

Source : www.eurasante.com

AgeingFit souligne les enjeux de la Silver santé

Publié le 23 février 2017

En 2060, un tiers de la population française aura plus de 60 ans, représentant un véritable défi sociétal pour l'accompagner dans le bien vieillir. Des enjeux qu'a mis en lumière AgeingFit, premier rendez-vous européen de l'innovation en Silver Economie et Santé organisé par Eurasanté, le Pôle NSL et FRANCE SILVER ÉCO les 2 et 3 février derniers à Lille.

L'occasion de revenir sur trois problématiques qui ont servi de fil rouge à la manifestation :

- > du besoin à l'idée
- > de l'idée à l'innovation
- > de l'innovation à la mise sur le marché

Comme l'explique Aude Letty, Déléguée Générale de l'**Institut du Bien Vieillir du Groupe Korian**, **"nos recherches partent du terrain, guidées par l'identification des besoins des patients mais aussi de ceux des médecins et du personnel soignant, l'objectif étant de placer l'utilisateur au cœur du processus d'innovation afin d'améliorer la qualité de vie et l'autonomie des premiers mais aussi les conditions de travail des seconds"**. Exemple d'innovation en cours de développement, un patch connecté qui permet, sans les gêner, de géolocaliser les patients afin de prévenir les fugues éventuelles, tout en assurant la détection précoce des chutes. **"Les premiers tests d'un prototype révèlent qu'il est très bien accepté à la fois par les patients et leurs familles et par le corps médical"**, témoigne-t-elle.

De son côté, Ingrid Rayez, Directrice du fonds **Innovation Capital**, insiste sur la nécessité absolue pour tout porteur de projet, non seulement, de répondre à de vrais besoins identifiés -

"une évidence qu'il faut toujours rappeler !" - mais surtout d'apporter la preuve du concept de son modèle économique. "Il est indispensable de bien cerner les clients finaux, de vérifier leur solvabilité directe ou aidée via la Sécurité Sociale ou les assurances et enfin identifier les circuits de commercialisation. Finalement, l'innovation technologique n'est pas le sujet en soi, en tout cas ce n'est pas le seul, il faut aussi déterminer comment le projet sera viable économiquement et qui sera prêt à le payer, car, sans financement, même une bonne idée a peu de chance d'aboutir", assure-t-elle.

Un enjeu que mesure pleinement le docteur Cathy Ebel Bitoun, Co-fondatrice de la start-up **ACVfit** et son application Myapp'i santé qui propose des programmes de prévention couplés au recueil de données médicales de chaque utilisateur. Initialement destinée au B to C, elle s'est finalement lancée en B to B via une compagnie d'assurance qui l'a testée à Rueil-Malmaison en mesurant le potentiel qu'elle pourrait en tirer et en participant au financement de son lancement à l'échelle d'une ville. **"Les assureurs ne connaissent l'état de santé de leurs assurés que par l'intermédiaire des tables actuarielles qui ne sont pas à jour, ce qui leur pose des problèmes de provisionnement des risques. Myapp'i santé leur permet**

d'avoir accès à des informations plus qualitatives et contextualisées, dès lors que les assurés se sentent responsabilisés pour les alimenter. La compagnie d'assurance a décidé de prendre en charge une partie du coût de l'abonnement de l'appli pour 200 de ses assurés, ce qui nous a permis de recueillir énormément d'informations de santé les concernant. C'est intéressant à la fois pour la compagnie d'assurance mais aussi pour les utilisateurs eux-mêmes qui ainsi connaissent mieux les programmes de prévention santé et peuvent en parler avec d'autres personnes. C'est une solution gagnant-gagnant", conclut-elle.

Texte : François Lecocq