développer sa présence sur les marchés chinois et russe. Dans ce contexte, le rôle du département des opérations consiste à mettre en place les solutions optimales pour assurer la distribution des produits Anthogyr dans le monde entier, selon les exigences de nos praticiens, dans le respect des normes et réglementations locales.

Un défi réussi puisque le taux de satisfaction de nos clients directs en France et en Europe s'élève aujourd'hui à plus de 99% !

**« Le bon produit, au bon endroit, au bon moment »**

**Quels sont les services qui le composent ?**

Trois services le composent : la Supply Chain (gestion de la chaîne logistique), responsable des prévisions, des stocks et de la planification de la production et des approvisionnements ; le Service Client, responsable de la relation avec les praticiens, les filiales et les distributeurs pour les commandes et la gestion des tarifs ; le Service Logistique, responsable des expéditions et de la gestion des transporteurs. Notre efficacité provient

<sup>1</sup> ISO 13485 et CFR Part21 de la FDA



du regroupement de ces trois services complémentaires et qui ont un objectif commun et unique : servir le client.

**La réussite repose sur ce travail d'équipe, comment le coordonnez-vous ?**

En tant qu'ancien joueur de rugby, je demande à mes équipes de se comporter comme sur le terrain et de faire preuve d'engagement, d'esprit d'équipe, d'initiative et de rapidité pour aller gagner. Chacun contribue à la réussite de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique : le produit passe de mains en mains, le but étant de le livrer au client dans les temps et avec zéro défaut. Bref, à chaque fois réussir sa passe et aller marquer l'essai !

Les performances obtenues reposent sur un collectif d'une trentaine de collaborateurs, dernier maillon d'une longue chaîne dédiée à la satisfaction Client. Je salue ici leur engagement et leur professionnalisme.

**« La Relation Client fait partie de l'ADN d'Anthogyr. »**

**Comment assurez-vous le meilleur délai de livraison à vos clients ?**

La Supply Chain se charge de consolider la demande-clients et les estimations de ventes établies par les commerciaux et le service marketing lorsqu'il s'agit de nouveaux produits.

Ces prévisions sont ensuite décomposées pour être traduites en besoin de production ou d'achat.

La Supply Chain apporte son expertise

en termes de prévision et de gestion des flux. Notre objectif est de planifier, donc de déclencher la production et les achats des produits qui seront commandés par nos clients dans les prochaines semaines. Les départements Production et Achats sont ensuite les garants des délais de fabrication et d'approvisionnement des produits afin qu'ils soient disponibles en stock le jour où le client passe commande.

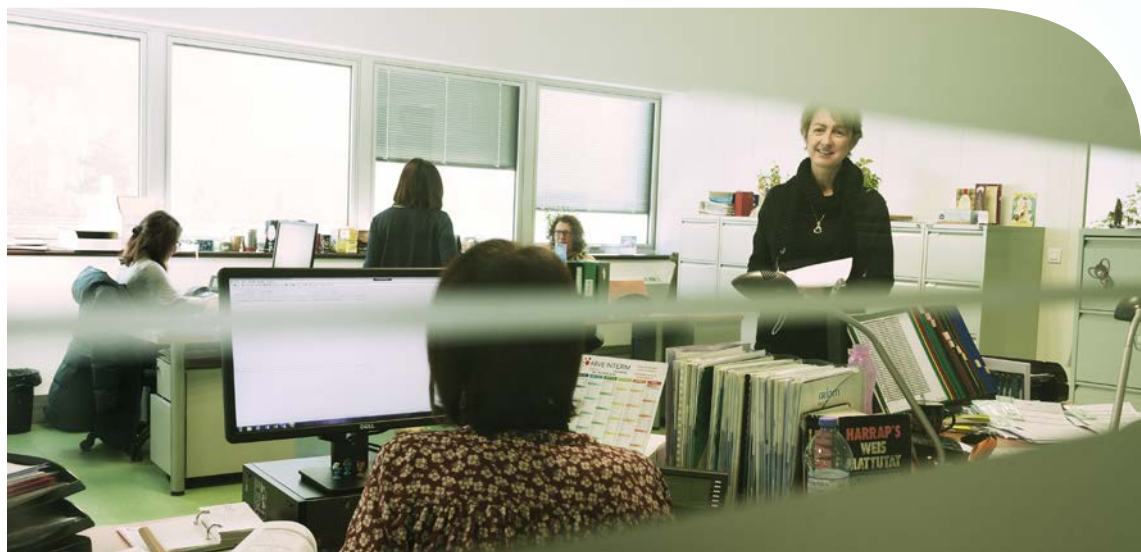
Notre challenge à tous consiste donc à trouver l'équilibre entre régularité des flux, gestion des stocks et réactivité nécessaire pour répondre aux imprévus.

