



ASSISTO

Un bain par jour
pour nos aînés.

Dans un contexte de vieillissement accéléré de la population, alors que la proportion de personnes âgées de 65 ans et plus au Québec atteint 20 % et passera à 25,4 % d'ici 10 ans, la recherche de solutions pour faciliter le maintien à domicile ou offrir de meilleures conditions aux personnes qui se retrouvent en CHSLD, RI ou RPA avec soins est plus que jamais à l'ordre du jour. C'est précisément cet important enjeu qui a motivé les efforts de développement de la baignoire à accès facile Assisto, commercialisée depuis deux ans à travers l'Amérique du Nord. Cinq années de R&D intensives auront mené à cette innovation qui promet de révolutionner les habitudes d'hygiène de nos aînés leur apportant un confort accru, un accès facilité et une sécurité grandement améliorée..

«On rêve tous de pouvoir offrir à nos aînés la possibilité de prendre un bain par jour», note d'emblée Jean Rochette, président de Assisto, qui propose une baignoire à accès facile fabriquée au Québec et dont le produit est certifié Éco-conçu par le Conseil des industries durables.

UN PRODUIT NOVATEUR

Assisto, c'est un bain novateur et sécuritaire qui évacue l'eau en 15 secondes, vous n'avez jamais froid. Un produit spécialisé dédié à la clientèle des personnes âgées, mais aussi aux personnes à mobilité réduite. «Nous avons eu l'idée de concevoir un produit à valeur ajoutée qui facilite l'accompagnement des proches aidants et qui vient répondre à un besoin présentement non comblé sur le marché, explique M. Rochette. Avec Assisto, notre objectif est de réduire les chutes à domicile dans un endroit particulièrement critique : la salle de bain. C'est connu, cette pièce génère beaucoup de chutes graves (blessures, fractures de la hanche et du bassin) chez les personnes âgées. Beaucoup de ces chutes sont dues au fait que la personne doit enjamber le bain ou le seuil de douche ou qu'elle glisse dans la douche. Puisqu'on doit se laver régulièrement, il est évident que c'est une situation très préoccupante.» Malheureusement tous les jours des aînés chutent et pour plusieurs, la conséquence sera une fracture



Jean Rochette, président

de la hanche ou du bassin. Plusieurs perdront leur autonomie et ne pourront retourner à leur domicile. Malheureusement, plusieurs décéderont dans les années subséquentes.

Pour développer ce produit, Assisto a travaillé avec le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) et le Conseil national de recherche Canada (CNRC) pour s'assurer que tout soit conforme. «On est très fier de ce produit qui est le fruit de plusieurs années de recherche», souligne le président. Nous avons également mis à contribution des ergothérapeutes qui nous ont aidés à bien identifier les enjeux.»

UN PRODUIT BIEN PENSÉ

Jean Rochette n'hésite pas à dire que le bain Assisto est pour l'heure le produit le plus sécuritaire sur le marché. «L'aîné n'est jamais debout dans la baignoire. Puisqu'il est conçu à la hauteur d'une chaise, il n'y a pas de seuil à enjamber et les pieds ne sont jamais en contact avec une surface glissante et savonneuse contrairement à une douche. Assisto permet ainsi de réduire drastiquement les risques de chutes dans la salle de bain. Qui plus est, en établissements, il facilite le travail des préposés aux bénéficiaires en nécessitant moins d'efforts de leur part. Il

Jean Rochette

Assisto...une solution pour réduire les chutes associées à la salle de bain.

Pour Jean Rochette, la conception du bain à porte Assisto est l'aboutissement d'un long parcours riche d'expériences d'affaires et d'enseignements.

Bachelier de l'Université Laval en Administration des affaires et détenteur d'un MBA exécutif de l'Université de Sherbrooke, Jean Rochette a passé 16 ans chez Ralston Purina, où il a agi à titre de PDG pour la France de 1997 à 1999, avant de se joindre de 2000 à 2005 au fabricant de baignoires et douches Maax inc., à titre de vice-président et directeur général pour l'Amérique du Nord. À cette époque, il gère 425 millions de ventes, 15 usines et 2,100 employés. Sous sa responsabilité, les ventes ont augmenté de 12% par année.

De 2008 à 2014, il a été président-directeur général de Produits Neptune inc. Cette période fut difficile, mais formatrice. En effet, une crise économique survint en 2008, avec la résultante que la compagnie a perdu le tiers de ses ventes et la moitié de la profitabilité en moins de 12 mois.

Avec son équipe, Jean Rochette résista à la tempête, redressa la situation et, en 2014, il racheta les autres actionnaires et devint l'actionnaire majoritaire avec l'équipe



de direction de Produits Neptune. Au fil des ans, de nouvelles gammes de produits ont été ajoutées et de nouveaux marchés ont été développés. Le chiffre d'affaires a ainsi quadruplé depuis 2014.

Préoccupé par les enjeux environnementaux, il s'est assuré que l'entreprise soit reconnue comme le leader dans le développement durable de l'industrie. Au fil des années, la chambre de commerce du Québec a honoré Produits Neptune de plusieurs prix.

Préoccupé par le sort des aînés et leur sécurité, Jean Rochette s'est remis à la table à dessin avec toute son équipe. Le bain à porte Assisto est le fruit d'une réflexion approfondie, d'une conception innovante et d'une confection soignée.

Depuis 2022, M. Rochette consacre toute son énergie au développement des produits Assisto. ♦

ALEXA...
PREND SOIN DE MOI

CG AIR
SYSTÈMES INC.

