

SWAF

LA SOLUTION POUR UNE BONNE HYDRATATION



L'opportunité de création

Notre solution SWAF a pour vocation d'informer sur l'hydratation, d'éduquer et de prévenir des risques qui en sont liés.

L'idée est née en prenant connaissance de deux données sur l'hydratation :

65 ans. L'âge à partir duquel les personnes perdent le sentiment de soif.

1,13 milliard d'euro par an. Les frais d'hospitalisation dus à la déshydratation

Notamment le dernier chiffre nous a fait prendre conscience de deux éléments fondateurs dans notre choix de solution :

- les hospitalisations ne sont pas directement dues à la déshydratation, mais aux conséquences de la déshydratation et des accidents liés (perte d'équilibre, malaise, chutes ...)
- ce chiffre bien qu'important, provient d'une étude scientifique américaine datée de 2004 sur des données de 1999. Et depuis, on ne trouve aucune donnée ou étude sur la déshydratation, malgré les efforts des pouvoirs publics et du monde médical pour lutter contre les risques de déshydratation lors des canicules.

De ces deux constats, nous avons pris conscience que proposer une solution pour aider les personnes âgées à avoir une bonne hydratation ne pouvait pas se limiter à une réponse technologique (aussi bonne soit elle) mais qu'elle devait prendre en compte les facteurs humains, les rôles des accompagnants et soignants ainsi que de donner aux décideurs publiques ou d'établissements médicalisés les moyens de prendre les bonnes décisions.

C'est pourquoi notre solution offre une réponse technologique centrée autour d'un objet connecté (naturellement un verre connecté) et des services utilisant les nouvelles technologies : smartphones, cloud informatique, données anonymes et sécurisées, business intelligence et big data à destination des décideurs et du personnel d'agences sanitaires ou de l'assurance maladie (pour comprendre le phénomène sur des populations cibles et travailler localement mais à l'échelle nationale, voire européenne).

Le plus de notre solution est de penser avec des partenaires ces services non uniquement technologique par la mise en place sur l'ensemble de la chaîne des accompagnants de services humains et de proximité qui nous permettent de nous positionner clairement comme la seule solution apportant une prévention et une information scientifique, médicale, de qualité et compréhensible par tout le monde concernant l'hydratation.

Loin de nous limiter à une réponse technologique, nous avons aussi fait des choix forts et disruptifs :

- la volonté que le verre connecté fonctionne indépendamment de tout abonnement ou de toute technologie pour ne pas forcer les personnes vers des usages qui ne sont pas les leurs actuellement : **ne pas être intrusif** ;
- **prévention et éducation** : nous pensons que les personnes sont responsables. En informant simplement pour que les personnes comprennent un problème, elles auront naturellement le souhait de le résoudre à leur niveau. La technologie que nous proposons n'est alors là que pour rendre possible l'accès à l'information de qualité ;
- le plaisir de pouvoir contribuer à la direction vers l'autonomie des personnes âgées pour qu'ils profitent au maximum de leur quotidien, avec **le refus qu'autonomie**

devienne synonyme d'isolement. Nous mettons en place des programmes (avec des partenaires comme La Poste en France ou en Belgique, Elixir, Nutrisens ou des grandes marques d'eau minérale) qui permettent à des personnes âgées isolées d'avoir la visite régulière (une fois par semaine) d'une personne de confiance pour commencer la discussion sur leur hydratation ... et prolonger l'échange à leur convenance. Intergénérationnel et communication physique, nous croyons que le problème se résoudra par les rencontres et les échanges humains.

Pourquoi nous et maintenant ?

Parce que depuis 2003 et la canicule aux effets catastrophiques, nous avons discuté et rencontré avec des professionnels ou des décideurs qui nous tiennent le même discours :

- des coûts financiers sont engagés pour informer (notamment lors des périodes de canicule) sans que les effets escomptés soient visibles ;

Ex. : Notre rencontre avec le Pr Sylvie Legrain de l'AP-HP, ayant participé au rapport intergouvernemental suite à la canicule de 2003 a été déterminant. Surtout quand le Pr Legrain nous a expliqué que pendant un an, les médias ont pilonné l'information qu'il fallait boire de l'eau et que l'année 2004 a vu plus d'hospitalisation qu'en 2003, année de la canicule, car les personnes âgées s'intoxiquaient à l'eau en buvant trop ! Pour rappel, pour l'été 2015, il y aurait eu 3 300 décès par déshydratation malgré les spots télévisés durant quatre mois.

