

Logiciels, patientèle & outils du cabinet.

Choisir ses outils, remplir ses tournées
et ne pas perdre d'argent avec le mauvais logiciel.

P

*"Aucun logiciel n'a tout. Ce module,
c'est pour que tu choisisses les yeux ouverts."*

Paul · IDEL · 15 ans de terrain · Zone rurale

easyidel.net · contact@easyidel.net

Sommaire

Intro	Pourquoi ce module — l'argent d'abord
Chapitre 1	Le logiciel métier : un choix stratégique
Chapitre 2	Comparatif terrain des logiciels IDEL
Chapitre 3	Le matériel inclus — ce que personne ne compare
Chapitre 4	Gestion des impayés — le sujet que personne n'ose aborder
Chapitre 5	Développer sa patientèle : les vrais canaux
Chapitre 6	Les outils complémentaires qui font gagner du temps
Chapitre 7	L'intelligence des cotations — ce que les logiciels ne font pas encore
Bonus	Check-list logiciel & patientèle

Introduction

Pourquoi ce module — l'argent d'abord

Quand tu t'installes, personne ne te dit quel logiciel choisir. Tu demandes autour de toi, tu prends ce que le premier venu utilise, et tu vis avec pendant des années. Parfois c'est le bon choix. Souvent, tu découvres 2 ans plus tard qu'il t'en coûte du temps, des rejets CPAM, ou des fonctions qui te manquent.

Ce module répond à une question simple : quel logiciel fait quoi, à quel prix, et lequel correspond à ta situation ? Il couvre aussi les canaux pour développer ta patientèle — parce qu'un bon logiciel sans patients, ça ne sert à rien.

Un bon logiciel infirmier libéral automatise les calculs, préremplit les formulaires et t'alerte en cas d'incohérence de cotation — chaque alerte évitée, c'est un rejet CPAM en moins. Et un rejet non traité, c'est de l'argent qui dort ou qui disparaît.

L'argent d'abord : si tu passes 30 minutes de plus par jour sur ton administratif à cause d'un logiciel mal adapté, c'est 180 heures par an. Au tarif horaire moyen d'un IDEL, c'est plusieurs milliers d'euros de temps perdu.

Chapitre 1

Le logiciel métier : un choix stratégique

Ce que ça coûte de se tromper

1.1 Ce que ça coûte de se tromper

Un mauvais logiciel ne coûte pas seulement son abonnement mensuel. Il coûte du temps — et le temps d'un IDEL, c'est de l'argent. Le logiciel que tu choisis impacte directement :

- Tes revenus — via l'exactitude des cotations et la réduction des rejets CPAM
- Ton temps de travail administratif — facturation, télétransmission, rapprochements
- Ta capacité à travailler en équipe et à suivre l'évolution des règles (NGAP, BSI, avenants)

1.2 Le FAMI — une aide souvent oubliée

Le FAMI (forfait d'aide à la modernisation et informatisation du cabinet infirmier) représente une **aide annuelle dont le montant varie selon les critères validés** (indicativement autour de 490€), versée par la CPAM. Pour en bénéficier, il faut valider 5 critères :

Critère FAMI	Détail
Logiciel compatible DMP	Dossier Médical Partagé activé
SESAM-Vitale à jour	Version homologuée obligatoire
Télétransmission ≥ 70%	Sur l'ensemble de l'année
Messagerie MSSanté active	Compte professionnel activé
Dossier de soins informatisé	Tenu dans le logiciel métier

La déclaration se fait sur **amelipro.fr** entre janvier et mars. Si tu rates la fenêtre, tu perds l'aide pour l'année entière. **Une aide que beaucoup d'IDEL oublient de demander chaque année.** Vérifie le montant en vigueur sur amelipro. En clair : ton logiciel peut te coûter 0€ net après FAMI, si tu choisis bien et tu declares à temps.

