Paris, le 14 septembre 2022

doctodeal, l'achat groupé de fournitures dentaires pour donner le pouvoir aux acheteurs et faire baisser les prix !

doctodeal lance une application innovante pour l'achat groupé de matériel et consommable à destination des professionnels du secteur dentaire.

Retrouvez-nous sur : https://www.doctodeal.com/

Né de l'expérience de ses fondateurs qui ont vécu, en tant qu'exploitants de structures de santé et intervenants dans le secteur du trading de fourniture et de matériel dentaire, les limites structurelles du marché de l'approvisionnement, doctodeal souhaite introduire et démocratiser le modèle de l'achat groupé des professionnels de santé. La promesse ? Faire baisser les prix et créer des communautés d'acheteurs.

Le poste achat des centres et des cabinets dentaires constitue le deuxième poste après la masse salariale. Dans le contexte d'inflation, qui n'épargne pas le secteur, la part des achats tend à augmenter naturellement. En Juin dernier, Comident, l'organisation professionnelle qui rassemble plus de 150 fabricants et distributeurs de dispositifs médicaux dentaires, a dressé un tableau alarmiste de la situation, évoquant des hausses de cout de production vertigineuses.

« Les couts d'exploitation des cabinets et des centres dentaires explosent, d'autant que le consommable et le matériel ne sont pas les seuls concernés. La masse salariale, dans un contexte de pénurie de main d'œuvre, et le prix de l'énergie avec la crise actuelle, grimpent eux aussi irrémédiablement » explique Vincent Dumoulin un des fondateurs de doctodeal et Président de l'entreprise. Le phénomène semble s'inscrire dans la durée. *« Dans certaines industries, il est encore possible de jouer sur l'augmentation des prix. Pour la plupart des dentistes, c'est impossible. Leur modèle économique repose pour l'essentiel sur un système ou les prix sont décidés par la CNAM et les mutuelles »*, poursuit le dirigeant de doctodeal.

La création de doctodeal s'appuie sur un constat. Il existe une grande disparité de prix pour un même produit, en fonction des distributeurs et des différents canaux. Et surtout, les grosses structures, en particulier les réseaux de centres, obtiennent aujourd'hui des prix et des remises que ne peuvent obtenir les structures plus modestes. *« Cela veut dire qu'il existe une marge de manœuvre pour négocier des tarifs en volume. Et qu'une plateforme qui permet de mutualiser facilement et rapidement ses achats pour négocier des prix en volume avec les nombreux professionnels qui, comme eux, ont les mêmes besoins et utilisent chaque jour les mêmes produits, ça a du sens »*, indique Vincent Dumoulin.

doctodeal fonctionne de manière très simple. L'acheteur clique sur la fiche produit, indique la quantité souhaitée et valide le formulaire de participation au deal. Il renseigne ensuite ses coordonnées bancaires pour la prise d'empreinte correspondant au montant. Aucun débit n'a lieu avant clôture du deal et l'acheteur est informé en temps réel de l'avancée de ce dernier, jusqu'á sa clôture. Le deal est automatiquement clôturé à l'issue de la période d'enchère prévue pour chaque deal (de 7 à 14 jours).

Si le deal est un succès, le montant de l'empreinte est prélevé et la commande est livrée à l'adresse choisie par l'acheteur. Si l'objectif du deal n'est pas atteint (les quantités commandées ne sont pas suffisantes) l'empreinte est libérée. Durant toute la durée du deal, les acheteurs sont incités à le partager avec leurs réseaux (par le biais des réseaux sociaux, des boucles WhatsApp ou simplement par mail) pour maximiser les chances de succès.

Cette première version de doctodeal est amenée à évoluer rapidement. L'idée fondamentale, à termes, est de créer des communautés d'acheteurs, qui se regroupent par affinités de marques ou de produits. « Nous voulons fonctionner comme une centrale d'achat de communautés d'acheteurs, entièrement dématérialisée, sans engagement, sans contraintes, simple et efficace. C'est l'expérience que nous cherchons à proposer à nos utilisateurs. De nouvelles fonctionnalités seront rapidement développés », explique le Président de l'entreprise.

doctodeal proposera dans les prochaines semaines un large catalogue de « deals » sur des produits phares, des blockbusters et des marques qui sont intéressés par ce canal de ventes issu de vendeurs rigoureusement sélectionnés et agréés par les équipes de doctodeal.

« La technologie, la digitalisation de l'économie et la démocratisation de ces usages, ouvrent de nouvelles perspectives dans la gestion des achats. Une perspective intéressante au delà des seules économies réalisées par les utilisateurs de ce mode d'achat alternatif, car elle peut aussi être synonyme de consommation plus locale et donc plus durable », conclut Vincent Dumoulin.

Contact presse : 06 03 64 21 77 / contact@doctodeal.com