

## SeniorAdom

# La téléassistance nouvelle génération

La *start-up* SeniorAdom se lance à l'assaut du marché de la téléassistance à domicile. **Bien décidée à révolutionner le secteur grâce à une technologie innovante, l'entreprise est épaulée depuis 2015 par Omnes Capital et quatre autres investisseurs de renom.**



### En chiffres

- **Plus de 1,5 million de personnes âgées ou handicapées** vivent seules chez elles et souhaitent rester autonomes.
- **47 % des personnes âgées** chuteront au moins une fois dans l'année et la moitié d'entre elles ne pourront pas se relever seules.
- **Seuls 6 % des Français** de plus de 80 ans étaient équipés d'objets connectés de téléassistance en 2010.
- **Près de 1 000 personnes** sont déjà équipées de la technologie SeniorAdom depuis son lancement commercial, il y a quelques mois.

Source : SeniorAdom

« SeniorAdom crée un vrai renouveau dans le secteur sclérosé de l'assistance », explique François-Xavier Dedde, Directeur de participations chez Omnes Capital. Si la majorité des personnes âgées souhaite vieillir à domicile, ce choix implique des solutions performantes pour garantir leur autonomie et leur sécurité. Jusqu'à présent, les dispositifs proposés nécessitent de porter un pendentif, une montre ou un bracelet pour alerter les secours en cas de chute. Mais, jugés stigmatisants et inefficaces en cas de perte de connaissance, ces objets connectés sont très peu utilisés. Face à ce constat, SeniorAdom a développé une technologie innovante, capable de détecter automatiquement les situations anormales.

### UNE RÉVOLUTION DANS LE SECTEUR DE LA TÉLÉASSISTANCE

Le principe : une box est reliée à des capteurs qui détectent les mouvements de la personne maintenue à domicile et permettent

de modéliser son rythme de vie. En cas d'anomalie, une alarme est envoyée aux aidants, puis à une plateforme d'appel qui se charge d'envoyer des secours si besoin. « Depuis son lancement, en 2012, SeniorAdom a su démontrer l'efficacité de sa technologie mais aussi la bonne acceptabilité du produit, tant sur le plan financier qu'en termes d'utilisation quotidienne », remarque François-Xavier Dedde. De quoi convaincre Omnes Capital d'investir dans la jeune *start-up* en 2015 pour lui permettre d'accélérer le déploiement de son produit et de démultiplier ses canaux de distribution. « L'entrée au capital de SeniorAdom s'inscrit pleinement dans notre stratégie d'investissement en matière de santé connectée, ajoute François-Xavier Dedde. Avec SeniorAdom, tous les facteurs de réussite sont réunis : l'opportunité de marché, la brique technologique et un profil d'entrepreneurs exceptionnels. »

### DES PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Après avoir fait entrer mi-2014 des *business angels* et Kima Ventures, les fondateurs ont initié une nouvelle levée de fonds qui a permis, à l'été 2015, de rallier, aux côtés d'Omnes, trois nouveaux investisseurs - 123Venture, SEB Alliance et AG2R LA MONDIALE. « Après avoir mené le tour de table, nous accompagnons l'entreprise lors d'échanges réguliers avec ses dirigeants. Notre objectif : les aider à se challenger, à hiérarchiser leurs priorités, et leur apporter notre expertise opérationnelle », précise François-Xavier Dedde. L'entreprise poursuit son essor et espère partir bientôt à la conquête de l'international.



### 3 QUESTIONS À...

## THIERRY ROUSSEL,

*Cofondateur de SeniorAdom\*, précédemment Cofondateur de Direct Energie*

« Omnes est un partenaire de longue date ! Il nous apporte son réseau et nous a permis d'asseoir notre crédibilité sur le marché avec une grande qualité relationnelle. »

\*SeniorAdom a été cofondée par Thierry Roussel, Christophe Gombault, ex directeur commercial de Direct Energie, et Vincent Kraus.

### Pourquoi réaliser une levée de fonds en 2015 ?

Après avoir été lauréat, en 2013, d'un appel à projets de la Ville de Paris, SeniorAdom a pu expérimenter sa solution chez des personnes fragiles grâce au soutien financier de *business angels*, dont Xavier Niel via Kima. Un an plus tard, nous avons enfin reçu l'agrément de la CNAV. Le temps était venu de nous entourer d'investisseurs pour entamer la phase de déploiement du projet : d'un côté, des partenaires financiers, comme 123Venture et Omnes, avec qui j'avais eu le plaisir de collaborer au deuxième tour de Direct Energie en 2004 ; d'autre part,

des industriels, comme SEB Alliance, intéressé par notre technologie (la box est un véritable *hub*), et AG2R LA MONDIALE, numéro 1 de la protection sociale en France.

### Que vous a concrètement apporté Omnes Capital ?

Leur apport a été précieux à plus d'un titre. Omnes a immédiatement pris en main le tour de financement en lui insufflant une cadence et en challengeant notre *business model*. Nous avons également pu bénéficier de leur réseau, rencontrer des acteurs solides et asseoir notre crédibilité sur le marché. Par ailleurs, nous apprécions la qualité de la relation humaine

que nous avons avec nos interlocuteurs et leur bonne compréhension de notre *business*.

### Quels sont aujourd'hui vos objectifs ?

Nous nous donnons encore quelques mois pour finir de tester différents canaux de distribution. Il nous faut encore un peu de temps pour avoir le recul nécessaire et arrêter notre stratégie. Ensuite, nous organiserons une nouvelle levée de fonds pour démarrer notre déploiement à l'international.

