

#09

ÉDITION SPÉCIALE
MARS
2021

INSIDE

ZOOM SUR L'ACTUALITÉ ANTHOGYR



anniversaire
d'Anthogyr en Chine
安卓健

REGARDS

SALLANCHES - BEIJING
UN VOYAGE
DANS LE TEMPS

PAGE 04

ZOOM SUR

NOS ÉQUIPES FRANÇAISES
RÉSOLUMENT Tournées
VERS LA CHINE

PAGE 10

 **Anthogyr**
A Straumann Group Brand

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

ANTHOGYR A TOUJOURS POURSUIVI UNE STRATÉGIE TOURNÉE VERS L'AVENIR ET S'EST EFFORCÉE, DEPUIS SES DÉBUTS, D'ACQUÉRIR UN PROFIL INTERNATIONAL.

Dès 2001, nous avons eu l'ambition et l'opportunité de lancer un projet pour importer et 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 en tant que marque leader sur le marché à « haute valeur ajoutée ». Date clé la plus récente : 2020. La Chine est devenue notre premier marché en termes de volume de ventes d'implants, 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.



Eric Genève
Directeur Général Anthogyr, France

Kevin Yueqing Zhang
Directeur National de Straumann Group, Chine

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. Nous accordons toute notre confiance aux équipes Anthogyr basées à Sallanches et aux équipes de Straumann Group en Chine qui forment une communauté de travail très impliquée.

« La Chine est devenue notre premier marché en termes de volume de ventes d'implants ».

La synergie et la fluidité de communication et de coopération dont elles font preuves sont le moteur de notre stratégie de développement. Ensemble, nous définissons de nouveaux objectifs et cette année anniversaire, riche en événements marquants, sera assurément un formidable catalyseur pour les atteindre. 🍀

Éric Genève,
Directeur Général Anthogyr, France

LA PRÉSENCE DE LONGUE DATE D'ANTHOGYR EN CHINE EST LA CLÉ D'UN AVENIR PROMETTEUR.

Au cours des 20 dernières années, nous avons appris à connaître et à comprendre nos clients et prospects chinois, afin de leur proposer des solutions implantaires parfaitement adaptées à leurs besoins cliniques. Anthogyr bénéficie d'une solide réputation en Chine, renforcée par sa fusion avec Straumann Group. La Chine représente aujourd'hui le plus grand marché pour l'entreprise. Les praticiens sont convaincus par les gammes d'implants de haute qualité et la politique de prix juste proposées par Anthogyr. Anthogyr doit ce succès à son approche centrée sur l'innovation, qui constitue l'un de ses avantages concurrentiels, et qui lui permet de proposer de nouveaux produits en Chine, comme l'implant Axiom® 2.8 à diamètre unique. Notre service après-vente, notre équipe de conférenciers

« Anthogyr doit ce succès à ses nombreux avantages concurrentiels, tels que l'innovation... ».

internationaux et nos sessions de formation constituent également la clé de notre succès. La poursuite de notre développement passe par le lancement de nouveaux dispositifs : solutions digitales, gammes de restaurations plus complètes et systèmes implantaires innovants. En termes de marketing, Straumann Chine continuera à organiser de nombreux événements tels que la tournée du 20e anniversaire d'Anthogyr en Chine, qui traversera quinze provinces. Autant de possibilités d'apprendre, partager et communiquer.

Dans les vingt prochaines années, Anthogyr concentrera sa mission sur la création de nouvelles approches en implantologie. Notre objectif est de proposer un choix toujours plus vaste de produits et de services innovants, afin d'offrir à un plus grand nombre de dentistes et de patients les meilleurs soins dentaires sur le marché. 🍀

Kevin Yueqing Zhang,
Directeur de Straumann Group Chine

“ L'INNOVATION AU CŒUR DES PRIORITÉS ”

Directeur de publication : Valérie Genève Responsable communication : Laetitia Martin-Berne Rédacteurs : Raphaëlle Broz, Agnès Payre, Laetitia Martin-Berne, Alma Zhang Crédits photo : Anthogyr, Straumann Group China, Bertrand Prudhon, Godefroy De Maupéou, Maxime Coquard, Simon Migaj, Eleonora Patricola, Arnaud Steckle, Thomas Serer Design : Anthogyr, Kalistene





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, Directeur Général 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 Ventas 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 devons 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.



