

# Mon Émile, l'aide personnalisée aux seniors qui veulent améliorer leur quotidien

*La startup Mon Émile propose une large gamme d'activités adaptées aux problématiques des seniors, depuis la mise en place d'aides à domicile jusqu'à l'organisation de voyages.*

Temps de lecture : minute

---

1 août 2019

Vivre plus longtemps mais aussi vivre mieux, c'est là tout l'enjeu du vieillissement de la population. Oscar Wilde ne disait-il pas " *qu'il ne faut pas chercher à rajouter des années à sa vie mais plutôt essayer de rajouter de la vie à ses années* " ? Cet adage aurait pu être la devise de Mon Émile, startup qui aide les seniors, en amont de leur perte d'autonomie, à la fois à faciliter leur quotidien grâce à des aides à domicile mais aussi à encourager leur vie sociale en leur proposant un certain nombre d'activités. Et le défi est de taille : 32% des plus de 60 ans n'ont personne avec qui parler de sujets personnels, selon une étude réalisée en 2017 par les Petits frères des pauvres et le CSA.

## Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Aujourd'hui, 1 million de seniors français sont isolés. Et en 2035, les troisième et quatrième âges représenteront en France plus de 24 millions de personnes. Comment conseiller et orienter les personnes âgées pour vivre une vieillesse épanouie ? Les seniors mais aussi leurs familles sont totalement désemparés par rapport aux problématiques de la vieillesse, il

fallait un service qui puisse les aider, les rassurer. L'enjeu : trouver les meilleures solutions en amont de la perte d'autonomie. Au départ, je voulais mettre en place une conciergerie dédiée aux seniors. Mais je souhaitais qu'il y ait en plus un suivi, un accompagnement et la possibilité de créer des liens.

## Présentez-nous votre solution

Mon Émile est un coach de vie, capable de trouver rapidement la solution la mieux adaptée pour améliorer le quotidien des personnes âgées de 60 à 80 ans, en amont de la perte d'autonomie. Cela se décline en trois phases : on réalise d'abord un bilan personnalisé afin de proposer des solutions adaptées (activités, services à domicile, voyages...). Enfin, nous nous occupons de la mise en œuvre de ces solutions.

## Quel est votre modèle économique ?

L'abonnement mensuel est évolutif, entre 30 et 50 euros par mois, en fonction du nombre de problématiques à traiter. Mon Émile se positionne aussi sur le BtoB : nous vendons nos services aux comités d'entreprises dont les salariés peuvent être en recherche de solutions pour leurs parents. Dans ce cas, les prestations entrent dans le budget des CE.

## Qui sont vos concurrents ?

Il y a tout d'abord le secteur public, qui capte de grosses parts de marché dans la mesure où certains seniors ne souhaitent pas discuter avec des acteurs privés. Mais les Pôles infos seniors ou les Maisons pour l'autonomie et l'intégration des malades Alzheimer (Maia) sont peu connues du grand public et ne répondent donc pas à tous les besoins.

Côté privé, il faut notamment compter avec un groupe à la force de frappe conséquente : La Poste. Il existe déjà un service de postiers qui se

rendent au domicile des personnes pour leur faire la conversation, dont les prestations se paient aussi par abonnement. Le groupe propose également un système de télésurveillance basique mais qui fonctionne bien. La notoriété du groupe joue forcément pour lui.

## Levez-vous des fonds et, si oui, combien ?

Nous n'avons pas encore levé de fonds mais cela est prévu pour la fin d'année ! En outre, le groupe Ramsay Générale de santé, premier groupe hospitalier privé de France, accompagne le développement de Mon Émile.

---

Article écrit par Geraldine Russell