

Doctolib lève 150 millions d'euros et devient (enfin) une licorne

Après avoir bouclé deux tours de table en 2017, Doctolib remet ça avec une méga-opération. Les 150 millions d'euros levés serviront à se déployer à l'international et à améliorer la plateforme pour convaincre toujours plus de praticiens.

Temps de lecture : minute

20 mars 2019

Première méga-levée pour Doctolib ! La scaleup française vient d'annoncer avoir bouclé un nouveau tour de table de pas moins de 150 millions d'euros auprès du fonds américain General Atlantic et de ses investisseurs historiques. Un nouveau financement qui fait passer sa valorisation au-delà du milliard d'euros et la place donc enfin officiellement parmi les licornes françaises. Un objectif affiché de longue date par son CEO, Stanislas Niox-Chateau. Aujourd'hui seules trois autres sociétés tricolores rempliraient strictement les trois critères de ce statut (valorisation supérieure au milliard de dollars, fondation récente, pas de cotation en Bourse) : la plateforme de streaming audio Deezer, le réseau de covoiturage BlaBlaCar et le site de vente en ligne Veepee.com (ex Vente-privée.com). Les derniers tours de table de Doctolib dataient de 2017 mais la société en avait alors aligné deux, un premier de 26 millions d'euros fin janvier et un second de 35 millions en novembre.

Depuis, l'entreprise a connu une phase de croissance sans précédent. D'abord en s'implantant en Allemagne, premier marché international de la scaleup. Puis en réalisant une opération de croissance externe, avec le rachat l'été dernier de son principal concurrent, MonDocteur. Un cap que

la nouvelle licorne souhaite garder, comme le précise dans un post Medium le CEO. Ce nouveau tour de table doit ainsi servir à *"doubler les équipes en France et en Allemagne dans les trois prochaines années"* mais surtout à *"exporter la e-santé en-dehors de nos frontières"*. Impossible pour autant de savoir si la scaleup ambitionne de se développer en Europe ou au-delà, le plan de développement international restant un secret bien gardé. Dans une interview accordée à nos confrères des Échos, Stanislas Niox-Chateau laisse cependant entendre que le principal concurrent de Doctolib, Zocdoc, est loin de lui faire peur : *"nous sommes financés à peu près au même niveau, mais je pense que nous sommes au-dessus en termes d'utilisateurs"*.

Chouchouter les professionnels de santé

L'entreprise fait cependant attention à ne pas mettre la charrue avant les boeufs. Licorne, oui, étoile filante, non. C'est pourquoi ce nouveau tour de table doit d'abord financer l'amélioration de la technologie et l'accompagnement des professionnels de santé, dont 15% sont aujourd'hui, en France, inscrits sur Doctolib. Après le lancement de son offre de téléconsultation, la scaleup souhaite ainsi la généraliser auprès de ses 75 000 praticiens et 14 000 établissements de santé. Et la société entend les bichonner : *"nous allons lancer de nouvelles fonctionnalités à destination des praticiens pour leur permettre de gagner du temps médical, de développer leur activité de consultation et de travailler plus simplement entre eux"*, annonce le CEO dans son billet Medium.

Devenir une licorne impose certaines réalités et Doctolib est désormais bien conscient qu'il ne pourra pas s'imposer seul sur un marché de la santé qui comporte non seulement une multitude de petits acteurs mais également plusieurs industriels bien implantés. C'est pourquoi l'entreprise souhaite *"créer ou renforcer des partenariats avec les différents industriels du secteur"*. Et la scaleup pèse aujourd'hui suffisamment pour discuter avec d'autres poids lourds !

De quoi donner envie à l'entreprise de se vendre au plus offrant ? Loin de là. *"Nous n'avons pas de projet dans ce sens ni de cession à un groupe"*, tranche Stanislas Niox-Chateau auprès de nos confrères des *Échos*. Il n'exclut pas non plus que la concurrence se fasse plus rude dans les prochains mois... et l'encourage même de ses vœux : *"la santé, comme l'éducation, est un secteur passionnant et je recommande aux entrepreneurs français de s'y lancer"*. Parce que Doctolib est désormais *too big to fail* ?

Article écrit par Geraldine Russell