

# La réponse

Idée d'exemple : logiciel de gestion de clinique pour les cliniques de physiothérapie au Canada

Exemple illustratif sur une idée d'exemple, pas un client • 13 octobre 2026 • quatre pages tirées d'un rapport de 70 pages

## LE VERDICT

**Un vrai marché, et un petit. Entrez par l'Ontario, vendez les réseaux de paiement, et ne levez pas de capital de risque sur le seul Canada.**

### S Situation

Le Canada compte 4 921 cabinets de physiothérapeutes, d'ergothérapeutes et d'audiologistes avec employés (décembre 2023); 74 % ont moins de 10 employés. En 2024, 21 683 physiothérapeutes travaillaient en soins directs aux patients.

### C Complication

Tous les fournisseurs étudiés vendent la prise de rendez-vous, les dossiers cliniques et la facturation. La différence se joue au paiement. TELUS eClaims, HCAI (assurance automobile en Ontario), la WSIB et l'OHIP sont des réseaux distincts, et le guide de Jane App précise que la WSIB en Ontario « is different than Telus eClaims which we are integrated with ».

### Q Question

Où est le marché accessible, quelle lacune un nouveau venu peut-il combler, et combien vaut-elle?

### R Réponse

**Le marché de la physiothérapie vaut environ 6,9 M\$ US par année, et la part qu'un nouveau venu peut atteindre, environ 2,0 M\$ US. La lacune : un produit Web qui couvre les quatre réseaux à un prix publié.**

## L'ERREUR ÉVITÉE

Lever du capital de risque sur un plan limité à la physiothérapie au Canada. Le marché accessible vaut 2,0 M\$ US (de 1,4 à 2,6 M\$ US), et le scénario de référence rapporte 397 600 \$ US en 5e année. La croissance doit venir des disciplines voisines — la chiropratique et la massothérapie, par exemple.

## LA DÉCISION

Commencer par les cliniques ontariennes de deux à cinq praticiens qui facturent HCAI, la WSIB et les assureurs privés. L'Ontario regroupe 1 970 des 4 921 cabinets (40 %). Miser sur la migration — chemins d'importation publiés depuis les produits en place, demandes de règlement incluses dans le palier d'entrée, un seul prix publié.

**33,3 M\$ US**

Marché total disponible (TAM), tous les cabinets de santé connexes

**6,9 M\$ US**

Cabinets de physiothérapie seulement

**2,0 M\$ US**

Segment de marché disponible (SAM)

**28 000 \$ US**

1re année, scénario de référence : 20 cliniques

Sources : Statistique Canada, tableau 33-10-0806-01 (déc. 2023); ICIS, Physiothérapeutes (données 2024); ISDE, Statistiques relatives à l'industrie canadienne, SCIAN 6213 (données 2025); Jane App, guide des portails d'assureurs. Valeurs du marché : calculs de Sagentix, page 3. Adapté de Statistique Canada, Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, décembre 2023 (tableau 33-10-0806-01), et totalisation spéciale de Statistique Canada publiée dans les Statistiques relatives à l'industrie canadienne d'ISDE (données 2025). Cela ne constitue pas une approbation de ce produit par Statistique Canada.

# Où l'argent est bloqué

Idee d'exemple : logiciel de gestion de clinique pour les cliniques de physiothérapie au Canada

Exemple illustratif sur une idée d'exemple, pas un client • 13 octobre 2026 • quatre pages tirées d'un rapport de 70 pages

Chaque marque provient de la page de prix ou de facturation du fournisseur, lue le 13 octobre 2026. Un cercle vide signifie qu'aucune intégration n'est indiquée sur les pages lues; la clinique passe alors par le portail du payeur ou remplit la demande à la main.

