



L'ÉVÉNEMENT

Doctolib lève 35 millions pour développer sa croissance

Simplifier le quotidien des médecins et de leurs patients ! Tel est le leitmotiv de Doctolib, la start-up française devenue en trois ans le leader européen de la prise de rendez-vous médicaux en ligne. Utilisé par 12 millions de Français chaque mois, via le site Internet ou l'application mobile de l'entreprise, son service a déjà séduit 30 000 praticiens et 800 établissements de santé (dont l'AP-HP, Ramsay Générale de Santé, Elsan, etc.) grâce à sa simplicité et son ergonomie.

Mais le groupe n'entend pas en rester là. « *Nous ne sommes qu'au début d'un marathon* », prévient Stanislas Niox-Chateau, le président et cofondateur de Doctolib. Pour financer sa croissance, l'entreprise vient d'ailleurs de lever 35 millions d'euros auprès de Bpifrance et d'Eurazeo. Après une première levée de 26 millions en janvier, Doctolib signe ainsi le plus gros investissement du secteur de la e-santé en Europe cette année. Avec un triple but : consolider la position du groupe en France, accélérer sa croissance en Allemagne - où il enregistre déjà 1,5 million de prises de rendez-vous au bout d'un an - et renforcer ses effectifs. L'entreprise, qui compte 380 salariés, va embaucher 200 personnes supplémentaires et notamment doubler son équipe technique d'ingénieurs.

Car la prise de rendez-vous n'est que la face émergée de l'iceberg. « *Bien plus qu'un site Internet, Doctolib est avant tout un logiciel de*

gestion d'agenda pour les professionnels de santé », explique son président. Un atout qui a permis à Doctolib de s'arroger 80 % du marché en France et de creuser la différence avec d'autres sites, pourtant arrivés avant lui et soutenus par des mastodontes, comme MonDocteur (Lagardère), KelDoc (PagesJaunes), rdvmedicaux (Vivendi)... « *Je ne crois pas à une vision Google ou Apple pour améliorer l'efficacité du système de santé, mais à une vision venant des professionnels de santé eux-mêmes* », poursuit Stanislas Niox-Chateau.



« *Nous ne sommes qu'au début d'un marathon* »

STANISLAS NIOX-CHATEAU

Un pari gagnant. Gratuit pour les patients, le service est facturé 109 euros TTC mensuels aux praticiens, sans aucun engagement de durée. « *Entre environ 30 % d'économie sur les frais de secrétariat et la division par cinq des rendez-vous non honorés grâce à un système de rappel par SMS et d'annulation en un clic, le retour sur investissement est rapide* », assure le président de Doctolib.

Ancien sportif de haut niveau - il s'entraînait au tennis avec Tsonga et Monfils - mais victime d'une blessure qui a stoppé sa progression, Stanislas Niox-Chateau a très vite été sensibilisé

au parcours du combattant que représente le circuit du patient dans le système de soins. Reconverti en entrepreneur formé à HEC, il n'a cessé de lancer de nouvelles fonctionnalités pour aider les professionnels de santé à mieux collaborer entre eux et rendre la consultation médicale plus accessible aux patients.

Un objectif qui colle aux enjeux du moment, alors qu'Agnès Buzyn veut fluidifier les parcours de soins et rendre du temps médical aux médecins ! Dans cette optique, Doctolib pourrait même aller jusqu'à proposer des services de téléconsultation, que la ministre de la Santé veut déverrouiller. Quant à la sécurité des données - enjeu sensible, tant pour les patients que les praticiens -, « *nous ne sommes propriétaire de rien et n'avons accès à rien* », affirme Stanislas Niox-Chateau. Qui précise : « *Tout est crypté, anonymisé et stocké chez des hébergeurs agréés.* »

Alors que la e-santé ne pèse que 3 milliards d'euros en France (sur 240 milliards de dépenses de santé), « *de multiples services de e-santé vont se développer dans les trois ans, tant pour améliorer la santé des patients que le quotidien des deux millions de professionnels du secteur* », pronostique le jeune entrepreneur. Doctolib, qui vise 20 millions de particuliers (français et allemands) sur son site, et 100 000 praticiens abonnés d'ici à deux ans, entend bien être aux avant-postes du big bang qui se profile dans la santé ! ■ M.-C. R.