|  |
| --- |
| A close up of a logo  Description automatically generated |
| ElderWatch  Plan d’affaire |

# La compagnie

ElderWatch est une entreprise en démarrage fondé en 2020 par Élodie-Christelle Bebga et Félix Chenette-Stewart. Situé à Montréal, elle vise l’industrie de la santé, plus précisément les résidences pour personnes âgées en offrant un système de surveillance inégalé. ElderWatch a pour but de révolutionner l’industrie des boutons d’urgence pour personnes âgées avec son nouveau système : le Safen.

La compagnie compte présentement deux employés : Élodie-Christelle Bebga, la technicienne en microélectronique et Félix Chenette-Stewart, le programmeur informatique. La compagnie est entièrement dirigée par ces deux employés.

# Les coordonnées de l’entreprise

Nom de l’entreprise : ElderWatch

Adresse: 490 rue Andras, Dollard-des-Ormeaux, QC, Canada

Téléphone : (514) -922-2784

Email :

# Les problèmes, la solution

Dans le monde des boutons d’appel d’urgence pour aînés, il y a trois problèmes présents chez presque tous les compétiteurs qui sont la source de plusieurs conversations. Voici les problèmes en question :

* Les prix sont parfois absurdes (**25**$ à **160**$ par mois en plus de **30**$ à **80**$ par interventions médicales pour certaines compagnies)
* Le temps de réponse lors d’une urgence médicale est très lent (en moyenne 30 à 100 minutes)
* Les soins donnés ne sont pas toujours suffisants ou appropriés et une ambulance doit être appelée pour 2 appels sur 5.

ElderWatch a comme priorité de viser ces problèmes et de trouver une solution adéquate et abordable.

La solution de ElderWatch se démarque particulièrement des autres produits par son approche aux problèmes. Puisque la majorité des compétiteurs vendent directement au client et non aux résidences, celles-ci sont rarement au courant que le client a besoin d’aide urgente. De ce fait, ElderWatch travaille directement avec les résidences afin de leur fournir un système de surveillance local.

Un système local permettrait aux employés de la résidence de gérer à 100% tous les appels d’urgence entrants et ce immédiatement. Étant donné que ces appels sont reçus localement, il n’est pas nécessaire pour ElderWatch d’avoir un centre de commande pour traiter tous les appels d’urgence des différentes résidences. Cela permet à ElderWatch de remplacer les frais mensuels par un paiement unique ainsi réduisant les coûts à long terme pour les aînés.

Puisque les résidences cherchent à protéger, aider et créer un milieu chaleureux et sécurisant pour leurs aînés peu importe où ils sont dans la résidence, il est très important pour eux de leur venir en aide dans les plus brefs délais. En implémentant un système local, le temps de réponse sera drastiquement réduit. De plus, puisque l’intervention sera faite localement et par le personnel de la résidence, il n’est pas nécessaire d’engager plusieurs premier répondant sur appels pour faire ces interventions. Ceci permet de complètement couper les frais associés à chaque intervention médicale.

Plusieurs solutions ont été proposées par des compétiteurs pour remédier à ce problème. Par contre, dans la plupart des cas, la solution consiste à appeler les membres de la famille avant d’avoir à faire intervenir un premier répondant sur appel. Cette « solution » avait pour but de réduire les coûts associés aux interventions médicales. Malheureusement, selon les données recueillies par LifeAssure, cette « solution » a un impact négatif sur le temps de réponse. De plus, puisque cette « solution » dépend de la disponibilité des membres de la famille du client, les données montrent que dans 87% des cas, il était impossible pour les membres de la famille de répondre à une telle urgence dans des délais respectables.

# Safen de ElderWatch

Le Safen de ElderWatch est un produit révolutionnaire dans son industrie. Il combine un bouton d’urgence, un accéléromètre et gyroscope (détection de chute), un piezo, un vibrateur et un logiciel de surveillance complet afin de créer un système de surveillance local. De ce fait, le Safen se démarque des autres produits présentement sur le marché. Voici une liste des caractéristiques technologiques du bracelet ainsi qu’une brève explication de leur fonction.

* Bouton d’urgence : Le bouton d’urgence est commodément situé sur le dessus du bracelet et permet à la personne d’appeler pour de l’aide.
* Détection de chute : Le système de détection de chute intégré est composé de deux capteurs; un gyroscope et un accéléromètre. En combinant les données que ceux-ci génèrent, le bracelet est capable de détecter une chute et alertera le personnel de la résidence.
* Alarme (piezo) : Lors d’une chute, une alarme sonnera afin d’aide le personnel de la résidence à localiser le client en détresse.
* Vibrateur : Sert à avertir le client lorsqu’il perd connexion avec le système.
* Connection wifi : Permet de communiquer avec le logiciel de surveillance.

