

INSIDE

AU COEUR DE L'ACTUALITÉ ANTHOGYR

SPÉCIAL FRANCE



Encore plus loin avec

VOUS

RENCONTRE AU SOMMET

ERIC GENÈVE ET
PHILIPPE NEIMARK,
NOTRE PROJET D'AVENIR

PAGE 04

COMPAGNONS DE CORDÉE

DE NOUVELLES ÉQUIPES
À (RE)DÉCOUVRIR À VOS COTÉS

PAGE 10

Anthogyr
A Straumann Group Brand

- 04** La confiance au coeur de notre projet Anthogyr
- 10** Retrouver un niveau de service optimal
- 14** L'innovation produit : au centre de notre stratégie Anthogyr
- 16** CAMPUS - Anthogyr et Straumann group France allient leurs forces pour aller encore plus loin

INSIDE

Au cœur de l'actualité Anthogyr

Directeur de publication :
Valérie GENÈVE

Responsable communication :
Laetitia MARTIN-BERNE

Rédacteur :
Joanna BOUARD

Crédits photos :
Getty Images, Godefroy DE MAUPEOU,
Bertrand PRUDHON

Design :
Anthogyr



La proximité fait partie de l'ADN d'Anthogyr. En avril dernier, l'activité commerciale de l'entreprise est confiée à Straumann group France. Cette période de changement pour la marque ainsi que la crise sanitaire ont bousculé cette valeur originelle. La direction, consciente du problème, a pris des mesures fortes afin de retrouver toute la confiance de ses clients et leur proposer à nouveau un service optimal.

“

LA CONFIANCE AU CŒUR DU PROJET ANTHOGYR „

RENCONTRE AVEC ÉRIC GENÈVE, CEO ANTHOGYR, ET PHILIPPE NEIMARK, DIRECTEUR GÉNÉRAL STRAUMANN GROUP FRANCE

Depuis le 1^{er} avril, la promotion des produits Anthogyr en France a été confiée à Straumann group France. Concrètement, qu'est-ce que cela change dans l'organisation de l'entreprise ?

Éric Genève : Le transfert de la promotion des solutions Anthogyr vers Straumann group France a démarré en mars 2019. Cependant, il est véritablement opérationnel depuis le 1^{er} avril de cette année. En intégrant la structure du groupe Straumann, nos clients bénéficient directement ou indirectement de l'offre complète du groupe, ce que nous ne possédions pas par le passé. C'est indéniablement un avantage. La difficulté que nous rencontrons aujourd'hui, c'est l'articulation entre l'activité de la marque Anthogyr, pour tous les pays et gérée à Sallanches, et l'activité nationale qui dépend de la structure basée à Paris. Nous apprenons au jour le jour. Nous faisons en sorte de faciliter cette coopération en interne, et que les processus de collaboration et de décision se mettent en place. D'un point de vue purement opérationnel, avoir

transféré au 1^{er} avril, aussi bien les activités commerciales que de services au client (prises de commandes, accueil téléphonique et conseil...) et de service logistique (livraisons des produits), a généré des perturbations. En effet, nous étions au 1^{er} avril au plus dur de la période de crise sanitaire. Le cumul des événements a mis nos clients en difficulté.

Il n'était pas possible de repousser la date de ce transfert ?

E.G. : Tout était possible, mais nous avons pris la bonne décision. Il a fallu un an pour porter ce projet sur un plan administratif et juridique. Il était prêt. Nous avions davantage à perdre à reporter le lancement. Nous avons décidé de franchir ce cap, avec les conséquences et les turbulences que nous connaissons. Aujourd'hui, si les clients Anthogyr restent toujours un peu perturbés, la situation s'améliore de jour en jour. Nous faisons le maximum pour leur offrir un service encore meilleur.



