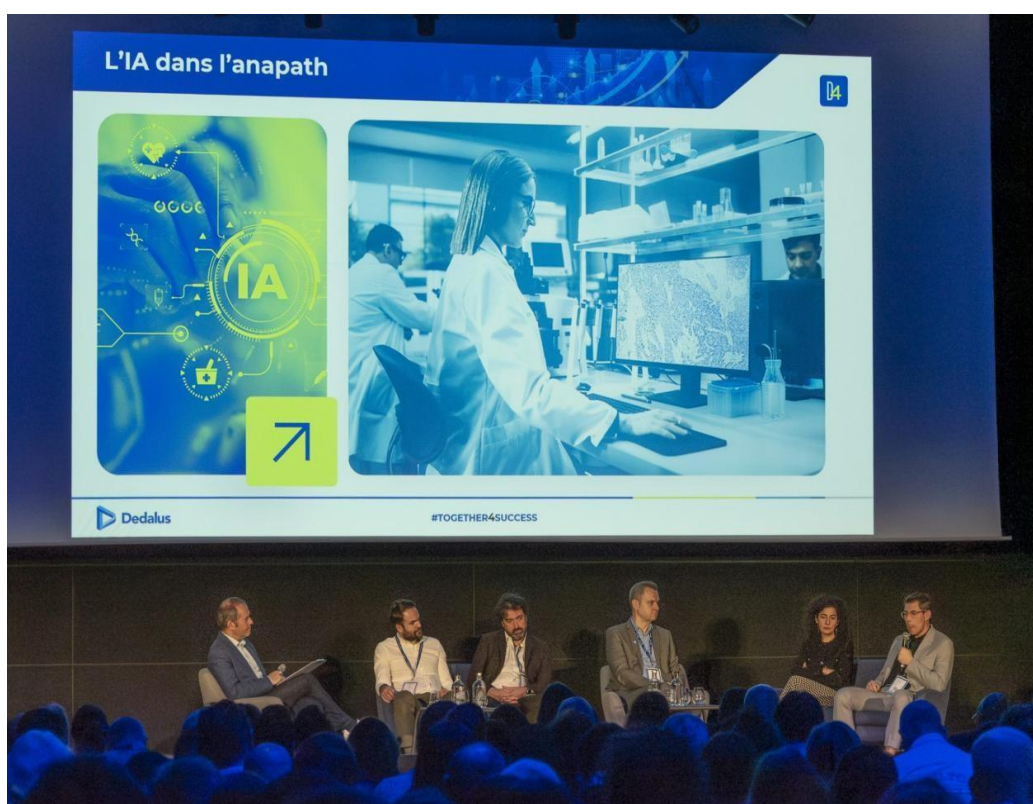


D4Evolution 2026 : Dedalus positive et poursuit sa stratégie

par [Sophie Huguin](#) | 8 février 2026

Le 22 janvier 2026 Dedalus organisait sa journée D4Evolution qui rassemble chaque année depuis 8 ans, les acteurs de son écosystème, clients et direction pour faire le bilan économique, annoncer les perspectives, et présenter la stratégie de développement de l'éditeur.



Focus sur l'IA en anapath à l'occasion de la journée D4Evolution de Dedalus

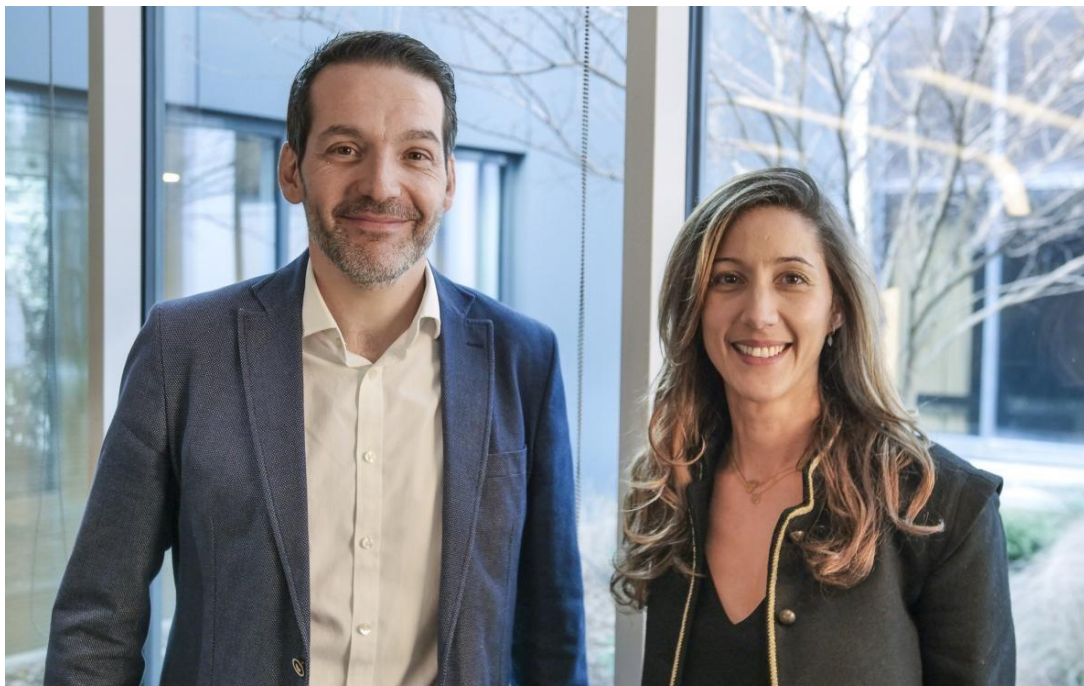
L'éditeur de logiciel en santé était heureux d'annoncer que l'année 2025 a été marquée par une croissance des marchés de Dedalus et une consolidation de la stratégie globale autour de trois axes clés désormais piliers de son développement :

- L'efficience, pour alléger le quotidien des professionnels,
- La convergence, afin de simplifier des systèmes d'information souvent fragmentés,
- La co-construction, en impliquant les utilisateurs dès la conception.