1.3 Les critères essentiels avant de choisir

Critère	Pourquoi c'est important
Homologation SESAM-Vitale	Obligatoire pour télétransmettre à la CPAM
Fonctionnement hors connexion	Indispensable en zone rurale — réseau capricieux
Application mobile	Pour facturer directement en tournée
Aide à la cotation NGAP	Alertes, suggestions, incompatibilités automatiques
Gestion de tournée géolocalisée	Optimisation des trajets — temps gagné chaque jour
Compatibilité DMP / MSSanté	Requis pour le FAMI et la coordination des soins
Hotline réactive en France	Quand ça bug en tournée, tu ne peux pas attendre
Matériel inclus ou en option	Lecteur Vitale, tablette, boîtier — voir chapitre 3

Chapitre 2

Comparatif terrain des logiciels IDEL

Il n'existe pas un logiciel parfait. Voilà les principaux acteurs — sans langue de bois.

Après 15 ans de terrain, voici mon retour honnête sur chaque solution. Chaque outil a ses forces et ses angles morts.

Agathe YOU

MON LOGICIEL DEPUIS 15 ANS

100–120€/mois

Forces

- ✓ Gestion de tournée fluide, lecteur Vitale Bluetooth pratique en zone rurale
- ✓ Service comptabilité intégré avec conseillers dédiés IDEL
- ✓ Annuaire IDEL qui peut générer des demandes de patientèle
- ✓ Fonctionnement hors connexion fiable

Limites

- ✗ Parmi les abonnements les plus élevés du marché
- ✗ Certaines fonctions avancées auraient pu arriver plus tôt

Pour qui : IDEL en tournée intensive, zone rurale, qui veut un outil tout-en-un avec du service derrière.

Note de l'auteur

J'ai commencé avec **My Agathe**, puis **Agathe Emotion**, et aujourd'hui **Agathe YOU**. Quinze ans avec la même famille de logiciels — pas par habitude, mais parce que j'ai vécu les évolutions de l'intérieur. Chaque version a marqué une vraie progression : ergonomie, mobilité, connectivité. Ce n'est pas parfait. Loin de là. Mais les années ont fait avancer le produit.

Ce qui manque encore — et que je vis chaque jour en zone rurale — c'est **une vraie gestion hors ligne robuste**. Les zones blanches existent encore en campagne. Quand le réseau lâche en tournée, le logiciel doit tenir. Tous ne le font pas aussi bien qu'ils le disent.

Ce constat m'a amené à réfléchir à un projet : un outil d'analyse, d'interprétation et d'optimisation des cotations intégré au logiciel métier — aucune solution ne propose aujourd'hui cette approche de manière réellement complète. L'idée : que le logiciel ne se contente pas d'enregistrer ce que tu fais, mais qu'il t'aide à comprendre si tu cotes juste, et où tu perds de l'argent sans le savoir. *Un projet en cours de réflexion — à suivre sur easyidel.net.*

Albus

40 ANS D'EXPÉRIENCE

Sur devis

Forces

- ✓ 40 ans d'expérience, stabilité reconnue sur le marché
- ✓ Fonctionnement hors connexion — indispensable en zone blanche
- ✓ Moteur de cotation performant, alertes NGAP intégrées
- ✓ Garantie de Paiement — vérifie les droits du patient dès l'ordonnance
- ✓ Accompagnement par une facturière dédiée en option

Limites

- ✗ Tarifs non affichés — appeler ou demander une démo

Pour qui : IDEL en zone blanche ou rurale, cabinet de groupe, qui cherche la stabilité avant tout.

Vega

MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ/PRIX

dès
43€/mois

Forces

- ✓ Formule "Tout Vega" dès 43€/mois sans reconduction tacite — bon rapport qualité/prix
- ✓ Hotline 100% France, reconnue pour sa réactivité
- ✓ Aide à la comptabilité simplifiée incluse gratuitement

Limites

- ✗ Principalement Windows — Mac possible via émulateur seulement
- ✗ Moins de fonctions avancées que les solutions premium

Pour qui : IDEL qui débute, bon rapport qualité/prix, sur PC Windows.