Eric Genève

Philippe Neimark

Philippe Neimark : 45 personnes ont rejoint la structure Straumann group France début avril, soit l'ensemble du process de vente, depuis la prise de commande jusqu'à la livraison des produits. Les stocks correspondant à l'activité d'Anthogyr en France sont désormais à Fontenay-sous-Bois. Physiquement, ce sont des étapes très importantes. Je partage à 100% l'avis d'Éric : c'était la bonne décision, nous devions démarrer cette nouvelle étape.

« Pour les clients Anthogyr, cette collaboration avec Straumann group est une garantie sur l'avenir ».

Comment les deux structures travaillent-elles ensemble ?

P.N. : Il existe une forte collaboration. Personnellement, j'ai travaillé quinze ans chez Anthogyr, notamment à la direction commerciale, avant de rejoindre Straumann group France. Forcément, il y a un lien solide entre les

deux directions qui contribue à ce que cela fonctionne. Dans l'ensemble des équipes, tant au niveau marketing que communication ou formation, de nombreux échanges et points de collaboration sont en place. Les équipes de Sallanches sont venues à Fontenay-sous-Bois, celles de Fontenay viennent à Sallanches régulièrement. Cela permet la continuité des actions Anthogyr vers ses clients.

E.G. : Il y a une volonté très forte pour que cela fonctionne. Nous apprenons de toute expérience et chaque changement entraîne une période d'adaptation. Avec la crise sanitaire, cela prendra un peu plus de temps pour que tout soit complètement fluide et efficace. Nous veillons des deux côtés à l'accompagnement de nos équipes pour atteindre la pleine quintessence de cette collaboration le plus rapidement possible. Ces dernières réagissent bien, collaborent bien, il y a un très bon état d'esprit, une bonne complémentarité, plus de compétences, et de quoi être plus performant très rapidement.



Quel message souhaitez-vous passer aujourd’hui aux partenaires et clients d’Anthogyr ? Quelles sont les plus-values de cette coopération ?

P.N. : L’objectif du partenariat avec le groupe Straumann est, au départ, l’appui du numéro 1 mondial de l’implantologie, le potentiel de développement international de la marque, la sécurité et la pérennité à long terme. Pour les clients d’Anthogyr, c’est une garantie sur l’avenir : le produit qu’ils utilisent aujourd’hui sera encore là demain. L’entreprise va se développer très fortement à l’international et les clients français en bénéficieront incontestablement. Anthogyr a rejoint le groupe Straumann, référence mondiale et scientifique ; c’est une crédibilisation et une reconnaissance de tout ce qui a été réalisé par Anthogyr, pour la marque, la qualité de ses produits, sa capacité d’innovation, ses valeurs. Il y a une fierté ressentie par nos clients que nous souhaitons partager. Au niveau opérationnel, les clients ont accès à un portefeuille de produits plus large et complémentaire proposé par le groupe, qu’ils ne retrouvaient pas auparavant dans l’offre Anthogyr : par exemple, toute la famille des biomatériaux, ou une gamme de solutions digitales. Ils peuvent également bénéficier de produits d’autres spécialités, comme l’orthodontie et la solution des aligners Clearcorrect. Plus de produits mais aussi plus de services. L’e-shop est la partie la plus visible. Depuis le 1^{er} avril 2020, les clients retrouvent l’offre Anthogyr sur l’e-shop du groupe et ont la possibilité de commander en ligne les produits Anthogyr.



La crainte de certains clients de perdre en proximité avec la marque, vous l’entendez ?

« Quand on est proche de ses clients, on comprend mieux, on anticipe mieux ».