François Jullien, Éric et Valérie Genève



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, Directeur de la formation pour Straumann Group France
Directeur de la formation 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 Implantéo. « 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

2016

2019

2020

2021

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

Partenariat avec le groupe Straumann

Lancement de Axiom® 2.8

axiom celebrates its 10 YEARS

Célébration du 10^e anniversaire de Axiom®

20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine

20

“CONJUGUER LA RÉUSSITE AU FUTUR”

Forte de ses 20 ans de présence en Chine, la marque continue d'écrire son histoire avec le pays.

AUGUSTINE HE, DIRECTEUR DU MARKETING POUR LA CHINE, ET YANIK SEGGINGER, DIRECTEUR DU MARKETING D'ANTHOGRYR, NOUS FONT PART DE LEUR STRATÉGIE POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS DE DEMAIN.

Comment se porte le marché de l'implantologie en Chine aujourd'hui ?



Augustine He

Augustine He : Le marché de l'implantologie en Chine a connu une croissance rapide depuis les dix dernières années. Il affiche une croissance à deux chiffres année après année, les médecins développant leurs compétences cliniques et la demande de solutions implantaires augmentant en Chine. Malgré le contexte mondial difficile lié à la pandémie de COVID-19, le marché des implants en Chine s'est rapidement rétabli au second semestre de l'année dernière, la

Chine ayant été en mesure de contrôler rapidement et efficacement la propagation du virus. Par ailleurs, de plus en plus de marques d'implants importées et nationales sont arrivées sur le marché, ce qui le rend d'autant plus concurrentiel.

Comment collaborer avec une entreprise française ?

A.H. : La stratégie globale de Straumann China est « Une équipe, plusieurs marques », coordonnant de manière efficace les efforts des équipes de marketing, de vente et de formation. Nous avons défini une répartition détaillée des rôles au sein du département couvrant le Marché Straumann Group Chine afin d'affecter une équipe de Chefs de produits dédiée à la coordination des efforts de gestion des produits, de planification des événements et de marketing des produits avec Anthogyr par le biais d'une

communication régulière. D'après notre expérience, la coopération entre les deux parties a été facile et efficace. Le vaste soutien que nous avons reçu pour promouvoir les produits Anthogyr en Chine en est la preuve.

La collaboration entre les équipes française et chinoise sera-t-elle renforcée ?

Yanik Seggenger : Une collaboration plus rapprochée et plus fluide a été mise en place en janvier 2020. À Sallanches, je dirige une équipe Marketing et Éducation composée d'une vingtaine de personnes et structurée autour de quatre pôles d'activités : Formation, Communication, Gestion des produits et Développement commercial. En plus des briefings mensuels qui définissent le cadre général, nous échangeons quotidiennement avec nos collaborateurs en Chine sur les questions opérationnelles. Nos équipes sont fermement engagées des deux côtés du globe.

Comment comptez-vous réagir à l'évolution du marché chinois ?

Y. S. : En Chine, le vieillissement de la population et l'émergence d'une classe moyenne au pouvoir d'achat renforcé ont un impact important sur le secteur de l'implantologie. Le secteur devrait connaître une croissance de 14 % à court terme. En réponse à l'évolution du marché, nous nous concentrerons principalement sur notre offre destinée aux grands groupes de cabinets dentaires et nous élargirons notre gamme de produits. Les solutions de restaurations complètes et de flux de restaurations personnalisées pour les laboratoires sont également des domaines qui vont s'accélérer.



