



ÉTUDE DE PROJET : BEEDICAL,
LA PLATEFORME DE GESTION
DE CABINETS MEDICAUX ET
CLINIQUES

1. Introduction

1.1 Contexte et Enjeux

Le secteur de la santé est en pleine transformation digitale, avec une adoption croissante des technologies pour améliorer la gestion des cabinets médicaux et l'expérience des patients. Beedical se positionne comme une solution complète et intelligente pour répondre aux besoins des professionnels de santé, tout en facilitant l'accès aux soins pour les patients.

1.2 Objectifs du Projet

Beedical vise à offrir une plateforme intuitive et performante permettant :

- **La prise de rendez-vous en ligne** avec un agenda interactif.
- **La gestion des dossiers patients (DMP)** avec une interopérabilité totale.
- **La télémedecine** avec visioconférence sécurisée.
- **L'automatisation des tâches administratives** (facturation, gestion des mutuelles, rappels automatisés).
- **L'intégration de l'intelligence artificielle (IA)** pour l'optimisation des plannings et l'analyse des données de santé.

2. Analyse du Marché

2.1 Contexte du Marché

- **Maroc et Afrique** : Faible numérisation des cabinets médicaux et besoin accru de solutions de gestion de santé.
- **Post-COVID** : Adoption rapide des consultations à distance et de la digitalisation des services médicaux.
- **Besoin de solutions centralisées** pour simplifier la communication entre médecins, laboratoires, pharmacies et assurances.

2.2 Analyse de la Concurrence

Principaux concurrents au Maroc

Nom	Fonctionnalités principales	Points forts	Points faibles
IYADA	Gestion de RDV, dossiers patients, facturation	Solution complète pour les cabinets	Manque de télémedecine et d'IA.
Pratisoft	Agenda, gestion patient, prescriptions	Interface intuitive	Pas de DMP ni de télémedecine
MyClinic	Télémedecine, gestion RDV, dossiers patients	Bonne intégration cloud	Tarification élevée
Tabibware	Gestion de cabinet, prescription intelligente	Personnalisable	Interface technique complexe

Comparaison avec Doctolib

Fonctionnalité	Doctolib	Beedical
Prise de rendez-vous en ligne	Oui	Oui
Agenda interactif	Oui	Oui
Télémédecine	Oui	Oui
Gestion des dossiers patients	Oui	Oui
Intégration avec assurances	Partiel	Oui
IA pour gestion des rendez-vous	Non	Oui

3. Architecture et Technologies

3.1 Infrastructure Technique

- **Cloud Computing** : Hébergement sur AWS/Azure pour une disponibilité optimale.
- **Base de données** : PostgreSQL avec chiffrement des données.
- **Applications Web et Mobile** : NextJS - React / Expo - React Native.
- **Interopérabilité** : API ouvertes, compatibilité avec HL7/FHIR pour l'intégration avec les systèmes hospitaliers.

Commenté [CM1]: @naji :Vérifier cette partie

3.2 Fonctionnalités Clés

- **Tableau de bord intelligent** avec recommandations IA.
- **Dossier médical électronique** accessible aux patients et professionnels.
- **Module de facturation** intégré aux mutuelles et assurances.
- **Système de rappels automatisés** (SMS, emails, notifications push).
- **Chatbot IA** pour l'orientation des patients avant consultation.

4. Modèle Économique et Monétisation

4.1 Tarification

- **Abonnement mensuel** (différentes formules pour cabinets et cliniques).
- **Paieement à l'acte** pour la télémédecine.
- **Freemium** : Accès gratuit avec options payantes premium.

4.2 Partenariats et Revenus Complémentaires

- Intégration avec **laboratoires et pharmacies** pour un partage de données simplifié.
- Commission sur **services de télémédecine**.
- Modèle B2B avec **assurances et mutuelles**.

5. Stratégie de Déploiement

5.1 Acquisition des Utilisateurs

- Campagnes marketing ciblées sur les **professionnels de santé**.
- Offres d'essai gratuites pour attirer les premiers utilisateurs.
- Partenariats avec les **ordres des médecins et cliniques**.

5.2 Croissance et Scalabilité

- Expansion en Afrique francophone après adoption locale.
- Amélioration continue des services avec des mises à jour basées sur les retours utilisateurs.
- Intégration avec d'autres plateformes médicales pour élargir l'écosystème.

5.3 Lancement

- Campagne marketing ciblée sur les médecins et cliniques.
- Tests pilotes avec des cabinets partenaires.

5.4 Acquisition des Utilisateurs

- Stratégie de **référencement** et SEO médical.
- Collaboration avec les ordres des médecins et syndicats.
- Campagnes d'essai gratuit.

6. Facteurs Clés de Succès

- **Expérience utilisateur fluide et intuitive.**
- **Interopérabilité** avec les acteurs du secteur médical.
- **Utilisation de l'IA** pour une gestion optimisée.
- **Conformité stricte** aux normes de protection des données.

7. Conclusion

Beedical ambitionne de devenir la **référence en gestion médicale au Maroc et en Afrique**, en combinant **innovation technologique, intelligence artificielle et services médicaux numérisés**. Son approche centrée sur les besoins locaux et sa connectivité avancée en font une alternative stratégique à Doctolib.