

# MARSEILLE / La start up Néosanté lève 1,3 millions d'euros pour développer le maintien à domicile des personnes âgées

**MARSEILLE / Néosanté, le spécialiste de la location et vente de dispositifs médicaux, vient de boucler une levée de fonds d'un montant de 1,3 millions d'euros, auprès de la Société de gestion Extendam et d'investisseurs privés.**

Cette opération va permettre à la start up fondée en 2014 en région PACA, de lancer son concept d'Espace Partenaire : des lieux d'exposition de matériel médical au sein des pharmacies. L'acteur de la Silver Economie offre ainsi une solution à une profession en pleine mutation cherchant à se réinventer, mais aussi une réponse aux préoccupations des pouvoirs publics sur les enjeux économiques du maintien à domicile des personnes âgées. Un sujet plus que jamais d'actualité avec l'adoption de la loi sur l'adaptation de la société au vieillissement, centrée sur le maintien à domicile.

## **Un espace en pharmacie dédié au maintien à domicile**

Le patient peut découvrir et tester sur le site de sa pharmacie habituelle son équipement de maintien et de confort à domicile. Tous les dispositifs aidant à la mobilité, au confort de couchage, à la sécurité y sont présentés : rehausse WC, barre à ventouses aidant à se relever, lits médicalisés » Made in France » au design plus contemporain (habillage bois, différentes couleurs proposées). » Le show-room est une vraie boutique séparée de l'espace de vente médicaments et qui apporte une zone de confidentialité, indispensable au confort

des patients. Ils peuvent être pris en charge immédiatement, sans attente, et nous pouvons leur consacrer plus de temps dans l'explication et la présentation des produits. Tout cela les aide à se projeter ». déclare Jean-Marc Hamon, Pharmacien à Pertuis, le 1er à avoir installé un Espace Partenaire. Pour conseiller au mieux leurs patients sur l'utilisation du matériel ou le produit le plus adapté en fonction de leur pathologie, les pharmaciens suivent une formation, délivrée par Néosanté qui assure ensuite l'installation à domicile.

### **Une nouvelle source de revenus pour des officines en quête d'un nouveau modèle économique**

Déremboursements de médicaments, hausse des médicaments génériques, baisse des ventes de médicaments prescrits, offensive des grandes surfaces : les pharmaciens et le système de santé traditionnel connaissent un véritable bouleversement. Dans un contexte où 2 officines ferment chaque jour, ils doivent réinventer leur métier et trouver un nouveau modèle économique, plus orienté vers le service et les prestations d'accompagnement. » Le maintien à domicile est un secteur encore sous exploité mais en constante évolution. Nous souhaitons impliquer et sensibiliser le pharmacien à ce nouveau marché en plein essor, en l'aidant à ouvrir sa propre boutique de matériel médical ». déclare Eric Le Bis, Président de Néosanté. » Les Espaces Partenaires ont été pensés pour répondre aux enjeux auxquels ils doivent faire face ». ajoute-t-il. » Nous avons décidé de développer ce nouveau marché pour pallier à notre baisse de chiffre d'affaires. Externaliser notre activité HAD-MAD avec un vrai professionnel du secteur du maintien à domicile nous permet de répondre aux spécificités sans cesse exigée par le secteur de l'hospitalisation à domicile et aux exigences croissantes du service à la personne. Cela nous permet, en plus, d'avoir des marges de manœuvre plus importantes ». indique Jean-Marc Hamon.

### **Favoriser le maintien à domicile et l'espérance de vie en**

## **bonne santé**

En œuvrant pour le maintien à domicile (plébiscité par 77% des personnes âgées), Néosanté apporte des réponses au manque de moyens des hôpitaux et à l'engorgement des urgences, la société évite également un coût moyen d'hospitalisation trop élevé (196€ pour une journée d'hospitalisation à domicile contre 703€ pour une journée d'hospitalisation traditionnelle). Elle sécurise le domicile par du matériel adéquat, évitant les chutes et l'hospitalisation, traumatisante pour le patient âgé, intervient comme acteur facilitant le retour à domicile anticipé des patients hospitalisés, allégeant ainsi le nombre de personnes en convalescence dans des structures hospitalières souvent surchargées.

Le matériel médical sert aussi à prévenir certaines pathologies (remplacer le lit ancien, souvent trop bas, par un lit médicalisé plus haut pour prévenir du mal de dos) et à limiter la prise de médicaments (un coussin de décharge évitera l'apparition d'escarre et ainsi la prise d'anti douleurs). » En France, l'espérance de vie augmente, mais l'espérance de vie en bonne santé diminue. Cela peut être réglé par des conseils et un équipement délivrés très tôt » informe Eric Le Bis.

Dans un contexte où notre Société doit relever le défi du vieillissement de sa population (selon l'INSEE, l'espérance de vie va continuer à augmenter fortement dans les prochaines décennies : en 2035, une personne sur 3 sera âgée d'au moins 60 ans), les enjeux du maintien à domicile des personnes âgées prennent tout leur sens.

### **A propos de Néosanté :**

**Néosanté est une société spécialisée dans la location et la vente de dispositifs médicaux et matériels de maintien à domicile chez le patient et en établissements de santé. Créée en 2014, elle a su s'imposer rapidement comme un acteur régional majeur, travaillant avec 250 pharmacies et équipant 1**

500 patients. Eric Le Bis, son Président, la définit comme un « véritable électrochoc d'innovation dans un univers dominé par des sociétés vieillissantes et souvent en mal de renouvellement et de qualité de service ». Néosanté diversifie ses activités dans la formation professionnelle et dispose d'un agrément de l'ARS l'autorisant à dispenser de l'oxygène médical. Elle a réalisé 1,7 M€ de chiffre d'affaires en 2015 et emploie 15 personnes.