**Le Client est au centre de toutes les attentions ?**

La relation client fait partie de l'ADN d'Anthogyr ! Nos clients sont des praticiens doublés de chefs d'entreprise mais aussi des distributeurs, sans oublier nos six filiales : tous sont exigeants pour leurs patients autant que pour leur pratique et pour la gestion de leur cabinet. Lorsqu'ils passent une commande, le produit doit être adapté à la pathologie de leur patient et conforme à leur pratique. C'est pourquoi nos assistantes du service clients sont chargées d'enregistrer les commandes mais sont surtout en capacité de les conseiller parmi les nombreuses gammes de notre catalogue produits. Elles bénéficient d'ailleurs de formations produits solides et régulières.

**Cette relation est personnalisée ?**

Effectivement, les assistantes de notre



Service Clients connaissent parfaitement les habitudes de chaque chirurgien-dentiste ou prothésiste. Plus qu'une prise de commande ponctuelle, elles les accompagnent sur le long terme. Elles ont également un rôle d'assistance et de support à leur pratique quotidienne, par exemple dans le suivi du contrat de garantie Serenity®. La proximité, l'expertise et la disponibilité sont donc les qualités principales que je demande à mes équipes. Ce contact privilégié est assuré à l'étranger par nos filiales ainsi que par notre service clients international, responsable de nos exportations auprès de nos distributeurs étrangers. Plusieurs centaines de commandes sont ainsi saisies chaque jour !

### Logistique : Le "Zéro erreur" assuré !

Le Service Logistique prend ensuite le relais et assure la préparation des commandes dans la demi-heure suivant leur enregistrement par le Service Client pour la France et l'international. Alliant rapidité et précision, nos préparateurs bénéficient d'équipements automatisés et sans fils comme le "Put to Light" destiné à éviter les erreurs de préparation. L'expédition des commandes a lieu en fin d'après-midi au départ de notre stock central de Sallanches, véritable "Hub" européen. La plupart des livraisons se font à J+1 et chaque nuit nos transporteurs acheminent à travers toute l'Europe les commandes prises la veille. C'est une véritable prouesse qui est réalisée chaque jour en termes de "juste à temps" : des dizaines de milliers de produits Anthogyr sont ainsi expédiés depuis Sallanches dans le monde entier !

### Le département des opérations est au cœur de la planification du groupe ?

Oui car il se positionne à un carrefour, entre nos clients internes et externes. Nous collaborons étroitement et au quotidien avec l'ensemble des services de l'entreprise et plus particulièrement avec les départements Commercial et Marketing ainsi qu'avec la Production et les Achats, sans oublier les liens forts avec nos clients directs, nos filiales et nos



partenaires à l'étranger. Cette proximité contribue à la pertinence des solutions que nous proposons à nos clients. Concrètement, nous accompagnons des projets de développement commerciaux ou de lancement produits et réalisons leur mise en place opérationnelle. Ainsi, lors de la concrétisation du partenariat avec Straumann en 2016 pour la Chine, puis pour la Russie en 2017, mes équipes ont été mobilisées pour modifier les canaux de distribution dans ces deux pays où nous étions présents depuis près de dix ans. Autre exemple, le lancement récent de notre solution Axiom® Multi-Level® qui a nécessité de revoir nos flux d'approvisionnement avec notre site de production de prothèses personnalisées CAD-CAM au Luxembourg et nos filiales de distribution en Europe.

Les Opérations sont en charge de l'implémentation de notre logiciel E.R.P (Enterprise Resource Planning) commun à l'ensemble des sociétés du groupe. Nous recherchons ainsi l'intégration de notre chaîne d'approvisionnement et de distribution ainsi que le partage d'information avec nos équipes. C'est donc un outil central qui permet d'atteindre et de maintenir un niveau élevé de taux de service. 🍷

## FOCUS

sur les innovations de services

### « Des professionnels exigeants de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique »

Pour mieux accompagner les praticiens dans le développement et la maîtrise de leur pratique, nous sommes engagés dans un processus d'amélioration continue. Nous avons introduit l'année dernière les étiquettes avec code Datamatrix qui contiennent des informations-clés (date de péremption notamment) pour faciliter la traçabilité de nos produits à l'intérieur des cabinets et jusqu'au dossier du patient. Mi-février, nous mettrons à la disposition de nos clients un suivi de leurs colis en temps réel, via internet.

