

Lauréat des Prix



Julius Bär

DOSSIER DE PRESSE

Investisseurs potentiels

E-Mail : [investors\(at\)personalcare-systems.com](mailto:investors@personalcare-systems.com)

Web : www.personalcare-systems.com

TRENDS (I)

Silver Economy



La *Silver Economy* est un segment de l'économie qui est promis à un bel avenir, du fait du vieillissement de la population des pays développés.

- Comme son nom l'indique la *Silver Economy* n'est pas un « marché » mais une « économie » transversale qui trouve des déclinaisons dans de nombreux marchés !
- La nécessité économique et sanitaire de maintenir les Seniors alertes et de leur éviter de quitter leur domicile pour une résidence sont autant de supports à l'innovation !

TRENDS (II)

Assistance à l'autonomie



Le suivi des *personnes âgées* ou *pas complètement autonomes* chez les médecins de ville et à la campagne, les résidences spécialisées et aux urgences doit-être adaptée en fonction des besoins de notre société vieillissante.

- Les robots, les vêtements intelligents, les *objets connectés* représentent un levier afin d'améliorer la qualité des services et des soins, pour optimiser le système de santé et le bien être de chacun.
- Les innovations vont s'implanter selon chacun des besoins de bien être et de santé. C'est une véritable *révolution des services de santé et des soins* qui se dessine.
- La protection des données et de la *sphère privée* permettra aussi l'émergence d'un marché de services adaptés pour la confiance numérique.

TRENDS (III)

Quelques faits inéluctables



1 heure au sol



3 heures au sol



6 heures au sol



12 heures au sol



LA CHUTE REPRÉSENTE
85%
DES ACCIDENTS APRÈS 65 ANS

61%
DES ACCIDENTS DE LA VIE COURANTE SE PRODUISENT À DOMICILE

12%
DES PERSONNES DE PLUS DE 70 ANS SONT TOUCHÉES PAR LES MALADIES NEURO-DÉGÉNÉRATIVES

Le risque est réel : 1 personne sur 3 de plus de 65 ans font une chute dans l'année

Source : Ministère français de la santé

LA CHUTE CAUSE DE NOMBREUSES BLESSURES ET FRACTURES ENTRAÎNANT LA DÉPENDANCE ET EST À L'ORIGINE DE **10 000** DÉCÈS PAR AN

40 % des chutes ont lieu la nuit entre la chambre et les toilettes ...



En Suisse depuis 2015¹, il y a plus de personnes qui fêtent leur 65^{ème} anniversaire que leur 20^{ème} !

¹Source : OFS (Office Fédéral de la Statistique)

Vision et mission

PersonalCare Systems™ - PCS



- Notre **Vision** → Offrir des services pour maintenir les *personnes âgées* ou *pas complètement autonomes* chez elles, favorisant ainsi l'*accompagnement* et le *maintien à domicile*.
- Notre **Mission** → Offrir une *interface unique, simple* et *intuitive*, et une *plateforme de services évolutive et personnalisée*, pour que le résident ou les référents puissent en bénéficier.

Valeur ajoutée de PCS (I)

Avantages concurrentiels et compétitifs



- Monitoring *intelligent* et *adaptatif* de manière peu intrusive.
- *Adaptation* possible de nos algorithmes intelligents selon pathologies à détecter en amont. Ces derniers s'appuient sur les derniers développements en matière de *neurosciences*.

➡ Des fonctionnalités *proactives* et *préventives*, permettent de détecter des anomalies éventuelles avant qu'elles ne deviennent critiques.

- **Modèle →**
[Senseurs | Interfaces | Algorithmes | Diagnostic] pour appartements adaptés et/ou résidences privées.

Valeur ajoutée de PCS (II)

Proposition de valeur




- Réduction des coûts en matière de soins à domicile :
 - ▶ *Optimisation* des déplacements des auxiliaires de vie
 - ▶ *Optimiser* la prévention
- Répond en partie aux 5 axes définis en matière de politiques publiques en faveur des personnes âgées en perte d'autonomie
 - ▶ *Maintien à domicile* dans les meilleures conditions possibles
 - ▶ Recherche constante de *gain d'efficacité* par tous les acteurs du réseau.
- PCS étant le seul référant « *One stop shopping* »

Synthèse

Notre approche pour votre investissement est originale ... Pourquoi ?



- Nous offrons des solutions aux populations âgées ou pas complètement autonomes à un **prix compétitif** !
- Nous améliorons la **qualité de vie** de ces dernières et nous  les dépenses de la santé grâce au service délivré !
- Nous souhaitons atteindre un **équilibre fructueux** entre **retours financiers (ROI)** et **sociaux (SRI)**, ceci est une opportunité novatrice pour des investisseurs privés !
- Nous mesurerons à l'aide d'une méthode, la **plus-value financière** et **sociale (impact)** tout en la **vérifiant** sur le terrain !



Nous pensons que **la création de valeur économique et sociale** n'est pas mutuellement exclusive !



VOS QUESTIONS

E-Mail : [investors\(at\)personalcare-systems.com](mailto:investors@personalcare-systems.com)

Web : www.personalcare-systems.com