Alsace

AU SERVICE DES SENIORS

Dans le Nord-Est, les initiatives se multiplient et incitent les industriels régionaux à conquérir le marché lucratif de la silver économie.

DE NOTRE CORRESPONDANT, THOMAS CALINON

Adhora, une maison pilote au service du maintien à domicile.

Bien vieillir et bien-être à domicile» et «Un appart automne'home». Organisées à l'automne, ces deux expositions ont donné corps aux ambitions alsaciennes sur le marché de la silver économie, secteur dédié au service des personnes âgées. Montée à Lièpvre (Haut-Rhin) dans l'une des maisons en bois pré-industrialisées conçues par le groupe Burger, la première était l'œuvre du Pôle aménagement de la maison en Alsace (Pama), une grappe d'entreprises forte de 80 membres. La seconde, mise sur pied à Strasbourg par le conseil général du Bas-Rhin, témoignait de la volonté de la collectivité de soutenir les solutions technologiques favorisant l'autonomie des personnes âgées ou handicapées, tout en concourant au développement économique local.

Ces deux événements ont mis en valeur des innovations développées par les industriels alsaciens, qu'il s'agisse de groupes comme Salm (Schmidt), qui équipe ses cuisines de placards électrifiés et de tiroirs coulissants s'ouvrant d'une simple pression du doigt ou du genou, ou de PME. À Lièpvre, ADJ, une PME strasbourgeoise de 20 salariés spécialisée dans la transformation de résine de synthèse, a présenté par exemple un concept de douche combinant un receveur extraplat et une main courante intégrant différents modules (robinetterie, poignées, porte-savon, tablette de pose...) qui garantissent sécurité et confort.

Des outils innovants et évolutifs

Implanté à Wisches (Bas-Rhin), où il emploie 70 salariés en CDI et une vingtaine d'intérimaires, Varicor, qui produit et modèle le matériau du même nom, a de son côté mis en valeur un plan de toilette pensé pour les personnes à mobilité réduite, mais adapté également aux besoins des seniors en perte d'autonomie. Moulé d'une pièce et sur mesure, il est équipé de poignées de préhension dissimulées en dessous du plan. Sur la face supérieure, des découpes prédessinées peuvent servir de porte-serviettes, de porte-corbeilles ou de poignées de complément. «C'est un produit que l'on peut faire monter en gamme en y intégrant un robinet à commandes tactiles, dont l'une des options permet de colorer l'eau du vert au rouge par un faisceau de fibres optiques, afin d'éviter les brûlures», complète Clément Steger, le directeur général de Varicor. L'entreprise prévoit une commercialisation en juin. Elle tire déjà 10 % de son chiffre d'affaires de la silver économie.

Autre invention portée par une PME, les pieds de lit lumineux de Diroy. Originaire de Bouxwiller (Bas-Rhin), cette entreprise (35 salariés, 4,6 millions d'euros de chiffre d'affaires) produit des sommiers, des matelas et des accessoires de literie en nom propre, ainsi que de la mousse en sous-traitance. Elle a conçu Sweetway, un équipement qui doit contribuer à éviter «les chutes en milieu sombre, premier facteur accidentogène chez les personnes âgées», selon Guillaume Joly, son directeur. En phase de pré-industrialisation, Sweetway est un pied de lit en Inox brossé équipé d'un filetage standard qui intègre des leds diffusant un halo de lumière. Un capteur d'absence de luminosité fait que le pied ne s'allume que la nuit. Un capteur de rayonnement infrarouge lui permet de se déclencher quand une personne se lève, et pas à cause d'un mouvement de couette... Guillaume Joly annonce un prix de vente «autour de 150 euros pour un lot de quatre pieds, dont deux lumineux». Et précise que son équipe travaille sur «un pied 2.0, en intégrant des solutions domotiques pour créer automatiquement des chemins lumineux dans la maison quand le pied détectera un mouvement». Une option utile en milieu médical: «Le lit pourra fournir des indications au personnel pour savoir si la personne s'est levée ou pas.»