- des solutions mises en place (ETP sur plusieurs mois en centres hospitaliers ou en institutions médicaux-sociales) qui ne sont que palliatives sans permettre de saisir réellement l'étendue du problème car ne permettant pas de récupérer ou de synthétiser l'information ;

Ex. : Au sein du Centre Hospitalier des 4 Villes en région parisienne ou au sein de plusieurs EHPAD en province, les Directeurs qui nous expliquent qu'avant le déclenchement des alertes canicules, pendant minimum trois mois, ils mettent en place leur plan canicule interne : un ETP pour 20 personnes en charge de remplacer les verres habituels par ... des gobelets en plastique où un coup de marqueur indiquant le niveau d'eau rempli lors de leur passage permettra de visualiser à cet ETP si la personne, en une heure au changement de gobelet en plastique, a à priori bu de l'eau ou pas. Mais lorsque les familles appellent pour avoir des informations sur l'hydratation de leur proche, les Directeurs ne peuvent donner aucune donnée chiffrée pour les rassurer si ce n'est qu'ils font leur possible pour assurer une bonne hydratation de toutes les personnes. 650 gobelets en plastique utilisés par personne et par an sans avoir de données sur cette problématique, ni d'assurance que l'eau n'a pas été renversée ou vidée pour arroser la plante. Les solutions de nos concurrents sont considérées comme des gadgets ne permettant pas cette vue holistique de la problématique.

- une problématique qui n'est souvent abordée que sous un angle unique, mais boire de l'eau est universel évidemment.

Les personnes âgées, ainsi que les nourrissons, sont les personnes les plus à risques. C'est entendu. Mais qui se souvient de la dernière fois qu'il a bu et s'il a consommé la quantité adéquate d'eau pour sa journée ? Qui peut chiffrer financièrement les effets de la déshydratation sur le personnel en entreprise lorsque l'on sait que ne pas boire pendant une heure diminue de 10% nos capacités physiques et intellectuelles (chiffre qui grimpe exponentiellement avec le temps) ? Quelles sont les conséquences d'une hydratation approximative sur des chauffeurs routiers, des sportifs dans leur préparation d'un marathon ou durant un entraînement d'une équipe (sans tomber dans le cas extrême de Yang Jian Bing, ce boxeur chinois de 21 ans, en pleine santé et mort de déshydratation lors de la préparation de son combat en décembre 2015) ?

Notre mission : permettre de prévenir et d'informer pour que tout le monde puisse avoir une bonne hydratation.

La description de notre marché

Une première cible naturelle

Afin de lancer le produit, nous nous attachons à répondre à la problématique de la déshydratation chez les personnes âgées. Mais la solution ne se limite pas à cet échantillon de la population. Le design et les services sont pensés simplement afin de satisfaire le besoin d'une bonne hydratation pour tout le monde. Seulement, nous nous focalisons, d'un point de vue marketing et commercial, dans un premier temps, sur la silver economy.

Cela implique :

- ↳ d'avoir une approche B2B2C ;
- ↳ de voir apparaître deux sous-segments principaux chez les personnes âgées :
 - à domicile (en soin ou en accompagnement) ;
 - en institution (EHPAD, centres hospitaliers, maisons de retraite).



Ces deux sous-segments se justifient d'un point de vue canaux de distribution, marketing et commercial. Par contre, la solution technologique est la même.

Une ébauche de réflexion est en cours sur l'adaptation de la solution pour les sportifs, en partenariat avec notre partenaire NUTRISENS et le CEA. D'autres demandes de nos partenaires ont été relevées et sont en attente de nos premières réussites auprès des personnes âgées (à destination des cadres sédentaires en entreprise ou les chauffeurs routiers par exemple).

Valeur pour les parties prenantes

Nous l'avons malheureusement encore vu cet été, la canicule est responsable d'hospitalisation et de décès. Modestement et à notre niveau, nous espérons permettre une bonne prévention et une éducation des personnes sur l'importance de l'hydratation, en passant les messages personnalisés et directement auprès des personnes concernées.