Yanik Seggenger

Une stratégie de marketing spécifique sera-t-elle élaborée ?

Y.S. : Notre capacité d'adaptation et d'écoute des demandes des clients sont les clés de notre succès. En collaboration avec les équipes marketing chinoises, nous concevons des produits sur mesure qui reflètent les valeurs fondamentales d'Anthogyr tout en intégrant les dimensions culturelles du pays. Ensemble, nous lancerons prochainement une campagne stratégique destinée aux patients et nous travaillerons avec les praticiens pour promouvoir nos produits phares, tels que nos implants de faible diamètre ou Axiom® 2.8, lancés en 2020.

A.H. : Nous continuerons à promouvoir des produits vedettes comme Axiom® 2.8 et d'autres séries de kits uniques proposés par Anthogyr. Nous allons commencer à concevoir des solutions numériques pour mieux soutenir les techniques d'implantation immédiate et d'arcade complète. Le Service Set d'Anthogyr, prochainement disponible, offrira une meilleure expérience après-vente aux utilisateurs des produits d'Anthogyr en Chine. Pour remercier nos clients et continuer à renforcer



notre présence, nous avons planifié divers événements. À l'occasion du « 20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine », nous organiserons des séminaires et des événements en ligne et hors ligne pour échanger sur les technologies éprouvées en présence d'experts respectés de Chine et du monde entier, afin de renforcer la notoriété et la réputation de la marque. Nous allons également concentrer nos activités de vente sur les clients DSO afin d'étendre la portée des implants Anthogyr sur le marché de milieu de gamme pour une meilleure couverture du produit et pour augmenter le nombre de nouveaux utilisateurs des produits Anthogyr.

Quelles seront vos principales forces ?

Y.S. : Nous soutiendrons nos collaborateurs chinois pour l'organisation de grands événements dans différentes provinces, et nous développerons la présence de conférenciers chinois à l'étranger. Notre centre de formation, le Campus Anthogyr, est un atout majeur tant pour nos clients que pour nos équipes internes. Nous travaillons aussi actuellement sur notre Campus digital 4.0.

Est-il prévu de passer d'un partenariat numérique à un partenariat en direct ?

Y.S. : Nous sommes impatients de retrouver nos collaborateurs, d'accueillir à nouveau nos clients chinois, et de nous rendre en Chine dès que la crise sanitaire sera passée. Il est essentiel d'aller sur le terrain avec les équipes de vente et de se familiariser avec le marché et la culture locale pour comprendre les besoins de nos clients.

Prévoyez-vous de revenir en France prochainement ?

A.H. : Une chose est sûre, j'attends avec impatience la fin de la pandémie de COVID-19 pour convier mes équipes et les clients d'Anthogyr à venir en France afin de bénéficier de rencontres en direct avec vos équipes d'experts, de visiter votre usine et de constater la passion et le professionnalisme d'Anthogyr. 🌟

“ NOS ÉQUIPES FRANÇAISES RÉSOLUMENT TOURNÉES VERS LA CHINE ”

Notre équipe pluridisciplinaire spécialisée travaille activement depuis la France pour s’assurer que les attentes de nos praticiens et de nos clients en Chine sont pleinement satisfaites. Du siège de la marque Anthogyr basé à Sallanches, près de Chamonix, au pied du Mont-Blanc, aux cliniques et cabinets dentaires des provinces chinoises, retour sur un parcours produit qui ne néglige aucun détail.



Valérie Rouhier



Annie Di Piazza

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’embases 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.

Nous nous efforçons de faire ressentir notre présence à tout moment !

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 persévérants.

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 (国)

2019年6月

主办单位：广东



ZOOM SUR LA FORMATION ET L'ÉDUCATION



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 : 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 journée clinique dirigée par un implantologue dans notre centre de formation Campus de 250 m². Bien entendu, dès leur arrivée à l'aéroport et jusqu'à leur départ, nous nous occupons de tout, y compris de leur faire visiter la vallée du Mont-Blanc !

