Doctolib cible les médecins libéraux en s'attaquant au marché du logiciel médical

Doctolib lance un logiciel destiné aux médecins libéraux, avec pour objectif d'en séduire quelques milliers à moyen terme. Ce produit vise à alléger la charge de travail de ces derniers et se positionne en complément de ses précédents services.

Temps de lecture : minute

---

3 mars 2021

Le groupe Doctolib, poids lourd de la prise de rendez-vous médical sur internet et de la téléconsultation, a annoncé le lancement d'un nouveau logiciel destiné aux médecins libéraux, prenant ainsi pied sur un marché où "*les outils existants ont une vingtaine d'années de retard*". La jeune pousse n'en finit pas de grandir : avec "Doctolib Médecin", l'entreprise fondée en 2013 franchit "*une très grande étape*" et fait un pari selon son président, Stanislas Niox-Chateau.

Alléger la charge administrative

Développé depuis mars 2019, avec le concours de 2 000 médecins libéraux et 250 salarié·e·s mobilisé·e·s en interne, ce nouveau produit a la prétention d'être "*un logiciel médical du 21e siècle*" , souligne-t-il. Le président de Doctolib promet que son logiciel "*fluide, rapide, accessible partout*" permet aux médecins de "*gagner jusqu'à 4 heures par semaine de temps administratif*".

Il vante aussi "*le chiffrement de bout en bout*" des données, auxquelles "*ni Doctolib ni un tiers ne peut accéder*". Des données dont "*les*

professionnels et les patients sont propriétaires" , ce qui exclut "*toute vente à l'industrie pharmaceutique ou d'autres firmes, contrairement à la majorité des logiciels médicaux actuels*". L'entreprise cherche là à rassurer suite à la polémique naissante quant à l'hébergement chez Amazon Web Services (AWS), une filiale du géant de l'e-commerce soumise au droit américain, des données qu'elle recueille. Son partenariat avec l'État dans le cadre de la campagne de vaccination contre le Covid-19 a ainsi été contesté devant le Conseil d'État.

À lire aussi
Le partenariat entre Doctolib et l'État contesté par des professionnels de la santé

Reste à trouver assez de client·e·s prêt·e·s à débourser 135 euros par mois, voire plus avec la prise de rendez-vous (129 euros) et la téléconsultation (79 euros). Maiia – une filiale du groupe Cegedim concurrente de Doctolib – ne propose pas, pour sa part, de tel logiciel médical. Mais la plateforme a rappelé à *Maddyness* que son abonnement mensuel est "*deux fois moins cher, à 69 euros*" pour ce qui relève de l'agenda médical et de la prise de rendez-vous. À noter que l'entreprise propose aussi, en sus, des téléconsultations "*sans rendez-vous*" – ce qui

n'est pas le cas de Doctolib, selon elle.

Cibler les 50 000 médecins déjà abonnés

Les 2 000 praticien·ne·s impliqué·e·s dans le projet de logiciel médical de Doctolib seront les premier·e·s à l'utiliser, mais Doctolib, qui y a "*investi énormément d'argent*" , ne prévoit pas de rentrer dans ses frais "*sur les quatre ou cinq prochaines années*". En ciblant prioritairement les 50 000 médecins déjà abonnés pour la prise de rendez-vous, Stanislas Niox-Chateau espère en convertir "*quelques dizaines de milliers*" à moyen terme.

Alors que Doctolib semble avoir fait des libéraux sa priorité, Maiia mise sur les groupes hospitaliers. La filiale de Cegedim vient ainsi d'annoncer avoir signé un partenariat avec Elsan, le deuxième opérateur de santé privé de France – quelque 120 hôpitaux et cliniques à son actif. "*Maiia mobilise toutes ses ressources, son savoir-faire et son expertise pour accompagner les praticiens et assurer un service de qualité. Ce référencement par Elsan traduit notre ambition de devenir l'assistance numérique de santé de référence, partout en France*" , a indiqué dans un communiqué Jean-Baptiste Gamblin, vice-président de Cegedim Healthcare Software.

Article écrit par Maddyness, avec AFP