Medicalib

PLATEFORME PATIENTÈLE +
FACTURATION

49€/mois

Forces

- ✓ Plateforme d'acquisition de patientèle avec module de facturation intégré
- ✓ Demandes de patients dans ta zone directement sur ton téléphone
- ✓ Utile au démarrage pour amorcer la patientèle — résultats variables selon la zone

Limites

- ✗ Pas un logiciel métier complet — fonctions de tournée limitées
- ✗ Efficacité variable selon la densité de la zone

Pour qui : IDEL qui démarre, en complément d'un logiciel métier, pour amorcer la patientèle.

Simply Vitale

CLÉ EN MAIN

Sur devis

Forces

- ✓ Package complet — lecteur Vitale, logiciel, support matériel inclus
- ✓ Idéal à l'installation pour ne pas multiplier les interlocuteurs

Limites

- ✗ Moins flexible si tu veux personnaliser ta configuration

Pour qui : IDEL qui veut tout gérer chez un seul interlocuteur.

CareCare

NOUVELLE GÉNÉRATION

Sur devis

Forces

- ✓ Co-construite avec des IDEL terrain
- ✓ Vue carte de la tournée, placement automatique des nouveaux patients
- ✓ Reconnaissance automatique des infos prescripteur sur l'ordonnance
- ✓ Lecteur de carte Vitale dernière génération inclus

Limites

- ✗ Nouveau sur le marché — moins de recul terrain

Pour qui : IDEL qui veut une solution moderne, sans sacrifier la fiabilité.

Soins 2000

ENTRÉE DE GAMME

Gratuit +

Forces

- ✓ Accès gratuit en version basique
- ✓ Prise en main rapide

Limites

- ✗ Version gratuite très limitée sur la télétransmission CPAM
- ✗ Moins de fonctions de gestion de tournée et d'aide cotation

Pour qui : Test ou démarrage avec budget zéro.

Tableau comparatif — * Prix indicatifs 2026, vérifier auprès des éditeurs avant

Logiciel	Prix/mois	Hors connexion	Compta	Patientèle	Point fort
Agathe YOU ★	100–120€*	✓✓	✓	✓	Tournées + service
Albus	Devis	✓✓	Partielle	—	Stabilité, zone rurale
Vega	dès 43€*	Partielle	✓	—	Prix, hotline France
Simply Vitale	Devis	✓	—	—	Clé en main
Soins 2000	Gratuit+	Partielle	—	—	Entrée de gamme
Medicalib	49€*	Partielle	—	✓✓	Patientèle (variable/zone)
CareCare	Devis	✓	—	—	Modernité, ergonomie

Chapitre 3

Le matériel inclus — ce que personne ne compare

La plupart des IDEL comparent les logiciels sur leurs fonctions. Rares sont ceux qui intègrent le matériel.

3.1 Ce que les logiciels proposent côté matériel

Beaucoup de logiciels métier ne se limitent pas au logiciel lui-même. Ils proposent en option — ou inclus selon la formule — un package matériel complet :

- Tablette dédiée (souvent une Surface Pro ou équivalent)
- Lecteur de carte Vitale Bluetooth — indispensable en mobilité
- Deuxième lecteur de carte Vitale — en cas de panne ou pour les cabinets de groupe
- Boîtier de télétransmission
- Garantie de remplacement en cas de panne — délai et conditions à vérifier

Ce que ça change concrètement : tu ne gères pas le matériel toi-même. Si le lecteur tombe en panne, c'est l'éditeur qui le remplace. Si la tablette casse, tu as un recours direct.

3.2 La règle du coût total réel

Avant de comparer les prix à la louche, toujours vérifier ce qui est inclus. Un abonnement à **100–120€/mois avec tablette, lecteur et garantie matériel inclus** peut revenir moins cher qu'un abonnement à **43€/mois (hors options) auquel tu ajoutes** :

Poste de coût	Fourchette
Lecteur Vitale (achat)	150 à 400€
Tablette ou ordinateur	600 à 1 500€
Garantie matériel	50 à 150€/an
Remplacement en cas de panne	2 à 5 jours sans travailler normalement

La règle : compare le coût total réel sur 3 ans, pas le prix mensuel affiché. Et vérifie toujours : le lecteur est-il inclus ? En cas de panne, le remplacement est-il gratuit et sous quel délai ?