Parmi les chiffres marquants cités par les dirigeants : 405 projets déployés en 2025 et 230 recrutements réalisés en France.

Un large portefeuille de solutions

« Nous sommes souvent réduit à l'image d'un fournisseur de DPI pour l'hôpital, regrette Guillem Pelissier, directeur général France de Dedalus, alors que notre portefeuille est bien plus large et que nos clients et nos revenus proviennent autant du secteur privé que public. J'en prends pour preuve, poursuit-il, les laboratoires de biologie médicale où nos solutions sont largement majoritaires sur le marché, mais aussi la radiologie ou l'anatomopathologie ». Une diversité qui a séduit Amel Mokrani Bois, arrivée chez Dedalus en janvier pour occuper le poste de Chief Revenue Officer* « La qualité et la richesse du portefeuille Dedalus, qui couvre tout le continuum du parcours du soin, du diagnostic à la clinique, est l'une des raisons qui m'ont motivé pour intégrer l'entreprise. »



Guillem Pelissier, directeur général France et Amel Mokrani Bois, nouvellement chief revenue officer France chez Dedalus

Un développement qui se veut proche de l'utilisateur

Dedalus se veut engager auprès de ses utilisateurs et intégrer au mieux leurs retours et leurs besoins. « Cela se fait au travers de club utilisateurs qui peuvent nous faire des remontées terrain concrète et auprès desquels nous pouvons tester des améliorations et des configurations plus ergonomiques et cela se fait désormais avec la mise en place d'équipe de travail dédiée auprès des établissements », rappelle Guillem Pelissier. Dedalus construit aussi aujourd'hui de véritables partenariats de d'accompagnement pour l'installation, le déploiement et l'utilisation de ses solutions. « Au cœur de ce

« système, le Customer Success manager : une personne en charge de remonter au bon échelon et à la bonne personne les souhaits et demandes des équipes sur le terrain », précise Aysun Caya, directrice des services chez Dedalus France. « Cet accompagnement de Dedalus, passe aussi désormais par des outils de formation modernes sur notre plateforme d'e-learning Learn. Ils permettent une montée en compétence ergonomique sur nos outils », ajoute-t-elle.

L'intégration de l'IA : l'exemple de l'anatomopathologie

A l'occasion de la plénière « *Repenser le soin : vers une prise en charge centrée sur le patient et allégée pour le soignant* », Nicolas Rousset, Directeur de la Business Unit Anapath France de Dedalus était interrogé sur la place que pourrait occuper l'IA dans les années à venir en pathologie.

Replaçant les ACP dans le parcours de soin et soulignant qu'ils jouent un rôle central dans le diagnostic des cancers il explique qu'avec le développement de la médecine de précision et personnalisée, les exigences, la complexité et le nombre de prélèvements qui sont en hausse, le nombre de pathologistes, lui, reste stable.



Nicolas Rousset, Directeur de la Business Unit Anapath France de Dedalus revenant sur la place de l'IA en anatomopathologie lors de la journée D4Evolution

« Les pathologistes affrontent donc un moment crucial où ils doivent à la fois gagner en productivité et gérer de la complexité. Les applications utilisant de l'IA ont donc une place de choix dans l'avenir de la pathologie : tant pour alléger le travail administratif (compte-rendu, tâches répétitives, automatisation de flux) que sur des tâches médicales et même aujourd'hui jusqu'au rendu pour le patient.

Sur ce sujet, Nicolas Rousset précise par exemple que Dedalus a trouvé en Vulgaroo un partenaire lui permettant de fournir des mémos patients rendant les comptes rendus médicaux de pathologie plus compréhensibles ([cf notre article p34 -n° 1](#)). Le développement est réel, poursuit-il maintenant que la numérisation des lames, prérequis à l'utilisation de l'IA s'est accéléré.

« Les premières solutions arrivent en routine : avec un screening des lames permettant d'écarter les lames normales, de prioriser les cas urgents, de souligner certaines zones de l'image pour assister le pathologiste ou encore d'automatiser la prescription d'IHC pour certains cas où l'IA s'avère fiable et pertinente. Ainsi le pathologiste pourra analyser certains cas en disposant directement des lames et des résultats d'IHC. »

Il replace ensuite l'offre de Dedalus dans ce contexte. *« L'un des freins aujourd'hui dans ce développement en pathologie est la multiplicité des solutions, des acteurs et l'ancienneté des SGL. Il est nécessaire de trouver des moyens d'unifier les différents organes et solutions de gestion du laboratoire en un seul espace et de créer les conditions de l'interopérabilité avec tous les systèmes. C'est l'ambition de Dedalus avec la suite InVitroAIS. »*

**Chief revenue officer : Un équivalent de directrice commerciale en charge d'avoir une vue globale des marchés, des segments pour orienter les investissements, le marketing et les développements*

[D4Evolution 2026 : Dedalus positive et poursuit sa stratégie - Anapath mag](#)