Pour les usagers

- ↳ une aide quotidienne dans leur hydratation ;
- ↳ une information personnalisée, de grande qualité et régulière pour comprendre l'importance de l'hydratation et les risques liés à la déshydratation ;
- ↳ des contacts réguliers avec des personnes pour un dialogue sur l'hydratation et pour éviter l'isolement.

Pour les accompagnants

- ↳ un complément dans leur accompagnement ;
- ↳ une valorisation de leur aide régulière auprès des personnes âgées ;
- ↳ des données de suivi de l'hydratation des personnes accompagnées afin de se rassurer sur leur santé ;
- ↳ un rappel auprès des personnes hospitalisées pour la prise régulière de médicaments ou de complémentaires alimentaires ;

- une information fiable, de grande qualité, médicale et accessible pour permettre un échange orienté prévention avec les personnes accompagnées ;
- une possibilité de communiquer sur la bonne hydratation des personnes suivies auprès des familles (notamment lorsque les alertes canicules passent à la télé, les accompagnants doivent répondre sur les moyens mis en œuvre ce qui, avec les moyens actuels n'est pas toujours facile ou n'apparaît pas comme satisfaisant pour les familles).

Pour les décideurs (Directeurs d'établissement, assurance maladie, organismes sanitaires, pouvoirs publics ou conseils généraux ayant la responsabilité du maintien à domicile et de l'autonomie)

- des données sur l'hydratation qui n'existent pas actuellement, par manque de moyen de recueil ;
- une compréhension de l'ampleur des risques et des coûts liés à la déshydratation ;
- des économies sur la mise en œuvre des moyens pour prévenir les risques de déshydratation en été (en général un équivalent temps plein pour un établissement de taille moyen, pendant trois mois, qui verse toutes les heures de l'eau dans un gobelet en plastique en faisant une marque au stylo sur le verre) ;
- des économies, à terme, sur la prévention des risques liés à la déshydratation (pour rappel, ils ont été estimés à plus d'un milliard pour les données de 1999 !) ;
- des données fiables et de terrain permettant les études scientifiques et médicales pour appréhender la problématique de la déshydratation.

Quelques données chiffrées

En France, il y a actuellement **1 370 000 personnes âgées hébergées** en institution médico-social.

+ 1 370 000 personnes âgées sont hébergées, avec une répartition (en nb de lits) :

| Maison de retraite | EHPAD | Autres hébergements |
|--------------------|-----------|---------------------|
| + 570 000 | + 550 000 | + 250 000 |

Une donnée intéressante pour nous est la durée courte (inférieure à un mois) de la moitié des séjours en EHPAD. Cela nous laisse entrevoir une approche forte entre les deux sous-segments (domicile et institution).