E.G. : Nous sommes face à une problématique que nous n’avions pas suffisamment anticipée, en tout cas pas à ce niveau-là. Aujourd’hui, les clients ne sont pas inquiets sur le choix d’Anthogyr de rejoindre le groupe Straumann car il est légitime. Philippe et moi sommes en contact avec une grande partie de nos clients et nous savons que ce choix est perçu très positivement. La réassurance aujourd’hui, c’est la proximité. Elle a fait défaut depuis un certain nombre de semaines, nous en avons conscience. En tant que dirigeant, je vous confirme que la proximité a toujours été un des piliers du positionnement d’Anthogyr et nous avons la très forte volonté que cela perdure ! Quand on est proche, au contact, on comprend mieux, on anticipe mieux et on est en meilleure capacité de répondre aux interrogations des praticiens et de nos clients. Nous souhaitons accompagner et rassurer nos équipes internes et nos clients : ce lien de proximité est essentiel et nous voulons coûte que coûte continuer à le maintenir, le développer, et l’améliorer. Il n’y a aucun déni de la part de Straumann Group France et d’Anthogyr sur la dégradation de la qualité de cette proximité mais, aujourd’hui, il y a un axe fort d’amélioration. Un certain nombre d’actions sont conduites en interne pour retrouver la proximité qu’était la nôtre.

« La proximité a toujours été un des piliers du positionnement d’Anthogyr et nous avons la très forte volonté que cela perdure ! ».

P.N. : Un télescopage d’événements a également exacerbé cette perception chez les clients. Au 1^{er} avril, au moment du transfert juridique et administratif, les cabinets étaient fermés. Un événement inattendu le 16 mars met tout le monde à la maison et quand les cabinets rouvrent le 11 mai, leur interlocuteur n’est plus Anthogyr Sallanches mais Straumann Group France à Fontenay-sous-Bois. Nous avions communiqué (...)



(...) cette information à nos clients mais constatons que nous avons sous-estimé la période d'adaptation. Nous nous retrouvons à gérer cette réouverture dans un contexte où les équipes sont en télétravail, où les protocoles sanitaires ne nous permettent pas d'être sur le terrain, et forcément il y a une perte de repères. La dimension service clients et logistique, qui est un des points forts d'Anthogyr, a connu un redémarrage très difficile mi-mai et certains clients ont pu se dire « voilà, on est passé chez Straumann Group, avant ça marchait bien, aujourd'hui ça marche moins bien. » Ces difficultés ont été liées à une reprise extrêmement forte. Nous avons réalisé sur les mois de mai et juin des niveaux d'activités jamais atteints, et ce alors que nous étions en période d'adaptation à de nouveaux

protocoles et que les livraisons partaient pour la première fois depuis Fontenay-sous-Bois. Aujourd'hui, nous avons conduit un travail important. L'ensemble des équipes est mobilisé et la situation est de retour à la normale sur toute la dimension livraison, réponses au client, et proximité sur le terrain.

Qu'est-ce qui est mis en place concrètement pour rassurer le client ?

P.N. : Nous avons créé une direction de la relation client chez Straumann Group France, avec à sa tête Jean-Charles Courant. Cette direction englobe le service client réparti sur les deux sites, à Sallanches et à Fontenay, avec un objectif fort d'écouter, de servir nos clients de manière optimale et de progresser dans cette dimension. Nous lançons un projet stratégique et collaboratif qui regroupe l'ensemble des équipes en lien avec le client pour travailler sur « l'expérience client », c'est à dire mesurer la satisfaction du client sur l'ensemble de sa relation avec l'entreprise que ce soit au téléphone, à la prise de commande, à la réception d'un colis, lors d'une réclamation. Une telle direction n'existe nulle part ailleurs en Europe. C'est une action forte. Nous avons également renforcé nos équipes pour faire face à cette situation et embauché du personnel en logistique et au service client. Nous sommes confiants et souhaitons rassurer nos clients.

E.G. : Cela fait six ans maintenant que nous collaborons avec le groupe Straumann et la vision d'Anthogyr sur la proximité client a toujours été un point d'attention des dirigeants. Chez Anthogyr, nous avons développé un niveau très avancé dans la gestion du client et nous avons la volonté de retrouver rapidement en France un niveau très satisfaisant. Les compétences, nous les avons, le savoir-faire et l'expérience aussi.

Quelles autres actions sont prévues pour cultiver cette proximité ?