# Processus de fabrication du Safen

|  |  |
| --- | --- |
| Étapes de fabrication | Brève explication |
| Commande et fabrication du PCB | Processus sous-traité. Peut prendre jusqu’à un mois. |
| Commande des pièces | Délai de réception de 7 jours. |
| Montage du PCB (Soudure des composantes) | Processus durant environ trois heures. Soudure des composantes sur les PCB. |
| Inspection des soudures et des composantes | Inspection de la qualité des soudures et vérification de l’emplacement des composantes. |
| Inspection du fonctionnement sous tension | Vérification du circuit sous tension afin de détecter les circuits ouverts et les courts-circuits. |
| Installation du microprogramme | Téléversement du microprogramme dans la montre |
| Mise en boitier | Installation du PCB dans le boitier du bracelet. |
| Inspection complète et test de fonctionnalité, contrôle de qualité | Inspection finale du produit et contrôle de qualité. Test final de toutes les fonctionnalités du produit dans différent scénarios. |
| Dépannage du produit (au besoin) | (Au besoin) Dans le cas d’un échec du test de fonctionnalité, cette étape consiste à inspecter le produit et réparer les défauts. |
| Emballage du produit | Après avoir réussi tous les inspections, tests et contrôles de qualité, le produit est emballé et préparé pour l’expédition. |

ElderWatch estime pouvoir produire (insérez un nombre) en un mois. Puisque le produit sera implanté dans une seule résidence pour personnes âgées, il n’est pas nécessaire d’en fabriquer une grande quantité pour les premiers mois.

# Analyse du marché

Puisque les ventes se feront à distance (par téléphone, internet, courriel électronique, etc.), ElderWatch n’aura pas besoin d’un point de vente physique. De ce fait, la position géographique de l’entreprise n’est pas à prendre en considération lors l’analyse de marché et n’affectera en aucun cas le succès de l’entreprise.

À ce jour, nous comptons un peu plus de 1.6 million de personnes âgées de 65 ans au Québec et un total de 6.59 millions pour le Canada entier. De plus, selon les projections de Statistiques Canada, le pourcentage de personnes âgées de 65 ans et plus pourrait atteindre entre 21.4% et 29.5% de la population totale dans les 50 prochaines années ce qui représente entre 11.77 et 16.225 millions de personnes. Ces données nous indiquent que la population canadienne est présentement vieillissante et le sera pour les 50 prochaines années.

Étant donné que la clientèle visée (les résidences pour personnes âgées) par ElderWatch, consistent principalement de personnes âgées de 65 ans et plus, ces projections représentent un très grand avantage pour la compagnie car la demande pour ce type de produit sera en constante augmentation. En addition, les résidences pour personnes âgées ont pour obligation d’être muni d’un système d’appel d’urgence.

Bien qu’il y ait plusieurs autres produits disponibles sur le marché, ElderWatch considère qu’il n’a aucuns produits pour lui faire compétition. En effet, il y a plusieurs produits sur le marché mais aucun d’entre eux n’offrent un système de surveillance conçu pour les résidences et c’est pour cela que ElderWatch n’a pas de réelle compétition.

# La compétition

LifeAssure : Concurrent Indirect

Offre un système à domicile d’alerte médical pour séniors. Service d’urgence 24/7. Bouton d’alerte pour rejoindre une équipe qui redirige votre appel vers votre famille, ami, et paramédical service offert par LifeAssure.

Gamme de prix : 29.99$, 44.95$, 69.95$ par mois

Caractéristiques\* :

* Offert en bracelet ou collier
* Bouton d’urgence
* Communication à 2 voies
* Ligne de maison non nécessaire
* Peut être utilisé n’importe où
* Localisation GPS
* Détection de chute possible
* Résistant à l’eau

\*Ces caractéristiques ne sont pas présentes sur tous les modèles.

DirectAlert : Concurrent Indirect

Se spécialise dans le système d’alerte médical. Entreprise fièrement Canadienne. Service clientèle personnalisé supérieur. Agents formés pour répondre aux appels localement. De TELUS Santé.

Gamme de prix : 25$, 35$ et 55$ par mois

Caractéristiques\* :

* Offert en bracelet ou collier
* Bouton d’urgence
* Communication 2 voies
* Détection de chute
* Peut être utilisé n’importe où
* Localisation GPS
* Résistant à l’eau
* Accès à un portail

\*Ces caractéristiques ne sont pas présentes sur tous les modèles.

LifeLine : Concurrent Indirect

Philips Lifeline vous permet de maintenir votre mode de vie tout en ayant accès à de l’aide jour et nuit. Service d’alerte médicale qui permet de demander de l’aide en tout temps même si vous ne pouvez pas parler.  Un télésurveillant s’assure vous recevez l’aide dont vous avez besoin.

