

Entreprise. Le Doctolib vétérinaire est brestois

Pierre Chapin

Créé en 2013, Doctolib s'est imposé comme l'outil de référence pour prendre ses rendez-vous en ligne avec les professionnels de santé. Mais uniquement pour les humains. Les Brestois de CaptainVet veulent devenir l'équivalent pour les cabinets vétérinaires.



Nicolas Charbonneau, cofondateur et président de CaptainVet. Pierre Chapin

Aujourd'hui, passer par le net pour prendre rendez-vous avec son médecin de famille, un ostéo ou un podologue est quasiment devenu la norme. Mais, bizarrement, lorsqu'il s'agit d'assurer le rappel de vaccin du chien ou stériliser le chat que l'on vient d'adopter, on replonge dans l'annuaire, à l'ancienne. Il faut dire que les services en ligne de prise de rendez-vous médicaux ne s'intéressent pas, pour l'heure, au marché des animaux. Pas étonnant : ils ont suffisamment à faire avec les quelque 500 000 professionnels de santé humaine répertoriés en France. En comparaison, le secteur des cliniques vétérinaires françaises, avec ses 18 000 praticiens, est donc une niche, mais qui demeure suffisamment appétissante pour qu'une poignée d'acteurs s'y engouffrent. Parmi eux, l'équipe brestoise de CaptainVet, créée autour du praticien Julien Cavarec, à la tête des cliniques Vétiroise - présentes à Landerneau, Plougastel et Guipavas -

et qui s'est entouré d'André Cloarec, spécialiste du marketing, et Nicolas Charbonneau, en charge du développement.

Gain de clientèle

Le principe est assez simple : le propriétaire de l'animal répond à une série de sept questions, qui permet de fixer une date de rendez-vous, ou de renvoyer en urgence vers une clinique si besoin. Un service disponible 24 heures sur 24 et sept jours sur sept. Derrière, un questionnaire de satisfaction est renvoyé à l'utilisateur, qui permet à la clinique de vérifier l'authenticité des avis publiés, à son sujet, sur Internet. Et un service d'envoi automatisé de textos permet de gérer les relances, pour les rappels de vaccins, par exemple.

« Notre force, c'est notamment qu'on investit dans le référencement Google, afin que nos clients apparaissent en tête de liste lors des recherches Inter-

net », défend Nicolas Charbonneau. « Et cela paie : un rendez-vous sur quatre, pris par notre plateforme, est un nouveau client pour nos cliniques, qui économise l'équivalent d'une journée de secrétariat téléphonique par mois ».

Demain l'Europe

Lancé en octobre dernier, le service a convaincu une centaine de cliniques, qui sont facturées par un abonnement mensuel de 69 € HT. « On est les premiers sur notre marché ».

Objectif pour CaptainVet : atteindre le cap des 1 000 cliniques, en France, à l'horizon 2020. Et se déployer rapidement à l'international, en Belgique et en Italie prioritairement, tout en développant de nouvelles fonctionnalités. Pour ce faire, la jeune pousse, accompagnée par le Technopôle Brest-Iroise, a lancé une levée de fonds qui devrait atteindre plusieurs centaines de milliers d'euros.