HomeDoc

HOMEDOC, PARTENAIRE DES COLLECTIVITÉS

L'accélérateur de votre attractivité médicale

Le logement des internes, levier concret de l'installation des futurs médecins sur votre territoire.



EN UNE PHRASE

> **HomeDoc renforce l'attractivité médicale de votre territoire en agissant sur le premier frein à la venue des internes : le logement.** Que vous ayez déjà créé une offre de logement ou que vous partiez de zéro, HomeDoc la rend visible auprès des internes et mobilise le parc privé local, sans travaux ni gestion supplémentaire.

UNE PRIORITÉ NATIONALE ET LOCALE

1 Le logement des internes, un levier majeur contre les déserts médicaux

Le logement est aujourd'hui reconnu comme un levier majeur de la lutte contre les déserts médicaux. Le **Pacte de lutte contre les déserts médicaux** (avril 2025) inscrit parmi ses priorités le développement des **hébergements territoriaux des étudiants en santé** et des **logements clés en main** pour les stages en zones sous-denses. Près de **70 collectivités** ont déjà engagé un dispositif de logement ou d'aide à l'hébergement des internes : maisons des internes, logements communaux, bourses, conventionnements avec des bailleurs sociaux.

Mais deux écueils limitent l'effet de ces efforts. D'abord, ces dispositifs restent souvent méconnus des internes eux-mêmes : l'information ne circule pas jusqu'à eux. Ensuite, l'offre publique reste limitée en nombre. Or, **plus un territoire propose de logements adaptés et visibles, plus il augmente la probabilité qu'un interne franchisse le pas et vienne s'installer le temps d'un stage.**

C'est exactement ce qu'apporte HomeDoc, en complément de votre action : la visibilité auprès des internes au moment où ils choisissent, et un parc élargi grâce à la mobilisation des propriétaires privés.

L'ENJEU EN CHIFFRES

81 %
des futurs médecins placent leur cadre de vie en tête de leurs critères d'installation.

1 / 2
médecin s'installe à moins de 43 km de son lieu d'internat (INSEE, 2024).

1er
Le logement du stage est le premier point de contact entre un futur médecin et votre territoire.

Du premier logement à l'installation durable

Chaque maillon en entraîne un autre. Faciliter le logement, c'est amorcer une chaîne qui peut mener jusqu'à l'installation.

Logement
Un toit trouvé avant le premier jour de stage.

→

Intégration
Un interne qui connaît sa ville, ses voisins, son cadre de vie.

→

Installation durable
Un médecin qui revient, recommande, et parfois s'installe.

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

La preuve par les territoires

Partout en France, les territoires qui structurent l'accueil des internes inversent leur courbe médicale. HomeDoc vous permet de faire pareil, sans construire ni gérer.

4 exemples parmi près de 70 collectivités françaises déjà engagées dans le logement des internes.

LE RÉSULTAT PROUVÉ

Pyrénées-Atlantiques, Présence Médicale 64

53 médecins installés en 6 ans

En accompagnant les internes de bout en bout, **logement compris**, le département a fait progresser sa densité de généralistes de **+10 %** entre 2018 et 2023, quand la France en perdait près de 4 %. Il est passé de la 6e à la 2e place de sa région. La démonstration qu'un territoire peut reprendre la main sur sa démographie médicale.

Source : Présence Médicale 64, bilan des 6 ans, 2025

LA RETOMBÉE IMMÉDIATE

Pas-de-Calais, Maison des internes de Saint-Omer

Un bénéfice visible dès le 1er semestre

Ici, le **logement** est offert aux internes en échange d'actions de prévention santé. Dès la première promotion, ils sont intervenus auprès des personnes âgées sur le diabète et les maladies cardiovasculaires. Le maire le constate : *« le bouche-à-oreille fonctionne, nous avons de plus en plus de candidatures. »* Loger un interne, c'est un service rendu à vos administrés tout de suite.

