



id

COLLECTION

Magazine

SPÉCIAL ÉTÉ

Microbiote

Coordination scientifique : **Vincent Blasco-Baque**

ÉVASION

Le tour de France
des festivals

ENDODONTIE

La Société des Cendres étend son offre aux praticiens



THIERRY MAILLARD



PASCAL CITERNESCHI

En annonçant le rachat de Ionyx, la Société des Cendres (SDC) ajoute une corde à son arc : après la prothèse, le matériel dentaire, l'orthodontie : l'endodontie. Retour sur cette acquisition et le positionnement de l'entreprise au service des chirurgiens-dentistes avec Thierry Maillard, directeur général de Ionyx, et Pascal Citerneschi, directeur général de la SDC.

- La Société des Cendres (SDC) distribuait déjà les produits Ionyx grâce à un partenariat, pourquoi cette acquisition ?

Thierry Maillard : La complémentarité des produits des deux sociétés était évidente, avec un positionnement similaire et une offre pour les cabinets dentaires basée sur deux points essentiels à nos yeux : qualité et satisfaction client. Nous allons créer une synergie entre l'expertise commerciale de SDC et le savoir-faire de Ionyx, fabricant français implanté à l'international. Cela va permettre le codéveloppement de nouveaux produits et la mutualisation des réseaux de distribution.

- Quelles sont les caractéristiques des produits Ionyx ?

Thierry Maillard : La force de Ionyx est sans aucun doute la fiabilité de ses machines depuis 30 ans. Elles sont parfaitement adaptées à tous les chirurgiens-dentistes, qu'ils soient spécialisés ou non en endodontie. Les étapes de conception, de fabrication et de service après-vente sont intégralement réalisées en France, garantissant une réactivité et une qualité de service optimale.

- À travers ses propres gammes comme son réseau de partenaires dont elle distribue les produits, la SDC choisit clairement de miser sur le haut de gamme. Pourquoi ce choix ?

Pascal Citerneschi : Plus qu'une stratégie, cela fait partie de notre ADN. L'entreprise s'est toujours positionnée sur ce segment du haut de gamme et de la qualité. Reconnue aujourd'hui pour la fiabilité de ses produits et l'expertise de son équipe de professionnels passionnés, la Société des Cendres poursuit son développement en conservant ce même niveau d'exigence.

- Vous misez sur une qualité de service irréprochable avec les praticiens. Comment se traduit-elle au quotidien ?

Pascal Citerneschi : Les produits que nous proposons nécessitent pour la plupart un suivi personnalisé, avec une fabrication « sur mesure ». Pour cela, nous nous appuyons sur une force de vente composée d'experts dans leur domaine. Ils assurent un rôle de véritables conseillers auprès des chirurgiens-dentistes et apportent des réponses à leurs questions techniques. Ils sont appuyés par une équipe administrative expérimentée.

- Comment avez-vous surmonté la crise sanitaire et comment voyez-vous les mois à venir ?

Pascal Citerneschi : Comme beaucoup, nous étions dans une forte incertitude sur l'évolution de notre activité, qui s'est quasiment arrêtée du jour au lendemain lors du premier confinement et la fermeture des cabinets dentaires. Nous avons fait le choix de miser sur une reprise au deuxième semestre 2020, en nous y préparant avec nos partenaires. L'entreprise a su s'adapter et nous avons répondu aux demandes des praticiens dès la reprise d'activité. Dans un contexte de plus en plus optimiste, la SDC continue d'innover pour étoffer sa gamme avec le lancement de nouveaux produits. Rendez-vous en septembre !

