

PILLAR

AUTHORITY · SPANISH HEALTH

Spanish Health : la catégorie santé hispanophone, documentée par Pillar Authority

*76 domaines premium .com dans une seule cellule — télé-médecine,
nutrition, accès aux soins, IA médicale. La couche de nommage du marché
santé le plus sous-servi du monde occidental.*

SPANISH · HEALTH · 76 DOMAINS

PILLAR MEDIA & ENTERTAINMENT · PILLARME.COM

01 — Pourquoi Pillar domine cette cellule

Pillar Authority détient 76 domaines premium .com dans la cellule Spanish Health — la concentration la plus dense de noms catégoriels en santé hispanophone aujourd'hui disponible à l'acquisition par un seul opérateur. La cellule n'est pas un agrégat opportuniste : chaque nom a été sélectionné pour sa clarté catégorielle, sa prononciation naturelle en espagnol et son statut .com sans négociation résiduelle.

Les domaines de tête illustrent la profondeur verticale. [medicoia.com](#) couvre la médecine assistée par IA — la catégorie qui définira la consultation primaire en espagnol d'ici 2030. [causante.com](#) détient une position d'autorité sur l'accès aux médicaments et l'éducation thérapeutique. [ejercicioia.com](#), [deliverycomida.com](#) et [nutriciondigital.com](#) couvrent les voisinages adjacents : activité physique guidée par IA, livraison nutritionnelle et éducation diététique. Ces cinq noms représentent moins de 7 % de l'inventaire ; les 71 restants couvrent les sous-catégories de spécialité, de prévention et de soin chronique.

Le modèle est exclusif : un seul acquéreur par nom. Pillar Authority livre le domaine, l'historique de marque et — lorsque l'acquéreur le souhaite — un alignement opérationnel avec Pillar Studio pour la mise en marché. L'inventaire est documenté, non spéculatif : chaque nom placé disparaît définitivement du marché secondaire.

02 — Domaines phares dans cette catégorie

Un échantillon des 76 propriétés .com premium que Pillar détient dans cette cellule Spanish Health.

[medicoia.com](#)

SPANISH · HEALTH

\$75,000

(/portfolio/medicoia-com/)

[causante.com](#)

SPANISH · HEALTH

\$75,000

(/portfolio/causante-com/)

ejercicioia.com

SPANISH · HEALTH

\$50,000

(/portfolio/ejercicioia-com/)

deliverycomida.com

SPANISH · HEALTH

\$15,000

(/portfolio/deliverycomida-com/)

nutriciondigital.com

SPANISH · HEALTH

\$25,000

(/portfolio/nutriciondigital-com/)

Contexte de marché

03 – Un marché de 2,8 mds USD de pouvoir d'achat, servi par 5 % des contenus

La santé hispanophone n'est pas un marché émergent. C'est un marché mature, solvable et sous-servi — la définition exacte d'une catégorie Pillar.

5,2 mds USD

Marché digital health LATAM 2024

STATISTA 2024

+18 %/an

Croissance digital health LATAM

STATISTA 2024

×4

Adoption télémédecine Mexique 2020-2024

STATISTA 2024

2,8 mds USD

Pouvoir d'achat Hispanic US healthcare

NIELSEN / U.S. CENSUS 2024

5 %

Recherches santé US servies en espagnol

PEW RESEARCH 2023

#1

Taux de progression diabète & cardiovasculaire LATAM

OMS 2024

Le marché latino-américain de la santé digitale atteint 5,2 milliards de dollars en 2024 et croît de 18 % par an (Statista). Aux États-Unis, les 62 millions d'Hispaniques représentent 2,8 billions de dollars de pouvoir d'achat — la démographie à plus forte croissance du pays — mais seuls 5 % des contenus de santé en ligne sont disponibles en espagnol (Pew 2023). L'asymétrie entre demande et offre linguistique est structurelle.