3.3 Le lecteur Vitale — matériel critique

Un lecteur Vitale en panne pendant 3 jours, c'est 3 jours sans télétransmission — et potentiellement des dizaines de feuilles de soins à ressaisir. En zone rurale où le réseau est déjà compliqué, c'est une perte de temps et d'argent réelle.

Questions à poser avant de signer : Le lecteur Vitale est-il inclus dans l'abonnement ? En cas de panne, quel est le délai de remplacement ? Le remplacement est-il gratuit ou facturé ?

Chapitre 4

Gestion des impayés — le sujet que personne n'ose aborder

L'un des angles les plus douloureux de l'exercice libéral, et l'un des moins enseignés.

4.1 Les deux sources d'impayés que tu rencontreras

Première source : la CPAM et les mutuelles

Les rejets de facturation, les patients en CMU-C mal renseignés, les couvertures expirées — ça arrive régulièrement. Un logiciel bien paramétré alerte sur les incohérences avant l'envoi. Mais quand la mutuelle radie le patient sans que tu le saches, la part complémentaire peut ne jamais arriver.

La part mutuelle est souvent la plus difficile à récupérer — tu n'as aucun levier direct sur la caisse de mutuelle, et le patient lui-même ne comprend pas toujours pourquoi il se retrouve à devoir payer.

Deuxième source : le patient lui-même

Et là, c'est autrement plus complexe. Le système de soins français est ancré culturellement comme gratuit dans l'esprit des gens. Un patient qui doit déboursier une part non remboursée ne comprend pas toujours pourquoi, et certains ne paient tout simplement pas.

4.2 La réalité du terrain

Réclamer, relancer, parfois poursuivre — tout ça prend de l'énergie, crée des tensions, et va à l'encontre de la relation de soin que tu as construite. Il n'y a pas de bonne réponse universelle.

Ce que j'ai appris en 15 ans, c'est qu'il faut évaluer au cas par cas. **Certaines situations méritent une relance ferme et répétée** — un patient qui peut payer et ne le fait pas, c'est un droit que tu dois défendre. **D'autres situations appellent à plus de discernement.**

Un patient précaire, isolé, en grande difficulté financière — parfois, insister ne fait qu'aggraver une relation déjà fragile sans te rapporter un centime. **Tu sais mieux que quiconque la réalité de la vie de tes patients. Cette connaissance est une ressource, pas une faiblesse.**

4.3 Ce que les logiciels font (et ne font pas)

Ce que les logiciels FONT bien	Ce qu'ils NE font PAS
Alerter, suivre, relancer automatiquement la CPAM	Décider à ta place si et comment relancer un patient
Relancer les mutuelles automatiquement	Remplacer ton jugement de terrain
Détecter les droits patient dès l'ordonnance (Garantie de Paiement — Albus, Agathe YOU)	Récupérer la part patient sans action de ta part

Chapitre 5

Développer sa patientèle : les vrais canaux

Avoir un bon logiciel ne suffit pas. Il faut des patients.

5.1 Le bouche-à-oreille — canal numéro 1, toujours

Aucune technologie n'a remplacé le bouche-à-oreille. Ta réputation se construit patient par patient, famille par famille. Un patient bien pris en charge parle de toi à ses enfants, ses voisins, son médecin traitant. **On soigne souvent une famille entière, des grands-parents aux petits-enfants.**

5.2 Le réseau médical local — ta première source de patients

Le médecin traitant, le pharmacien, le kinésithérapeute, le SSIAD, la maison de retraite du coin. Ce sont eux qui orientent les patients vers un IDEL. Et ils orientent vers quelqu'un qu'ils connaissent.