Source : Banque des Territoires, 2025

LE REBOND TERRITORIAL

Morbihan, Belle-Île-en-Mer

De 3 à 9 médecins généralistes

L'île ne comptait plus que 3 généralistes en 2013. En mettant des **logements à disposition des internes en stage**, parmi d'autres mesures d'organisation des soins, elle est remontée à 9 praticiens. Aucun territoire n'est condamné, le logement est souvent le premier verrou à faire sauter pour enclencher la dynamique.

Source : Ministère de la Santé, accès territorial aux soins

LE MODÈLE REPRODUCTIBLE

Lot-et-Garonne, Maison des Internes de Monségur (Dr Marc Faget)

4 semestres consécutifs sans vacance

Un médecin généraliste a créé fin 2024 un **coliving rural pour 4 internes**, financé sur fonds européens. Le loyer est calé à **300 € tout compris**, soit le montant exact de l'indemnité de logement en zone sous-dense, l'interne est logé à coût quasi nul. Premiers effets observés : appui aux gardes et aux remplacements, et des internes qui se projettent enfin sur le territoire. HomeDoc permet de déployer ce modèle sans construire ni gérer une maison des internes.

Source : Dr Marc Faget, fondateur, 2026

Ces dynamiques sont à l'œuvre partout en France. HomeDoc vous permet de les enclencher sur votre territoire, sans construire ni gérer.

L'HISTOIRE

2 HomeDoc, née sur le terrain



HomeDoc a été fondée par le **Dr Olivier Dosseh**, cardiologue formé au CHU de Rouen, qui a vécu de l'intérieur les difficultés de logement des internes. Lancée il y a un an, la plateforme a immédiatement rencontré son public.

Un an après son lancement

7 300+
internes inscrits, soit **1 interne sur 6** en France : la preuve d'un besoin réel.

3 400+
propriétaires et **1 300+ logements** déposés.

90
logements déposés dès les premiers mois à Rouen, grâce à un fort soutien médiatique.

Une reconnaissance institutionnelle comme levier d'attractivité, avec le **partenariat signé avec Seine-Maritime Attractivité**.

Soutenue par l'**ARS Normandie**, **Bpifrance**, **Réseau Entreprendre**, le **Village by CA**.

> *Les internes sont des locataires recherchés : revenus réguliers, sérieux, et rotations prévisibles calées sur les semestres hospitaliers (changements en novembre et en mai). De nombreux propriétaires privilégient d'ailleurs les internes, y voyant à la fois un locataire fiable et un moyen concret de participer à l'attractivité médicale de leur territoire.*

LE DISPOSITIF

3 Les deux leviers de HomeDoc

HomeDoc agit sur l'attractivité de votre territoire par deux leviers complémentaires.

LEVIER 1

Le Logement

Le cœur de HomeDoc : une plateforme nationale qui met en relation les propriétaires (publics et privés) et les internes à la recherche d'un logement pour leur stage. C'est l'outil qui rend votre offre **visible** et qui mobilise le **parc privé local**.

LEVIER 2

Le Club HomeDoc

L'équivalent d'un comité d'entreprise réservé aux internes, avec plus de **500 000 offres partenaires** (loisirs, voyages, équipement, vie quotidienne). Votre collectivité peut y **ajouter ses propres partenaires locaux** et même **subventionner ces offres**.

Le Club devient alors un outil d'attractivité sur mesure : l'interne ne se contente pas de dormir sur le territoire, **il le vit, le découvre, et fait travailler ses commerces.**

CONCRÈTEMENT

4 Comment ça marche, en 3 étapes

1 Votre vitrine

On crée votre page territoire (**homedoc.fr/[votre-territoire]**). Vos logements existants y figurent en bonne place. Vous continuez de publier et de gérer vos logements exactement comme aujourd'hui, l'interne vous contacte directement.

2 La multiplication

Avec notre **kit de communication** prêt à l'emploi, vous invitez les propriétaires privés à publier leurs biens. Déposer une annonce prend cinq minutes. Votre offre gagne en volume et en diversité, sans travaux ni budget de réhabilitation.