Ce type d'innovation rejoint les outils présentés par Hager près de son site d'Obernai (Bas-Rhin). Dans le cadre d'un appel à projets du département, le spécialiste des matériels électriques a été désigné partenaire domotique d'Adorha, une maison conçue comme un démonstrateur de technologies pour le maintien à domicile: volets motorisés, évier à commande déportée, parcours lumineux, capteurs de mouvements pilotant l'éclairage, actimétrie et transmission d'alertes à des proches en cas d'absence d'activité... En complément, l'interface tactile Domovea, développée par Hager, gère à distance les gestes du quotidien.

Une politique médico-sociale engagée

Tous les acteurs insistent sur un facteur essentiel: ne pas stigmatiser! «Pour qu'un produit fonctionne, il ne faut pas le vendre comme étant pour seniors», résume Jean-Jacques Pauly, le directeur du développement des bâtiments intelligents chez Hager. «Nous avons baptisé notre concept Confort, parce qu'il ne faut pas le limiter à une cuisine pour vieux, entre guillemets, poursuit Jean-Michel Durand, chef de marché chez Salm. Nous nous adressons à des gens qui, à 45 ans, veulent une cuisine pour la vie.» Guillaume Joly insiste sur «l'évolutivité» de ses pieds de lit lumineux: «Ce qui apparaît comme du confort à 40 ans devient une nécessité à 80 ans. Cela présente un intérêt pour les enfants qui peuvent trébucher sur leurs Playmobil en se levant la nuit...»

Reste un enjeu de taille, celui du financement. Qui paiera pour lancer ce marché? En chefs de file des politiques médico-sociales, les départements doivent s'engager, jugent le Bas-Rhin et l'Isère. Avec le Centre national de référence santé à domicile, ces deux conseils généraux viennent de créer le Club des départements de la silver économie. Ils appellent leurs homologues à les rejoindre. Une dizaine d'entre eux serait déjà intéressée. «Le but est de créer un appel d'air grâce à la commande publique, souligne-t-on au conseil général du Bas-Rhin. Nous tentons de trouver la structure juridique qui fonctionnera comme une centrale d'achats pour les départements et qui fera jouer la concurrence pour sélectionner les produits et les services favorisant le maintien à domicile des personnes âgées.» Pour Guy-Dominique Kennel, le président du conseil général du Bas-Rhin et du Club des départements de la silver économie, c'est le meilleur moyen de faire de l'enjeu du vieillissement de la population un «pari gagnant». ■

PAGES UNIVANTE
Des écrans géants le travail collabor

NHA/DR

«Développons ce marché avec une offre globale»

DOMINIQUE WEBER, président du Pôle aménagement de la maison en Alsace (Pama) et directeur général de Weber Industries

Pourquoi le Pama mise-t-il sur le marché des seniors?
En 2050, un tiers de la population française aura plus de 60 ans. Cela résume bien la nécessité d'adapter nos produits aux problématiques de vieillissement et de dépendance. Mais si le mobilier n'est pas tout à fait le même quand on vieillit que lorsque l'on a 20 ans, je ne pense pas que le sujet doive être circonscrit au périmètre des seniors. Ce qui va surtout servir de déclencheur, ce sont les notions de qualité et de design. On fera de moins en moins de produits spécifiques, mais plutôt du matériel qui peut plaire à tous et qui intègre la question du vieillissement.

Qu'attendez-vous des pouvoirs publics?
Pour l'ouverture de ce marché, il y a une responsabilité des donneurs d'ordres, publics ou pas. On commence à voir apparaître sur des programmes résidentiels des prescriptions fortes adaptées aux personnes vieillissantes ou en perte d'autonomie.

Au-delà des expositions, que fait le Pama pour aider les industriels alsaciens?
Nous essayons de convaincre les entreprises qu'il serait judicieux de créer une société de type SAS à capital multiple, pour décrocher des marchés et commercialiser des produits ensemble. L'offre globale nous paraît être la solution pour développer le marché. C'est aussi une façon d'être identifié par les financeurs, comme l'État et les collectivités. ■