

À qui de droit,

Mon nom est Jean Rochette et je suis président et propriétaire des compagnies Les Produits Neptune Inc. (gagnant de plusieurs Lauréats au Mercuriades) de même que la compagnie Distribution Assisto Canada Inc. Je suis membre du CEPSEM et membre du comité santé de la Chambre de Commerce du Québec. Je suis également administrateur des sociétés Kinova, Groupe ADF et Groupe Financier M3.

Voici quelques suggestions au plan d'actions. L'une d'elle est un produit innovant que nous avons développé après plusieurs années de recherche et avec l'implication du CRIQ et CNRC ainsi que des ergothérapeutes. L'association de gérontologie (Gerontotechnik) en Allemagne souhaite introduire le produit. Il en est de même avec l'association Silver Valley en France. Je recherche présentement un partenaire pour la distribution en Europe. En 2019-2020, nous avons fait un projet pilote avec succès en Arizona. Le produit est maintenant offert au grand public au Canada et US depuis mars 2021.

1) Quels sont les principaux défis et obstacles (cinq au maximum) auxquels sont confrontés les entrepreneurs du Québec?

1.1 Contrer la pénurie de main d'œuvre

1.2 Le gouvernement doit travailler plus étroitement avec le secteur privé. Ex: le gouvernement se doit de mesurer les impacts du vieillissement de population sur le secteur de la santé (transfert vers les hôpitaux, RI, RTF et RPA avec soins) et travailler étroitement avec le secteur privé des établir de pistes de solutions concrètes.

1.3 La difficulté de vendre au gouvernement : Le gouvernement doivent favoriser l'achat local. Nos gouvernements (Provincial, Municipal et Fédéral) se doivent de montrer l'exemple en tant que grand d'honneur d'ordre.

1.4 Le gouvernement doit encourager et favoriser les entreprises qui réduisent l'empreinte écologique de la production et de la distribution

1.5 Le gouvernement doit encourager l'innovation et les produits à fort potentiel pour l'exportation.

2) Parmi ces défis et obstacles, lesquels devraient retenir l'attention du gouvernement de façon prioritaire et pourquoi?

2.1 Contrer la pénurie de main d'œuvre : le problème est majeur, presque que toutes les compagnies sont en manque de main d'œuvre présentement. Cela a et continuera d'avoir des effets néfastes sur l'économie. Il est essentiel d'agir rapidement : accroître l'immigration, offrir un crédit d'impôt pour les personnes de 60 ans et plus afin de maintenir ceux-ci sur le marché du travail ou les encourager à y revenir, offrir aux compagnies la possibilité d'amortir leur investissements sur une plus courte période pour tout projet d'automatisation, etc.

2.2 Le gouvernement doit identifier et promouvoir toutes solutions (produit ou service) qui pourraient réduire le nombre de patients (ainés) qui devront être transférés dans les hôpitaux, RI, RTF et RPA avec soins. Cela est devenu trop coûteux pour l'état et continuera à augmenter dans le temps. Afin de minimiser l'impact de la démographie, le gouvernement se doit d'encourager et promouvoir le maintien à domicile des aînés le plus longtemps possible. Ce n'est pas juste un choix, c'est une question de survie et de bien-être pour l'ensemble de la population. Nous n'avons pas les infrastructures pour faire face au raz de marée qui s'envient. On doit encourager le maintien à domicile, offrir plus de services et soutenir les proches aidants. C'est ce qui revient le moins dispendieux pour l'état compte tenu des frais astronomiques d'infrastructure exigés pour répondre à la demande grandissante. Aujourd'hui 38% du budget provincial est alloué à la santé. Avec l'impact démographique il sera plus de 50% dans un avenir rapproché. Il est impératif de trouver des solutions pour diminuer l'impact. Le produit Assisto que nous avons développé fait partie de la solution....plusieurs centaines de millions d'économie potentielle pour l'état.

2.3 Afin de relancer l'économie, le gouvernement se doit d'encourager l'achat local et encourager les compagnies d'ici :

- qui fabriquent localement et qui créent de la valeur pour l'économie
- qui sont d'actionnariat Québécois ou Canadiens,
- qui ont mis en place un programme pour réduire leur empreinte écologique,
- qui fabriquent un produit innovant,
- qui ont le potentiel et la capacité d'exporter, etc.

Cela créerait de la valeur constructive pour l'état et sa collectivité. Dans le calcul des appels d'offre, les points nommés précédemment devraient être valorisés et pris en compte d'un appel d'offre. Ce ne devrait pas être seulement le plus bas soumissionnaire qui obtient le contrat mais celui qui offre le plus de valeur ajoutée pour la société (et tenant compte de l'ensemble de ces critères, il y aurait moyen d'établir une formule mathématique simple afin de mieux évaluer la contribution de chacun dans un appel d'offre)

3) Quelles pistes de solution devraient être soutenues ou mises en œuvre pour répondre à ces défis et obstacles et ainsi soutenir le développement de l'entrepreneuriat au Québec?

- J'ai couvert cette question dans mes réponses précédentes.

4) Quelle contribution peut apporter votre organisation pour relever les défis ou aplanir les obstacles définis?

Produits Neptune Inc. a développé un tout nouveau produit révolutionnaire (bain Assisto) qui permet :

- d'offrir un bain par jour à nos aînés dans les maisons d'hébergements de longue durée (CHSLD, RI, RTF et RPA avec soins) et ce à moindre de coûts pour l'état.

