



Mode d'intervention, population cible, objectifs

<i>Thématique</i>	Silver eco et inclusion sociale
<i>Mode d'intervention</i>	Ecosystème technique qui permet le pilotage du téléviseur de la personne âgée pour recevoir des messages, appels visio, photos et revenir ensuite automatiquement au paramétrage initial à l'aide d'un seul bouton (qui peut être rendu optionnel).
<i>Population cible</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes âgées (à domicile ou en EHPAD) • Familles et proches
<i>Objectifs</i>	Lutter contre l'isolement affectif des seniors en leur permettant de communiquer avec leur famille directement depuis leur télévision

<i>Origines et contexte</i>	<p>En 2017, un collectif de 5 développeurs freelance met au point une application dans le cadre d'un projet de système de messagerie photo pour écrans géants.</p> <p>L'histoire de "La Team", la start up qui porte et développe la solution Emotivi, est née de ce projet et de sa rencontre avec l'histoire familiale de l'un des co-fondateurs.</p> <p>En effet, Emmanuel a réalisé lors du mariage de son frère et de l'absence de son grand-père alors en EHPAD, qu'il ne pouvait pas lui envoyer de photo par les réseaux sociaux ou à l'aide de son smartphone.</p> <p>A ce moment-là, l'équipe réalise que les seniors ne disposent pas d'outil de communication adaptés à leur âge, qui leur permette de rester en lien avec leur famille.</p> <p>Les 5 entrepreneurs créent donc la start up au statut SAS basée à Sophia Antipolis, le 30 mars 2017 afin de développer une solution technique qui utilise la télévision des seniors comme moyen de communication, un objet qui leur est familier. Les profils de cette équipe flexible aux nombreuses compétences techniques de développement leur a permis de réduire les coûts de création de l'écosystème.</p> <p>La Team intègre pour environ 2 ans, l'incubateur Télécom ParisTech en partenariat avec le Business Pôle de Sophia Antipolis et PACA Est.</p> <p>Le brevet d'invention d'EMOTIVI est déposé le 27 novembre 2018.</p> <p>En 2019, le produit est abouti en recherche et développement et la solution est sélectionnée pour participer au Consumer Electronic Show (CES) de Las Vegas en Janvier 2020 avec la région Sud PACA, la CCI Nice Côte d'Azur et la French Tech.</p> <p>La pandémie de Covid19 de mars 2020, agit comme un accélérateur sur le déploiement de la solution, notamment grâce à sa citation dans le rapport d'avril 2020 de la mission de lutte contre l'isolement des personnes âgées isolées et fragilisées (voir documents et références). Le système jusqu'alors destiné à une diffusion B2B à destination des EHPAD et également distribuée aux particuliers.</p>
<i>Outil</i>	<p>L'écosystème EMOTIVI est composé :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un boîtier à brancher sur le téléviseur à l'aide d'un câble HDMI

- un émetteur infra-rouge permettant de piloter le poste de télévision
- un signaliseur LED permettant de notifier le senior lors d'un appel ou d'un message entrant
- un bouton sans fil qui permet au senior de décrocher en un clic
- un site internet avec un espace de connexion pour les proches
- un backoffice de gestion et de paramétrage pour les établissements
- une notice
- un support technique



UNE BOX AVEC
CAMÉRA

+



UN
AVERTISSEUR
LUMINEUX À
PLACER SUR
LA TV

+



UN BOUTON

=



COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE
SÉNIOR VIA VOTRE
ORDINATEUR OU
SMARTPHONE

Étapes

1. la Commande

Pour permettre à un senior de s'équiper il suffit de se rendre sur le site emotivi.fr afin d'effectuer la commande du kit.

Les seuls pré requis nécessaires étant la disponibilité d'un accès à internet dans le logement (ou clé USB 4G) et que le téléviseur soit compatible et dispose d'un port HDMI. Dans le cas particulier des EHPAD, c'est l'établissement qui contactera EMOTIVI.

2. L'abonnement

Pour les particuliers, l'abonnement au service est facturé 30 euros TTC/mois, sans engagement, après versement d'une caution de 70€ TTC et ne démarre qu'après mise en service ou au bout de 30 jours.

Cet abonnement comprend la location du matériel et l'accès illimité en nombre et en temps à l'application.

Le service EMOTIVI est agréé "service à la personne" permettant un crédit d'impôt de 50% du montant de l'abonnement annuel.

Pour les établissements, le boîtier est vendu 200 euros HT puis 15 HT/mois. Ils disposent également d'un back office qui permet de gérer les plages horaires auxquelles les seniors peuvent recevoir des appels et de gérer l'affectation des boîtiers (possibilité par exemple d'organiser la rotation du kit avec une affectation à un autre résident).