P.N. : Nous nous plaçons dans une logique de continuité. Nous souhaitons poursuivre les événements qui étaient prévus, tels que le symposium Anthogyr dans un nouveau format au mois de novembre prochain et le Cercle, ce grand rendez-vous d'échanges et de partage avec nos clients, dont nous aurions dû fêter la 6^e édition cette année à Bordeaux et qui a été reporté à Sallanches en mars 2021. Le programme de formations Campus continue aussi, ainsi que les soirées de correspondants.

Encore plus loin avec VOUS



Quel message souhaitez-vous délivrer pour l'avenir ?

E.G. : Après un an de vécu, malgré une intégration perturbée ces derniers mois en France, je suis plus que jamais convaincu du bien-fondé de la décision d'avoir rejoint le groupe Straumann. Je reste persuadé que nous allons bénéficier d'opportunités pour la marque Anthogyr en termes de développement, de consolidation de nos activités commerciales, et surtout de valeur ajoutée pour l'ensemble de nos clients.

P.N. : Je voudrais faire passer, aussi bien aux clients qu'aux équipes, un message de confiance : nous avons traversé une période difficile liée à une situation tout à fait exceptionnelle, les équipes ont montré leur capacité, leur volonté, leur engagement pour satisfaire nos clients et partenaires. Je souhaite également les remercier et les rassurer sur ma volonté de poursuivre dans la continuité des valeurs qui sont partagées avec le groupe et font le succès d'Anthogyr. ☺

Sallanches, siège de la marque Anthogyr
Fontenay sous bois, siège de la filiale Straumann Group France

FOCUS

Florence Lacoste,
Directrice Marketing
et Education chez
Straumann Group France



Pour Florence, Anthogyr a tous les atouts d'une marque Premium : « Une des grandes forces d'Anthogyr, c'est l'innovation. L'entreprise propose des solutions toujours innovantes que ce soit en termes de design pour la gamme implantaire ou dans le renouvellement de la gamme prothétique. Toujours vouloir progresser est un gage de pérennité. L'autre grande force de la marque, c'est sa culture de l'humain, sa proximité avec le client. Il existe au sein d'Anthogyr une implication des équipes, aussi bien des commerciaux que de la production ou de la formation avec CAMPUS, qui est très importante et dont le but commun est la satisfaction du client. »

« Les grandes forces d'Anthogyr, l'innovation et sa culture de l'humain ».

D'ailleurs dès octobre, une campagne de communication sera mise en place, en collaboration avec le service marketing de Sallanches, pour rassurer les clients Anthogyr après un printemps difficile. Trois axes seront abordés : la continuité, la proximité et le service avec la présentation de programmes, d'événements et de rencontres, pour être toujours au plus proche de nos clients. « Ce que nous souhaitons faire savoir, c'est que la marque Anthogyr, au sein du groupe Straumann, conserve son ADN et son identité », explique la Directrice Marketing. En France, Anthogyr demeure une marque incontournable. Elle a aussi, au-delà des frontières, sa place au sein des différents marchés européens.

« Le groupe Straumann est d'ailleurs en phase d'investissement, via les équipes de vente, mais aussi les équipes marketing où des chefs de produits sont dédiés à la promotion et au développement de la marque, poursuit Florence. Un avenir qui s'annonce donc sous d'heureux auspices pour Anthogyr. « Nous allons continuer à développer la marque Anthogyr en France ; les équipes Anthogyr et Straumann Group France travaillent d'arrache-pied avec cet objectif commun. »



Fabienne Collet

“
RETRouver
UN NIVEAU DE
SERVICE OPTIMAL „

Les forces commerciales d'Anthogyr et Straumann France ont fusionné le 1er avril dernier. Un événement important géré par les équipes dans un contexte national et sanitaire totalement inédit.

RETOUR SUR CETTE PÉRIODE, LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES ET LES ATTENTES POUR AMÉLIORER LA RELATION CLIENT AU SEIN DE CETTE NOUVELLE ORGANISATION.