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 la campagne du 20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine, nos collaborateurs chinois organiseront

deux webinaires sur les produits en mandarin. L'un portera sur la reconstruction de l'arcade complète et la stabilité osseuse de l'Axiom®, l'autre sera 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 : 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 collaborateurs 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.

- 300 praticiens chinois accueillis
- 17 formations organisées en France sur 5 ans
- 11 KOL internationaux ont tenu des conférences en Chine

“ LA VOIE DU SUCCÈS ”

POURQUOI LES IMPLANTOLOGUES CHINOIS SONT-ILS DE PLUS EN PLUS NOMBREUX À CHOISIR ANTHOGYR COMME PARTENAIRE DE CONFIANCE ? CINQ PRATICIENS DISCUTENT DE LEURS MOTIVATIONS ET DES AVANTAGES DE CE CHOIX DANS LEUR PRATIQUE PROFESSIONNELLE. NOS PARTENAIRES DE LONGUE DATE PARTAGENT LEURS EXPÉRIENCES, QUI VONT BIEN AU-DELÀ DES PRODUITS EUX-MÊMES.



Prof. Zou Derong

Médecin en chef et directeur du centre d'implantologie de l'hôpital universitaire Sixth People's Hospital, affilié à l'université Jiaotong de Shanghai, Chine

présentant des espaces interdentaires étroits, a permis d'élargir les indications de leurs produits et a donné lieu à de nouveaux développements en matière de technologie implantaire.

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

Z. D. : J'aime travailler avec toutes les gammes d'implants Anthogyr. Les kits de chirurgie compacts, les designs d'implants et les spécifications unifiées pour tous les composants prothétiques sont un atout dans ma pratique clinique et réduisent les temps de traitement pour mes patients.

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

Zou Derong : Je travaille en tant que médecin en chef et chef de service dans un hôpital de renommée mondiale à Shanghai, en Chine.

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

Z. D. : J'avais entendu parler du système d'implants Anthogyr bien avant de commencer à l'intégrer à ma pratique, en 2015. Les implants Anthogyr offrent les avantages de l'auto-taraudant, du changement de plate-forme et d'un couple maximal de 70N cm. Je suis très heureux et reconnaissant d'avoir l'opportunité de travailler avec Anthogyr.

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

Z. D. : Chaque système d'implant a ses propres caractéristiques. La création de l'implant Axiom® 2.8, dont le design ingénieux et unique est parfaitement adapté aux patients

« À chaque nouveau défi clinique qui se présente, ils m'apportent toujours une solution rapide. »

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

Z. D. : En tant que partenaire d'Anthogyr, je suis très impressionné par leur soutien continu. À chaque nouveau défi clinique qui se présente, ils m'apportent toujours une solution rapide. Collaborer avec Anthogyr est toujours un grand plaisir.

Avez-vous participé à des événements spéciaux avec Anthogyr ?

Z. D. : J'ai été invité à de nombreux séminaires professionnels et cours de formation continue dédiés à notre profession. En tant que conférencier Anthogyr en Chine, je m'engage pleinement à promouvoir les systèmes d'implants Anthogyr pour permettre à davantage de patients de bénéficier d'une meilleure qualité de vie. (...)



(...) **Comment voyez-vous évoluer votre relation avec Anthogyr dans les années à venir ?**

Z. D. : Nous envisageons et attendons avec impatience une collaboration à long terme avec Anthogyr. Nous avons toute confiance dans le fait qu'Anthogyr continuera de perfectionner et d'innover sa gamme de produits grâce à un développement continu de leurs avantages. Ensemble, nous pouvons faire avancer notre profession et offrir de meilleures solutions à un plus grand nombre de patients.

Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés ?

