

# Doctolib part à la conquête de l'Italie en rachetant un concurrent

La société spécialisée dans la prise de rendez-vous médicaux a fait l'acquisition de Dottori. Elle prévoit d'investir 250 millions d'euros et de recruter 500 personnes sur le marché transalpin.



Doctolib est le leader européen du marché de la prise de rendez-vous médicaux. (ERIC PIERMONT/AFP)

Par **Adrien Lelièvre**

Publié le 14 oct. 2021 à 9:00 Mis à jour le 14 oct. 2021 à 9:17

Après avoir franchi le Rhin, Doctolib va déployer ses ailes de l'autre côté des Alpes. La start-up française spécialisée dans la prise de rendez-vous médicaux a fait l'acquisition de Dottori.it, un des principaux acteurs du marché italien, pour un montant non communiqué.

Fondée en 2013, la jeune pousse dirigée par Stanislas Niox-Chateau avait ouvert une antenne à Berlin dès 2016. Mais la scale-up a ensuite concentré son attention sur la France, où elle a notamment [racheté MonDocteur en 2018](#).

La crise sanitaire a certes retardé son développement à l'international, mais lui a permis d'asseoir son leadership incontesté dans l'Hexagone face à Maia et Keldoc. Alors que l'épidémie connaît une accalmie, le temps était venu pour la licorne de repartir à l'offensive.

## Un investissement conséquent

La société a opté pour l'Italie, un pays qui accuse du retard en matière de digitalisation de la santé et où les délais d'attente pour obtenir un rendez-vous chez un spécialiste peuvent être longs, surtout dans le sud du pays. « 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 », décrypte Stanislas Niox-Chateau.

Pour gagner du temps, la pépite tricolore a jeté son dévolu sur Dottori.it. Basée à Milan, cette société comptant 120 salariés a développé une plateforme utilisée par deux millions d'Italiens par mois. Elle est en concurrence dans la Botte avec MioDottore.com, propriété du groupe polonais DocPlanner, l'autre géant européen de la réservation de rendez-vous médicaux.

Doctolib assure vouloir investir 250 millions d'euros pour conquérir le marché italien. Un montant très élevé et qui sera financé par les revenus générés par l'entreprise et le soutien de ses investisseurs, indique la start-up, sans donner davantage de détails.

En 2019, Doctolib a rejoint [le club des jeunes pousses françaises valorisées plus d'un milliard d'euros en levant 150 millions d'euros](#). Depuis, la société n'a pas communiqué sur ses nouvelles opérations financières. Selon nos informations, Doctolib a réalisé en début d'année une opération permettant de faire entrer 61 millions d'euros via des bons de souscription d'actions réalisés auprès de General Atlantic, son principal investisseur.

## Diversification

Doctolib veut notamment créer un centre de développeurs à Milan. « Nous allons recruter 500 personnes en Italie dans les prochaines années », précise Stanislas Niox-Chateau. Nicola Brandolese (ex -LVMH, Luxottica et Sky Italia) y pilotera les opérations sur place. Avec l'acquisition de Dottori, les services de Doctolib seront utilisables par 210 millions de personnes en Europe. Cette opération s'inscrit dans un mouvement de consolidation dans le domaine de la prise de rendez-vous médicaux sur le Vieux Continent.

Au total, Doctolib compte quelque 2.000 salariés et assure travailler avec 300.000 professionnels de santé. Outre la prise de rendez-vous médicaux, la société propose de la téléconsultation et est devenue un partenaire de choix de l'Etat dans sa campagne de vaccination contre le Covid-19. Doctolib a aussi lancé cette année [un logiciel de gestion de cabinet à destination des médecins libéraux](#), un domaine dans lequel elle est en concurrence avec Cegedim ou l'allemand Compugroup Medical.

Ces derniers mois, [des voix se sont fait entendre pour critiquer l'ascension fulgurante de la start-up](#). « On s'inquiète souvent de la domination des entreprises américaines. Pour une

fois que nous avons une entreprise leader en France et en Europe, qui a ses effectifs en France, qui paye ses impôts en France, qui a sa recherche et développement en France... Soyons fiers de Doctolib ! », avait réagi Cédric O, le secrétaire d'Etat au Numérique, en mai dernier.

## **Prendre son temps**

Au-delà de l'Italie, la licorne française n'entend pas, pour le moment, attaquer un nouveau marché à court terme. « Nous ne sommes pas dans une stratégie d'internationalisation tous azimuts car chaque pays a un système de santé très différent », insiste Stanislas Niox-Chateau. Construire un leader européen implique parfois de ne pas confondre vitesse et précipitation.

**Adrien Lelièvre**