Gamme de prix :

Caractéristiques \*:

* Bouton d’urgence
* Détection de chute
* Faible taux de fausses alertes

SecurMedic : Concurrent Indirect

# Analyse FFOM

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Forces   * Produit compétitif * Prix très compétitif * Marge de profit élevée * Produit innovateur | FFOM | Faiblesses   * Petit Marché * Aucune expérience dans le domaine |
| Opportunités   * Population Vieillissante * Augmentation du nombre de résidences. * Augmentation de la demande * Aucune innovation de la part des compétiteurs | Menaces   * Plusieurs compétiteurs établis * Actions des compétiteurs * Arrivé de nouveaux produits * Contrefaçons chinoises |

# Marketing et mise en marché

# Plan Financier – Dépenses de Démarrage

| Dépenses de démarrage | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Montant | Quantité | Total | explication |
|  | | | | |
| Général |  |  |  |  |
| Enregistrement de la compagnie | 53$ | - | 53$ | Enregistrement de la compagnie au Québec |
| Bureau |  |  |  |  |
| Bureau | 150$ | 2 | 300$ | Bureaux de travail. |
| Ordinateur | 1000$ | 1 | 1000$ | Moniteur et périphériques inclus dans le prix. |
| Équipement général et fourniture de bureau | 500$ | - | 500$ | Crayons, imprimante, papiers, fers à souder, etc. |
| Production |  |  |  |  |
| 1ère ronde de production | 11.75$ | 75 | 881.25 | Ronde de production de 75 appareils. |
| Salaire |  |  |  |  |
| Salaire | 11.50$/heure | 225 | 2 587.5 | Coût de main d’ouvre pour la production de 75 appareils. |
|  |  |  |  |  |
| **Total** : | - | - | 5321.75$ | Coût de démarrage de production |
|  |  |  |  |  |

# Plan Financier – Dépenses Mensuelles

| Dépenses Mensuelles | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | montant | Quantité | Total | Explication |
|  | | | | |
| Administration/Général |  |  |  |  |
| Site Web | 25$ | - | 25$ | Site Web |
| Location/Bureau |  |  |  |  |
| Bail | 180$ | - | 180$ | Bureau de coworking à Laval, 200pc réservé. Eau, électricité et internet inclus dans le prix. Maximum de 3 employés. |
| Ligne téléphonique | 25$ | - | 25$ | Ligne téléphonique et internet d’entreprise |
| MARKETING |  |  |  |  |
| Site Web | 25$ | - | 25$ | Site Web |
|  |  |  |  |  |
| **Total:** | 255$ | - | 255$ | Total Mensuel |
|  |  |  |  |  |

# Plan Financier – Revenus

| Revenus | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Montant | Quantité | Total | explication |
|  | | | | |
| Revenus de vente |  |  |  |  |
| Bracelet Safen | 80$ | 75 | 6000$ | 33.75$ de profit par bracelet. 2 531.25$ de profit après les coûts de production. |
| Revenus mensuels |  |  |  |  |
| Logiciel Safen | 120$ | 3 | 360$ | Ordinateur Principaux (3 résidences) |
| Logiciel Safen – Ordinateurs extra | 25$ | 3 | 75$ | Ordinateurs secondaires (3 résidences) |
|  |  |  |  |  |
| **Total des ventes :** | - | - | 6000$ | Revenu brut des ventes |
|  |  |  | 2 531.25$ | Profit après coûts de production |
|  |  |  |  |  |
| **Total Mensuel** : | - | - | 435$ | Revenu mensuel brut |
|  |  |  | 180$ | Profit mensuel (435$ - 255$) |
|  |  |  |  |  |

# Plan Financier – Absorption des dépenses reliées au démarrage de l’entreprise.

| Revenus | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Montant | Quantité | Total | explication |
|  | | | | |
| Revenus de vente |  |  |  |  |
| Bracelet Safen | 80$ | 75 | 6000$ | 33.75$ de profit par bracelet. 2 531.25$ de profit après les coûts de production. |
| Revenus mensuels |  |  |  |  |
| Logiciel Safen | 120$ | 3 | 360$ | Ordinateur Principaux (3 résidences) |
| Logiciel Safen – Ordinateurs extra | 25$ | 3 | 75$ | Ordinateurs secondaires (3 résidences) |
|  |  |  |  |  |
| **Total des ventes :** | - | - | 6000$ | Revenu brut des ventes |
|  |  |  | 2 531.25$ | Profit après coûts de production |
|  |  |  |  |  |
| **Total Mensuel** : | - | - | 435$ | Revenu mensuel brut |
|  |  |  | 180$ | Profit mensuel (435$ - 255$) |
|  |  |  |  |  |

# Sources d’information

* <https://www.statcan.gc.ca/fra/sujets-debut/aines_et_vieillissement>
* <https://publications.msss.gouv.qc.ca/msss/fichiers/ainee/aines-quebec-chiffres.pdf>
* <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/190917/dq190917b-fra.htm>
* <https://www.msss.gouv.qc.ca/professionnels/aines/personnes-agees/residences-privees-pour-aines/>
* <https://www.rbq.gouv.qc.ca/fileadmin/medias/pdf/Publications/francais/residences-privees-pour-aines-vos-obligations.pdf>
* <https://www.quebec.ca/habitation-et-logement/location/residences-privees-aines/>
* <https://www.lifeassure.com/>
* <https://www.lifeline.ca/en/>
* <https://directalert.ca/>