

Anthogyr

LES DESSOUS D'UN FABRICANT D'IMPLANTS

Alors que la société Anthogyr – 72 ans au compteur et toujours dans le giron familial – a réalisé une progression de C.A. de 15 % en implantologie l'an dernier, elle poursuit sa politique d'innovation en ce début 2019 en lançant la dent transvissée AxIN et le moteur connecté Xpert Unit. Une visite au site de Sallanches (Haute-Savoie) s'impose !



À gauche, le site de Sallanches. Ci-dessus, gros plan sur des photos d'archives et des objets présentés dans la partie musée.

PAR ÉLÉONORE VARINI

C'est au fond de la vallée de l'Arve, à flanc de montagne, que le site de production de 9400 m² d'Anthogyr accueille le visiteur. Dès l'entrée des locaux, un showroom permet de découvrir le savoir-faire de l'entreprise. « Cette présentation, c'est un arrêt sur images sur notre gamme de produits », précise Anne Bernard, responsable du Campus Anthogyr, le centre de formation. Une installation réalisée à l'occasion des soixante-dix ans de l'entreprise, fêtés en grande pompe il y a deux ans. Exposés sous verre, on retrouve ainsi des implants de la solution Axiom Multi Level, une trousse chirurgicale ou encore la nouveauté AxIN (voir encadré). Également mis en avant, du petit matériel médical ou des pièces pour l'aéronautique, une activité de sous-traitance qui représente encore 20 % du C.A. d'Anthogyr. « Nous tenons à continuer cette activité stratégique, fenêtre ouverte sur l'expertise technologique », pointe Anne Bernard.

Montez à l'étage et vous trouverez le Musée Anthogyr, qui revient sur l'histoire de l'entreprise. Celle-ci remonte à 1800, quand la famille Anthoine s'est lancée dans l'horlogerie, en tant que sous-traitant de l'industrie Suisse. C'est avec le décolletage que les établissements Anthoine débutent



Sur les murs, illustrations réalisées par Charlie Adam pour les 70 ans d'Anthogyr en 2017.

donc le travail de grande minutie, qui permettra d'acquiescer plus tard le savoir-faire nécessaire pour travailler avec des machines usinant des implants à 5 microns près. En 1947, quand Anthogyr (du patronyme du fondateur et de l'ancien grec gyros, « tourner ») se lance dans la fabrication d'instruments dentaires avec l'innovation au cœur de sa stratégie, l'entreprise a déjà une ambition internationale : son premier catalogue est imprimé en français, anglais, espagnol et allemand. C'est à travers les objets et photos du musée que le visiteur prend connaissance de cette épopée.



Anne Bernard, responsable du Campus Anthogyr, présente les innovations du groupe sur une table interactive.



L'atelier dans lequel sont fabriqués tous les implants.

Direction à présent la salle de conférence, qui accueille chaque semaine des formations en implantologie pour les clients et futurs clients Anthogyr dans le cadre du Campus. À proximité, un bloc opératoire permet de réaliser des poses d'implants filmées et retransmises en direct aux apprenants. Vous voilà ensuite dans la partie la plus impressionnante du site, le gigantesque atelier où sont conçus de si petits implants – un Axiom Bone Level court fait entre 6,5 et 8 mm – après de multiples étapes. Un lieu où vous rencontrerez des régleurs, des programmeurs, des opérateurs, des contrôleurs, des conditionneurs et bien d'autres métiers encore. On découvre ainsi comment, d'une barre de titane, sont créés une prothèse transvissée ou un implant Axiom, mais aussi les lieux de stockage et d'envoi des commandes – sachant que toute commande passée avant 15 h peut être livrée à un praticien situé sur le territoire français dès le lendemain. Pour atteindre ce niveau de performance, et recruter les ingénieurs et techniciens de son service Recherche & Développement, la philosophie d'Anthogyr est d'instaurer un climat de bien-être au travail. « *C'est la condition de la réussite*, précise le PDG Éric Genève. *Cela permet de garder des équipes engagées et motivées.* » Cela se traduit – outre des événements festifs ou sportifs organisés ponctuellement – par une transparence au niveau des résultats de l'entreprise, fièrement affichés à la sortie de l'atelier. Alors que, jusqu'il y a quinze ans, Anthogyr fabriquait « *tout ce qui se trouvait dans un cabinet dentaire, sauf le fauteuil* », le catalogue ne propose quasiment plus que des produits d'implantologie, et ce recentrage lui a plutôt bien réussi ! ●

2019 : ANTHOGRY LANCE AXIN

- 1983 : premier implant fabriqué en sous-traitance
- 1997 : création d'Anthofit, 1^{er} implant en nom propre
- 2009 : lancement de la gamme Axiom
- 2011 : la gamme s'enrichit de l'implant Axiom PX
- 2016 : solution Axiom Multi Level avec connexion inLink intégrée à la prothèse pour associer des implants Bone et Tissue Level en plural
- Cette année, Anthogyr lance une nouveauté, présentée au dernier congrès ADF, AxIN, une dent Simeda transvissée Zircône avec accès angulé sans colle, ni ciment de scellement, pour un résultat esthétique et fonctionnel quel que soit le secteur traité. L'usinage spécifique de l'intrados de la couronne permet d'optimiser le design d'AxIN et de réduire le risque de chipping en ajustant l'émergence du puits de vissage, y compris pour les dents de petite taille. Elle bénéficie d'une angulation totalement libre de 0° à 25° et d'un fût de seulement 2 mm de diamètre.