Fabienne Collet, assistante commerciale chez Anthogyr depuis plus de 17 ans, a vu le métier évoluer. « Quand je suis arrivée, l'entreprise ne comptait qu'une centaine de personnes. Maintenant, nous faisons partie du groupe Straumann. Aujourd'hui, la mission principale des assistantes commerciales est de guider notre interlocuteur dans le choix de ses pièces, veiller au bon déroulement de la commande, de s'assurer que le flux se déroule bien du début à la fin. Nous avons besoin d'une bonne connaissance technique du produit. Pour être polyvalentes sur toutes les gammes, nous avons été formées aux produits Straumann et Neodent. »

François Vian, quant à lui, a fait toute sa carrière dans le dentaire. Il est depuis quatre ans responsable de secteur chez Anthogyr et aujourd'hui chez Straumann group France pour Marseille et sa périphérie. « Mon métier consiste à conseiller, accompagner, accroître l'activité des praticiens généralistes, développer un réseau de correspondants chez les exclusifs, tout en assurant la promotion et la commercialisation des produits du groupe Straumann. Lors du

déconfinement, nous avons eu un surcroît d'activité qui était « tsunamique » ! Nous n'avions jamais vu cela. En tant que collaborateurs Anthogyr rejoignant la structure de distribution Straumann Group France, nous avons intégré de nouveaux processus. Comme dans toute situation de changement, cela n'a pas toujours été chose facile et nos clients l'ont ressenti. C'est grâce à ses valeurs de proximité, de réactivité et d'accompagnement, qu'Anthogyr fait la différence sur le marché et c'est pour cela que nous sommes reconnus. Lors de la crise sanitaire, ces trois forces ont été mises à mal, en raison notamment des protocoles sanitaires qui ne nous permettaient plus d'être présents sur le terrain aux côtés de nos clients. » Qui plus est, ce printemps, les produits de la marque Anthogyr ont intégré l'e-shop Straumann Group. Un plus pour le client, indéniablement, mais une opération lourde que le service commercial a dû gérer et accompagner à distance. « Pour le praticien, c'est un outil formidable, il a un aperçu complet et intuitif de la gamme. De plus, l'e-shop est disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et le client n'est plus contraint (...)

Encore plus loin avec

VOUS

« Toujours plus proche du client et de ses besoins ».

(...) par des horaires d'ouverture. Il peut aussi suivre son compte, vérifier ses commandes et ses factures, une vraie aide au quotidien », explique Fabienne. Une belle opportunité, comme le souligne François : « Pour nos clients, c'est un véritable gain de temps, d'argent, de liberté. Pour autant, c'est un outil qui est complémentaire avec le métier de commercial.

Notre domaine d'activité est trop technique, trop précis pour que le client puisse se passer de conseils. »

Et Fabienne de confirmer : « Certains clients ont besoin d'être rassurés dans leur choix et dans la gestion de leurs demandes. L'entretien de la relation de confiance et le partenariat développés pendant toutes ces années restent primordiaux. Juste après le confinement, nous enregistrons plus du double de commandes par jour par rapport à notre activité normale et notre qualité de service a malheureusement été fortement dégradée pendant cette période ». Les doléances des clients ont été entendues et sont remontées jusqu'à la direction qui met en place des actions fortes (cf. interviews Éric Genève – Philippe Neimark p 4). « J'ai confiance en notre capacité à retrouver rapidement notre niveau de qualité en ce qui concerne la relation clients », poursuit François Vian. « Un plan d'actions se construit et nous avons une réelle volonté à tous niveaux pour atteindre à nouveau notre réactivité légendaire. »

Pour Fabienne, Anthogyr a toujours eu un temps d'avance dans la relation, le service apporté aux clients et « il faut adapter cette puissance de la relation humaine qui est une qualité intrinsèque à Anthogyr, à la structure actuelle. Cette force, associée à la force de vente de Straumann Group, donnera une puissance incroyable pour que nos clients praticiens et prothésistes puissent retrouver un niveau de service optimal. » ☺



Jean-Charles Courant

La satisfaction du client a toujours été LA priorité d'Anthogyr. Depuis sa création, l'entreprise en a fait sa marque de fabrique. Jean-Charles Courant a été nommé Directeur de la Relation Client chez Straumann Group France, un nouveau poste créé le 15 juin dernier, et qui prouve bien la volonté du groupe de continuer à œuvrer pour le confort et la satisfaction des praticiens et des laboratoires.

