

## « L'innovation au service de la personne, complémentarité formation, aides humaines et technologies des seniors »

Christophe **BOSCHER**  
Dirigeant **TIKEASY**

Bonjour à tous.

Je suis presque angevin, nantais et je fais partie d'une société très proche des Pays de la Loire et de la CCI de Nantes. Notre société s'appelle TIKEASY pour simplifier la vie numérique. Notre première cible, ce sont les seniors. Notre objectif, c'est réellement comment réduire la fracture numérique pour plus de lien familial et social.

<http://www.tikeasy.com>

On se positionne sur le segment des grands seniors, les plus de 70 ans.

Seulement 40 % des foyers de plus de 70 ans sont connectés à Internet. Ils ont une box à la maison et ils l'utilisent. Et dans ces 40 %, encore un tiers ne l'utilise pas pour internet.

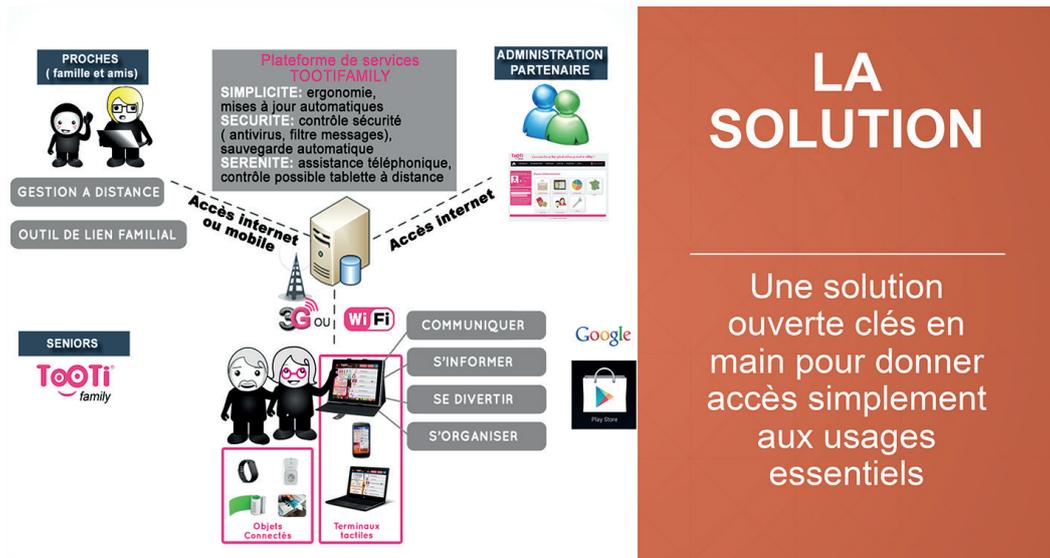
Notre objectif est de réussir à connecter ces foyers seniors. Une fois le foyer connecté, il sera possible de proposer des solutions innovantes de bien vivre en bonne santé à domicile comme par exemple des objets connectés. Tout cela tombe à l'eau si le foyer senior n'est pas connecté. Notre objectif est donc de faire en sorte qu'il se connecte lui-même, pour le plaisir du lien familial et social.

Nous avons créé notre société en 2008. Nous avons rencontré le professeur Gilles Berrut au tout début de notre projet.

Aujourd'hui, nous sommes une équipe de 7 personnes.

Nous avons un certain nombre de partenaires.

De 2009 à 2011, nous avons réalisé cette solution pour une mise sur le marché fin 2011. En 3 ans de développement pour mettre cette solution sur le marché, nous avons beaucoup échangé avec des ergonomes et des spécialistes du vieillissement qui ont repris nos solutions. Par exemple, nous sommes assez proches de Rennes et nous avons travaillé avec des agences de design nantaise. Nous sommes vraiment une solution commerciale. On met sur le marché une solution avec un coût économique. Nous sommes vraiment une solution qui attaque le marché, qui a l'objectif de se positionner sur le marché comme la solution leader des grands seniors.



## LA SOLUTION

Une solution ouverte clés en main pour donner accès simplement aux usages essentiels

### Que faisons-nous ?

En deux mots. On a développé une solution ouverte clés en main pour donner accès aux usages essentiels.

L'objectif c'est une solution ouverte pour lever les freins à l'accès aux nouvelles technologies. Les freins sont la première complexité. Il faut des solutions accessibles, pas trop complexes. Avec des usages qui parlent à nos utilisateurs.

L'exemple que je donne souvent : quand vous voyez la pub à la télé créée par Philippe Starck avec une petite musique pour FREE qui montre sa nouvelle box, est-ce que cela donne envie à un senior de se connecter à Internet ? Non, il faut lui parler d'usage, d'un usage qui lui parle.

Nous avons misé dès le départ sur le tactile. Nous sommes une société éditeurs de logiciels. On n'a jamais eu pour objectif final de fabriquer ce matériel. Aujourd'hui, nous travaillons avec des partenaires. Il s'agit d'amener à l'usage essentiel qui tourne autour de la communication avec les proches, avec une solution clé en main.

Nos utilisateurs n'ont pas de matériel à la maison. Ou alors ils héritent du vieux PC de leurs enfants, qui fonctionne encore moins bien pour papi et mamie.