3 La captation

Au moment de choisir leur stage, les internes voient votre territoire, vos logements et vos atouts (cadre de vie, activités, offres du Club). Ceux qui seraient restés dans la métropole **franchissent le pas.**

HomeDoc ne remplace rien de ce que vous faites, il agit comme une caisse de résonance. Ce que votre territoire propose devient visible à l'échelle nationale, et le parc privé vient le compléter.

POUR VOTRE COLLECTIVITÉ

5 Ce que ça change pour vous, sans rien changer à votre organisation

- ✓ **Aucune charge nouvelle pour vos services.** HomeDoc gère la mise en relation, le propriétaire et l'interne s'occupent du bail. Vous n'avez aucun bien supplémentaire à gérer.
- ✓ **HomeDoc s'intègre dans votre fonctionnement.** Vos logements restent sous votre gestion, à vos tarifs, selon votre fonctionnement actuel.
- ✓ **Vous élargissez l'offre sans dépenser en travaux**, en mobilisant le parc privé.
- ✓ **Vous augmentez la visibilité de votre territoire** auprès des internes, au moment où ils choisissent leur stage.
- ✓ **Vous transformez un stage de passage en projet d'installation.**

CAS D'USAGE · CÔTÉ INTERNE

6 À quoi ça ressemble, concrètement ?



Camille

INTERNE EN MÉDECINE GÉNÉRALE

Elle doit choisir un stage en périphérie mais ne connaît pas le territoire et redoute « six mois isolés ». Sur la page HomeDoc, elle trouve un logement meublé proche de l'hôpital, découvre les atouts de la ville, et voit que **le Club HomeDoc lui offre des réductions sur le cinéma local, la salle de sport et plusieurs restaurants**. Le territoire devient concret et vivant. Elle se lance, et s'y projette pour plus tard.



Thomas

INTERNE ET PROPRIÉTAIRE

Il part six mois en stage périphérique. Plutôt que de payer deux loyers, il loue son appartement à un co-interne via HomeDoc, **avec une aide à la rédaction du bail et des quittances**, et finance ainsi son logement sur place. Mobilité fluide, zéro perte sèche.



Sarah

INTERNE HÉSITANTE

Elle ferait bien un semestre « à la campagne » mais trouve cela trop compliqué. Sur le territoire partenaire, **les frais de mise en relation sont offerts et le Club HomeDoc est gratuit** : le coût et les obstacles qui la freinaient disparaissent, elle franchit le pas.

Le Club, vu du territoire

Le Club HomeDoc n'est pas qu'un avantage pour l'interne, c'est un **outil d'attractivité piloté par la collectivité**. En y intégrant ses commerces et lieux culturels, le territoire offre à l'interne des raisons de sortir, de consommer local et de s'attacher au lieu. Un château à visiter gratuitement, un théâtre à tarif réduit, un restaurant partenaire : autant de points de contact qui transforment un stage en expérience de vie, et donc en installation potentielle.

CAS D'USAGE · CÔTÉ COLLECTIVITÉ

Trois profils de collectivités, trois manières de tirer parti de HomeDoc selon leurs priorités.

L'agglomération qui veut diversifier son offre

Elle dispose de quelques logements dédiés mais accueille bien plus d'internes chaque semestre. En relayant HomeDoc auprès de ses propriétaires, elle élargit et diversifie son parc accessible, sans un euro de travaux ni de gestion en plus.

Le département qui doit rendre des comptes

Avec le tableau de bord du Niveau 3, il dispose d'indicateurs concrets (mobilité des internes, ancrage sur le territoire) pour justifier sa politique santé auprès de l'ARS et de ses partenaires.

La ville qui veut soutenir ses commerces

Elle subventionne via le Club des réductions chez ses restaurateurs et lieux culturels. Double bénéfice : l'interne découvre la ville, et les commerces locaux gagnent des clients.

