



Yves Morel, le fondateur de Bazile Telecom, annonce le lancement d'une nouvelle offre de téléassistance qui permettra d'obtenir par téléphone un avis médical.

▷ Yves MOREL, président et cofondateur de Bazile Telecom à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône)

« Bazile Telecom vise les 10 000 nouveaux abonnés par an »

Tout a commencé en 2005 avec la création d'un téléphone portable à un bouton, sans clavier ni écran. Il permettait aux personnes âgées de joindre un service d'opératrices 24 heures sur 24 qui les mettaient en relation avec leur interlocuteur. Quatre ans plus tard, Bazile Telecom est devenu le premier opérateur de téléphonie mobile pour seniors. Son but : mettre la technologie au service de tous et remplacer le téléphone portable comme créateur de lien social.

L'entreprise commercialise sur le Web et sur le réseau des audioprothésistes des appareils adaptés aux seniors, notamment des smartphones de la marque Doro. Elle propose aussi des forfaits à partir de 9 € par mois incluant l'envoi du téléphone prêt à l'emploi et la mise en relation par une opératrice.

« Nos clients apprécient beaucoup ce service. L'un d'entre eux envoie même des fleurs aux opératrices pour leur anniversaire », raconte Yves Morel, le fondateur.

Les abonnés peuvent en plus souscrire à un système de conciergerie

(achat sur le Web, rappel d'un rendez-vous...) ou à la téléassistance mobile. « La téléassistance traditionnelle ne fonctionne qu'à domicile. Or, beaucoup de seniors sortent tous les jours, conduisent et n'ont pas envie de porter un médaillon autour du cou. Un téléphone portable est moins stigmatisant. Seuls 56 % des 70 ans et plus sont aujourd'hui équipés d'un

« Seuls 56 % des 70 ans et plus sont aujourd'hui équipés d'un mobile »

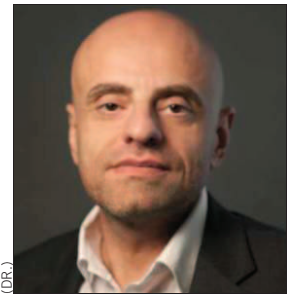
mobile », explique Yves Morel. De quoi nourrir de grandes ambitions : « Avec 3 millions d'euros de chiffre d'affaires et 13 000 abonnés en France, la société a aujourd'hui atteint un point d'équilibre. Désormais, nous voulons passer à la vitesse supérieure et pensons pouvoir convaincre 10 000 nouveaux abonnés par an », détaille Yves Morel.

Cela passe notamment par le lancement d'une nouvelle offre de téléassistance qui permettra d'obtenir par téléphone un avis médical. Bazile Telecom, qui a su convaincre le fonds d'investissement sociétal Citizen Capital de financer sa croissance il y a quelques mois, n'est pas près de rater.

L'AVIS DE...

▷ Frédéric SERRIÈRE, expert international des questions liées au vieillissement et au marché des seniors

« Ce sont surtout les PME qui se positionnent actuellement »



Le marché des seniors est-il mûr en France ?

La volonté politique est là, mais cela reste pour le moment un marché de niche. Les grands groupes ne sont pas encore prêts à créer et distribuer des produits spécifiques. Renault ne produira pas par exemple de voiture dédiée aux seniors avant quinze ans. C'est l'arrivée massive des babyboomers à la retraite qui lancera réellement la silver économie. Ce sont surtout les PME qui se positionnent actuellement. Elles ont raison : les success stories de demain se créent aujourd'hui. Même si, au final, il y aura peu d'élus.

Va-t-on assister à l'émergence d'une bulle comparable à ce qui s'est passé pour Internet ?

Exactement. En 2005, il y a aussi eu une euphorie autour des services à la personne. Certains entrepreneurs y sont allés sans réfléchir, simplement en regardant la démographie, et ont fini dans le mur. Ce secteur n'a pas encore réussi à trouver son business model. C'est un peu la même chose avec la silver économie. Vingt-cinq start-up se sont ainsi récemment lancées avec des tablettes tactiles adaptées aux seniors. Il en restera une ou deux au bout du compte. C'est un marché plus complexe qu'on le croit. L'équilibre entre l'offre et la demande est difficile à trouver.

Comment stimuler la demande ?

La grand-mère qui a toujours vécu chez elle sans aucune solution de téléassistance n'a pas de raison de changer. Elle ne s'équipera que si elle y voit une vraie valeur ajoutée ou si on l'incite financièrement. En Grande-Bretagne, la téléassistance fonctionne très bien car elle est pratiquement gratuite pour les seniors. Avec la baisse des revenus, ce sont surtout les produits de nécessité et non de confort qui sont actuellement privilégiés par les plus âgés. Les entreprises qui marchent sont avant tout pragmatiques et proposent des produits cohérents avec la génération à laquelle ils s'adressent.

« Evidences Mobiliers vient de lancer sa première boutique en ligne »

C'est en mettant la première fois les pieds dans une maison de retraite que Patrick Mathé a acquis la certitude qu'il y avait quelque chose à faire dans ce secteur d'avenir. « Il y a vingt-cinq ans, c'était assez carcéral. Apporter du confort aux personnes âgées a tout de suite fait sens pour moi », raconte-t-il. Patrick Mathé a donc créé en 2001 Evidences Mobiliers, une PME spécialisée dans la conception et la fabrication de meubles made in France adaptés aux établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Sa force : la qualité de ses produits et l'innovation. « Le mobilier des maisons de retraite est souvent connoté ringard, nous essayons de faire des choses à la fois belles et très fonctionnelles », explique Patrick Mathé.

Les lignes sont par exemple adoucies pour éviter les blessures et les couleurs sont fortement contrastées pour compenser la baisse de l'acuité visuelle. Les tables monopiéd sont facilement accessibles en fauteuil roulant. Dernièrement, l'en-



Patrick Mathé a créé en 2001 Evidences Mobiliers, une PME spécialisée dans la conception et la fabrication de meubles made in France adaptés aux établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad).

treprise vendéenne a mis au point un vernis photoluminescent. Appliqué sur les contours du mobilier de la chambre, il permet de sécuriser les déplacements nocturnes des résidents des maisons de retraite. Le procédé est efficace durant huit à douze heures. Cette innovation brevetée a

été élaborée en partenariat avec le groupe Medica qui va en équiper d'ici à fin 2014 ses 180 Ehpad. Evidences Mobiliers emploie 48 personnes pour un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros. Elle vient de lancer début novembre la première boutique de vente en ligne de mobi-

liers adaptés aux Ehpad. « Nous souhaitons répondre aux attentes des nouveaux directeurs de maison de retraite qui sortent des écoles de commerce et ont pris l'habitude de commander sur Internet, affirme Patrick Mathé. Pour nous, c'est un pari sur l'avenir. » Presque une évidence...

« Nous souhaitons répondre aux attentes des nouveaux directeurs de maison de retraite »

(P. Natacha Favreau)

(DR.)