

Valérie Genève – Anthogyr



Pourriez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

Je suis Valérie Genève et en charge de la Direction Marketing - Communication d'Anthogyr depuis 2010. Je suis diplômée de l'I.A.E d'Annecy avec une année passée à UC Berkeley aux Etats-Unis. J'ai toujours participé à l'aventure familiale Anthogyr, d'abord aux côtés de mon père Claude Anthoine, puis avec mon mari Eric Genève qui préside et dirige le groupe. Nous sommes fiers de nous inscrire dans la voie ouverte par mon grand-père en 1947 et d'avoir conservé le caractère familial de l'entreprise.

Quels sont les produits et services que vous proposez et depuis quand ?

Notre cœur de métier est l'implantologie et notre objectif est

d'apporter des solutions innovantes accessibles au plus grand nombre. Notre solution implantaire Axiom® Multi Level® réunit nos expertises en implantologie et en prothèses personnalisées Simedra®. Avec la création d'inLink®, connexion innovante puisque totalement intégrée à la prothèse, nous avons rendues compatibles les philosophies Bone Level et Tissue Level pour les restaurations plurales implanto-portées. Dans le même esprit, nous lancerons cet automne AxIN®, une solution unitaire transvissée avec Accès Angulé.

Historiquement, le premier métier d'Anthogyr était l'instrumentation. Nous avons conservé cette activité en l'ouvrant à une gamme dédiée à l'implantologie. En fin d'année, nous introduirons Xpert Unit, le premier moteur d'implantologie connecté.

Enfin, nos clients praticiens et prothésistes, disposent de

services avec nos équipes d'Experts et Conseillers, ainsi que le Support Technique pour la partie CAD-CAM. Campus organise nos formations pour les implantologues et prothésistes.

Comment s'organise votre structure commerciale pour proposer l'ensemble de ces produits aux clients ?

En France, nous bénéficions d'une équipe de Conseillers Commerciaux Implants et d'Experts Prothèses. A l'export où nous réalisons 40 % de notre activité, nous disposons de cinq filiales et d'un réseau de distribution nous permettant d'être présents sur les cinq continents. Nos deux centres de production se situent à Sallanches, site principal et historique d'Anthogyr, et Mersch au Luxembourg où Simeda® fut créée avant son rachat.

Depuis 20 ans, quels sont les changements les plus marquants pour l'industrie dentaire et pour votre société ? En quoi l'introduction des nouvelles technologies modifie l'offre que vous proposez à vos clients ?

Indéniablement l'intégration de la technologie numérique. Que ce soit en termes de planification et d'imagerie pour l'implantologie, que du travail collaboratif, notamment la partie modélisation / usinage pour les prothésistes, le digital est en train de révolutionner nos métiers. Il apporte plus de précision

dans les réalisations, plus de flexibilité dans les process et plus de rapidité dans la production.

Ces mutations induisent des changements majeurs pour le fabricant. Avec nos sites de Sallanches et Mersch, Anthogyr est pleinement engagée dans l'industrie 4.0 qui vise justement à connecter les besoins clients à l'outil de production. Nous avons acquis Simeda en 2012, une entreprise spécialisée dans la fabrication de prothèses personnalisées par usinage CAD-CAM. Actuellement, nous sommes en train de finaliser un flux numérique total pour nos clients : de la prise d'empreinte avec scanner intra oral, à la réalisation de la prothèse personnalisée et son modèle imprimé.

Quelles évolutions prévoyez-vous dans les 20 prochaines années pour l'industrie dentaire et pour votre société ?

L'essor des services et de la connectivité à 200% pour l'ensemble des acteurs ! Il faut être ambitieux et modeste à la fois. La diffusion de la technologie numérique va se poursuivre et les fabricants vont de plus en plus personnaliser leur offre. A l'heure actuelle, nous souhaitons développer un éventail de services digitaux pour nos clients. C'est notamment dans cette perspective qu'Anthogyr vient d'acquérir une société spécialisée dans la conception de logiciels pour professionnels dentaires. ■