Z. D. : Plus de 50 professionnels de la santé travaillent actuellement dans notre centre d'implantologie orale. Notre pratique est basée sur une expertise solide et sur une expérience clinique significative dans le domaine des solutions d'implantologie. Nous continuons à fonder notre développement sur un principe pluridisciplinaire afin d'offrir les meilleurs traitements cliniques pour les pathologies complexes.

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le 20^e anniversaire d'Anthogyr ? Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?

Z. D. : J'espère qu'Anthogyr continuera à faire progresser notre profession grâce à ses innovations et son fort développement commercial après ce 20^e anniversaire !

Quel est votre souvenir le plus marquant avec Anthogyr ?

Z. D. : Nous sommes toujours très impressionnés par l'excellence du support technique et par la haute qualité du service après-vente.



Prof. Cao Yingguang

Médecin en chef et directeur du service d'implants dentaires et de restauration de l'hôpital Tongji de Wuhan, affilié à l'université des sciences et technologies de Huazhong Wuhan, Chine

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

Cao Yingguang : Je travaille depuis 1984 au sein du service d'implantologie/restauration dentaire de l'hôpital Tongji, affilié au collège médical Tongji de l'université des sciences et technologies de Huazhong.

Quand avez-vous commencé à collaborer avec Anthogyr ?

C. Y. : J'ai commencé à utiliser les solutions implantaires Anthogyr autour de l'an 2000.

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

C. Y. : Pour moi, la « facilité d'utilisation » est la plus grande force des produits Anthogyr. Ils sont très faciles à utiliser et adaptés à la pratique clinique.

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

C. Y. : Mon produit préféré est l'impacteur pour les implants Axiom® 2.8 d'Anthogyr. Il est très facile à utiliser et offre une grande précision. Son design

de haute qualité est exceptionnel. Il est unique en son genre.

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

C. Y. : Anthogyr est un excellent partenaire. J'entretiens une merveilleuse collaboration avec l'entreprise et ses distributeurs depuis les 20 dernières années.

« La facilité d'utilisation est la plus grande force des produits Anthogyr. »

Avez-vous participé à des événements spéciaux avec Anthogyr ?

C. Y. : J'ai visité l'usine à Sallanches. En tant que conférencier Anthogyr, j'ai animé plusieurs séminaires et sessions de formation lors de la tournée Anthogyr en Chine à Zhuhai, Wuhan et Changsha, etc. J'ai également organisé quelques sessions de formation pour apporter des solutions à des cas utilisant les produits Anthogyr.

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

C. Y. : J'espère qu'Anthogyr Chine sera en mesure d'accélérer le rythme de développement des produits dans les communautés internationales. Je me réjouis de voir davantage de produits nouveaux et améliorés entrer sur le marché chinois dans un avenir proche, afin d'offrir aux patients et aux chirurgiens dentistes la souplesse et les avantages offerts par les nouvelles technologies et les nouveaux produits.

Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés ?

C. Y. : Notre département compte 6 chirurgiens dentistes, tous spécialisés en implantologie et

restauration. 200 implants Anthogyr ont été posés par nos spécialistes en 2020. La pandémie de COVID-19 influe sur ce chiffre. Nous estimons que 400 implants supplémentaires seront posés cette année.

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le 20^e anniversaire d'Anthogyr ? Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?

C. Y. : Le passé a posé les bases d'un avenir radieux.

Quel est votre souvenir le plus marquant avec Anthogyr ?

C. Y. : Je garde un excellent souvenir de l'année où j'ai visité l'usine à Sallanches. J'ai escaladé le Mont Blanc situé près de l'usine, lors de ce voyage. En me tenant au sommet de la montagne, tandis que je regardais la magnifique vue sur la montagne enneigée, j'ai pensé à combien les implants Anthogyr représentent bien le romantisme et la beauté de la France. Le col fin des implants nous rappelle la taille gracieuse d'une jeune fille française. Une représentation de la vraie « beauté » qui allie praticité et romantisme.