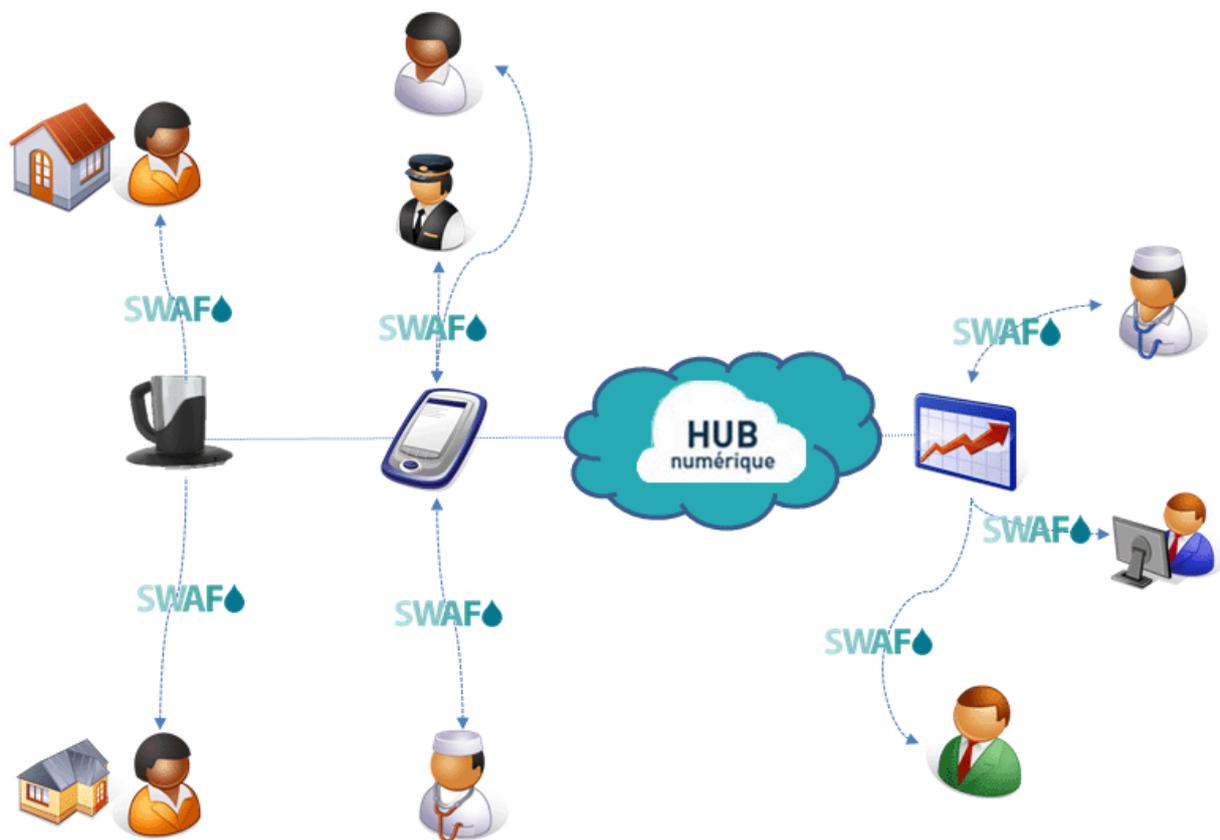
Ainsi, l'achat du verre en institution peut-être effectué par la famille auprès de l'institution, afin de prolonger son utilisation à domicile (ou inversement).

Notre offre

Nous sommes généralement vus comme une startup qui produit un verre connecté. Cela ne reflète qu'une vision très partielle de notre solution.

Notre solution prend tout son sens lorsque l'on conçoit que le verre connecté n'est que le lien direct avec les personnes âgées. Pour répondre à la prévention sur l'hydratation, il faut aussi être en lien avec les autres parties prenantes (accompagnants, soignants, décideurs).

C'est pour cela que notre solution est complétée par un catalogue de services simples, digitaux, accessibles via le web ou les smartphones. Ces services que nous avons urbanisés au sein d'un cloud ne prennent eux-mêmes du sens que si leur utilisation est couplée avec des programmes (nous parlons plus de services personnalisés) où, grâce aux nouvelles technologies, des messages sont relayés fortement car portés par une rencontre physique entre deux personnes.



Prenons deux exemples concrets pour vous montrer notre solution.

Monique, 68 ans, a été hospitalisée suite à une fracture du col du fémur. Monique est tombée dans son jardin l'été dernier, bêtement comme elle le dit elle-même. Arrivée à l'hôpital, les premiers tests sanguins ont fait apparaître qu'une mauvaise hydratation serait à l'origine de sa chute. Monique ne comprend pas bien car elle est persuadée de boire dès qu'elle a soif, c'est-à-dire pendant les repas. Le docteur et les infirmières doivent se tromper, elle a toujours bu régulièrement. C'est exagéré de parler de déshydratation, c'était juste un

léger malaise quand elle s'est penchée pour planter des géraniums. Pour leur faire plaisir, elle boit les verres qu'on lui amène à l'hôpital, même si elle n'a pas vraiment soif (d'ailleurs, parfois, elle les verse pour arroser la plante que sa voisine lui a apporté en venant lui rendre visite, comme ça l'infirmière est contente).

