

SeniorAdom, une solution qui pourrait bientôt conquérir la génération baby-boom

Par [La rédaction](#) | le 18 mai 2015



Frenchweb vous propose de découvrir une série de portraits de jeunes entreprises innovantes des secteurs du commerce, de la sécurité numérique et des objets connectés. Cette semaine, [SeniorAdom](#), un service de téléassistance pour les personnes âgées basé en banlieue parisienne. Pour en parler Thierry Roussel, cofondateur.

***Frenchweb* :** Quel service propose votre entreprise ?

Thierry Roussel : Senioradom a développé avec le concours de professionnels de santé une nouvelle solution de détection automatique de chutes et de malaises sans pendentif ni caméra, bien plus efficace et acceptable que les solutions actuelles de téléassistance. Senioradom crée ainsi une rupture technologique dans un secteur qui n'avait pas évolué depuis 35 ans. Des capteurs de mouvement installés dans les pièces à vivre du logement de la personne fragile sont reliés sans fil à une box qui va analyser et apprendre les habitudes de vie. Les anomalies de comportement (par rapport à ses habitudes) seront détectées automatiquement grâce à des algorithmes et les proches prévenus immédiatement.

Quel est le bilan de votre activité depuis la création, et quels sont vos objectifs actuels ?

Nous avons créé de A à Z une box et développé les algorithmes qui permettent aujourd'hui de sécuriser les personnes fragiles, âgées ou handicapées. Nous avons pu tester la solution pendant douze mois dans des habitats divers, avec des personnes jeunes handicapées, âgées en maison ou en appartement. La société a été entièrement autofinancée la première année, via les fondateurs, pour principalement assurer les développements des algorithmes et produire une première série de 300 box... Notre levée de fonds nous a permis de tester nos *process*, de renforcer l'équipe, de tester divers canaux d'acquisition et de lancer une deuxième production de 1 000 box. La solution fonctionne aujourd'hui parfaitement et nous avons déjà 200 clients équipés. Nous visons 1 000 clients fin 2015 et 5000 fin 2016.

Comment évolue votre marché, et quelle est votre vision du secteur ?

Nous sommes sur un marché très dynamique et en pleine évolution pendant encore au moins 20 ans. C'est aussi un sujet de société qui nous concerne tous, et qui est difficilement gérable par les pouvoirs publics. Les chiffres sont révélateurs : 2,5 millions de personnes de plus de 80 ans vivent seules et 200 000 personnes seules passent le cap des 80 ans chaque année. Parmi elles, 87% veulent rester le plus longtemps possible chez elles. Mais seulement 20 000 places sont créées en institutions ou maisons de retraite chaque année. Les retraites sont en moyenne de 1 000 euros mois et le reste à charge dans une maison de retraite avec toutes les aides confondues est supérieur à 1 200 euros par mois. Là où nous intervenons, c'est sur les 220 000 chutes par an qui nécessitent une hospitalisation. Enfin, 10 000 personnes décèdent seules chez elles chaque année.



Thierry Roussel, cofondateur de SeniorAdom.

Racontez-nous les difficultés que vous avez dû surmonter, et comment ?

Tout d'abord, nous avons constitué une équipe soudée et complémentaire. C'est ce qu'il y a de plus important pour faire face aux difficultés inéluctables lors d'une création d'entreprise. Nos premières vraies difficultés ont été de stabiliser nos algorithmes pour éviter l'envoi de fausses alertes. Plus d'un an de test dans des environnements de vie divers pour fiabiliser la solution. Ensuite, il a fallu comprendre comment adresser ce marché, très diffus. Les personnes âgées considérant la téléassistance classique comme stigmatisante, encombrante. Les freins sont

psychologiques, car accepter une solution de Télé Assistance c'est accepter sa fragilité. Nous avons testé énormément de concepts, d'approches et de canaux pour comprendre comment convaincre, quels mots choisir et quels messages passer.

Aujourd'hui, nouveau challenge, celui de la levée de fonds. C'est formidable de tester pour valider le concept, les algorithmes, etc. mais les tests ne sont pas synonymes de chiffre d'affaires. Et après plus de 2 années d'activité, on nous demande de « combien il est »... Or, sans fonds difficile de produire des solutions SeniorAdom... Et donc impossible de générer des millions. Nous avons heureusement trouvé des investisseurs ayant une forte culture entrepreneuriale qui comprennent qu'il y a du potentiel, que nous avons trouvé les bons axes de développement, et qu'il nous manque juste du « fioul » pour déployer.

Quels conseils donnez-vous aux entrepreneurs de votre secteur ? Et plus particulièrement dans leur prochaine étape de levée de fonds ?

Par expérience, il est assez facile de trouver des fonds d'amorçage avec une belle équipe, un beau concept et les premières étapes franchies pour prouver qu'il y a du solide derrière. Ensuite, la deuxième levée pour accompagner la croissance est plus compliquée, si après la première levée on n'a pas atteint les 2 à 5 millions de chiffre d'affaires. C'est le fameux trou noir. Il faut alors être créatif, et signer des accords commerciaux à fort potentiel qui laissent augurer les rentrées concrètes d'argent.

A propos de SeniorAdom

Secteur d'activité : service à la personne

Fondateurs : Thierry Roussel, Christophe Gombault, Vincent Kraus

Investisseurs : business angels, BPI France

Date de création : novembre 2012

Société basée à : Montrouge

Effectifs : 8 personnes dont 5 salariés et les 3 cofondateurs

Fonds levés : 650 000 euros auprès de Kima Ventures et de Bpifrance notamment.



L'avis de Hugues Hansen, DG de Start'inPost

« Start-up hardware, Senioradom n'a pas fait l'erreur d'aller trop vite et de brûler les étapes. Elle a, en effet, tout d'abord concentré ses efforts dans une première phase de test de ses box dans divers environnements afin de s'assurer de la robustesse de sa solution, de la cohérence de ses *process* et surtout de la satisfaction de ses clients.

Ainsi la priorité Numéro 1 des porteurs de projet doit être l'identification **d'un réel besoin client encore non satisfait**, d'affiner la solution proposée et la fiabiliser.

Par ailleurs, puisque les fondateurs de la start-up vont vivre durant plusieurs années au rythme de leur projet, il est essentiel que celui-ci leur tienne assurément à cœur. Et c'est cet(te) attachement / ténacité qui permettra de passer ce cap difficile du « trou noir » de la deuxième levée de fonds. »

En savoir plus sur <http://frenchweb.fr/senioradom-une-solution-qui-pourrait-bientot-conquerir-la-generation-baby-boom/194378#x2rH1pSqLEcjExdQ.99>