Ce sont donc des primo accédants.

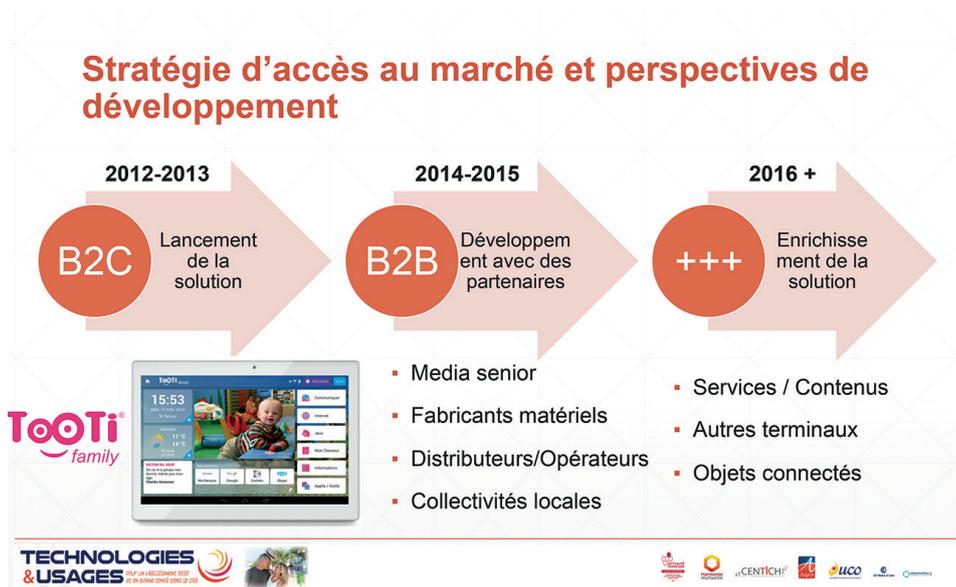
Nous avons eu les remarques suivantes : « On est content que vous qualifiez votre matériel. Quand on va à la Fnac, il y a trop de choix et on n'a pas du tout confiance dans le vendeur. »

Ainsi nous amenons une solution clé en main avec l'usage essentiel, le matériel et même l'accès à Internet pour ceux qui ne l'ont pas. Je rappelle que plus de 60 % des foyers de plus de 70 ans ne sont pas connectés. Nous avons également une solution qui intègre une carte SIM pour se connecter à Internet par le réseau mobile. Et ce que nous avons constaté, c'est qu'au bout de 6 mois à 1 an d'utilisation, nous recevons une demande de désactivation de la carte SIM parce qu'on a fait installer la box pour aller avoir plus de vitesse et plus de vidéos.

Mais cela ne suffit pas encore. Notre solution ce n'est pas seulement d'avoir un client sur une tablette tactile. C'est surtout de lui emmener un certain nombre de services. C'est surtout d'avoir un client, à partir d'un site Internet, et d'amener un certain nombre de services pour sécuriser et accompagner les utilisateurs.

Notre site permet par exemple aux proches de réaliser les fonctions qui ne sont pas faites par l'utilisateur lui-même. On peut tout faire sur la tablette quand on est autonome : créer des contacts, ajouter des favoris, classer des photos. Mais ceci peut être fait à distance par un proche de confiance : « Tiens, papa, je t'ai trouvé un site sympa sur la chasse en Sologne ». Plutôt que lui dicter l'adresse URL, vous allez sur le site favori et vous envoyez vous-même le site.

À cela, on ajoute des fonctions de sécurité et d'assistante téléphonique pour ceux qui le souhaitent.



La plate-forme est accessible à nos partenaires.

Nous avons attiré des partenaires en B2B qui souhaitent adresser de manière moderne une clientèle senior. Le premier, c'est le groupe BAYARD. Nous sommes très proches du magazine NOTRE TEMPS.

Au niveau des distributeurs et des opérateurs, dans le Grand Ouest, nous aurons le plaisir d'annoncer le mois prochain notre accord avec le groupe LA POSTE, avec une commercialisation en Loire-Atlantique et en Vendée. Ils ont choisi notre plate-forme pour commercialiser une tablette qui sera sous leur marque Ardoise. Elle bénéficiera des services complémentaires de l'accès à la solution de La poste, la récupération de tablettes en cas de problème et l'accompagnement de l'utilisateur final.

Le dernier point, c'est autour des collectivités locales.

Nous sommes de plus en plus sollicités par les collectivités locales, telles que le CCAS de l'ordre qui a eu le prix de l'innovation territoriale avec notre solution.

Je voudrais dire que l'objectif numéro un est : connectez-vous à Internet, devenez des utilisateurs de ses solutions. Que ce soit celle de Toutifamily ou d'autres, mais connectez-vous.

Merci

**Jawad HAJJAM**

*- Merci Christophe pour cette présentation et pour tout cet engagement.*

*Cela nous paraissait vraiment important de montrer comment une entreprise a pu s'emparer de la Silver économie.*

*Anne, merci d'être là. La dernière fois, je vous ai retrouvée aux journées organisées par le Géronto-pole à Nantes.*