

Stephan Kreutzer, directeur du développement AAL chez Hager Group

« *Nous voulons arriver dans la partie opérationnelle de la Silver économie* »

by Correspondances lorraines - vendredi, avril 01, 2016

<http://correspondances.fr/stephan-kreutzer-directeur-du-developpement-aal-chez-hager-group/>

Les premières journées AAL (Ambient Assisted Living) organisées par le groupe Hager en septembre 2015 à Obernai (Haut-Rhin) seront reconduites début 2017, probablement au siège sarrois de l'industriel. Selon Stephan Kreutzer, directeur du développement AAL chez Hager Group, la Silver économie nécessite une implication à long terme qui ne peut se réduire à une approche strictement commerciale.

La reconduction des journées AAL était-elle prévue dès la première édition ?

Elle était certes souhaitée, mais nous attendions de voir comment se déroulerait les premières journées, qui cumulaient de nombreuses innovations. Pour la première fois, notre groupe industriel prenait l'initiative d'un événement non commercial et réellement franco-allemand. Nous avons invité dix participants - cinq français et cinq allemands - en mixant industriels et réseaux socio-économiques. Nous lançons également notre nouveau Forum d'Obernai, qui a pour vocation de s'ouvrir sur l'extérieur et d'accueillir des hôtes qui ne sont ni des clients, ni des collaborateurs. Le succès de la manifestation, qui a accueilli plus de deux cents personnes, nous a convaincus de reconduire une manifestation de ce type début 2017, probablement dans nos locaux sarrois. Mais notre objectif ne se résume pas à organiser des rencontres ponctuelles. Au-delà des réflexions et des constats partagés, nous voulons arriver dans la partie opérationnelle de la Silver économie.

Comment comptez-vous valoriser la dimension transfrontalière de la Silver économie ?

Entre la Sarre et la Lorraine et plus largement entre la nouvelle grande région et les deux Länder frontaliers, le cadre de la coopération est posé. Les marques d'intérêt sont flagrantes et vont au-delà des intentions politiques. Les acteurs de la Silver économie ont déjà développé des initiatives de part et d'autre du Rhin. Mieux connues et mieux valorisées, ces actions feront gagner du temps dans la mise en pratique. Nous sommes d'autant plus optimistes que nos échanges vont au-delà de la volonté politique et savent se passer de subventions. Au-delà des considérations purement économiques, la plupart des acteurs se réfèrent à des expériences personnelles pour réfléchir à l'accompagnement des personnes âgées. Le sujet correspond à une sensibilité sociétale très forte.

Quels freins voyez-vous au développement de ce marché ?

Ils sont multiples, mais ils sont tous en train de se débloquer. Il y a par exemple la question de l'acceptabilité. Il faut éviter la stigmatisation que peuvent induire les systèmes d'alarme trop visibles. Il

existe aujourd'hui des manières d'intégrer ces systèmes à l'appareillage électrique de manière totalement invisible. De même, les sources de financements sont multiples et difficiles à trouver individuellement, mais elles existent. Nous misons sur des écosystèmes regroupant des réseaux de bailleurs et de prestataires de services pour créer des modèles économiques plus accessibles. Enfin, l'offre de services émane souvent de petites structures proposant leurs solutions dans un environnement fermé. Or, il est aujourd'hui possible de se mettre en réseau sur des plates-formes interopérables ou d'utiliser des protocoles de communication communs. Sur ces points techniques, on finit toujours par se mettre d'accord, car tout le monde a à y gagner.

Propos recueillis par Pascale Braun