Monique va rentrer chez elle et ses enfants s'inquiètent. Elle ne peut pas vraiment se déplacer et ils ne peuvent pas être toujours là. Une aide va bien passer à son domicile, tous les matins pour aider Monique à se préparer et s'habiller. Mais connaissant leur mère, ils savent qu'elle va bouger dans tous les sens, sauf pour aller boire un verre d'eau. Il y a aussi un gentil jeune homme de la société ELIOR qui passe deux fois par jour pour lui amener ses repas. Il est gentil, il reste toujours discuter 5 minutes parce qu'il aime bien le jardinage lui-aussi.

Mais comment Monique va-t-elle boire de l'eau ? Comment rassurer la famille ? Comment éviter que « l'accident » ne se reproduise dans quelques temps ?

Voilà comment la solution SWAF pourrait aider Monique et ses proches :

Le verre connecté utilisé lors de son hospitalisation aurait pu alléger le travail des infirmières en leur indiquant quand Monique a bu, quand son verre est vide pour le remplir et quand il a été vidé dans les plantes ou renverser. Le médecin aurait aussi connu les données d'hydratation de Monique durant son séjour qui lui aurait donné une indication sur son habitude d'hydratation. Il aurait pu simplement régler la consommation d'eau quotidienne de Monique en fonction des médicaments qu'elle devait prendre. Les infirmières et le médecin, fort des données recueillies, auraient pu souligner à la famille de Monique l'importance de suivre l'hydratation de Monique, chez elle. La famille aurait pu se rassurer en achetant pour Monique le verre SWAF auprès de l'établissement. Ça tombe bien, Monique le trouve beau et sa lumière bleue est assortie avec son intérieur.

Mais surtout, pour accompagner Monique chez elle, dans un rôle de proximité dans la prévention sur l'hydratation, les représentants de nos partenaires (les accompagnants à domicile, ELIOR) peuvent récupérer les données de façon anonyme via leur smartphone pour alimenter nos base de données sécurisées, s'engagent à prendre un peu de temps lors de leur présence au domicile afin d'échanger avec Monique. Nous parlons réellement d'échange dans la mesure où nous leur fournissons les moyens technologiques qui permettent d'engager la discussion sur l'hydratation. Tout d'abord sur le cas particulier de Monique via ses données sur sa consommation d'eau afin de comprendre ses habitudes. Mais aussi via de l'information scientifique et médicale sur l'hydratation et l'alimentation transmise par notre médecin et personnalisée en fonction des besoins propres de Monique, information rendue accessible via plusieurs de la vidéo ou du story telling sympathiques.

Tous ces éléments de la solution SWAF doivent permettre à Monique de comprendre l'hydratation et ainsi d'adapter sa consommation. Car il ne semble pas possible, surtout à un certain âge, de modifier ses habitudes sans la compréhension de la problématique et sans de l'accompagnement personnalisé.

Yves et Alice, 81 et 79 ans. Yves et Alice sont mariés et ils ont la chance d'être en bonne santé, si ce n'est les désagréments de leur âge. Ils vivent à la campagne, dans la maison familiale où leurs enfants passent régulièrement les voir. Yves est conscient de ne pas boire assez d'eau durant la journée, mais pris par son bricolage, la télévision ou le marché, il oublie de boire autant qu'il le faudrait. Alors parfois il rattrape d'un coup en buvant deux ou trois verres d'affilé, même si ce n'est pas bon, c'est mieux que rien. Alice est plus réticente. Elle trouve que boire durant les repas suffit. D'ailleurs elle fait moins d'activité depuis son opération du genou il y a deux ans. Moins d'activité, ça doit vouloir dire qu'on a moins besoin de boire, non ? Yves fait son sport tous les jours. Depuis que ses enfants lui ont offert un vélo électrique, il fait une grande balade quotidienne. Malgré sa réticence aux nouvelles technologies, il suit ses performances avec son « ordinateur » sur le vélo et est fier de le partager avec sa petite fille quand elle passe manger tous les mercredis midis. Pas comme

le cadeau du Noël dernier de sa petite fille : un objet connecté pour connaître sa tension et qui permet d'appeler au secours si on tombe. Il est tout gris, tout gros. On dirait un gadget pour bébé. Ils ont honte de le montrer et ne le sortent que le mercredi midi, pour ne pas faire de la peine à leur petite fille. Mais elle est quand même déçue parce que le « truc » les dénonce en plus sur son iPhone. Comme ils sont en bonne santé, ils n'ont pas d'accompagnement à domicile. Et puis boire de l'eau du robinet, qui a un goût bizarre, cela les embête. Pour les repas, ils achètent de l'eau en bouteille, mais c'est lourd à transporter.