Prof. Fu Gang

*Médecin en chef
et directeur du service
d'implantologie, district
de Ran Jiaba, à l'hôpital
stomatologique de
l'université de médecine
de Chongqing*
Chongqing, Chine

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

Fu Gang : 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 Straumann Group.

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

F. G. : Le concept d'implant Anthogyr 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.

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

F. G. : Les trois produits Anthogyr 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 décriez-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 !

Avez-vous participé à des événements spéciaux avec Anthogyr ?

F. G. : Je représente actuellement Anthogyr en tant que conférencier expert. Je participe activement aux événements académiques organisés par Anthogyr, comme la tournée nationale, et aux sessions de formation spécifiques organisées par le CITC sur les implants Anthogyr.

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

F. G. : J'espère que ma collaboration avec Anthogyr continuera à être une navigation en douceur vers un avenir fructueux fondé sur des normes de qualité.

« Le système d'implant Anthogyr propose des modèles d'implants très complets qui répondent aux besoins de tous les cas cliniques. »

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le 20^e anniversaire d'Anthogyr ? Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?

F. G. : Félicitations à Anthogyr pour son 20^e Anniversaire, un partenariat à long terme qui traverse le temps et les distances.

Quel est votre souvenir le plus marquant avec Anthogyr ?

F. G. : Le tout premier événement de formation sur les implants organisé par Anthogyr en novembre 2014 et la collaboration stratégique entre Anthogyr et le CITC mise en place en 2017.



Prof. Huang Yuanding

Médecin en chef et directeur du service d'implantologie, district du temple de Shangqing, à l'hôpital stomatologique de l'université de médecine de Chongqing
Chongqing, Chine

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

Huang Yuan Ding : Je m'appelle Yuanding Huang, je suis directeur du service d'implantologie du district du temple de Shangqing, à l'hôpital stomatologique, affilié à l'université de médecine de Chongqing, directeur du service d'implantologie dentaire à l'école de stomatologie de l'université de médecine de Chongqing, membre du comité d'implantologie dentaire de l'association stomatologique chinoise et vice-président de l'ICOI Chine. Je suis également maître de conférences au CITC, le centre de formation mis en place par Anthogyr en Chine.

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

H. Y. D. : J'ai commencé à utiliser les systèmes d'implants

Anthogyr REG et PX en 2016 et depuis, j'ai réalisé environ 1 000 procédures d'implants Anthogyr. Le système d'implants Anthogyr me donne la confiance et la tranquillité d'esprit nécessaires pour traiter tous les cas d'implants. Il me permet d'améliorer l'efficacité dans les traitements cliniques tout en offrant à mes patients d'excellents résultats.

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

H. Y. D. : La plus grande force des produits Anthogyr est leur capacité d'ostéo-intégration. Ces produits offrent de nombreux avantages et conviennent aux patients de tous âges présentant une qualité osseuse variable. Le taux d'échec des implants est très faible.

« Mon produit préféré est l'implant Axiom® PX d'Anthogyr. »

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

H. Y. D. : Mon produit préféré est l'implant Axiom® PX d'Anthogyr. La qualité auto-taraudant de cet implant et son adaptabilité à la corticale osseuse me permettent de l'utiliser en pose immédiate. L'implant Axiom® PX convient également aux densités osseuses variables des zones maxillaires et mandibulaires.

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

H. Y. D. : Les équipes de marketing et de formation d'Anthogyr sont exceptionnelles. Ils assurent des services

de formation clinique et produits de haute qualité.

Avez-vous participé à des événements spéciaux avec Anthogyr ?

H. Y. D. : Je suis conférencier pour Anthogyr Chine depuis plus de deux ans et j'ai animé plus de 20 sessions de séminaires sur les implants dentaires de niveau moyen/avancé au centre de formation du CITC à Chongqing. J'ai également participé à de nombreuses tournées organisées par Anthogyr en Chine.

