

LE POISSON PILOTE

ACCOMPAGNE VOS INNOVATIONS



Accompagnement des stratégies numériques

. communication, e-réputation, webmarketing

. conseil, études, formation

Data protection officer

Expertise technico-économique Projet Capsul Protect

[Incubateur Inizià]

1.1

Jean-Marie Nazarenko

LE POISSON PILOTE

4 rue Fontvieille

13510 EGUILLES

+33 6 86 67 30 38

jmn@lepoissonpilote.com

17/12/2020

CONTEXTE et ENJEUX

Le projet CAPSUL PROTECT propose d'offrir à un public large et varié un dispositif de e-santé innovant permettant à chacun de collecter et de conserver ses données de santé essentielles à travers une application mobile, et de pouvoirs les communiquer à des professionnels de santé en situation d'urgence par le biais d'une puce NFC. Ce projet, dont l'équipe expérimente les grands principes auprès d'acteurs de la santé publique depuis plusieurs années, se fixe une triple mission particulièrement ambitieuse :

- ↳ sécuriser ses utilisateurs en les assurant d'avoir toujours sur eux leur « compagnon santé », contenant ses données de santé continuellement actualisées à travers les mises à jour de son DMP, voire la captation de données dans les dispositifs médicaux connectés qu'il utilise ;
- ↳ donner aux urgentistes les moyens de connaître rapidement la situation de santé du patient, l'existence d'un traitement, d'antécédents médicaux, etc., afin d'éviter les incidents et événements indésirables pouvant survenir en situation d'urgence ;
- ↳ permettre aux pouvoirs publics de lutter contre ce véritable fléau qui coûte chaque année plus de 150 milliards d'euros à la collectivité.

A ce triple objectif s'ajoute l'ambition considérable d'équiper à terme la totalité de la population française – après avoir testé l'application auprès des licenciés du District de Provence de la Fédération Française de Football.

Capsul Protect s'attaque de la sorte à un marché à la fois ultra-sollicité et particulièrement difficile d'accès. Les intérêts des grands groupes qui trustent ce marché, l'appétit des startups ayant déjà pignon sur rue, les considérables enjeux financiers et – surtout – politiques autour du DMP, le manque de transparence et d'ouverture des pouvoirs publics quant à la validation de nouveaux dispositifs médicaux – tout cela a déjà conduit d'innombrables projets du même type à pivoter largement, voire à renoncer purement et simplement.

La nécessité de se démarquer très fortement semble bien comprise par la porteuse de projet, mais l'obligation – tout aussi cruciale – d'être « acceptable » (pour le public comme pour les pouvoirs publics) paraît moins bien comprise. Le double principe d'innovation : technologique (NFC), d'usage (port de la capsule sur soi, pour une « lecture » rapide par les professionnels de santé) est théoriquement susceptible de permettre l'accès à une part importante de ce marché, mais il a déjà démontré récemment, sur plusieurs projets similaires, que cette promesse restait très souvent théorique. Plusieurs risques doivent donc être préalablement écartés pour déterminer le réalisme du positionnement de Capsul Protect.

- ➔ Le marché de santé n'est-il pas trop fermé et cartélisé pour permettre l'adoption d'une telle proposition de valeur ? Plus largement, cette dernière correspond-elle à un réel besoin des acteurs – notamment des professionnels de santé et des institutions qui les emploient ?
- ➔ Du côté des « porteurs », l'adoption du produit et de sa proposition de valeur peut-elle être induite par une forte incitation venue « d'en haut » (bancassurance, fédérations sportives) ? L'usage peut-il devenir une réalité quotidienne pour les dizaines de milliers de personnes équipées « d'office », alors qu'elles n'en expriment pas le besoin ? Dans l'affirmative, quelles sont les préalables indispensables à cette adoption, notamment en termes de mise en place de réseaux d'influence, particulièrement indispensables dans le monde du sport ? Les porteurs de projet disposent-ils d'un accès immédiat à ces réseaux, notamment ceux qui permettent de toucher les jeunes pratiquants ?
- ➔ La circulation des données de santé, dont le projet anticipe qu'elle se fera à partir du DMP et d'objets connectés, ne se heurtera-t-elle pas frontalement à un double mur – la faible perméabilité du DMP, d'une part, et l'immense complexité de la galaxie des objets connectés de santé, d'autre part ?
- ➔ En conséquence, le modèle de revenu évoqué pour le projet, dont l'ambition est considérable et présuppose une adoption massive par – A LA FOIS ! – les acteurs publics de santé, les acteurs privés de la bancassurance, les fédérations sportives et le grand public (!), est-il pertinent et tenable ? Doit-on lui substituer un modèle alternatif, plus modeste mais plus durable, appuyé sur la réalité de besoins exprimés par une partie de ces acteurs seulement, qui deviendraient les véritables moteurs de la croissance du projet ? Quels outils de validation terrain doivent encore être déployés pour démontrer la pertinence de l'un ou l'autre de ces modèles ?

- ➔ Les échecs répétés de tentatives similaires signent-elles l'impossibilité d'imposer une idée, certes séduisante mais non forcément indispensable, de « DMP -bis privé » ?

Ce sont les réponses à ces questions qui structureront le développement du projet et permettront de lever les doutes à son sujet, notamment en termes de désirabilité et de viabilité économique à moyen terme.

METHODOLOGIE

Pour étudier la **pertinence économique, technologique et d'usage du projet CAPSUL PROTECT** – autrement dit pour en évaluer le triptyque faisabilité-désirabilité-viabilité – nous mettrons donc au service de l'incubateur Inizià plusieurs de nos champs de compétence.