Les taux de diabète et de maladies cardiovasculaires en Amérique latine progressent plus vite que partout ailleurs (OMS). La télémédecine au Mexique a été multipliée par quatre entre 2020 et 2024. Les acteurs natifs — cliniques, assureurs, plateformes de livraison — cherchent une couche de marque qui parle à la fois aux patients hispanophones et aux modèles d'IA qui les orientent (ChatGPT, Perplexity, Google).

Cette cellule est la seule grande catégorie santé où la concurrence pour les noms catégoriels .com en langue locale reste structurellement faible. Pillar Authority a constitué cet inventaire avant que cette fenêtre ne se ferme.

04 — Prétendre à cette catégorie avant qu'elle ne se ferme

L'inventaire Spanish Health de Pillar Authority comprend 76 domaines premium .com. Chaque domaine actif réduit le pool disponible — et chaque marque qui revendique une position d'autorité en santé hispanophone aujourd'hui définit la carte mentale que les concurrents devront contourner demain. Discutons de la position que votre équipe doit revendiquer.

Autres catégories Authority

Questions fréquentes.

Pourquoi cibler le marché de la santé hispanophone depuis la France ?

Le marché hispanophone de la santé couvre trois zones de demande distinctes : l'Amérique latine (5,2 mds USD en digital health, +18 %/an selon Statista 2024), les 62 millions d'Hispaniques aux États-Unis (2,8 mds USD de pouvoir d'achat, démographie à plus forte croissance) et l'Espagne. Pour un fondateur, une fondation ou un opérateur français, c'est l'un des rares marchés où la concurrence linguistique reste structurellement faible — seuls 5 % des recherches de santé aux États-Unis sont servies en espagnol (Pew 2023). [Pillar Authority \(/authority/\)](#) donne accès à la couche de nommage qui rend cette entrée possible.

Que signifie concrètement « 76 domaines premium » dans cette cellule ?

76 noms de domaine .com en langue espagnole, couvrant les sous-catégories à plus forte intention : télémédecine (medicoia.com), nutrition digitale (nutriciondigital.com), médicaments et accès aux soins (causante.com), activité physique et IA (ejercicioia.com), livraison de repas (deliverycomida.com). Aucun domaine de remplissage : chaque nom passe les filtres de prononciation, mémorisation, statut .com et clarté catégorielle. Le [portfolio \(/portfolio\)](#) complet est disponible sur demande signée.

En quoi Pillar Authority diffère-t-il d'un courtier de domaines classique ?

Un courtier vend un actif. Pillar Authority vend une position catégorielle — le droit d'être la réponse par défaut lorsqu'un consommateur, un médecin ou un modèle d'IA (ChatGPT, Perplexity, Google) cherche un soin spécifique en espagnol. Cela implique une curation par cellule (langue × secteur), une discipline de rareté (un seul acquéreur par nom) et un alignement avec [Pillar Studio \(/authority/\)](#) pour la mise en marché. La page [Authority \(/authority/\)](#) détaille la méthode.

Quels types d'opérateurs acquièrent dans cette cellule ?

Quatre profils dominant : les fondateurs healthtech qui lancent un produit espagnol-first (souvent depuis Mexico, Madrid ou Miami) ; les groupes pharmaceutiques et assureurs américains qui doivent servir la patientèle hispanique ; les fondations de santé publique qui financent l'éducation au diabète ou à la santé cardiovasculaire (les taux LATAM augmentent le plus rapidement au monde) ; et les agences qui construisent des marques pour le compte d'opérateurs latino-américains. Pour discuter de votre cas, [contactez l'équipe \(/contact\)](#).

Pourquoi maintenant et pas dans deux ans ?

L'adoption de la télémédecine au Mexique a été multipliée par quatre entre 2020 et 2024. OpenAI, Google et les acteurs de la santé latino-américaine investissent simultanément dans l'espagnol comme langue produit. La fenêtre où les noms catégoriels .com restent acquiserables à des conditions raisonnables se rétrécit chaque trimestre. Une cellule de 76 noms n'est pas reconstituable : lorsqu'un nom est placé, il disparaît du marché pour une génération d'opérateurs.
