

Avec 2 millions de RDV pris par mois, comment MonDocteur s'est fait une place dans la e-santé

Depuis 2013, MonDocteur propose de faciliter la vie des patients et des médecins avec sa plateforme de prise de rendez-vous médicaux en ligne. Une formule qui a séduit près de 25 millions d'utilisateurs dans plus de 1 300 villes. Retour sur la success story de la startup avec Thibault Lanthier, l'un de ses fondateurs.

Le parcours de soin peut rapidement se transformer en un véritable chemin de croix. À commencer par la première étape : trouver un rendez-vous chez un professionnel de santé. Une problématique à laquelle faisait régulièrement face Thibault Lanthier, jusqu'à ce qu'il découvre ZocDoc aux États-Unis : alors qu'il est malade, le site lui permet de trouver un médecin et d'obtenir un rendez-vous dans la journée - si simple et évident ! Dès son retour en France en 2012, il s'allie avec Benoît Grassin et Nicolas Klein pour lancer l'aventure en France : MonDocteur est né.

L'objectif de la startup : faciliter la vie des patients et des médecins, tout simplement. La plateforme permet ainsi aux premiers de trouver gratuitement un praticien et de consulter en un clic tous les créneaux disponibles en temps réel, 24h/24 et 7j/7. Côté B2B, MonDocteur permet aux professionnels de santé de gagner du temps de secrétariat, de réduire l'absentéisme de leurs patients,

d'augmenter leur visibilité, de collaborer plus efficacement avec leurs confrères et d'instaurer une relation de long-terme avec leurs clients, via un abonnement mensuel sans engagement (89 euros HT/mois).

Un « *win-win deal* », d'autant plus que le secteur est particulièrement balbutiant à ce moment-là alors que près d'1,5 milliard de rendez-vous médicaux sont pris chaque année en France. En 2013, personne n'utilise la prise de rendez-vous en ligne, et MonDocteur commence avec une petite cinquantaine de dentistes à Paris et trois employés, ses fondateurs. Il faudra deux ans à la jeune pousse pour décoller véritablement, mais surtout le soutien d'un géant : Lagardère Active. Fin 2012, le groupe entre au capital de MonDocteur à l'occasion de leur première levée de fonds et en prend le contrôle un an plus tard pour 2,4 millions d'euros.

Au total, Lagardère Active investira plus de 15 millions d'euros dans MonDocteur. De quoi permettre à la plateforme de décoller, mais surtout de faire face au déploiement d'un autre trio d'entrepreneurs sur le marché : Stanislas Niox-Chateau, Jessy Bernal et Ivan Schneider et leur startup Doctolib. Un concurrent de choix, qui n'empêchera pourtant pas MonDocteur de passer, en 2015, la barre du million d'utilisateurs.

Une croissance importante, portée par des innovations (adressage de patients entre confrères, messagerie professionnelle sécurisée, carnet de santé en ligne) et une équipe de près de 200 personnes.

Et ça marche : quatre ans après sa création, plus de 2 millions de rendez-vous sont désormais gérés chaque mois par MonDocteur. Selon une étude d'OpinionWay, 50% des Français connaissent le service, et 30% ont déjà pris rendez-vous en ligne avec leur médecin. À la rentrée, MonDocteur a franchi le cap symbolique des 25 millions de rendez-vous gérés sur sa plateforme. Et ce n'est qu'un début puisque le record quotidien de rendez-vous gérés est battu chaque lundi depuis la rentrée. Pour la seule journée du lundi 2 octobre, 152 000 consultations ont ainsi été enregistrées, soit près de 2 consultations par seconde.

Nous interprétons ce palier comme une vraie tendance de fond : la prise de rendez-vous en ligne s'est officiellement faite une place dans le quotidien des Français. De leur côté, les professionnels de santé et les grands établissements de soin ont largement entamé le virage du numérique

Thibault Lanthier, cofondateur de MonDocteur

La télémédecine en ligne de mire ?

Mais MonDocteur ne compte pas s'arrêter là. La jeune pousse veut persévérer et continuer de fluidifier l'ensemble du parcours de soin, au-delà de la prise de rendez-vous en ligne. Une dynamique bien entamée depuis que les professionnels peuvent partager en temps réel avec leurs patients sur un espace sécurisé certaines informations (compte rendu, dossier patient...), mais aussi adresser le patient directement chez un confrère en lui transmettant l'historique de ce patient. Avant de se lancer dans les consultations à distance ?

« Quand on voit l'expérience offertes aujourd'hui par les solutions de visio comme Facetime et Skype, il est clair que cela pourrait être un outil au service des patients et des médecins pour demain »

Thibault Lanthier