

au tourisme médical

Vintimille : après les cigarettes et l'alcool les soins dentaires *low cost*

Il n'est pas dentiste. Mais l'odontologie est son créneau. Longtemps commercial dans une société de prothèses dentaires, Davy Baudoin, 42 ans, a mis les pieds dans le plat du serment d'Hippocrate. Eurodentalys, la société commerciale à but sanitaire qu'il a créée il y a deux ans, près de Vintimille, est la première du genre. Le *low cost* dentaire, jusque-là, c'est dans les anciens pays de l'Est qu'il florissait. Mais Budapest, c'est loin. Et, avec une amie italienne, Giulia Giovinazzo, l'idée lui est venue de tenter le *low cost* de proximité.

« Arrêtons l'hypocrisie »

200 000 € d'investissement plus loin, le voici à la tête d'une clinique qui ne désemplit pas. Cinq dentistes, trois Italiens et deux Français, y travaillent. Eux n'ont pas investi un centime : « Ils font juste le même travail qu'ils feraient en cabinet. Sauf qu'ils se concentrent exclusivement sur les soins. Tout le reste, la gestion, la commercialisation, les achats de matériel et les paperasses administratives, nous nous en chargeons pour eux. »

Avant même de faire la promo de ses tarifs, Davy entend bien couper l'herbe sous le pied de ceux qui veulent faire rimer *low cost*



Davy Baudoin présente une réplique grossie du type d'implants proposés dans le centre Eurodentalys qu'il a créé, il y a deux ans, près de Vintimille.

avec danger pour la santé. « Arrêtons l'hypocrisie. Je ne devrais pas le dire, mais il y a plein de dentistes azuréens qui pratiquent les mêmes tarifs que les nôtres... sauf que, souvent, ils sont mal vus par la profession. »

À Latté, là où longtemps ce sont les cigarettes et l'alcool *low cost* qu'on allait chercher, 3500 Azuréens ont, du coup, eu recours à ses services depuis deux ans.

Le mobile : les tarifs. Sur son site Internet, le patron d'Eurodentalys les affiche par le menu, jouant même la carte de la pub comparative.

Un exemple : l'implant en titane d'une grande marque très répandue, il le facture entre 389 et 539 €, là où, assure-t-il, le prix moyen dans les cabinets français serait de 899 €. « Il faut quand même rappeler qu'une couronne céramique

qu'on vous fait payer autour de 600 € sur la Côte d'Azur, elle coûte à l'achat en moyenne 150 €. »

La pub qui rend le combat inégal

Près de 40 % de discount. « Pourquoi ? C'est une bonne question, dès lors que, bien évidemment, nous faisons aussi notre marge sur ces implants. La différence, c'est qu'elle est sans doute moindre. Ensuite, achetant des quantités plus importantes qu'un dentiste indépendant, nous avons des tarifs plus intéressants, que nous répercutons sur nos honoraires. Enfin, nous réduisons les coûts : au lieu de multiplier les séances, nous nous organisons avec nos patients pour tout concentrer sur une journée. »

Conséquence, le chiffre d'affaires de sa société explose : 2,4 millions d'euros l'année dernière. Et ce n'est qu'un début. « Nous venons d'ouvrir une seconde clinique à San Remo, nous n'arrivons plus à faire face, dans des locaux devenus trop petits. »

Il est vrai que, contrairement aux praticiens français, sa société commerciale à but sanitaire n'est pas légalement interdite de publicité. Et elle ne s'en prive pas. Ce qui rend le combat inégal. Mais ça, Davy Baudoin en convient.