

## Olivier Lafarge

Directeur Général et Vice-Président de Dentsply Sirona

***Vous avez été nommé récemment Directeur Général et Vice-Président de Dentsply Sirona. Pourriez-vous SVP vous présenter à nos lecteurs ?***

J'ai 41 ans. J'ai le bonheur d'avoir quatre enfants. Je suis d'origine lyonnaise et j'habite à Paris depuis 13 ans, avec l'évolution de Dentsply, et Dentsply Sirona que j'ai rejoint il y a 15 ans. Je suis passionné de sport et de musique en étant très attaché à la vie associative.

J'ai eu différentes positions sur le terrain chez Dentsply au niveau de l'endodontie tout d'abord, ensuite je suis passé au marketing pour développer la la prothèse, ensuite j'ai dirigé des business unit au niveau du laboratoire et de l'implantologie, occupé la direction marketing et enfin la Direction Générale chez Dentsply Sirona depuis quatre ans .

**La fusion Denstply Sirona a entraîné de nombreuses réorganisations. Est-ce que vous pensez être parvenu à un équilibre dans ces réorganisations?**



Pour parvenir à un réel équilibre, il faudrait appartenir à un monde statique. Aujourd'hui nous essayons de nous adapter au mieux par rapport aux évolutions du marché, des besoins de nos clients et de l'offre et des services que nous proposons

Ce qui est bien plus important au-delà de la fusion, ce sont les clients. Du point de vue stratégique, la première question que l'on s'est posé c'est : qu'attendent les clients ? Que représente Dentsply Sirona pour le client ? Ce qui est primordial, c'est d'apporter au client les meilleurs services possibles, l'organisation la plus adaptée par rapport aux préoccupations du

client au quotidien. Par rapport à une optique de croissance externe, où on pourrait avoir tendance à multiplier les interlocuteurs. Il est important pour le client de de simplifier notre relation et de s'assurer d'une totale compréhension de nos services et de nos supports. Les clients ont besoin de coordination, de simplification,. C'est pourquoi Dentsply Sirona a créé les ambassadeurs. Les ambassadeurs sont là pour coordonner tous les interlocuteurs de Dentsply Sirona pour nos clients et promouvoir l'ensemble des solutions de Dentsply Sirona . Bien sûr il est aussi primordial de s'assurer que nos

clients puissent être accompagné dans leurs spécialités c'est pourquoi au côté de l'ambassadeur nous avons une équipes de spécialistes Implant, Digital/prothèse, Endodontie et Restaurative, Fauteuils, Radiologie, Prévention et Orthodontie.

***En quoi les clients Dentsply Sirona bénéficient justement de cette fusion ? Et pouvez-vous nous donner quelques exemples.***

Pour les clients, cela doit être un avantage d'avoir l'ensemble des services et l'ensemble des experts coordonné par un seul interlocuteur afin de maîtriser l'ensemble des flux et l'ensemble des solutions grâce à cette équipe d'ambassadeurs et de spécialistes. Aujourd'hui, nous proposons à nos clients des flux connectés qui sont pensés et développés ensemble tout en assurant une vraie expertise dans nos spécialités respectives comme l'implantologie par exemple.. La formation est aussi très importante pour nous que ce soit via nos centres de formations internationaux ou à Versailles, nous réalisons plus de 1000 formations par an que ce soit par nos formations avec nos spécialistes ou par celle réalisée par nos experts qui sont regroupés au sein du PEERS pour l'implantologie , au sein de nos référents Cerec pour le digital et dans nos groupes en Endodontie et en Restaurations. Notre présence dans les universités et auprès des étudiants est aussi au cœur de notre stratégie Cela est illustré par des événements majeurs comme le Sommet Universitaire d'Implantologie qui a lieu tous les ans fin Janvier, Le Cerec Touch et les study club , notre prix CeramX , notre prix ADFDentsply Sirona , nos formations continues en endodontie, ce ne sont que des exemples car il y en a plein d'autres qui montrent notre engagement pour la formation et la recherche.

Je vais vous donner un exemple. Il y a un an nous avons organisé un congrès qui était exclusivement réservé à nos correspondants en Implantologie. Ce congrès qui mettait en relation l'ensemble des intervenants de nos solutions implantaires et prothétiques avec des spécialistes , des omnipraticiens , des assistantes a donné la possibilité d'échanger mais aussi de voir des flux plus large que ceux que nous pouvions proposer , comme ceux intégrant désormais la prise d'empreinte numérique en implantologie et en prothèse avec notre Caméra Connect ou avec nos solutions 3D en radiologie .

Le retour de nos clients a été incroyable et nous avons pu voir

l'importance pour eux de bénéficier des flux complets autour de nos spécialités mais aussi de pouvoir échanger avec l'ensemble des spécialistes au même moment.

***LS est un magazine d'implantologie et d'imagerie. Pouvez-vous expliquer à nos lecteurs quelles innovations Dentsply Sirona propose à ses clients ?***

Pour moi, une réelle nouveauté doit être une rupture technologique.L'innovation, et en particulier en implantologie, est et sera surtout digitale. Il est important autour de nos trois implants Ankylos, Astra EV et Xive de proposer des flux digitaux que ce soit pour la prothèse avec Atlantis et ISUS, avec la planification avec My Simplant, de relier notre flux avec la prise d'empreinte numérique et nos systèmes 3D. Demain la réalité virtuelle et la robotique s'inscriront peut être aussi dans les innovations touchant les procédures cliniques implantaires.

L'innovation sera aussi d'être ouvert dans nos solutions et de proposer des solutions répondant à tous les besoins.

Nous avons de systèmes que nous pouvions dire fermés, que cela soit dans la réception et dans la communication de fichiers. Aujourd'hui, la nouveauté en particulier dans la radio 3D, c'est qu'elles sont ouvertes. Nous proposons de relier nos solutions avec les autres. Aujourd'hui, tous nos systèmes sont ouverts. Même si l'ouverture de l'informatique a ses limites. Cela a été une vraie évolution pour le Cerec et l'imagerie pour savoir de quelle manière on pouvait les connecter et les relier aussi à nos solutions implantaires,

***Pourquoi avez-vous cherché à ouvrir vos systèmes ? Est-ce que c'est quelque chose qui vous a été reproché ?***

Je pense qu'aujourd'hui, beaucoup de nos clients ont envie de liberté. Nous les avons juste écoutés pour nous améliorer et nous adapter ce que nous devons toujours faire. Il y a plus de 20 ans, les premiers systèmes apparaissaient au niveau des laboratoires et du cabinet. A l'époque, il y avait beaucoup de systèmes fermés : le système Dégussa, le système Cerec. A l'époque, il n'y avait même pas de scanner. Aujourd'hui, il n'est pas pensable de proposer des systèmes totalement fermés même si l'ouverture et le lien entre les fichiers doit être maîtrisé car il est parfois très compliqué de relier des systèmes différents même si ils sont ouverts entre eux.