

La plateforme de téléconsultation Qare passe sous pavillon britannique

Qare, plateforme française de téléconsultation, va rejoindre le groupe britannique HealthHero. Créé en 2019, ce dernier a un appétit débordant pour devenir le leader européen de l'activité.

Temps de lecture : minute

12 avril 2021

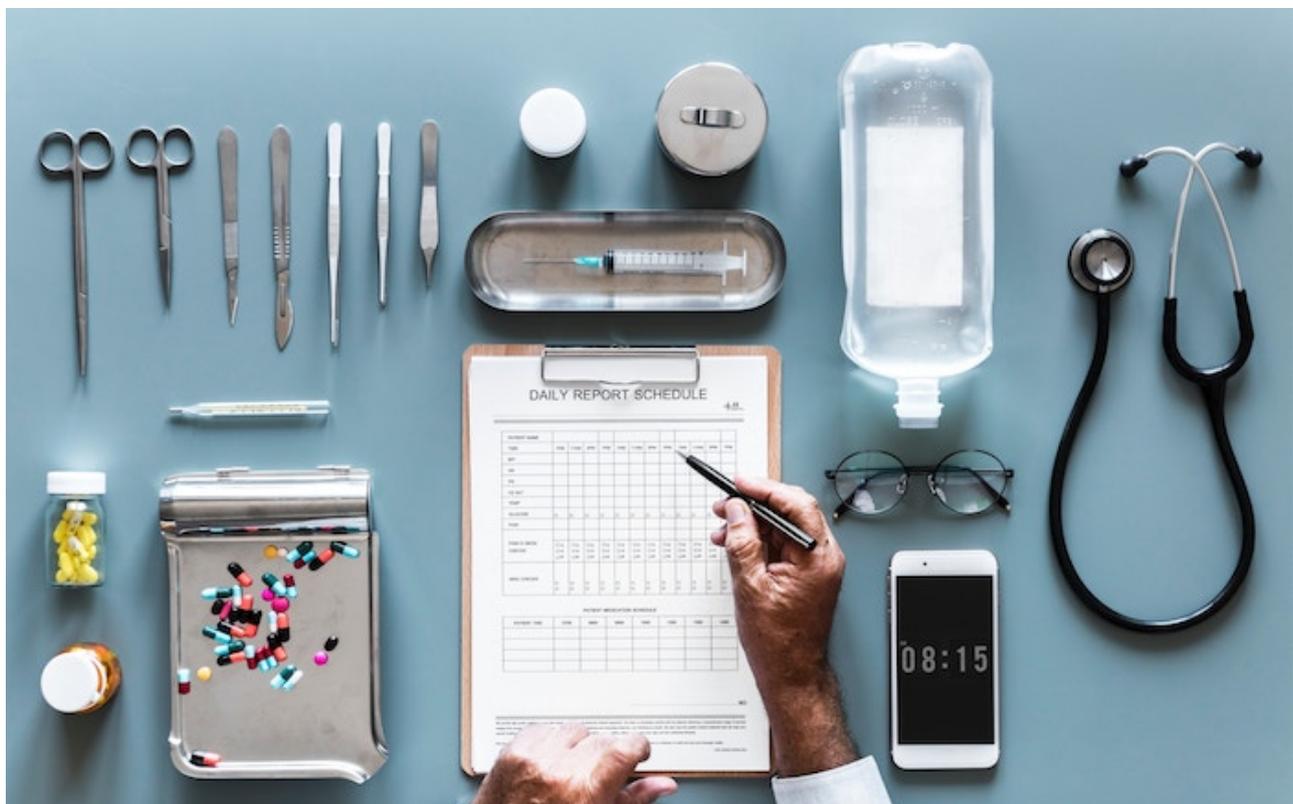
La télémédecine ne connaît pas la crise, et surfe même sur les besoins de consultations à distance, amplifiés par la pandémie de Covid-19. Créée en 2017, en étant tout de suite soutenue financière par Kamet Ventures, outil financier de l'assureur Axa, la startup Qare en est la preuve. En 2020, l'entreprise a connu une croissance de 800% de son nombre d'utilisateurs avec le confinement, au point de devenir le pionnier français de la téléconsultation. Nouvelle dans la promotion "French Tech 120", qui distingue les startups tricolores à fort potentiel de développement, elle a aussi racheté Doctopsy, lui permettant de se positionner également l'une des entreprises les plus prometteuses de l'e-santé en France, derrière Doctolib. Une succession d'épisodes qui ne laissait pas présager l'annonce de ce 12 avril : Qare vient de se faire racheter par plus jeune qu'elle, le britannique HealthHero, né en 2019.

Leader européen de la e-santé

Cette opération, qui officialise la création de HealthHero-Qare, permet à ce nouveau groupe de se présenter comme "*un leader européen de la e-santé*", avec plus de 22 millions de patients et près de 3 millions de téléconsultations par an. Qare deviendra également la marque grand

public des services du groupe en Europe. Fondé en 2019 par Ranjan Singh, HealthHero s'est très rapidement imposé sur son marché et internationalisé en s'appuyant sur l'intégration de champions nationaux comme Doctorlink (Angleterre), MyClinic (Irlande) et Fernarzt (Allemagne).

Le groupe veut construire une entreprise européenne qui respecte les spécificités de systèmes de soins de chaque pays. *"La crise du coronavirus a mis en lumière la nécessité d'une meilleure coordination des soins en Europe, explique le docteur Alexandre Maisonneuve, cofondateur et directeur médical de Qare, dans leur communiqué. Au-delà de nos singularités, les Européens partagent les mêmes valeurs de solidarité et de garantie d'accès aux soins. Rejoindre le groupe HealthHero va permettre à Qare de se renforcer en France et de valoriser nos savoir-faire en devenant le centre de recherche et développement de nouveaux services à destination des patients, pour le Groupe" .*



À lire aussi

E-Santé : La France est le pays européen le mieux doté en fonds

d'investissement

Ce mariage franco-britannique, qui fait fi du Brexit, permet au groupe HealthHero de bien se positionner dans un marché mondial en pleine explosion, puisque le secteur de la e-santé représenterait 234,5 milliards de dollars en 2023, une hausse de 160% par rapport à 2019, selon les chiffres d'un rapport mené par le cabinet Frost&Sullivan. Le montant de l'opération n'a pas été dévoilé.

"C'est une opportunité que nous ne pouvons pas refuser. HealthHero voulait se développer en France, et nous cherchions à nous développer en Europe" , explique Olivier Thierry, CEO de Qare, à Challenges. "Au-delà de notre complémentarité géographique, notre alliance permet d'enrichir nos offres respectives de produits et de services qui se complètent parfaitement" , en précisant que les données seront toujours hébergées en France. Le dirigeant a aussi confié à Sifted que qare, qui a levé 20 millions d'euros en 2019, était en plein nouveau tour de table lors des premières discussions.

Un marché avec "deux ou trois acteurs dominants"

De son côté, le groupe HealthHero a aussi annoncé être en train d'opérer un gros tour de table pour continuer sur cette lancée et gonfler son portefeuille paneuropéen d'autres entreprises prometteuses dans la e-santé. *"Nous voulons que notre entreprise soit le champion incontesté de la télésanté européenne" , a déclaré à Sifted Ranjan Singh, PDG de HealthHero, à Sifted. "Nous voyons cela comme une opportunité unique dans le domaine des soins de santé numériques. Le marché est énorme, mais nous nous attendons, à terme, à être deux, ou peut-être trois, acteurs dominants" .*

Article écrit par Heloïse Pons