« La création de cette direction dédiée à 100% à la Relation Client a pour but d'améliorer et de mettre l'accent sur l'expérience client. Nous nous remettons sans cesse en question, et c'est essentiel, pour simplifier la vie des praticiens. Même s'il s'agit d'un tout nouveau service d'une douzaine de personnes, ce n'est pas un saut dans l'inconnu, ni pour Anthogyr ni pour Straumann, puisque les deux entreprises ont toujours été très à l'écoute de leurs clients », explique Jean-Charles Courant. Il est vrai que, la crise sanitaire survenue au moment de la fusion des services commerciaux d'Anthogyr et de Straumann group France a été un réel challenge qui nous a obligé à réorganiser nos équipes et réaliser cette intégration pendant le confinement. De plus, « lors du déconfinement, nous avons fait face à une suractivité inédite. Les praticiens eux-mêmes ont été surpris. Nous avons réagi au plus vite mais le service a été affecté », reconnaît Jean-Charles Courant, avant d'ajouter : « s'il y a eu un défaut d'accompagnement ayant entraîné une baisse de confiance de la

part de certains de nos clients, il faut qu'ils sachent qu'ils sont aujourd'hui plus que jamais notre priorité ! » Depuis l'intégration des équipes Anthogyr France, nos équipes terrain comme nos équipes au siège ont suivi différents modules de formation adaptés à leurs missions, afin de répondre au mieux aux requêtes et demandes d'informations de nos praticiens. Les équipes du service client suivent en plus un programme de formation continue afin d'apporter toute l'expertise produit nécessaire. Pour nos clients, des sessions de formation à l'utilisation de l'e-shop, qui devient un réel outil d'accompagnement de leur activité, vont être mises en ligne et nous lançons une enquête de satisfaction sous forme de questionnaire qui sera envoyé prochainement à chaque praticien afin de mieux connaître ses besoins. Actuellement, nous finalisons un audit dont le but est d'améliorer encore la relation avec nos clients sur différents axes comme l'accueil téléphonique, l'optimisation de notre service logistique pour vous livrer dans les meilleures conditions, la communication de sur nos outils digitaux, etc.



François Vian



“L’INNOVATION PRODUIT AU CENTRE DE LA STRATÉGIE ANTHOGYR”

Innovation, performance et qualité sont les maîtres-mots de la stratégie de développement produit Anthogyr depuis plus de 10 ans et le lancement de son système **Axiom®**. Aujourd’hui, plus que jamais, l’entreprise voit l’avenir avec confiance, un avenir qui rime avec numérique.

Une nouvelle équipe marketing mise en place au début du mois d’avril 2020 relève déjà de beaux défis ! Annie est chef de produit global Anthogyr et travaille au développement de nouvelles solutions qui seront distribuées partout dans le monde. Emilie et Laurent sont chefs de produit au sein de la structure Straumann group France, respectivement pour les gammes **Axiom®** et **Simeda®** et seront les relais pour la promotion et la commercialisation des solutions Anthogyr en France.

« La France est notre plus grand marché, notre marché historique. Les marques Anthogyr et Straumann réunies représentent plus de 30% du marché de l’implantologie en France et sont n°1 pour le CAD/CAM », explique **Annie Di Piazza**.

« Il est pour nous très important de garder une proximité forte avec notre marché national ».