La Communauté de Communes qui mutualise ses communes rurales

Son pôle de santé est concentré dans une ou deux communes-centres, mais ses communes rurales ont chacune un peu de parc locatif disponible. En relayant HomeDoc sur tout son territoire, elle démultiplie les logements visibles autour de ses professionnels de santé.

→ Quel que soit le profil, HomeDoc s'adapte à l'ambition de la collectivité : **rendre visible, rendre attractif, ou attirer et retenir.** Les trois niveaux d'accompagnement détaillés en pages suivantes répondent à chacun de ces objectifs.

LES 3 NIVEAUX D'ACCOMPAGNEMENT

7 Une montée en intensité, à votre rythme

NIVEAU 1	NIVEAU 2	NIVEAU 3
Rendre visible	Rendre attractif	Attirer et retenir

NIVEAU 1

Rendre visible

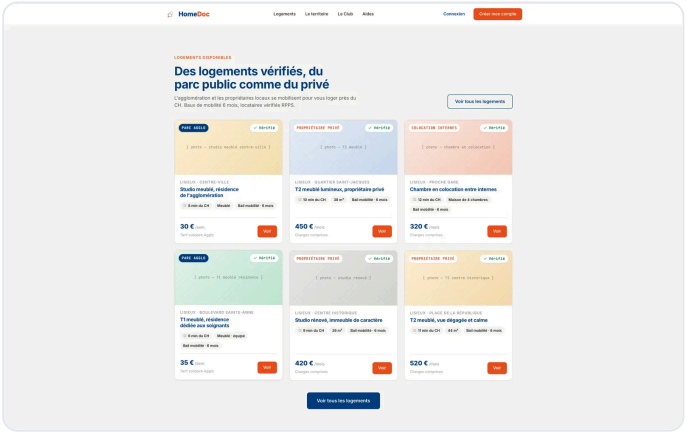
La porte d'entrée pour mailler le territoire.

Ce que vous obtenez

- ✓ **Page territoire dédiée** (présentation du territoire, du CH de rattachement, du parc de logements public et privé)
- ✓ **Kit de communication clé en main** (visuels, textes types, modèles) pour mobiliser vos propriétaires
- ✓ Votre **territoire mis en avant auprès des internes** rattachés à votre CH lorsqu'ils préparent leur choix de stage
- ✓ **1 post dédié par an** sur les réseaux HomeDoc



Cas concret : une communauté de communes de plusieurs dizaines de villages, rattachée à un CH périphérique, crée sa page unique. En relayant le kit dans les bulletins municipaux de ses communes membres et auprès des propriétaires, elle fait remonter des dizaines de logements jusque-là invisibles, désormais vus par tous les internes de la subdivision.