- réduire drastiquement les chutes graves dans la salle de bain (fractures de la hanche et du bassin) et ainsi permettre aux aînés de demeurer plus longtemps dans leur maison ou appartement. Il y a trois fois plus de décès chaque année reliés aux chutes chez les aînés que de décès reliés aux accidents de la route pour toute la population. En 2016, il y a eu environ 15,000 opérations de la hanche ou du

bassin chez les aînés. Selon plusieurs statistiques, environ 80% des chutes sont à domicile et 40% des chutes graves sont dans la salle de bain (bain, douche, surface glissante, plancher céramique, endroit restreint, etc) . Sachant que malheureusement environ 25-30% des personnes qui ont eu une chute grave (fracture de la hanche ou du bassin) perdront leur autonomie et ne pourront retourner à la maison. Cela représente environ 1,800 aînés par année en perte d'autonomie et fait pression sur les hôpitaux pour une opération et en attente d'une place en CHSLD ou RI. Le pire est que le problème va doubler d'ici quelques années. Cela va engendrer des coûts d'infrastructure et frais d'opérations de plus de 1 millions de dollars par aînée. Le produit Assisto est le produit d'hygiène (bain et douche) le plus sécuritaire sur le marché.

- Jamais debout (moins de risque de tomber, hauteur d'une chaise).
- Pas de seuil
- Pas d'enjambement
- Vos pieds ne sont jamais en contact avec une surface savonneuse ou glissante

C'est le produit le plus sécuritaire sur le marché. Plus sécuritaire que tout autre bain à porte et plus sécuritaire qu'une douche. Le produit réduira les chute associées à la salle de bain de plus de 80%.

Ce qui favorisera le maintien à domicile et mettra moins de pression sur le système de la santé. Le produit exige un investissement important mais il est nettement plus avantageux pour le gouvernement d'agir de façon préventive que curative ( 1.1 million de dollars par aînée : 1 million pour construire 1 chambre en CHSLD + 100,000 de frais d'opérations par année, et même si le coût d'infrastructure est de moitié (500k) le raisonnement est similaire....il est nettement plus avantageux de prévenir les chutes et maintenir les aînés le plus longtemps à la maison. Si on subvention l'achat d'une voiture électrique (jusqu'à \$8,000 au Provincial et \$5,000 au Fédéral) on devrait être en mesure de supporter un produit qui permet aux aînés de demeurer plus longtemps à domicile, éviter ou retarder des frais énormes pour l'état, aider à désengorger le secteur de la santé, faciliter le travail des préposés et aidants naturels tout en offrant sécurité, confort et dignité à nos aînés.

Contrairement à plusieurs maladies dénegatives aux fins des ans associées au vieillissement (haute pression, maladie des os, diabète, Parkinson, Alzheimer, etc.), les chutes graves chez les aînés ont un impact immédiat, aujourd'hui vous êtes en forme et demain malheureusement vous serez en attente pour une opération....et plusieurs perdront leur autonomie et ne pourront retourner à la maison.

Il y a maintenant un produit innovateur, produit au Québec, breveté, avec 70 % des composantes fabriquées au Québec, 90 % au Canada. Le produit est Certifié Ecoconçu, et fabriqué par une compagnie certifiée Écoresponsable (réduction de l'empreinte écologique).

De plus, en ayant une salle de bain (1 ou 2 bains Assisto) par étage dans les maisons d'hébergement à longue durée, il serait possible d'offrir un bain par jour à tous nos aînés (14 à 28 aînés par étage selon les besoins). Plus de sécurité , moins d'accidents, plus de confort et plus de dignité pour nos aînés. De plus, cela exigera moins de manipulations des préposés, moins d'accidents, moins d'effort et moins cher que d'avoir une douche par chambre.

Je vous invite à aller visionner les vidéos sur

[www.collectionassisto.com](http://www.collectionassisto.com)<<http://www.collectionassisto.com><<http://www.collectionassisto.com><<http://www.collectionassisto.com>>>

ou sur YouTube : bain Assisto (il y a plusieurs vidéos mais deux plus complets, pour le maintien à domicile voir baignoire à porte 2 :09 minutes, pour les maisons d'hébergement voir Baignoire à porte, soins à domicile ou maisons d'hébergement 2 :14 minutes)

Je crois sincèrement que ce nouveau produit peut aider au mieux-être de nos aînés tout en contribuant à restreindre les coûts pour l'état. Offrir plus de sécurité, confort et dignité pour nos aînés. On pourrait avoir la possibilité d'offrir un bain par jour pour nos aînés, maintenant c'est possible.

Malheureusement, aucun groupement de RPA (avec ou sans soins), maisons d'hébergement et aucun entrepreneurs pour les maisons des aînés ne vont privilégier un tel produit. Pourquoi payer plus cher qu'une simple douche ? S'il y des chutes et perte d'autonomie cela devient le problème du gouvernement. Pourquoi payer plus cher ? Ce n'est pas eux qui sont bénéficiaire des avantages du produit.

L'initiative doit venir du gouvernement car c'est celui qui en est le plus grand bénéficiaire. Pour ma part, toute initiative qui a un impact réel à désengorger les hôpitaux et les maisons d'hébergements de longue durée doit être pris sérieusement en considération. On se doit de protéger nos aînés et aussi de mettre le moins possible de pression supplémentaire au système de santé. Soyons pro-actif.

Il me fera plaisir de vous offrir plus détails si nécessaire,

Jean Rochette

Président

Les Produits Neptune Inc.

Distribution Assisto Canada Inc.

6835 rue Picard

St-Hyacinthe, Qc, Canada

J2S 1H3

Tel: 514-793-0459

Courriel: [jrochette@produitsneptune.com](mailto:jrochette@produitsneptune.com)

[www.collectionassisto.com](http://www.collectionassisto.com)