Nous nous appuierons avant tout sur notre maîtrise du monde de la e-santé, afin d'évaluer et de hiérarchiser les différentes approches proposées par le porteur de projet en termes de modèle de revenu.

S'agissant d'un projet de plateforme hybride destinée à la fois au grand public, et des intermédiaires et tiers payeurs privés et aux institutions de santé, cette approche sera particulièrement renforcée par notre compréhension des enjeux mobilisés. En effet, nous avons eu l'opportunité d'accompagner longuement plusieurs projets s'inscrivant dans ces marchés ou dans des univers connexes.

Nous appuierons particulièrement notre étude sur l'expérience que nous avons conduite auprès de Sanoia / e-Health Services (Marseille) pendant plus de 10 ans. Née d'une attente exprimée par le monde des urgentistes, cette startup a développé de 2008 à 2014 un projet similaire de « fiche d'urgence numérique », offrant peu ou prou la même proposition de valeur que Capsul Protect. L'impossibilité de franchir le « plafond de verre » posé par les pouvoirs publics sur tout projet faisant de l'ombre au développement du DMP a conduit Sanoia à évoluer progressivement, puis à pivoter radicalement pour devenir en 2016 le premier e-CRO du marché. Le modèle économique introuvable de l'appli « fiche d'urgence » sera au cœur de notre réflexion, et nous conduira à interroger en profondeur les acteurs que nous avons côtoyés pendant le développement de Sanoia phase 1... La mise en perspective de Capsul Protect par rapport aux différents avatars de Sanoia offrira une vision particulièrement éclairante des aspects « usages » et de l'économie du projet.

Par ailleurs, la question centrale de la protection des données à caractère personnel doit se trouver au cœur de la réflexion de l'équipe projet. Cette dernière l'affirme dans ses documents, mais sans développer sur cette question une argumentation adéquate et suffisamment étayée. Nous interrogerons donc aussi cet aspect du projet, en nous appuyant sur la maîtrise que nous en avons à un triple titre : nous avons bâti avec la CNIL un dispositif d'accompagnement des startups à la protection des DCP, actifs dans les Régions Sud et Grand Est ; nous sommes aujourd'hui DPO de trois startups opérant dans le secteur de la e-santé (Sanoia / e-Health Services ; Health Data Observer ; GlobalStim) ; nous conseillons la Fédération Française des Diabétiques et l'AP-HP dans la conduite de certaines de leurs cohortes et dans la gestion des données qui en sont issues.

Plus largement, l'accompagnement de nombreux autres projets dans l'univers des applications mobiles et de la e-santé, notamment à travers l'animation de master-classes pour les incubateurs du Grand Est, nous conduit à ne rien laisser de côté dans l'analyse des difficultés opérationnelles qu'ils rencontrent – notamment en termes d'**évaluation de la désirabilité et de l'acceptabilité de la proposition de valeur par le terrain utilisateur final**. Nous l'avons notamment expérimenté à travers l'accompagnement pré-incubation à SEMIA (Strasbourg) d'un projet de plateforme dédiée à la collecte alternative de données de santé pour des groupes de cliniques, posant avec beaucoup de clarté cette question de l'acceptabilité par les structures de santé de solutions digitales dont elles n'ont pas imaginé et accompagné le développement...

Cette expertise multiple nous permettra d'interroger le marché sous un angle particulier, non exclusivement économique, mais aussi d'usage – afin de déterminer la capacité du projet à atteindre ses cibles avec certitude. Plus largement,

les études sectorielles et le recul dont nous disposons sur les applications et services situés dans ce secteur d'activité nous serviront de point d'appui pour élaborer notre recommandation à l'incubateur.

Nous profiterons enfin de l'entretien réalisé avec la porteuse de projet pour approfondir la question de la complémentarité des profils de l'équipe, et apporter à l'incubateur une recommandation affinée sur les besoins en la matière...

CHIFFRAGE

Le projet CAPSUL PROTECT, au vu des éléments communiqués, ne présente pas d'obstacle particulier à son évaluation. L'étude pré-incubatoire que nous proposons est donc « standard » et s'inscrit dans le **chiffage proposé à l'occasion de la consultation de référencement – soit 2 jours-homme**.

Cette durée inclut un entretien d'audit d'une demi-journée en présentiel, à Bastia, avec la porteuse de projet. Les frais de déplacement liés à cet entretien sont facturés en sus aux frais réels.

Expertise technico-économique standard

➔ Entretien, audit, analyse et recommandation projet CAPSUL PROTECT	1,5 jours homme (HT)	2 000 €
	TVA 20%	400 €
	TOTAL TTC	2 400 €
➔ Déplacements		Frais réels*

** Sur présentation de justificatifs (vol aller-retour Marseille-Bastia et nuit d'hôtel) ; ce déplacement peut être couplé avec celui que nous avons programmé pour le projet Cryptosport, semaine du 13 ou du 20 janvier.*

Un devis en bonne et due forme sera établi après notification de l'attribution de cette étude, afin de permettre à l'Incubateur de valider la commande.

PLANNING

Nous proposons de lancer l'étude dès notification de son attribution (semaine du 22 décembre ?) par la réalisation de la partie « documentaire » de la recommandation.

L'entretien avec la porteuse de projet pourrait se tenir à Bastia la semaine du 13 janvier, sous réserve d'une notification rapide et de la disponibilité des personnes concernées.

La finalisation de ce travail nous demande ensuite environ 3 semaines, nécessaires à la conduite d'entretiens avec les acteurs mentionnés dans notre proposition ; nous serons en mesure de le rendre à partir du 7 février, en fonction de la date retenue pour l'entretien initial.

Bon pour accord,
Le Directeur
de l'incubateur de Corse Inizià

Emmanuel PIERRE
le 8 janvier 2020