| Fournisseur              | Prix d'entrée publié              | eClaims                | HCAI                   | WSIB                   | OHIP                   | Note                                                                   |
|--------------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Jane App                 | 59 \$ CA/mois (Balance)           | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | Module de facturation aux assureurs, 20 \$ CA/mois; aucune API ouverte |
| Noterro                  | 33 \$/mois (Core)                 | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | eClaims dans le forfait Max, 77 \$/mois                                |
| ClinicSense              | 39 \$ US/mois (Lite)              | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | eClaims à partir du forfait Standard, 69 \$ US/mois                    |
| Juvonno                  | 49 \$ US/emplacement/mois, annuel | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | eClaims à partir de Grow; HCAI et OHIP en option, 99 \$ US/mois        |
| Embodia                  | 45 \$/praticien/mois              | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | Prix du palier de gestion de clinique                                  |
| Antibex Universal Office | 75 \$/mois (1 connexion)          | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | Toutes les troussees comprennent toutes les fonctions                  |
| Practice Perfect         | 53 \$/utilisateur/mois, 3 minimum | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | Logiciel Windows; essais d'une version Web prévus début 2027           |
| Clinicmaster             | Non publié                        | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | La page des prix renvoie 404; intégrations indiquées                   |
| The Clinic               | Non publié                        | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | eClaims non activé; OHIP en attente; ni HCAI ni WSIB                   |

Intégration incluse dans le prix     Palier supérieur ou option payante     Aucune intégration indiquée

## LA CARTE EN QUATRE CASES

|                                     | Publie un prix   | Aucun prix publié |
|-------------------------------------|------------------|-------------------|
| Couvre les quatre réseaux           | Practice Perfect | Clinicmaster      |
| Omet un réseau ou le facture en sus | Six fournisseurs | The Clinic        |

## CE QUE MONTRE LA CARTE

Deux fournisseurs sur neuf couvrent les quatre réseaux. Clinicmaster ne publie aucun prix. Practice Perfect publie 53 \$ par utilisateur par mois sous son onglet Canada (trois utilisateurs au minimum), mais son éditeur écrit que le produit « has never been 'fully-web' » et prévoit des essais limités d'une version Web au début de 2027. Les six autres fournisseurs qui publient un prix omettent un réseau ou le facturent en sus. L'ouverture est étroite et précise — un produit Web qui couvre les quatre réseaux à un seul prix publié.

## CE QU'UN NOUVEAU FOURNISSEUR DOIT FRANCHIR

HCAI exige que chaque éditeur de logiciel signe une entente de non-divulcation avant l'intégration. En juin 2026, Practice Perfect a avisé ses utilisateurs que la version R669 ou plus récente serait requise pour transmettre les formulaires OCF-18, OCF-21 et OCF-23 à HCAI après le 1er juillet 2026 — une mise à jour imposée, et un moment où les cliniques comparent les fournisseurs.

Sources : pages de prix et de facturation des fournisseurs lues le 13 oct. 2026 (jane.app, noterro.com, clinicsense.com, juvonno.com, embodiaapp.com, antibex.com, practiceperfectemr.com, clinicmaster.com, the-clinic.net); HCAI, page d'intégration des éditeurs de logiciels de gestion; Practice Perfect, avis sur la mise à jour HCAI (24 juin 2026) et avis de refonte. Devise telle qu'indiquée par chaque fournisseur; « \$ » si la page ne la précise pas.

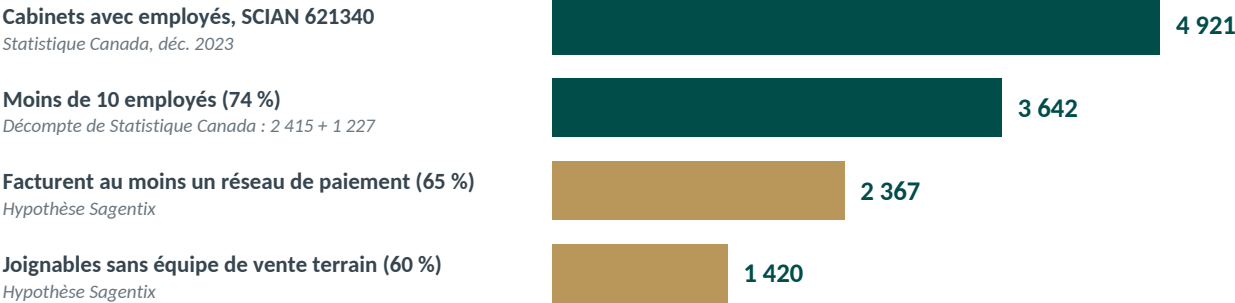
# Ce que vaut le marché

Idée d'exemple : logiciel de gestion de clinique pour les cliniques de physiothérapie au Canada