Manufacturier de composants de système de massage pour baignoire
418.935.7075 | 1 800.463.9927 | WWW.CGAIR.COM





favorise de ce fait une économie de main-d'œuvre. En effet, l'utilisation de notre produit exige moins de personnel pour donner les bains. L'ainé voit son stress réduit, sa détente accrue, et il jouit d'une plus grande dignité. Ses relations avec les préposés s'en voient nettement améliorées.»

RÉDUCTION DES COÛTS

Selon Jean Rochette, le bain Assisto promet également d'avoir un impact considérable sur les coûts sociaux et de santé. «C'est un outil précieux pour favoriser l'autonomie et le maintien à domicile, diminuant ainsi la pression sur les hôpitaux, CHSLD et RI, mais aussi pour améliorer les conditions de soins d'hygiène dans les établissements, argue-t-il. Et puisqu'il entraîne d'importants gains en efficacité, Assisto permettrait d'augmenter le nombre de bains donnés aux aînés en établissement.»

Il avance qu'en aménageant une salle de soins sur chaque étage, avec un ou deux bains Assisto, selon le nombre d'ainés par étage, il serait possible de leur offrir un bain par jour dans un environnement sécuritaire et adapté. «Le processus complet prend 30 minutes pour l'entrée dans le bain, le remplissage, les soins d'hygiène, l'évacuation de



MIBUSOFT

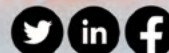


Concevoir • Déployer • Finaliser

L'équipe Mibusoft est experte en conception, déploiement et finalisation de la solution Microsoft Dynamics Business Central 365.



FIER PARTENAIRE D'AFFAIRES DE PRODUITS NEPTUNE



mibusoft.com

l'eau en 15 secondes, la sortie du bain, puis son nettoyage. Il serait alors possible d'offrir 14 ou 28 bains par jour avec deux préposés sur un chiffre de 7 heures, un préposé sur place dans la salle pour donner le bain et l'autre pour accompagner les aînés de leur chambre à la salle de bain. On en rêvait...maintenant c'est possible.»

UN PRODUIT ÉCORESPONSABLE

C'est sans compter qu'Assisto est certifié «Éco-conçu»! En effet, 82% des composantes du produit viennent du Canada dont 70% du Québec. «C'est très important pour nous de valoriser l'aspect de l'empreinte écologique et économique que l'on génère. Le produit est breveté pour le Canada et les États-Unis, il est en instance de brevet pour l'Europe et le Japon. Il est 100% étanche, testé, éprouvé et approuvé, un produit réellement performant. On le vend en Amérique du Nord depuis deux ans.

Pour favoriser les ventes et le déploiement du bain Assisto sur le territoire, Jean Rochette souhaite que les gouvernements puissent subventionner ce type de produit, étant donné qu'ils en tirent un bénéfice important en termes de coûts de santé et de qualité de vie des aînés. Il fait donc des représentations auprès des élus pour faire connaître sa



solution pour les CHSLD, RI et pour le maintien à domicile. «Il faudrait que soit mis en place un programme qui permettrait de financer ce type d'installation, explique-t-il. Il existe un réel besoin à combler pour laquelle Assisto représente une solution très intéressante. Il y a tellement de problématiques de santé qui mènent à la perte d'autonomie. Un jour l'aîné est en pleine forme et fier de son état de santé, puis soudainement se pointe une chute grave (fractures) qui le précipite dans la direction opposée. Pour plusieurs cela engendre une perte d'autonomie et l'impossibilité de retourner vivre à leur domicile.

Soulignant qu'il est nettement plus avantageux d'agir de façon préventive que curative, M. Rochette illustre ainsi sa vision: «Si l'on subventionne l'achat d'une voiture électrique, ce qui est une bonne chose pour l'environnement, on devrait aider à l'achat d'un bain qui permet aux aînés de demeurer dans leur domicile et à l'État de mieux gérer l'impact de la démographie et de la rareté de main-d'œuvre sur le système de santé pour les années à venir.»



« On en rêvait...
maintenant c'est
possible. »

- Jean Rochette

FORCE DE VENTE NORD-AMÉRICAINE

Pour favoriser l'atteinte de ses objectifs, Jean Rochette a créé une force de vente spécialisée qui fait de la vente directe, à domicile. «Le réseau de ventes d'Assisto compte 35 agents qui sillonnent l'Amérique du Nord pour présenter le produit aux clientèles cibles, précise-t-il. Évidemment, le contexte de la pandémie ne nous a pas aidés, on n'a pas été en mesure d'aller à la rencontre des gens directement, mais on a tout de même fait de la publicité sur les réseaux sociaux, ce qui nous a permis de générer plus de 2.5 millions de ventes au cours des douze derniers mois.

Le président n'en démord pas : « Nos aînés méritent plus de dignité! Vous, si on vous donnait le choix, que préféreriez-vous : recevoir vos soins d'hygiène assis sur un petit banc dans une douche, avec les risques de chutes et d'accidents que cela comporte et un manque de dignité ou plutôt prendre un bon bain chaud, donné quotidiennement dans une baignoire s'élevant à la hauteur d'une chaise qui permet un accès facile et un confort optimal? Il me semble que le choix est évident! » ♦

TCJ¹ Therrien
Couture
Jolicoeur

**Fiers conseillers d'affaires
des Produits Neptune
depuis 2008**

Le sens des valeurs.
Avocats • Notaires • Services-conseils RH groupetcj.ca

**Il n'y a qu'une de ses
personnes qui vend du LTL
sans dégroupage!**

- 26 terminaux et plus à venir
- Repérage web en temps réel
- Chef de file détenant un rapport de réclamation de seulement 0.0026

herculesfreight.com
HERCULES