Aperçu non contractuel

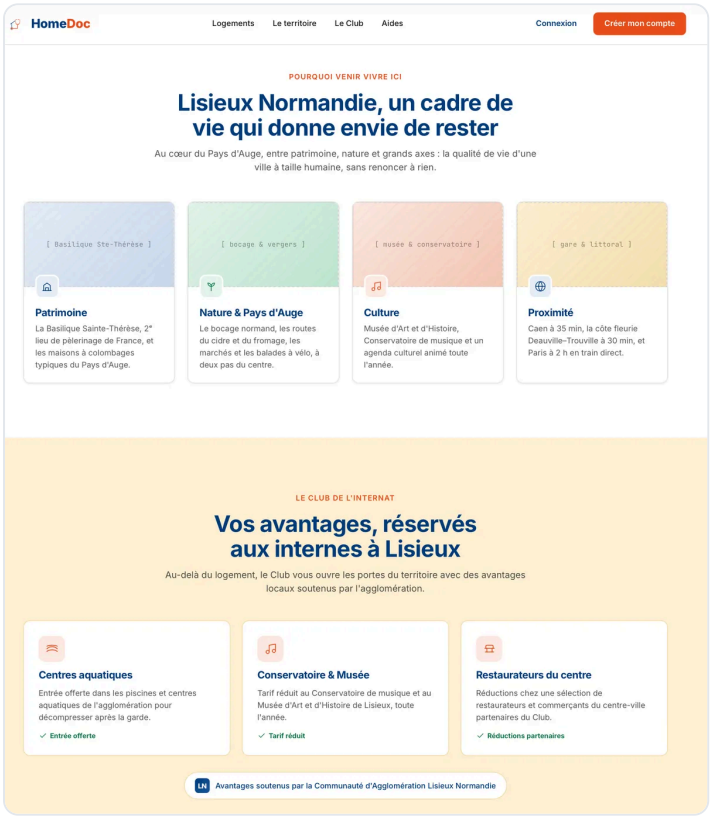
NIVEAU 2

Rendre attractif

L'offre cœur de gamme : montrer qu'il fait bon vivre ici.

Tout le Niveau 1, plus :

- ✓ Page territoire enrichie (cadre de vie, atouts locaux, lieux d'intérêt)
- ✓ **Communication ciblée** envoyée aux internes de la subdivision avant chaque période de choix de stage
- ✓ **2 posts (réseaux sociaux) dédiés par an**
- ✓ **Frais de mise en relation offerts en illimité pour les internes du territoire**
- ✓ **Club HomeDoc à tarif réduit** (20 € au lieu de 29 €)
- ✓ Possibilité de **financer, via le Club, des avantages pour les internes** : prendre en charge tout ou partie d'une activité locale (visite, abonnement sportif, repas)
- ✓ Options : accompagnement des propriétaires (webinaire, guide bail mobilité), module de dépôt d'annonce intégré à votre site



Aperçu non contractuel

> *Cas concret : une ville moyenne finance via le Club une réduction sur les visites de son château et chez trois restaurateurs. Avant la période de choix, les internes reçoivent une communication ciblée : davantage d'internes choisissent de venir faire leur stage, et de vivre, sur le territoire.*