Exemple illustratif sur une idée d'exemple, pas un client • 13 octobre 2026 • quatre pages tirées d'un rapport de 70 pages

**LE PLAFOND (TAM)**  
23 814 cabinets de santé connexes avec employés (SCIAN 6213, 2025) × 1 400 \$ US par année = 33,3 M\$ US. C'est le maximum théorique — chaque cabinet de chaque discipline achète, sans filtre d'accès.

DES CABINETS DE PHYSIOTHÉRAPIE AU MARCHÉ ACCESSIBLE (SAM)



1 420 cliniques × 1 400 \$ US = 2,0 M\$ US par année

**LE CHIFFRE À VÉRIFIER : 1 400 \$ US PAR CLINIQUE PAR ANNÉE**  
Une hypothèse de Sagentix : une clinique de trois praticiens sur un forfait intermédiaire paie environ 1 908 \$ CA par année, soit 1 393 \$ US à 0,73, arrondi à 1 400 \$ US. Les forfaits de base publiés pour un praticien vont de 33 \$ à 99 \$ CA par mois. À 1 000 \$ US, le SAM est de 1,42 M\$ US; à 1 800 \$ US, de 2,56 M\$ US.

CE QU'UN NOUVEAU VENU PEUT GAGNER (SOM, SCÉNARIO DE RÉFÉRENCE)

| Année | Cliniques | Part des 1 420 | Revenus                   |
|-------|-----------|----------------|---------------------------|
| 1     | 20        | 1,4 %          | <div></div> 28 000 \$ US  |
| 2     | 65        | 4,6 %          | <div></div> 91 000 \$ US  |
| 3     | 121       | 8,5 %          | <div></div> 169 400 \$ US |
| 4     | 195       | 13,7 %         | <div></div> 273 000 \$ US |
| 5     | 284       | 20,0 %         | <div></div> 397 600 \$ US |

**CONTRE-VÉRIFICATION PAR UNE SECONDE MÉTHODE**  
La cofondatrice de Jane App a chiffré ses revenus récurrents à 100 millions de dollars (octobre 2024), et Jane compte plus de 240 000 praticiens : environ 417 \$ chacun. En dollars canadiens, pour 21 683 physiothérapeutes, cela donne 6,6 M\$ US — à moins de 5 % des 6,9 M\$ US calculés à partir du nombre de cabinets.

Sources : ISDE, Statistiques relatives à l'industrie canadienne, SCIAN 6213; Statistique Canada, tableau 33-10-0806-01; ICIS; pages de prix de Noterro et de Jane App; BetaKit (mai 2025); Jane App, « Who's using Jane ». Hypothèses, SAM, SOM et contre-vérification : calculs de Sagentix (Sagentix Phase 01 Market Intelligence, 2026). Adapté de Statistique Canada, Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, décembre 2023 (tableau 33-10-0806-01), et totalisation spéciale de Statistique Canada publiée dans les Statistiques relatives à l'industrie canadienne d'ISDE (données 2025). Cela ne constitue pas une approbation de ce produit par Statistique Canada.

