

Le Meetic belge du médecin lève 1 million d'euros

Doctoranytime voit grand. La start-up belge vient de conclure un nouveau tour de table auprès des investisseurs. Son concept? Permettre à ses utilisateurs de trouver un médecin disponible à proximité et de fixer rapidement un rendez-vous.

YOUNES AL BOUCHOUARI

C'est qu'on ne parviendrait presque plus à suivre: une start-up belge a encore réalisé une jolie levée de fonds. Il s'agit, cette fois, de Doctoranytime, une petite société qui permet aux utilisateurs de trouver facilement des médecins à proximité et de fixer des rendez-vous, qui vient de lever un million d'euros. Précisons tout de suite que la pépite ne correspond pas exactement aux canons d'une start-up belge. Il s'agit en effet d'une franchise d'un concept existant déjà en Grèce sous le même nom. «Mais nous n'avons aucun lien d'actionariat avec le groupe grec et nous avons surtout dû profondément modifier le modèle et l'offre pour l'adapter au marché belge», explique Sylvain Niset, cofondateur et CEO de la société.

Proximité

«À l'heure actuelle, si l'on cherche un médecin, on va commencer par s'adresser aux proches et, in fine, à de simples annuaires professionnels, mais on ne dispose d'aucune information sur le praticien, ses spécialités, etc.», ajoute le CEO.

Doctoranytime propose donc aux médecins, contre un abonnement mensuel, de la visibilité sur leur plateforme ainsi qu'un système de prise de rendez-vous automatisé qui doit leur permettre de gagner du temps. «C'est un bon moyen de rentabiliser les trous inopinés, parce qu'en moyenne, les médecins belges enregistrent 15 à 20% de rendez-vous non honorés ou annulés en dernière minute. Et ce que nous proposons, c'est un véritable profil personnalisé qui permet aux patients potentiels de se faire une opinion et d'accéder à des informations pertinentes sur le praticien.»

Objectif, donc, renforcer la visibilité des médecins et affranchir leurs secrétaires de certaines tâches pouvant être automatisées.

700 médecins en Belgique

Cette levée de fonds, réalisée auprès de différents business angels qui avaient déjà investi dans le concept grec, doit permettre à Doctoranytime de recruter des profils commerciaux. «C'est très demandeur en capital car nous devons prendre rendez-vous avec tous les médecins en question, et que nous envisageons déjà sérieusement de nous attaquer au segment des hôpitaux», ajoute Sylvain Niset.

À l'heure actuelle, le service aurait déjà recruté plus de 700 médecins, principalement à Bruxelles et Anvers et qui paient chacun entre 40 et 80 euros par mois, en fonction des options choisies. Et le portail belge enregistre déjà plus de 50.000 visiteurs uniques par mois.