Ce que j'aurais voulu qu'on me dise à l'installation : **va te présenter. Physiquement. Une carte de visite, 5 minutes de conversation. Ça vaut plus que n'importe quelle publicité.**

Important : Le Code de la Santé Publique limite drastiquement la publicité des professionnels de santé — les IDEL ont interdiction de distribuer leurs cartes de visite dans les boîtes aux lettres. La présentation directe aux professionnels de santé reste en revanche parfaitement légale.

5.3 Medicalib — des demandes de soins directement sur ton téléphone

Medicalib permet de développer ta patientèle en recevant directement des demandes de soins de patients situés dans ta zone de tournée. Un patient cherche un infirmier, il passe par Medicalib, tu reçois la demande sur ton téléphone. Tu acceptes ou pas, selon ta disponibilité et ta zone. **Un canal utile au démarrage — l'efficacité dépend fortement de la densité de ta zone.**

5.4 Inzeecare — les sorties d'hospitalisation

Les sorties d'hospitalisation représentent un flux important de nouveaux patients potentiels. Inzeecare connecte les IDEL aux établissements hospitaliers pour récupérer ces patients à leur retour à domicile. Les patients qui sortent de l'hôpital ont souvent des

besoins de soins immédiats et réguliers.

5.5 La fiche Google Business — gratuit et souvent négligé

Une fiche Google Business bien remplie te rend visible quand quelqu'un cherche 'infirmier libéral [ta ville]' sur Google. C'est gratuit. Ça prend 30 minutes à configurer. **Et la plupart des IDEL ne l'ont pas.**

- Apparaître dans les résultats locaux Google Maps
- Afficher ton numéro de téléphone et ta zone d'intervention directement
- Recevoir des avis patients qui renforcent ta crédibilité
- Être référencé gratuitement sans passer par des plateformes payantes

5.6 Le rachat de patientèle — l'accélérateur d'installation

Si tu veux démarrer vite sans construire de zéro, le rachat de patientèle est la voie la plus rapide. Le prix moyen se situe entre **20% et 40% du chiffre d'affaires annuel moyen calculé sur 3 exercices.**

CA du cabinet	Prix de cession estimé	Amortissement/an (10 ans)	Economie fiscale
60 000 €/an	12 000 — 24 000 €	1 200 — 2 400 €	360 — 720 €
80 000 €/an	16 000 — 32 000 €	1 600 — 3 200 €	480 — 960 €
100 000 €/an	20 000 — 40 000 €	2 000 — 4 000 €	600 — 1 200 €

Depuis la loi de finances 2022 : l'acquéreur peut amortir le rachat de patientèle sur 10 ans — réduction directe du bénéfice imposable chaque année pendant 10 ans.

Chapitre 6

Les outils complémentaires qui font gagner du temps

6.1 L'optimisation de tournée — intégrée ou externe

Certains logiciels comme Agathe YOU ou CareCare intègrent une optimisation de tournée automatique — elle calcule le meilleur ordre de passage selon tes patients du jour. **Sur une tournée de 20 patients, ça peut représenter 20 à 30 minutes gagnées chaque matin.** Sur un an, c'est des dizaines d'heures.

6.2 La messagerie sécurisée MSSanté

La messagerie sécurisée de santé est obligatoire pour échanger des données de patients avec les autres professionnels. Elle est aussi un critère FAMI. Vérifie que ton logiciel l'inclut avant de signer — certains la proposent en option payante.

6.3 Le DMP — Dossier Médical Partagé

L'accès au DMP améliore la coordination des soins et est requis pour le FAMI. En pratique, il te permet de voir les hospitalisations récentes, les prescriptions des autres médecins, les résultats biologiques. Dans les situations complexes — patients poly-médicamentés, sortie d'hôpital — c'est une aide réelle.

6.4 Les outils de facturation comptable

Ton logiciel métier gère la facturation soins. Mais pour la comptabilité globale — déclaration 2035, liasse fiscale, suivi de trésorerie — tu auras probablement besoin d'un outil complémentaire ou d'un expert-comptable.