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

H. Y. D. : J'espère voir davantage de développement dans les nouveaux matériaux et traitements de surface pour les systèmes d'implants, ainsi que des services complets, systématiques et efficaces pour les systèmes d'implants numériques. J'espère également que ces produits et services suivront une politique de prix juste permettant à un plus grand nombre de patients en Chine d'en bénéficier.

Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés ?

H. Y. D. : Notre service comprend un total de 20 employés dont 11 implantologues, spécialisés dans les implants à arcade complète, la pose immédiate, les implants esthétiques, l'augmentation osseuse complexe numérique et les implants à guidage numérique. En 2020, nous avons posé un total de 880 implants. En 2021, nous prévoyons la pose de 1 000 implants supplémentaires.



Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le 20^e anniversaire d'Anthogyr ? Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?

H. Y. D. : Je souhaite qu'Anthogyr continue à consolider ses racines en Chine tout en continuant à développer le soutien apporté aux praticiens dentaires en Chine !

Quel est votre souvenir le plus marquant avec Anthogyr ?

H. Y. D. : Il s'agit de la signature de l'accord de coopération stratégique du CITC pour la formation continue avec Anthogyr.

Bienvenue à Sallanches !



Prof. Peng Lin

*Chef du service
d'implantologie
de l'hôpital
stomatologique de
la Chine occidentale
Chengdu, Chine*

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

Peng Lin : J'ai obtenu un doctorat en prosthodontie à l'école de stomatologie de l'université de Wuhan en 2006. En 2009, je suis allée au FILA Dental College de l'Université de Hong Kong pour suivre une formation en implantologie dentaire. Depuis 2011, je travaille au service d'implantologie de l'hôpital stomatologique de Chine occidentale de l'université du Sichuan. Dans le cadre de mes pratiques cliniques, j'ai réalisé plus de 3 000 cas d'implants et de restaurations dentaires, dont la plupart étaient des implants esthétiques et une trentaine des implants à arcade complète.

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

P. L. : Les implants Axiom® ont été les premiers produits Anthogyr que j'ai commencé à utiliser. Cette série d'implants a démontré des résultats cliniques fiables et constants, sur la base des cas de suivi à long terme d'implants immédiats dans des zones esthétiques, d'augmentation osseuse différée, de greffe osseuse angulaire avec implants en simultanée, de procédures extrêmes de sinus lift et de restauration fixe d'implants à arcade complète.

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

P. L. : Les implants Axiom® d'Anthogyr offrent des capacités d'ostéo-intégration rapides, des propriétés mécaniques de haute résistance grâce au Titane Grade V, un concept d'implant de haute qualité, une praticité et une facilité d'utilisation pendant les opérations ainsi que des preuves cliniques complètes de bons résultats.

Quels sont vos produits préférés et pourquoi ?

P. L. : J'utilise différents produits Anthogyr en fonction des procédures chirurgicales que je dois réaliser. Par exemple, j'utilise les implants Axiom® REG pour les procédures de sinus lift et les greffes osseuses annuelles en cas de hauteur osseuse très insuffisante. J'utilise les implants Axiom® PX pour la pose et la restauration immédiates dans les zones esthétiques et pour la mise en charge immédiate pour les implants à arcade complète ; et j'utilise les piliers provisoires en titane de différentes hauteurs et de différentes hauteurs gingivales de la série Axiom® pour les implants provisoires de type couronne/pilier.

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

P. L. : Les équipes de vente et de formation d'Anthogyr soutiennent les implantologues dentaires à tous les stades de leur pratique clinique ; des visites régulières sont effectuées chez les praticiens dentaires afin de bien comprendre leurs besoins et de résoudre les problèmes pratiques rencontrés ; des sessions de formation en ligne et hors ligne sont organisées pour les praticiens dentaires débutants afin de leur permettre de se former de manière continue et d'acquérir une expérience clinique ; des séminaires sont régulièrement organisés pour permettre aux professionnels dentaires et aux professeurs internationaux et nationaux de partager avec les praticiens dentaires les dernières évolutions et technologies du secteur.