NIVEAU 3

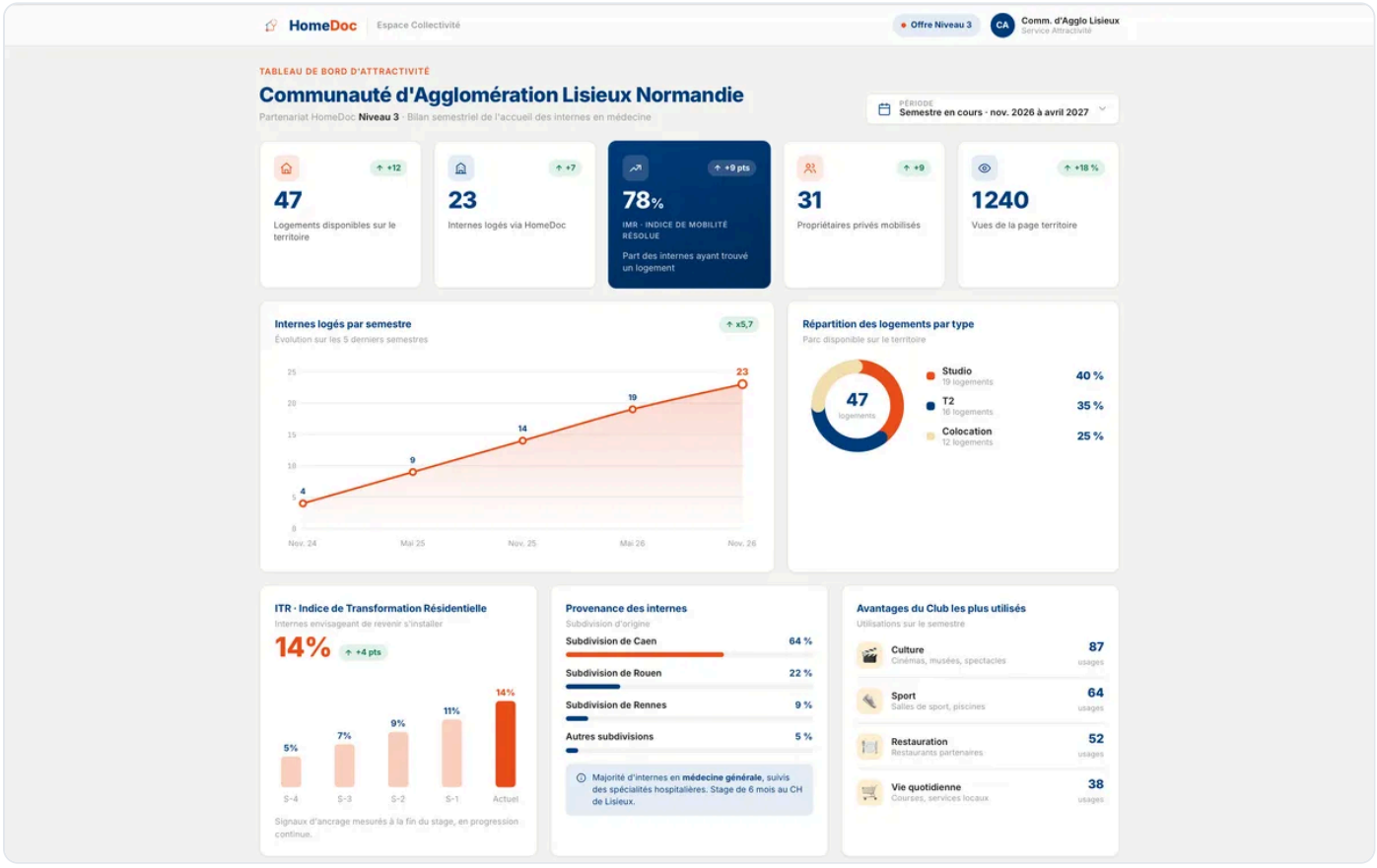
Attirer et retenir

L'offre premium : transformer l'attractivité en installations durables.

Tout le Niveau 1 et 2, plus :

- ✓ **Club HomeDoc offert** à tous les internes du territoire
- ✓ Intégration d'offres de partenaires locaux dans le Club
- ✓ Mise en avant des **offres de remplacement** auprès des internes en fin de cursus
- ✓ Mise en avant des **opportunités d'installation** (maison de santé, cabinet, structure hospitalière) auprès des internes en 5e et 6e année
- ✓ **Tableau de bord d'attractivité** et recommandations stratégiques semestrielles
- ✓ 4 posts (réseaux sociaux) par an et mise en avant dans le carrousel national, badge « Collectivité Ambassadrice HomeDoc »

Cas concret : un département suit, semestre après semestre, combien d'internes se logent sur son territoire et combien y reviennent. Le passage de stage devient une rampe vers l'installation, et les données nourrissent ses bilans.



Aperçu non contractuel

VUE D'ENSEMBLE

Comparatif des 3 niveaux d'accompagnement

Fonctionnalité	Niveau 1 Rendre visible	Niveau 2 Rendre attractif	Niveau 3 Attirer et retenir
Page territoire dédiée	✓	✓	✓
Kit de communication clé en main	✓	✓	✓
Mise en avant auprès des internes du CH	✓	✓	✓
Posts dédiés / an	1	2	4
Page enrichie « cadre de vie »	·	✓	✓
Communication ciblée avant le choix de stage	·	✓	✓
Frais de mise en relation HomeDoc	À la charge de l'interne	**Offert**	**Offert**
Club HomeDoc	29 €/an	20 €/an (~~29 €~~)	**Offert**
Subvention d'avantages via le Club	·	✓	✓
Offres de partenaires locaux intégrées	·	·	✓
Mise en avant remplacements et installation	·	·	✓
Tableau de bord d'attractivité	·	·	✓
Badge « Collectivité Ambassadrice »	·	·	✓

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

8 Lever les objections

« On nous demande de devenir gestionnaire immobilier ? »

Non. Votre rôle se limite à la communication, HomeDoc gère la mise en relation, propriétaires et internes gèrent le bail. Vous n'avez **aucun bien supplémentaire à gérer**.