# “ DR EGON EUWE, CHIRURGIEN IMPLANTOLOGUE SPÉCIALISÉ EN DENTISTERIE ESTHÉTIQUE ”

**L**e docteur Egon Euwe ne connaît pas de frontière dans sa pratique spécialisée en implantologie et en dentisterie esthétique. Originaire des Pays-Bas, il partage son temps entre son cabinet implanté en Italie et des conférences internationales. Soucieux de maîtriser les dernières technologies et de dispenser son expertise, il a choisi de s'impliquer aux côtés d'Anthogyr. Entre innovation et transmission, retour sur une relation gagnante.

## **Une offre différenciante mêlant simplification et excellence**

Fort de 30 années d'exercice, le docteur Egon Euwe choisit de collaborer avec Anthogyr en 2016.

« J'étais frustré lors des interventions que je menais avec les implants d'autres marques, explique-t-il.

Je n'étais pas satisfait des connexions implantaires et des composants prothétiques, ainsi que de leur tenue dans le temps. J'ai cherché des alternatives et j'ai été séduit par la philosophie d'Axiom® Multi Level®. Je pouvais enfin utiliser une gamme d'implants étendue avec une seule connexion, un même kit chirurgical, complet et fonctionnel. Le nombre de composants nécessaires à une chirurgie a été réduit significativement, ce qui simplifie ma pratique comme celle de mon équipe ».

## **Axiom® Bone Level : des résultats impressionnants**

Après un an et demi d'utilisation, le praticien souligne les bénéfices obtenus avec l'Axiom® Bone Level : « J'ai été frappé par le fait d'obtenir un recouvrement osseux du col de l'implant et de pouvoir le conserver après la phase prothétique. Biologiquement, il s'agit d'une grande avancée. Pour la première fois, je travaille avec de véritables implants "Bone Level". Je compte maintenant prouver qu'ils donnent des résultats plus stables sur mes patients à long terme, car plus la stabilité initiale est bonne, plus je suis confiant quant à la tenue des implants dans le temps ».

## **Une implication directe et efficace**

Egon Euwe apprécie d'être associé au développement produit et souligne la qualité des échanges avec les équipes Anthogyr : « Nous partageons la même

Le Dr Egon EUWE  
lors du lancement  
de l'implant Axiom®  
BL PX à Shanghai  
(Chine).



*D<sup>r</sup> Egon EUWE, membre  
du GIDE réalise plus d'une  
trentaine de conférences  
par an dans le monde entier.*



philosophie, ce qui est primordial. J'ai des contacts directs avec les membres du pôle R&D et les dirigeants. Je suis impliqué dans la conception des futurs produits au sein de petits groupes, ce qui rend les avancées rapides. Je viens régulièrement à Sallanches pour rencontrer ces équipes, tester les prototypes. Je partage mes connaissances avec les ingénieurs, notamment sur le rôle et les fonctions des tissus.

**« Nous partageons  
la même philosophie,  
ce qui est primordial »**

Actuellement, je travaille sur l'interface gingivale. Cette zone est particulièrement fragile et pour la préserver, il est indispensable d'avoir une connexion stable. J'insiste également sur le design de piliers implantaires qui favorisent la stabilité des tissus mous péri-implantaires.

Ensemble, nous essayons de concevoir des pièces prothétiques ergonomiques, biocompatibles et esthétiques ».

#### **Transmettre : une dimension essentielle**

Membre du GIDE (Global Institute for Dental Education), un programme international de formation, Egon Euwe a l'habitude d'enseigner. « Avec le soutien d'Anthogyr, j'assure des sessions en lien avec leurs produits. Ma dernière intervention portait sur l'optimisation des tissus mous en esthétique implantaire et s'appuyait sur la solution Axiom® Multi Level®. Je suis intervenu en Chine pour le lancement de l'Axiom® BL PX, ainsi qu'au Symposium Anthogyr à l'ADF, le plus important congrès français. Fin janvier, j'étais de nouveau en Chine pour trois conférences à Beijing, Chongqing et Xiamen. C'est une relation gagnant-gagnant pour mes confrères et moi-même car les échanges sont toujours riches, mais aussi pour les patients qui bénéficient des dernières innovations ». 🍷

## LE CABINET en chiffres

**BASÉ À LURAGO  
D'ERBA (CÔME, ITALIE)**

**8 PERSONNES**

**3 HYGIÉNISTES  
DENTAIRES**

**4 ASSISTANTES**

**30 CONFÉRENCES  
PAR AN EN ASIE, EUROPE,  
AUSTRALIE ET ÉTATS-UNIS.**



# “ ANTHOGYR IBERICA: LA RELATION-CLIENT COMME ENJEU DE CONQUÊTE ”

Anthogyr  
around  
the world

**D**epuis mars 2017  
la filiale transpyrénéenne  
du groupe Anthogyr  
prend un nouvel essor  
en renforçant son offre  
au plus près des  
praticiens.