Avez-vous participé à des événements spéciaux avec Anthogyr ?

P. L. : J'ai commencé mon rôle de conférencière pour Anthogyr il y a 6 ans. Au cours des trois dernières années, j'ai formé plus de 100 praticiens dentaires débutants dans le cadre de nombreuses sessions de formation à l'implantologie dentaire de base, aux implants esthétiques et aux greffes de sinus lift. J'ai également été conférencière pour la tournée 2019-2020 organisée par Anthogyr en Chine.

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

P. L. : J'espère pouvoir approfondir ma collaboration avec Anthogyr à travers les activités suivantes : 1) collaborer et travailler aux côtés d'Anthogyr sur des produits tels que leurs solutions d'implant numérique ; 2) participer aux études cliniques randomisées contrôlées ou aux études expérimentales sur les contraintes mécaniques des composants des produits Anthogyr, tels que Axiom® 2.8 ; 3) poursuivre ma participation en tant que formateur en implantologie dentaire pour les produits Anthogyr ; 4) devenir conférencière internationale pour Anthogyr afin de partager mon expertise avec les implantologues dentaires du monde entier.

Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés ?

P. L. : Plus de 20 implantologues dentaires travaillent dans notre service d'implantologie à l'hôpital stomatologique de Chine occidentale de l'université du Sichuan. Nous sommes spécialisés dans les implants mini-invasifs, les implants esthétiques, les implants numériques à arcade complète, les restaurations implantaires fixes, les implants zygomatiques et les implants prothétiques. Nous sommes également désireux de développer de nouvelles technologies pour les implants dentaires. J'ai personnellement placé plus de 100 implants Anthogyr en 2020. Avec l'arrivée de nouveaux produits Anthogyr en Chine, j'estime que je vais poser environ 150 implants cette année.

« Les implants Axiom® d'Anthogyr offrent des capacités d'ostéo-intégration rapides et des propriétés mécaniques de haute résistance. »

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le 20^e anniversaire d'Anthogyr ? Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?

P. L. : « Viser et atteindre la perfection », tel était le titre de ma présentation lors de l'événement organisé l'année dernière pour l'anniversaire d'Anthogyr en Chine. J'espère que la tournée du 20^e anniversaire d'Anthogyr en Chine marquera l'introduction de nouvelles innovations et continuera à susciter l'enthousiasme, en ayant toujours pour but de « Faire mieux que le meilleur ».

Quel est votre souvenir le plus marquant avec Anthogyr ?

P. L. : J'ai commencé ma collaboration avec Anthogyr bien avant la fusion d'Anthogyr avec Straumann Group. J'ai réalisé la pose de mon premier implant Anthogyr Axiom® en 2014. À l'époque, Anthogyr et ses systèmes d'implants n'étaient pas très connus sur le marché local. J'ai découvert leurs solutions uniques et j'ai pleinement intégré Anthogyr dans ma pratique. C'est pourquoi j'ai toute confiance dans le développement futur d'Anthogyr. Je suis devenue conférencière pour Anthogyr et je m'engage pleinement à promouvoir les technologies de l'implant dentaire. Anthogyr a rejoint le groupe Straumann en 2016. Je suis admirative devant ce rapprochement stratégique avec le groupe Straumann. Cela a permis à Anthogyr d'atteindre un plus grand nombre d'implantologues depuis ces cinq dernières années. De plus en plus de chirurgiens dentistes choisissent les implants Anthogyr. Les expériences positives que j'ai vécues avec Anthogyr me font dire que je vais continuer ma collaboration avec l'entreprise. 🌟

安
然
／
／
廿
／
健
／
稳
／
卓
／
行

Sep/11

Sep/18

Sep/25

Oct/26

Jul/3

Jul/10

Jul/17

Jul/24

Jul/31

Apr/3

Apr/10

Apr/17

Apr/24

May/8

May/15

Jun/19