Tous les frais liés à ton logiciel et à ton expert-comptable sont déductibles de tes revenus professionnels. Intègre-les dans ta réflexion sur le coût réel.

Chapitre 7

L'intelligence des cotations

Ce que les logiciels ne font pas encore — et pourquoi c'est un problème.

Ton logiciel enregistre ce que tu fais. Il ne te dit jamais si tu le fais bien. Il n'y a aucun retour en boucle sur la qualité de tes cotations dans le temps. Tu pourrais perdre 15€ par jour depuis trois ans sur une erreur systématique — **tu ne le saurais pas**.

La CPAM, elle, le voit. Son système de croisement informatique détecte les anomalies statistiques sur ta facturation. Tu es analysé en permanence, sans jamais avoir accès toi-même à cette lecture de ton activité.

L'asymétrie d'information : la CPAM analyse tes cotations. Toi, tu ne le fais pas. Ce déséquilibre est le vrai problème que les logiciels actuels ne règlent pas.

7.1 Ce que les logiciels font aujourd'hui

Les logiciels métiers IDEL font bien leur travail de facturation : ils enregistrent, transmettent, alertent sur les incompatibilités évidentes. Mais leur logique reste **transactionnelle** — acte par acte, passage par passage. Aucun ne te propose une lecture globale et intelligente de ta pratique de cotation.

Ce que les logiciels font	Ce qu'ils ne font pas
Enregistrer et transmettre les actes	Détecter les patterns d'erreur sur la durée
Alerter sur les incompatibilités immédiates	Comparer ta facturation à ta zone
Générer les feuilles de soins électroniques	Estimer ta sous-cotation mensuelle en euros
Suivre les rejets CPAM	Signaler les dérogations non utilisées
Gérer les ordonnances et dossiers	Te dire où tu perds de l'argent sans le savoir

7.2 Le constat terrain après 15 ans

J'ai fait des erreurs de cotation pendant des mois sans m'en rendre compte. Pas des erreurs grossières — des erreurs subtiles, systématiques. L'oubli régulier d'une majoration. Un patient BSC dont je ne facturais pas l'AMI 4 dérogatoire à 100%. Des micro-pertes invisibles, passage après passage. **C'est ce qui m'a convaincu que le problème n'est pas la cotation — c'est l'absence de retour.**

7.3 Ce qu'un outil intelligent ferait concrètement

Voici les fonctions qui n'existent pas aujourd'hui dans aucun logiciel métier, et qui feraient une différence réelle sur le chiffre d'affaires d'un IDEL :

Fonction	Ce que ça change concrètement	Exemple terrain
Détection des patterns d'erreurs	Identifie les erreurs systématiques sur ta facturation	Factures le MAU chaque samedi matin depuis 6 mois
Benchmark par zone	Compare ta facturation à la moyenne des IDEL de ta zone	États 12% en dessous de la médiane BSB de ton département
Estimation de sous-cotation	Chiffre la perte mensuelle par type d'acte	Ce mois : perte estimée 340€ sur 3 types d'actes
Alertes dérogations non utilisées	Détecte les actes à 100% non facturés chez les BSB	chez les BSB, pansement escarre — AMI 4 non coté depuis 3 se
Risque CPAM prédictif	Signale les anomalies avant qu'elles deviennent AMX/AMI	Patient AMX/AMI incohérent sur 2 patients BSI

7.4 Pourquoi ça n'existe pas encore

Les éditeurs de logiciels IDEL sont des entreprises de facturation. Construire un moteur d'interprétation NGAP intelligent demande deux choses qu'ils n'ont pas forcément à la fois : une expertise technique poussée et une connaissance terrain profonde de la pratique infirmière libérale. L'un sans l'autre ne suffit pas.