« Devons-nous déléguer la gestion de nos logements ? »

Non, jamais de façon imposée : vous gardez **100 % de votre parc**, sous votre gestion, à vos tarifs. Et si vous le souhaitez, HomeDoc peut, en option, prendre en charge la gestion locative (rédaction des baux, états des lieux). C'est un service à votre main, pas une obligation.

« Nos communes n'ont pas toutes un médecin, est-ce vraiment utile pour nous ? »

Oui, et c'est même le principe : votre pôle de santé est sans doute concentré sur une ou deux communes, mais vos internes cherchent un logement dans tout le bassin de vie. Plus vous **mutualisez l'offre sur l'ensemble de vos communes membres**, plus vous élargissez leur choix, sans qu'aucune commune n'ait besoin d'un terrain de stage pour contribuer.

« Un interne déjà logé dans la métropole, pourquoi viendrait-il chez nous ? »

Parce que beaucoup changent de logement à chaque semestre, beaucoup préfèrent un autre cadre que la métropole mais y renoncent par défaut, et un interne locataire dans une métropole peut sous-louer son bien à un co-interne via HomeDoc pour financer sa venue. HomeDoc capte ceux qui voudraient venir mais ne le font pas, faute d'outil.

« Nos logements sont à tarif social, le privé sera plus cher. C'est contradictoire ? »

Non, complémentaire : votre parc social reste votre offre phare. Le parc privé élargit le choix pour les internes que vous ne pouvez pas loger, et qui aujourd'hui n'ont aucune solution visible.

« Est-ce que ça marche vraiment ? »

HomeDoc est née à Rouen avec un fort soutien médiatique, qui a permis le dépôt de 90 logements et le logement de plusieurs internes dès ses débuts. Son rôle de levier d'attractivité est aujourd'hui reconnu institutionnellement, à travers le partenariat avec Seine-Maritime Attractivité.

« Est-ce compliqué à contractualiser ? »

Non. Toutes nos offres restent **inférieures à 40 000 € HT** : signature possible de gré à gré, sans procédure de marché public lourde.

UN INVESTISSEMENT MAÎTRISÉ

9 Simple à engager, prévisible dans le temps

Gré à gré

Sous le seuil de 40 000 € HT : contractualisation rapide, de gré à gré, sans procédure de marché public lourde.

Modèle abonnement

Un coût annuel **prévisible**, sans investissement lourd ni travaux.

LE LANCEMENT, EN PRATIQUE

10 Activé pour la prochaine saison de stage

Le partenariat se met en place rapidement et simplement : vous choisissez le niveau d'accompagnement correspondant à votre ambition, nous activons votre page territoire et préparons votre kit de communication pour la prochaine saison de stage (novembre ou mai). Convention de partenariat simple, sans transfert de gestion.

CHOIX DU NIVEAU
Vous sélectionnez l'accompagnement adapté à votre ambition.

CONVENTION
Signature de gré à gré, sans transfert de gestion.

ACTIVATION
Page territoire en ligne et kit de communication prêt.

NOVEMBRE / MAI
Visible par les internes au moment du choix de stage.

Prochaine étape : discutons-en

Contactez-nous pour identifier ensemble le niveau adapté à votre territoire et viser la prochaine saison de stage.

olivier.dosseh@homedoc.fr 06 85 71 59 66 homedoc.fr

Scanner pour réserver

HomeDoc

Implantation des futurs médecins : le choix d'une ville pour une vie.

olivier.dosseh@homedoc.fr 06 85 71 59 66 homedoc.fr

SOUTIENS INSTITUTIONNELS