

Doctolib entre en concurrence avec son rival polonais DocPlanner en Italie

Déjà présente en Allemagne, la scaleup compte maintenant déployer sa solution de prise de rendez-vous médicaux du côté de l'Italie... et ne lésine pas sur les moyens.

C'est une nouvelle étape pour la licorne Doctolib, dont les projets d'expansion géographique avaient été ralentis par la pandémie de Covid-19. Si la scaleup dispose déjà une antenne berlinoise depuis 2016, elle a ensuite décidé de recentrer son attention sur la France pour consolider son marché domestique. Après avoir racheté MonDocteur en 2018, elle a vu son activité exploser pendant la crise sanitaire. C'est maintenant l'Italie que vise l'entreprise dirigée par Stanislas Niox-Chateau, révèle un article des *Échos*.

Pour se déployer sur le marché transalpin, Doctolib a fait l'acquisition – pour un montant non divulgué – de Dottori.it, l'un des principaux acteurs locaux. Basée à Milan, cette société de 120 salariés développe une plateforme qui revendique deux millions d'utilisateurs et utilisatrices par mois. Une belle opportunité pour Doctolib, qui compte bien rivaliser avec le principal concurrent sur place : MioDottore.com, société appartenant au groupe polonais DocPlanner qui, avec la licorne française, est l'autre géant de la réservation de rendez-vous médicaux en ligne en Europe.

À lire aussi

[Comment Doctolib gère l'afflux de prises de rendez-vous pour se faire vacciner](#)

Le recrutement de 500 personnes est prévu

« Cela fait trois ans que nous réfléchissons à ce lancement, et un an que nous avons déployé des équipes sur place. Nous travaillons avec des centaines de professionnels de santé pour co-construire notre solution avec eux » , explique Stanislas Niox-Chateau à nos confrères. Doctolib a annoncé sa volonté d'investir 250 millions d'euros pour s'implanter sur le marché italien. Premier chantier : le recrutement de 500 personnes sur place, notamment à travers la création d'un centre de développeurs à Milan.

Pour piloter le projet, le fondateur de Doctolib a choisi Nicola Brandolese, passé par LVMH, Luxottica et Sky Italia. L'entreprise, qui compte déjà 2 000 salariés et travaille avec 300 000 professionnels de santé, affirme que l'acquisition de Dottori lui permettra de proposer son service à 210 millions de personnes à travers le continent européen. Mais, si la licorne veut placer ses pions à l'international, elle ne veut pas sombrer dans le piège de la précipitation. « Nous ne sommes pas dans une stratégie d'internationalisation tous azimuts, car chaque pays a un système de santé très différent » , précise Stanilas Niox-Chateau aux Échos. Chez Doctolib, prudence est donc mère de sureté.

À lire aussi

[Doctolib, ManoMano, Nike... Comment ces entreprises ont inspiré la startup Skello](#)