---

**2012**  
**CRÉATION**

**UNE ÉQUIPE DE**  
**10 PERSONNES**

Jorge HERRERA,  
Directeur Général  
d'Anthogyr Iberica





## FOCUS SUR le marché ibérique

« Des groupes de dimension internationale aux petites entreprises nationales, le marché de l'implantologie voit se bousculer un nombre considérable d'acteurs », précise Jorge Herrera. « La densité de l'offre en fait l'un des marchés européens ayant le plus haut taux de personnes implantées. Pour se différencier et s'imposer dans un contexte aussi concurrentiel, replacer les praticiens au centre des échanges, anticiper leurs besoins et leur proposer les solutions de demain est essentiel. »

### « Anthogyr est en mesure de challenger les grandes entreprises internationales »

Nommé à la tête de la filiale en mars 2017, Jorge Herrera met à profit son expérience de plus de 15 ans dans le secteur dentaire espagnol et portugais : « J'ai rejoint Anthogyr car je suis convaincu qu'en tant qu'entreprise de taille intermédiaire, elle offre l'agilité, la réactivité et la personnalisation attendues sur ce marché. Elle est en mesure de challenger les grandes entreprises internationales pour lesquelles j'ai travaillé, telles que Straumann ou Dentsply, souvent ralenties dans la course à l'innovation par la lourdeur des process internes ».

#### Déployer une offre gagnante, entre produits novateurs...

Pour capter de nouveaux courants d'affaires, la filiale s'appuie sur la haute valeur ajoutée des implants Axiom®. « Depuis de nombreuses années, Anthogyr est connue en Espagne pour ses équipements. Aujourd'hui, ma priorité est de leur faire découvrir l'ensemble de l'offre, particulièrement la nouvelle solution Axiom® Multi-Level®, une approche inédite et innovante en implantologie. L'offre de prothèses personnalisées CAD-CAM Simeda® et Connect+® est un atout majeur pour notre développement.. Elles ont été présentées lors du salon EAO à Madrid, en octobre 2017, et nous avons pu constater l'intérêt que leur portent les professionnels ainsi que notre notoriété grandissante. »

#### ...et accompagnement personnalisé

« Nous voulons renforcer nos relations avec les praticiens et instaurer plus que des échanges commerciaux. Cela passe par une écoute active de leurs attentes et un haut niveau de service. Suivant cet objectif, nous avons lancé un programme de formation permettant de tester nos produits et de bénéficier d'un enseignement clinique dispensé par des implantologues de renom. Nous avons aussi organisé des temps d'échange en présence d'experts à Madrid, Barcelone et Malaga ». À l'instar de la France, nous lancerons le Cercle avec les utilisateurs espagnols d'implants Axiom® le 15 février 2018. Nous serons également présents à l'Expodental de Madrid le mois suivant et à l'OMD à Porto les 8 et 10 novembre." Afin de garantir la qualité de cet accompagnement, la filiale ibérique d'Anthogyr a vu ses effectifs renforcés en fin d'année dernière. En 2018, l'activité devrait connaître une croissance à deux chiffres. 🍷



Emmanuel LEDUC, Business Area Manager et l'équipe Anthogyr Iberica au salon E.A.O de Madrid en octobre 2017

# ÉVÈNEMENT

22 Mars 2018

Sallanches  
Chamonix

LE CERCLE  
#4

By Anthogyr

23 Mars 2018  
Sallanches



Dr EGON  
**EUWE**

OPTIMIZING THE PINK  
INTERFACE IN MODERN  
ESTHETIC IMPLANTOLOGY

*OPTIMISATION DES TISSUS  
MOUS EN ESTHÉTIQUE  
IMPLANTAIRE*



Conférence en anglais  
avec traduction simultanée

REJOIGNEZ  
NOTRE GROUPE **facebook** "Campus Anthogyr"



Pour vous inscrire aux événements :

- En flashant le **Qrcode**
- **Par mail** : [evenement@anthogyr.com](mailto:evenement@anthogyr.com)
- **Sur internet** : [www.anthogyr.fr](http://www.anthogyr.fr)
- Auprès de votre **Conseiller Commercial Implant**

**CAMPUS**  
ANTHOGYR