Les IDEL eux-mêmes manquent souvent du recul pour voir leurs propres patterns. On est dans l'action, dans la tournée, dans l'urgence du quotidien. Personne ne s'assoit une fois par mois pour analyser sa facturation comme un chef d'entreprise analyse ses marges. **Et c'est normal — aucun outil ne le fait à ta place.**

7.5 L'approche : une couche d'intelligence, pas un concurrent

L'idée n'est pas de remplacer Agathe YOU, Albus ou Vega. Ces logiciels font bien ce qu'ils font. L'idée est d'ajouter **une couche d'analyse au-dessus** — compatible avec n'importe quel logiciel métier, à partir des données exportables. Un outil qui lit ce que ton logiciel a enregistré, et t'en donne une lecture que tu n'aurais jamais faite seul.

Impact financier estimé pour un cabinet moyen — estimations basées sur retours terrain
Détection et correction des oublis de majorations : +50 à 200€/mois
Activation des dérogations BSI non facturées : +80 à 300€/mois
Optimisation systématique de l'ordre de cotation : +30 à 80€/mois

Réduction du risque CPAM : valeur non chiffrable mais réelle

Ce projet est en cours de réflexion. Si tu es IDEL et que cette problématique te parle — si tu as déjà eu le sentiment de perdre de l'argent sans savoir où — ton retour compte. Retrouve les évolutions de ce projet sur **easyidel.net**.

Ce type d'outil ne remplace pas ton logiciel métier. Il vient au-dessus, comme une couche d'analyse. Tu gardes Agathe YOU, Albus ou Vega — tu ajoutes une lecture intelligente de ce qu'ils enregistrent. Deux outils différents. Deux rôles différents. Complémentaires.

Bonus

Check-list logiciel & patientèle

Avant de signer un abonnement logiciel

- Demander et tester une démo en conditions réelles (tournée, facturation, télétransmission)
- Vérifier l'homologation SESAM-Vitale et la compatibilité DMP/MSSanté
- Clarifier : le lecteur Vitale est-il inclus ? Remplacement en cas de panne — délai et coût ?
- Tester le fonctionnement hors connexion si tu exerces en zone rurale
- Calculer le coût total réel sur 3 ans — logiciel + matériel + support
- Vérifier l'engagement : reconduction tacite ? Durée minimale ?
- Confirmer la compatibilité avec ton OS (Mac/Windows/tablette)
- Tester la hotline — appeler et mesurer le délai de réponse
- Vérifier les critères FAMI — ton logiciel te permet-il de valider les 5 indicateurs ?

Pour développer ta patientèle

- Créer et optimiser ta fiche Google Business (gratuit — 30 minutes)
- Te présenter physiquement aux médecins, pharmaciens, kinés et SSIAD du secteur
- T'inscrire sur Medicalib pour recevoir des demandes de soins dans ta zone
- Regarder Inzeecare pour les sorties d'hospitalisation
- Identifier les IDEL du secteur qui partent à la retraite ou cèdent leur patientèle
- Mettre en place un suivi des impayés dès le démarrage — ne pas laisser s'accumuler
- Paramétrer les alertes droits patients dans ton logiciel pour détecter les CMU-C expirées

Chaque mois

- Vérifier les retours NOEMIE et traiter les rejets
- Relancer les impayés mutuelles en attente

- Contrôler que la télétransmission est bien à 70%+ (condition FAMI)
- Faire le point sur les créneaux vides et activer les canaux d'acquisition si besoin

En résumé : Il n'existe pas de logiciel parfait. J'utilise Agathe YOU depuis 15 ans et je suis globalement satisfait — mais je connais ses limites. Le bon logiciel, c'est celui qui correspond à ton mode de travail, ta zone, ton volume d'activité. **Le bon outil ne fait pas le bon IDEL. Mais le mauvais outil peut coûter très cher.**

La suite sur easyidel.net — Module 01 : S'installer en libéral. Module 02 : Cotation NGAP & Contrôle CPAM. Module 08 : Le remplacement infirmier libéral.

Ce guide reflète l'expérience terrain de son auteur. Les tarifs des logiciels, les montants FAMI et les conditions commerciales évoluent — vérifiez toujours directement auprès des éditeurs et de votre CPAM avant toute décision. Ce document ne constitue pas un conseil juridique ou financier.