« Nos produits sont le plus souvent lancés, dans un premier temps en France, qui est notre zone privilégiée de tests utilisateurs. C'est principalement sur le marché français que nous évaluons cliniquement si les nouveaux produits sont bien adaptés aux besoins de nos clients ; nous avons

également les premiers retours de l’équipe marketing des pays et des commerciaux qui sont en lien direct avec les utilisateurs. »

« Anthogyr a vraiment la volonté permanente de développer des solutions performantes, de répondre le plus efficacement possible aux attentes du marché. Innovation, performance et sécurité pour les praticiens et les patients sont les plus-values d’Anthogyr », poursuit **Emilie Phanthavong**.

Pour Annie Di Piazza, « Anthogyr a deux types de profils de clients : les praticiens et les prothésistes. Nous connaissons bien leurs attentes et tentons d’y répondre au mieux. En comprenant les exigences du praticien, nous pouvons répondre plus précisément aux besoins du prothésiste et vice versa. Connaître l’ensemble de la chaîne de la restauration de la dent et proposer des solutions dans les deux domaines de la chirurgie et de la prothèse, c’est notre feuille de route : nous avons une réelle approche prothético-guidée » !

« Oui, aujourd’hui, nous pouvons vraiment parler de complémentarité entre praticiens et prothésistes », renchérit Emilie Phanthavong.

« Les nouvelles idées, les nouveaux types de traitements sont toujours orientés pour être simples et efficaces. Notre gamme polyvalente et cohérente peut être utilisée

aussi bien par un praticien qui débute en implantologie que par un expert pour des chirurgies plus complexes. La flexibilité de l’ensemble de nos gammes est telle que le praticien comme le prothésiste peut facilement passer d’une solution à une autre dans la gamme », explique encore Annie.

« Anthogyr a rejoint le groupe Straumann et l’un des avantages de ce rapprochement est de proposer à nos clients un écosystème complet, notamment en ce qui concerne le flux numérique ! De l’acquisition de données, par scanner intra-oral ou scanner de laboratoire, et jusqu’à la production de la prothèse au cabinet ou au laboratoire via l’impression 3D et à l’usinage centralisé au Luxembourg, Anthogyr a tous les atouts pour se démarquer par rapport à ses concurrents », souligne encore Laurent Trotemann.

Et Annie Di Piazza de confirmer : « Depuis dix ans, l’innovation majeure c’est le numérique. Anthogyr a pris très tôt, en 2012 avec **Simeda®**, ce tournant capital. Nous avons été la seule société française spécialisée en implantologie, à intégrer complètement une solution CAD/CAM de prothèses personnalisées. Cela a permis de faire reconnaître Anthogyr sur le marché des cabinets dentaires et des laboratoires de prothèse. La deuxième étape a été d’ajouter des outils pour travailler en flux numérique comme l’a souligné



Laurent Trotemann

Laurent, et maintenant nous proposons une nouvelle solution avec **Simeda® Additive** pour des prothèses imprimées en titane avec toujours le même standard de qualité élevé. ».

« **Simeda®** est devenu en seulement dix ans le 1^{er} centre d’usinage en France. ajoute Annie.

« Le numérique, c’est la révolution de ces dernières années, le flux qui est de plus en plus complet et intégré va de pair avec l’innovation et l’immédiateté du traitement. Nous allons vers des solutions qui doivent nous conduire à terme, à restaurer un nouveau sourire au patient en quelques heures », se réjouit Laurent Trotemann. « Nous sommes presque arrivés à un traitement entièrement digitalisé et plus sûr, moins invasif pour le patient. Nous allons vers une optimisation des cabinets et c’est important pour le traitement des patients. »

De belles perspectives de projets et de développement pour proposer des solutions en implantologie et prothèses personnalisées ingénieruses et de haute qualité Anthogyr. ☺



Emilie Phanthavong

Annie Di Piazza

« L'innovation est aujourd'hui une composante essentielle de notre ADN. C'est une vision de l'industrie qui nous pousse à travailler ensemble en équipe avec nos partenaires. »

Eric Genève, Président du Directoire

Philippe Iwachow

Ludivine Chatelain

Eric Genève



(...) ce qu'ils ont appris ici. L'idée n'est pas de les éblouir mais de les aider à monter en compétences, et leur permettre de mettre en application de nouvelles méthodes via leur apprentissage. » CAMPUS peut compter sur près de 60 intervenants, français et étrangers pour assurer ses programmes : l'agenda des formations proposées en France, les programmes dédiés aux dentistes qui décident de se lancer en implantologie - Programme **1, 2, 3 posez !**, l'agenda des séances internationales.

