



## « Être encore plus proche de nos clients »

L'ARRIVÉE DE CHRISTOPHE BERTON AUX COMMANDES DE W&H FRANCE COÏNCIDE AVEC LE DÉPLOIEMENT D'UNE SÉRIE D'INNOVATIONS. UNE NOUVELLE TÊTE POUR UNE NOUVELLE DYNAMIQUE AU PROFIT DES PRATICIENS.

### Vous arrivez à un moment déterminant pour W&H ?

C'est vrai que W&H joue une fois de plus la carte de la nouveauté. Cette nouvelle offensive s'inscrit dans la culture d'innovation de l'entreprise portée depuis près de vingt ans par Christian Gobert et son équipe et à laquelle j'adhère totalement. Je compte apporter toute mon expérience et mon engagement pour mettre ce foisonnement créatif au service des praticiens. Aujourd'hui, W&H est un véritable aiguillon du marché, dont les initiatives marquent des avancées pour les professionnels dans l'exercice de leur métier. Comme en témoigne le lancement d'un nouveau concept d'achat.

### Vous pouvez nous en dire plus ?

Le concept Akilease associe les avantages de l'achat et de la location : une garantie et une maintenance totale, des services exclusifs et l'assurance de devenir propriétaire de son matériel. Akilease s'applique à la fois à l'instrumentation et à la stérilisation. Cette formule est le prolongement de l'offre Stéri'lease que W&H avait lancée en 2006. Nous capitalisons aujourd'hui le succès de ce produit pour proposer un service encore plus abouti et confirmer notre positionnement de spécialiste des services en cabinet dentaire.

### Vous innovez aussi du côté des instruments ?

La proximité qui nous lie aux praticiens depuis plusieurs années stimule notre créativité. J'en veux pour preuve la nouvelle gamme d'instruments à LED que nous mettons sur le marché : des contre-angles équipés

d'un générateur intégré qui apporte un éclairage en lumière du jour. À la clé, des appareils plus efficaces, plus robustes, plus résistants. Cette innovation souligne le rôle central que joue W&H sur le marché de la stérilisation et de l'instrumentation dynamique : à la fois explorateur de nouvelles voies et créateur de nouvelles solutions.

### Pour vous, le maître-mot c'est le capital humain ?

C'est effectivement le facteur-clé qui a déterminé le développement de l'entreprise et sa démarche de services. À notre expertise s'ajoute une expérience terrain relayée par nos techniciens itinérants qui permettent de vérifier quotidiennement la validité des choix proposés aux praticiens. W&H, c'est aussi un engagement de réactivité qui s'appuie sur nos implantations régionales et notre proximité géographique. En cela, le slogan de l'entreprise – People have priority – prend tout son sens. Le capital humain est notre meilleur atout et se décline à la fois au niveau de nos équipes et de nos clients.

### Akilease : que des avantages !

**L'offre Akilease de W&H associe l'acquis de l'achat et les avantages de la location. Elle s'applique à la fois à l'instrumentation et à la stérilisation. S'agissant de l'instrumentation, W&H propose une garantie totale sur 3 ans ou 5 ans, au choix du praticien. À quoi s'ajoute le service gratuit Off'AndBack : sur simple appel, le praticien bénéficie d'un enlèvement et d'un retour express de ses instruments. Côté stérilisation, la garantie et la maintenance sont totales pendant 5, 6 ou 7 ans. Celles-ci se doublent d'autres avantages : fourniture de consommables, validation de tous les appareils par l'Apave, révision et requalification annuelles, intervention rapide sur simple appel.**

## Le duo gagnant



L'acquis de l'achat  
avec les avantages de la location

- garantie et maintenance totale
- services exclusifs

akilease  
LE DUO GAGNANT

W&H France  
t. 0 388 773 600  
commercial.fr@wh.com  
wh.com

akilease  
LE DUO GAGNANT