3. L'installation

L'installation est assez simple, il suffit de disposer des codes WIFI du senior et de suivre le guidage pas à pas par le logiciel.

L'installation prend généralement moins de 10 minutes.

4. L'utilisation

- Une fois le kit installé, la famille se connecte à l'application via un smartphone, une tablette ou un ordinateur pour adresser un message photo ou passer un appel visio. Il suffit de saisir le numéro et le mot de passe reçu lors de l'achat du kit Emotivi. Via l'indicateur visuel, Emotivi alerte le senior qu'un appel ou un message arrive (en vert ou bleu selon qu'il s'agisse d'un appel ou d'un message).

- Soit le senior active le bouton pour répondre (20 secondes), soit le paramétrage peut être effectué pour un déclenchement automatique de réponse si la personne âgée est trop dépendante (déclenchement automatique de la visioconférence).
- Si la télévision est éteinte, Emotivi l'allume,
- Si le senior regarde la télévision, Emotivi change automatiquement la source,
- Emotivi remet la télévision dans son état initial à l'issue de l'appel ou de la lecture du message.

Les appels utilisent une plateforme sécurisée qui permet de faire de la téléconsultation et sont cryptés, garantissant la confidentialité des échanges.

Partenariats, moyens, impacts, indicateurs

<i>Moyens</i>	<p>Les co-fondateurs détiennent 75% du capital de la société par actions simplifiées.</p> <p>Afin de se développer, la start up a bénéficié d'une première levée de fond auprès de la BPI.</p> <p>Une 2ème levée de fond est programmée pour accompagner la phase d'industrialisation et le développement commercial de la société, prévoyant notamment le recrutement d'un profil tech (1ETP) et 1 à 2 alternants commerciaux.</p>
<i>Impacts, évaluation, recul</i>	<p>La société a réalisé un prototype d'intégration technique de la solution EMOTIVI avec DomusVI pour une intégration à terme à leur application FamilyVI.</p> <p>Équipement d'établissements à la fin du 1er semestre 2020 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Centre hospitalier Princesse Grace de Monaco avec 8 boitiers • EHPAD toulousain 21 kits • EHPAD cannois 1 à 20 kits à terme <p>Équipements particuliers à la fin du 1er semestre 2020 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 50 particuliers équipés • plus de 150 en attente d'équipement <p>Durant la période de confinement, Emotivi a enregistré 2 à 3 commandes de kits/jour.</p>
<i>Projets, suites envisagées</i>	<p>Phase d'industrialisation de la production du matériel.</p> <p>Déploiement d'une force commerciale.</p> <p>Discussion avec des sociétés d'aides à domicile qui souhaitent pouvoir discuter avec les personnes dans les situations d'urgence en attendant que quelqu'un arrive sur place.</p>
<i>Conditions de réussite</i>	<p>Comme le note le journaliste de la Tribune dans son article du 19.12.2019, Emotivi retient "La simplicité comme élément de différenciation".</p> <p>Si d'autres systèmes tentent de concurrencer Emotivi sur le marché, ils ne disposent pas de la "magie" qu'intègre la solution de La Team.</p> <p>En effet, les principales solutions connues du grand public, nécessitent encore la création d'un compte Facebook ou messenger, ou encore la capacité d'utiliser 2 télécommandes, sans intégrer pour autant toutes les fonctionnalités comme la visioconférence.</p> <p>Le pilotage intégral du téléviseur par l'écosystème développé est assurément un axe majeur de la réussite qui fait de cet outil le chaînon</p>

	<p>manquant entre 2 générations pour leur permettre de rester en lien grâce à la technologie.</p> <p>C'est d'ailleurs l'engagement sociétal majeur revendiqué par ces inventeurs <i>"Nous pensons que nous avons un rôle à jouer pour réduire la fracture numérique et lutter contre l'isolement affectif chez les seniors, les aider à mieux vieillir, à rapprocher les familles, à lutter contre les catastrophes sociales comme le Covid"</i>.</p>
<p><i>Contacts</i></p>	
<p>Emmanuel Castellani, co-fondateur CEO Baptiste Philibert, co-fondateur COO</p> <p>contact@emotivi.fr</p>	
<p><i>Documents de référence et liens</i></p>	
<p>Le site d'EMOTIVI</p> <p>Aller plus loin : Rapport de la mission de lutte contre l'isolement des personnes âgées et fragiles isolées en période de confinement - Jérôme Guedj 05.04.2020</p>	

Dernière mise à jour le : 30.12.2020