

ACTU**LES FRANÇAIS FACE À LA CRISE****« J'ai commencé le métier de courtier dentaire »**

De nombreux Français ont décidé de combattre la crise à coups d'optimisme, de solidarité et de bonnes actions. Chaque jour, notre journal dresse le portrait de l'un d'entre eux. Aujourd'hui, Frédéric, prothésiste, qui a décidé de se lancer dans le courtage dentaire et propose de renégocier à la baisse les devis de dentistes pour le compte des patients au pouvoir d'achat limité.

Couronne, implant, bridge, dentier... Qui ne s'est pas déjà plaint du coût exorbitant des actes réalisés par les dentistes ? Frédéric Bachelier, 46 ans, prothésiste dentaire, fait aussi les frais de cette inflation des soins de dentisterie. « Cela fait vingt-huit ans que je suis dans le métier et dix-huit ans que je suis installé comme prothésiste à mon compte dans le XVe à Paris. Or, la concurrence des prothèses réalisées notamment en Chine nous fait un tort considérable. Parce qu'elles sont fabriquées à très bas coût, elles permettent à certains dentistes ou stomatologues d'augmenter leur marge sur le dos des patients. Quant à nous, on voit nos camets de commandes se réduire. »

Il se rémunère sur l'économie réalisée par le client

Persuadé que les couronnes et les implants faits en France sont « de meilleure qualité », Frédéric Bachelier a souhaité « lutter contre cette concurrence déloyale et surtout contre les abus constatés sur les devis remis par certains dentistes à leurs clients ». Le prothésiste a donc créé un nouveau métier : le courtage dentaire. Ses clients? « Ce sont soit des personnes qui viennent me voir avec un devis établi par leur dentiste mais qu'ils jugent trop élevé, soit des patients au pouvoir d'achat limité, soit des gens qui n'ont pas de dentiste attitré et ne savent pas chez qui aller. Quels que soient les soins lourds à entreprendre, en tant que courtier, mon rôle est de faire baisser le reste à charge du patient d'au moins 40%, c'est-à-dire déduction faite de ce que remboursent la Sécurité sociale et la mutuelle. »

Pour protéger son concept, Frédéric Bachelier l'a déposé à l'Institut national de la propriété intellectuelle et a ouvert un site baptisé www.courtier-devis-dentaire.fr. « Pour l'instant, je travaille en lien avec une dizaine de dentistes parisiens qui acceptent de serrer les prix pour chaque client que je leur amène. » Frédéric Bachelier n'est cependant pas un philanthrope. « Je me

rémunère à hauteur de 25% de l'économie réalisée par mon client sur son reste à charge. » Sur 1000 € d'écart entre deux devis, le prothésiste touchera donc 250 € de commission et permettra à son client de réaliser une économie de 750 €. Persuadé de l'avenir de son concept, Frédéric Bachelier imagine déjà une déclinaison en franchise et espère créer des emplois. « Dans l'immobilier, le courtier est chargé de trouver la banque qui proposera le prêt au meilleur taux pour ses clients. En dentaire, mon rôle est exactement le même : faire que la note du patient soit la moins salée possible tout en conservant la fabrication des prothèses en France. »

Paris (XVe), vendredi. Frédéric Bachelier, prothésiste dentaire.

Carole Guéchi