# Que faire dans les 90 prochains jours

Idée d'exemple : logiciel de gestion de clinique pour les cliniques de physiothérapie au Canada

Exemple illustratif sur une idée d'exemple, pas un client • 13 octobre 2026 • quatre pages tirées d'un rapport de 70 pages

| JOURS 1 À 30 • PROUVER LE CHEMIN DE PAIEMENT                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | JOURS 31 À 60 • PROUVER LE PRODUIT                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | JOURS 61 À 90 • PROUVER LA MISE EN MARCHÉ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Signer l'entente de non-divulgaration de HCAI; demander la trousse des éditeurs</li> <li>• Lancer l'inscription comme fournisseur TELUS eClaims</li> <li>• Interviewer 15 cliniques ontariennes de deux à cinq praticiens</li> <li>• Tester le prix auprès des mêmes 15 cliniques</li> </ul> <p><b>GO / NO-GO : au moins 6 sur 15 placent les demandes de règlement parmi leurs trois principaux irritants logiciels, et 3 nomment une raison de changer. Sinon, arrêter après environ 10 000 \$ CA dépensés.</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer rendez-vous, dossiers et facturation avec eClaims dans le palier de base</li> <li>• Bâtir et tester l'importation depuis Jane App et Noterro</li> <li>• Publier la carte de couverture et la page de prix</li> <li>• Recruter cinq cliniques partenaires de conception</li> </ul> <p><b>GO / NO-GO : au moins 5 cliniques intégrées et 2 qui transmettent de vraies demandes.</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre HCAI en production</li> <li>• Lancer publiquement l'offre de migration</li> <li>• Réunir cinq cliniques prêtes à servir de référence</li> <li>• Choisir la prochaine discipline voisine</li> </ul> <p><b>GO / NO-GO : 10 cliniques payantes, 2 réseaux de paiement actifs et un prix qui convertit.</b></p> |

## LES TROIS RISQUES DÉCISIFS

- 1 Le marché est trop petit pour du capital de risque.**  
Planifier sur un SAM de 2,0 M\$ US et 28 000 \$ US en 1re année; traiter les disciplines voisines comme le scénario de croissance.
- 2 Un réseau de paiement bloque.**  
Ordonner les réseaux pour qu'aucun ne porte seul le produit, avec une solution manuelle pour chacun. Si ni TELUS eClaims ni HCAI n'aboutit, le SAM tombe à environ 0,76 M\$ US.
- 3 Jane App ouvre son API ou baisse son prix.**  
Jane indique n'avoir aucune API ouverte ni aucun projet en ce sens. Si cela change, rivaliser sur la profondeur : validation par payeur et suivi du taux de refus.

## COMMENT LA PREUVE A ÉTÉ TRAITÉE

|                |                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Compté</b>  | Nombre de cabinets et main-d'œuvre : Statistique Canada, ISDE et ICIS; prix tirés de la page de chaque fournisseur, lue le 13 octobre 2026.                                                                                                       |
| <b>Refusé</b>  | Tailles de marché mondiales du « logiciel de physiothérapie » publiées par des firmes d'analyse — non canadiennes et non rattachées à un décompte primaire. Notes des sites d'avis : la lecture automatisée a été bloquée, aucune n'est utilisée. |
| <b>Limites</b> | Aucune enquête canadienne sur l'adoption des logiciels de clinique n'existe, et le nombre de cabinets date de décembre 2023. Le rapport complet les nomme comme questions ouvertes.                                                               |

## LA PHASE 1 COMPLÈTE

70 pages; une liste complète de références; des profils de concurrents avec leurs prix; une estimation du marché avec tableaux de sensibilité; les cinq forces de Porter évaluées pour chaque segment d'acheteurs; un registre de 12 risques et le plan de 90 jours. Revue par un conseiller en management certifié (CMC) avant la livraison — en 5 à 7 jours ouvrables.

**4 500 \$ CA • garantie de remboursement, selon les conditions à [sagentix.ca/terms](https://sagentix.ca/terms)**

**[sagentix.ca/go-to-market](https://sagentix.ca/go-to-market)**

Sources : HCAI, page d'intégration des éditeurs de logiciels de gestion; Jane App, FAQ du centre d'intégrations. Jalons, budget et scénario défavorable du SAM : calculs de Sagentix (Sagentix Phase 01 Market Intelligence, 2026).