À propos d'Anthogyr

2237, avenue André-Lasquin, 74700 Sallanches
Tél. : 04 50 58 02 37
www.anthogyr.fr



3 QUESTIONS À ÉRIC GENÈVE, PDG D'ANTHOGYR

« Nous visons une position dominante »

Il ne cache pas vouloir concurrencer des marques bien installées. Pour cela, Éric Genève, PDG d'Anthogyr depuis 2010, crée au sein de son entreprise les conditions de la réussite. Il nous en livre ici quelques clés.

LE C.A. DE L'ENTREPRISE FAMILIALE EST EN CONSTANTE AUGMENTATION. VOUS SOUHAITEZ CONTINUER À GRANDIR ?

En 2018, notre chiffre d'affaires a progressé de 10 % et la seule activité implantologie a fait +15 %. En huit ans, nous sommes passés de 10 millions à 50 millions de C.A. et, côté collaborateurs, d'une centaine à près de 450 personnes, en comptant nos filiales à l'international. Pour rappel, Anthogyr est une entreprise historique qui a toujours évolué dans le domaine du dentaire au sens large, et s'est reinventée en 2006 en se focalisant sur la fabrication d'implants dentaires. Cette stratégie de développement – qui était risquée car la concurrence était rude sur ce marché – a payé, et nous allons poursuivre nos efforts. Aujourd'hui l'implantologie représente 70 % du C.A. Je souhaite que la marque Anthogyr se positionne comme un acteur novateur à très forte valeur ajoutée, haut de gamme, en concurrence directe des acteurs premium mais avec des prix accessibles.

Je pense que dans ce secteur qui bouge beaucoup, avec une très forte compétition, la montée en puissance se devait d'être rapide. Nous sommes ambitieux et poursuivons notre dynamique de croissance : c'est ma volonté de voir Anthogyr grandir, se développer et s'améliorer, tout en restant le plus proche possible de nos clients. Je compte donc sur une croissance à deux chiffres pour de très nombreuses années,

sachant que nous investissons le marché chinois, à fort potentiel, et qu'en France, avec seulement 600 000 implants posés pour 67 millions d'habitants (contre 1,2 millions en Espagne, pour 47 millions d'habitants), nous avons une grande marge de manœuvre.

COMMENT VOUS DÉVELOPPEZ-VOUS ?

De différentes façons. En 2012, nous avons racheté Simeda, une petite entreprise luxembourgeoise spécialisée dans la prothèse sur-mesure, ce qui a permis d'élargir notre offre. Aujourd'hui, Simeda est devenue une marque d'Anthogyr et cette filiale compte 60 collaborateurs. En 2018, c'est le français Weasyssoft, concepteur de logiciels dentaires, que nous avons absorbé afin de développer notre offre de services. 2019 sera d'ailleurs l'année du lancement d'une *web application*. Par ailleurs, en 2016, pour attaquer les marchés chinois et russes, Anthogyr a signé un partenariat inédit avec Straumann afin que le groupe nous représente et nous distribue localement. En contrepartie, Straumann a pris 30 % d'actions du groupe Anthogyr. C'est un accord unique avec le numéro un mondial, dont je suis très satisfait. Nous avons réalisé près de 40 % de croissance en Chine en 2018 et, cette année, ce grand pays d'Asie va devenir notre marché numéro 1. Les États-Unis sont un marché

potentiel, mais il est déjà très mature et concurrentiel. Nos produits sont d'ores et déjà enregistrés sur le territoire pour avoir la possibilité de collaborer avec des *opinions leaders* dès que nous serons prêts, je dirais d'ici deux ou trois ans. Nous sommes opportunistes et il est possible que nous rachetions d'autres entreprises qui s'inscriraient dans notre stratégie de développement. Mais il faut que cela se fasse de manière cohérente, le but n'est pas de faire de la croissance organique à tous prix.

VOUS DÉPOSEZ CHAQUE ANNÉE UN GRAND NOMBRE DE BREVETS. ON PEUT TOUJOURS INNOVER EN MATIÈRE D'IMPLANTS ?

Mais bien sûr ! 10 % de notre C.A. est dédié à la R&D. On peut considérer ce secteur comme contraint en raison de l'aspect réglementaire, qui n'est absolument pas harmonisé en fonction des territoires. Pour autant, on peut et on doit innover pour le bénéfice du praticien, du laboratoire et surtout du patient. Tout cela passe par l'amélioration constante des produits, des process, des protocoles, des services, l'anticipation des besoins... Anthogyr est certes un fabricant de produits industriels, mais notre positionnement de premium nous conduit à investir aussi conséquemment dans les services et outils numériques : digitalisation, numérisation – dans l'idée de se démarquer et donner de la valeur ajoutée. ●