

Doctolib rachète son concurrent MonDocteur

La plateforme de prise de rendez-vous médicaux en ligne Doctolib a annoncé jeudi le rachat de son principal concurrent MonDocteur au groupe Lagardère, s'imposant comme le champion du secteur. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué.

La plateforme de rendez-vous médicaux en ligne Doctolib a annoncé jeudi avoir racheté son principal concurrent MonDocteur, s'imposant comme un champion dans un créneau en pleine croissance. Le nouvel ensemble sera présent chez 55.000 praticiens, soit environ 10% des 550.000 professionnels français du secteur médical que Doctolib considère comme son marché potentiel.

Le montant de l'opération n'a pas été communiqué, mais il est forcément inférieur à 60 millions d'euros, valorisation évoquée par Lagardère pour l'ensemble de pôle e-Santé, qui comprenait MonDocteur mais aussi la plateforme d'information santé et bien-être Doctissimo, en passe d'être cédée à TF1. Doctolib disposait de liquidités importantes, après avoir levé 26 millions d'euros en janvier 2017 puis 35 millions d'euros en novembre dernier.

À terme, une marque unique

Doctolib (450 salariés) et MonDocteur (150 salariés) étaient nés tous les deux en 2013, mais le premier avait pris l'ascendant, avec 45.000 praticiens aujourd'hui dans sa liste, contre 10.000 à MonDocteur. Avec 20 millions de visites de patients par mois, le nouvel ensemble revendique

désormais d'être la première plateforme de rendez-vous en ligne au monde en nombre, devant le groupe américain ZocDoc ou le groupe indien Practo, et très loin devant ses autres rivaux français, comme Pages Jaunes, Keldoc, ou RDVmédicaux (Vivendi).

À lire aussi

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

Doctolib et MonDocteur ambitionnent de « *bâtir une société de plusieurs milliers de personnes unies autour de valeurs humanistes* », a déclaré dans un communiqué Stanislas Niox-Chateau, président et cofondateur de Doctolib. La marque MonDocteur subsistera dans un premier temps, mais « *l'objectif est d'avoir un service unique plus complet sous la marque Doctolib* », a affirmé à l'AFP Julien Méraud, le directeur de la stratégie de l'entreprise. Doctolib espère conserver l'ensemble des effectifs de MonDocteur après la fusion, pour satisfaire un marché en croissance accélérée.

« *Nous rassemblons nos équipes pour décupler nos forces et bâtir un plan de croissance commun plus ambitieux*, a affirmé Stanislas Niox-Chateau dans un post Medium annonçant le rapprochement. *Depuis le premier jour, nous partageons avec MonDocteur la même volonté de créer les cabinets et les hôpitaux du futur et d'améliorer le parcours de soins des patients en s'appuyant sur les professionnels de santé.* »

Un leader français à vocation européenne

Doctolib revendique 2500 praticiens supplémentaires par mois, soit une croissance mensuelle de plus de 5%. La société a par ailleurs commencé à s'internationaliser en prenant pied sur le marché allemand, où elle revendique 2000 praticiens aujourd'hui et une croissance mensuelle de 10%. Doctolib prévoit d'employer 1000 salariés d'ici à 2020, dont environ 250 ingénieurs dans ses centres de recherche et développement à Paris et Berlin. « *Ce rapprochement nous permet de consolider notre position de leader de la e-santé en Europe (...) et d'accélérer encore notre croissance en France et en Allemagne* », souligne Stanislas Niox-Chateau.

« *Le nouveau groupe va poursuivre ses développements dans deux directions, créer des cabinets et des hôpitaux du futur plus humains, efficaces et connectés* », et « *améliorer le parcours de soin des patients* », selon Doctolib. La société évalue ainsi les potentialités de la téléconsultation, selon Julien Méraud, qui précise que la réflexion est toujours en cours.

Pas d'exploitation des données

Doctolib s'intéresse aussi aux possibilités de faciliter l'accès des patients à leurs données de santé - historique des visites, des ordonnances, des remboursements...-, contenues dans le dossier médical partagé (DMP) en cours de constitution par l'assurance maladie. Pas question pour autant pour Doctolib d'accéder lui-même aux données, a précisé Julien Méraud: « *Les données ne nous appartiennent pas, elles sont la propriété des patients et des médecins* ». « *Nous n'avons aucun revenu lié à la publicité et à la revente de données, et nous n'en aurons jamais* », a-t-il souligné.

Doctolib est une société indépendante, contrôlée par ses fondateurs et son équipe dirigeante qui sont restés majoritaires après les levées de fonds successives. Eurazeo et Bpifrance notamment figurent également au capital, avec des spécialistes de l'économie numérique comme le fonds international de capital-risque Accel, ou des entrepreneurs comme Pierre Kosciusko-Morizet, cofondateur du site de commerce en ligne PriceMinister, et Nicolas Brusson, cofondateur de la start-up française de covoiturage BlaBlaCar.

Le service Doctolib fonctionne par abonnement, au prix mensuel de 109 euros. L'entreprise promet aux praticiens qui utilisent son service une réduction de 30% de leur temps de secrétariat. Elle met en avant également une réduction de 75% du taux de non-présentation des patients, grâce notamment aux SMS de rappel de rendez-vous envoyés automatiquement.

Maddyness avec AFP