Voilà comment la solution SWAF pourrait aider Yves, Alice et leur petite fille :

Le verre connecté leur permettrait de savoir quand il leur a conseillé de boire un verre d'eau, régulièrement, tout au long de la journée. De par son design volontairement épuré, le verre n'apparaît pas comme un gadget ou un « objet de flicage » pour personnes dépendantes. En plus du suivi potentiel par leur petite fille ou leurs enfants sur leur téléphone portable, la solution SWAF permet un accompagnement à domicile. A l'arrivée des mois de canicule, un abonnement « eau à domicile » offert par leur petite fille et assuré par un des partenaires de SWAF, producteur d'eau en bouteille, permet à Yves et Alice d'avoir un étudiant qui passe chaque semaine à leur domicile, déposer deux packs de bouteille d'eau plus une bouteille d'une eau différente pour tester leur goût. En début de programme, deux verres connectés SWAF leur ont été offerts. L'étudiant reste ¼ d'heure avec eux, le temps de récupérer les données de consommation de la semaine et de partager l'information SWAF sur l'hydratation. Yves et Alice le trouvent sympathique. En plus, souvent il aide à changer une ampoule ou régler le téléviseur. Ça leur fait du bien de discuter avec un jeune, surtout pendant que leur petite fille fait son voyage en Asie. Ça fait une présence, c'est rassurant pour leurs enfants. Mais comme à la rentrée, le jeune ne passera plus car il va étudier à Paris, un autre partenaire prendra le relais. Un partenaire dans lequel Yves, Alice et leurs enfants ont confiance car de toute façon, il passait régulièrement : le postier du village. Même s'il n'a pas de lettres à leur amener, le postier s'engage à venir au moins une fois par semaine, rester prendre un café avec Yves et Alice pendant que son téléphone portable récupère les données et les transmette de façon transparente et de façon anonyme (sans voir les données brutes sur son portable) au cloud SWAF. De même, SWAF lui fournit toujours en retour une information de qualité scientifique et accessible, personnalisée au cas d'Yves et Alice pour entamer la discussion sur le thème de l'hydratation. Yves et Alice continuent à se faire livrer des packs d'eau, c'est devenu une habitude. Et les packs d'eau leur permettent d'avoir un indicateur de leur consommation (une bouteille par jour et par personne, comme a dit le postier qui leur a montré la vidéo SWAF via son téléphone portable). Leur petite fille a passé des vacances sereines en Asie, car elle savait (et elle suivait dès qu'elle trouvait une connexion Wifi) que ses grands-parents ont bu régulièrement de l'eau pendant tous les mois de canicule. Dire qu'elle n'arrivait pas à leur faire entendre raison en leur expliquant et qu'avec le programme SWAF, c'est eux maintenant qui lui donnent des conseils pour une bonne hydratation toute la journée !

Ces deux exemples permettent juste d'illustrer le champ des possibles de la solution SWAF, de son acceptabilité par des personnes qui doivent changer d'habitude.

Nous souhaitons insister sur nos visions comme :

- 👉 changer une habitude vers une bonne hydratation ne peut se résumer à mettre uniquement un verre technologique dans les mains des usagers ;
- 👉 l'importance de designer des services adaptés et personnalisés, à destination de chaque partie prenante autour de l'hydratation ;
- 👉 la force de l'échange direct, entre personnes, et la nécessité que notre réussite passe par nos partenariats.

Ils ont la gentillesse de parler de nous ... ou de nous inviter à parler



Les echos.fr
31 mars



Culture et nutrition
8 avril



BFM tv
1er mai

My Little Santé
1er juillet



France 3 IdF
24 janvier

Le Parisien
23 janvier



France Info
23 et 24 janvier



M6 19h45
24 janvier



Nous restons à votre entière disposition pour toute information complémentaire.

Pour nous contacter :



-- Fin du document --