

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · AVRIL 2026

Agenda Numérique pour Cliniques Dentaires en Andorre

Comment réduire les absences (jusqu'à 22 % dans les cliniques sans système numérique) et récupérer les revenus perdus sur un marché de 88.649 habitants où la CASS ne couvre pas l'odontologie générale.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un marché entièrement privé par définition

La Principauté compte **88.649 habitants** (septembre 2025) et une particularité qui définit tout le secteur dentaire : la **CASS** (Caisse Andorrane de Sécurité Sociale) **ne couvre pas l'odontologie générale**, seulement les urgences et les extractions. Cela signifie que chaque détartrage, chaque nettoyage, chaque implant et chaque traitement orthodontique sort de la poche du patient ou de son assurance privée (Creand Santé, AndSalut, DKV). Le secteur est, par nature, **100 % privé** dans sa facturation opérationnelle.

La Principauté compte plus de **10 cliniques dentaires actives** : de la Policlinique Rogé (fonctionnant depuis **1992**) aux centres récents comme Art Dent et Oclinic, en passant par Centre Médic Valira. Le **COEA** (Col·legi Oficial d'Odontòlegs d'Andorra) régule la profession en vertu de la Loi 11/2018, qui exige un niveau **B2 de catalan** pour exercer. Les prix de référence sont compétitifs par rapport à l'Espagne : un implant dentaire oscille entre **1.000 et 1.500 EUR** en Andorre contre **800-1.200 EUR** dans les cliniques frontalières espagnoles, une différence qui justifie la qualité du service mais exige une expérience patient irréprochable.

Le coût invisible des créneaux vides

Absences : jusqu'à 22 % des rendez-vous. En Espagne, les données du secteur situent le taux d'absences dans les cliniques dentaires entre **18 % et 22 %** ([Colyvo, gestion des rendez-vous odontologiques](#)). Dans une clinique avec 4 cabinets et 30 rendez-vous quotidiens, cela représente **6 patients qui ne se présentent pas chaque jour**. Si chaque rendez-vous a une valeur moyenne de 80-120 EUR, le coût annuel des absences peut dépasser les **130.000 EUR**. Un cas documenté de mise en œuvre de [chatbot avec rappels automatiques](#) a réduit le taux d'absences de **22 % à 4,8 %**, un chiffre qui parle de lui-même.

Devis orthodontiques perdus en route. Un traitement orthodontique (3.000-5.000 EUR) implique plusieurs visites d'évaluation, un devis détaillé, parfois un second avis et une décision qui peut prendre des semaines. Si ce devis est remis sur papier ou dans un PDF par email, il n'y a pas moyen de faire un suivi automatisé : tu ne sais pas s'il l'a ouvert, s'il l'a comparé, s'il a des doutes. Le patient se refroidit et l'opportunité s'envole.

Radiographies et documentation fragmentées. De nombreuses cliniques travaillent avec des systèmes d'imagerie numérique (panoramiques, CBCT) mais sans intégration réelle avec le logiciel de gestion. Les radiographies sont dans un dossier, le dossier patient dans un autre, les consentements sur papier. Les systèmes [CAD/CAM de Dentsply Sirona](#) ou Planmeca sont présents sur le marché, mais leur adoption et intégration avec le reste du flux clinique est inégale.

Numériser l'agenda, récupérer les revenus

Confirmations et rappels automatiques multicanaux. SMS, WhatsApp et email : 48 heures avant, 24 heures avant, et une dernière confirmation le matin du rendez-vous. Si le patient ne confirme pas, le rendez-vous est libéré automatiquement et proposé à la liste d'attente. Passer de **22 % à 5 % d'absences** ne nécessite pas une technologie spatiale, mais un système qui envoie les messages à temps et gère les réponses sans intervention manuelle.

Devis numériques interactifs. Au lieu d'un PDF statique, le patient reçoit un lien vers un devis visuel où il peut voir le plan de traitement par phases, les options de financement, les délais estimés et un bouton d'acceptation avec signature numérique. Tu vois en temps réel qui a ouvert le devis, combien de temps s'est écoulé et quand relancer. Le taux d'acceptation augmente parce que la friction diminue.

Portail patient avec historique unifié. Un espace où le patient accède à ses radiographies, son plan de traitement actif, ses rendez-vous passés et futurs, les documents signés et la facturation. Pour la clinique, un tableau de bord qui consolide les informations de chaque patient dans une fiche unique, accessible de tout cabinet.

Intégration avec les assurances privées. Étant donné que la CASS ne couvre pas l'odontologie, la relation avec les assureurs privés est cruciale. Un système qui génère des devis compatibles avec les formats d'autorisation de chaque assureur, qui traite les pré-autorisations numériquement et qui réconcilie les paiements mixtes (patient + assurance) économise des heures d'administration et réduit les erreurs de facturation.

Prochaines étapes

Si tu gères une clinique dentaire en Andorre et que les créneaux vides, les devis sans réponse et la documentation dispersée te coûtent de l'argent chaque semaine, le problème a une solution technique directe. Chez AndorraDev, nous développons des agendas numériques, des portails patient et des systèmes de devis interactifs pour les cliniques de la Principauté. Si tu veux calculer combien tu perds en absences et combien tu peux récupérer en 6 mois, [raconte-nous](#).

PARLONS DE VOTRE PROJET

andorradev.com/contact

info@andorradev.com