« L'an dernier, nous avons formé plus de 900 personnes dont plus de la moitié en France », se félicite Anne Bernard. 50% des praticiens qui viennent se former à Sallanches ne sont pourtant pas des clients Anthogyr. « Nous avons toujours voulu organiser des formations cliniques qui dépassent l'utilisation de nos solutions et se concentrent sur la pratique » explique encore Anne Bernard. Et Ludwine Chatelain, Responsable de formation Straumann Group France, précise : « C'est une politique que l'on retrouve également au sein du groupe.

Notre objectif est de faire monter en compétences chaque acteur du monde dentaire : les praticiens, les laboratoires et les assistantes. Ce que nous voulons, c'est leurs apporter de vrais échanges, les aider à se développer et les accompagner dans leur courbe de progression. »

Les praticiens se bousculent pour participer à ces programmes de qualité reconnus par la profession. Et ils viennent du monde entier ! Au total, une trentaine de nationalités sont représentées : Europe de l'Est, Russie, mais aussi Turquie, Emirats Arabes Unis, Qatar, Arabie Saoudite, ou encore Hong Kong, Taïwan, Indonésie ou Chine. Tous les pays où sont distribués les solutions Anthogyr.

« Nous sommes très à l'écoute des retours que peuvent nous transmettre aussi bien les participants à ces formations que les intervenants, et ce dans un objectif de perpétuelle évolution et d'amélioration de nos contenus, » commente encore Philippe Iwachow.

Ludwine Chatelain poursuit : « Il existe aujourd'hui une réelle attente concernant une meilleure répartition entre les programmes en présentiel et en distanciel. Nous avons encore beaucoup de belles choses à réaliser. »

Et de souligner : « L'intégration d'Anthogyr au groupe Straumann permet de bénéficier d'une équipe labside qui nous soutient. Un webinar a été organisé lors du confinement, ce qui a engendré une demande non négligeable de demande de formation de la part des laboratoires.

« Faire monter en compétences chaque acteur du monde dentaire ».

Résolument tourné vers l'avenir et le digital, Campus met d'ores et déjà à la disposition de ses clients la plateforme **Campus Live*** regroupant tous les webinars de formation de la marque. Pour se former 24 heures sur 24, sans contrainte d'horaires ! « Nous sommes une nouvelle équipe et nous avons plaisir à travailler ensemble avec Anne et Philippe, » souligne Ludwine. « Nous avons tous un but commun, faire progresser la formation Campus et la formation Straumann Group plus globalement. Nous avons des personnalités et parcours différents, et cela crée une émulation, donne un punch qui j'espère se ressentira lors de nos futurs événements. Nous faisons tout pour garder cette proximité, ce dynamisme, cette fraîcheur. C'est primordial ! ». ☺

*<https://anthogyr.fr/campus-replay-webinars>

900

Participants chaque année

+50

formations par an

33

Nationalités

60

Formateurs
en implantologie
internationaux

1

Plateforme de
formation en ligne
Campus Live / Replay



SAVE THE DATE

Symposium
Anthogyr

Jeudi 26 novembre 2020
*SUIVEZ-NOUS DE PRÈS**

Dr Patrice MARGOSSIAN
Dr Harmik MINASSIAN
Dr Philippe RUSSE
Dr Jean-Baptiste VERDINO

VOTRE RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Encore plus loin avec

VOUS

*Vivez la semaine de l'ADF dans un nouveau format satellite. Plus d'informations sur notre site internet.

Anthogyr
A Straumann Group Brand