



Faciliter le maintien à domicile des personnes âgées ou fragiles
Ils vivent en sécurité, leur famille est rassurée

Stéphane Besseau Co-fondateur & CEO sbesseau@predical.fr

Stéphane Moriaud Co-fondateur & CEO smoriaud@predical.fr

DIRECTION & EXPERTISE



Stéphane Besseau-CEO

#entrepreneur
#ventes
#experience25ans



Stéphane Moriaud-Co founder

#ingenierie
#serviceclient #marketing
#international
#experience25ans

Experts



Maya Hadati

#bizdev #ventes
#strategie
#experience15ans



Jean-Jacques Vigne

#finances #marketing
#strategie #operations
#experience25ans

Comité scientifique



Mathilde Mougeot

#professeur #cnrs
#startup #datascience
#experience25ans



Fabrice Moriaud

#chercheur #chimie
#experience25ans



Olivier Audry-CTO

#cloud #security
#developpement
#IoT #infrasys
#experience15ans



Didier Bresch

#chercheur #cnrs
#mathematiques
#experience25ans

PROBLEMES



Il est difficile d'assurer la sécurité des seniors souhaitant rester vivre à leur domicile



La détection des fragilités souvent tardive ayant des conséquences irréversibles



Les seniors ont un sentiment d'isolement, de solitude



Les aidants ont besoin de connaître les problèmes rencontrés par les seniors et veulent pouvoir être rassurés



Les résidences médicalisées ont un coût conséquent pour la collectivité

MARCHE - OPPORTUNITE

- **450 000 chutes** ont lieu chaque année dont 62 % à domicile, entraînant 9 000 décès par an (*)
- **90 % des Français préfèrent rester dans leur logement** plutôt que d'intégrer une maison de retraite (**)
- **94% des logements inadaptés** pour les plus de 65 ans (***)
- Emergence des **objets connectés** et coût des équipements en baisse
- Le marché du maintien à domicile pèse **24 milliards d'euros** (****)

(*) inpes.santepubliquefrance.fr/10000/themes/accidents/chutes.asp

(**) <https://www.general.fr/actu/dependance-maintien-domicile-personnes-agees/>

(***) <https://france3-regions.francetvinfo.fr>

(****) <https://www.lemoniteur.fr/article/maintien-a-domicile-un-marche-a-24-milliards-d-euros-28237109>

MARCHE - VALIDATION

BtoC: Bénéfices

- 1 Sentir que son parent est en sécurité
- 2 Pouvoir être rassuré à distance
- 3 Etre alerté en cas de problème

Enquête menée auprès de 200 personnes(*)

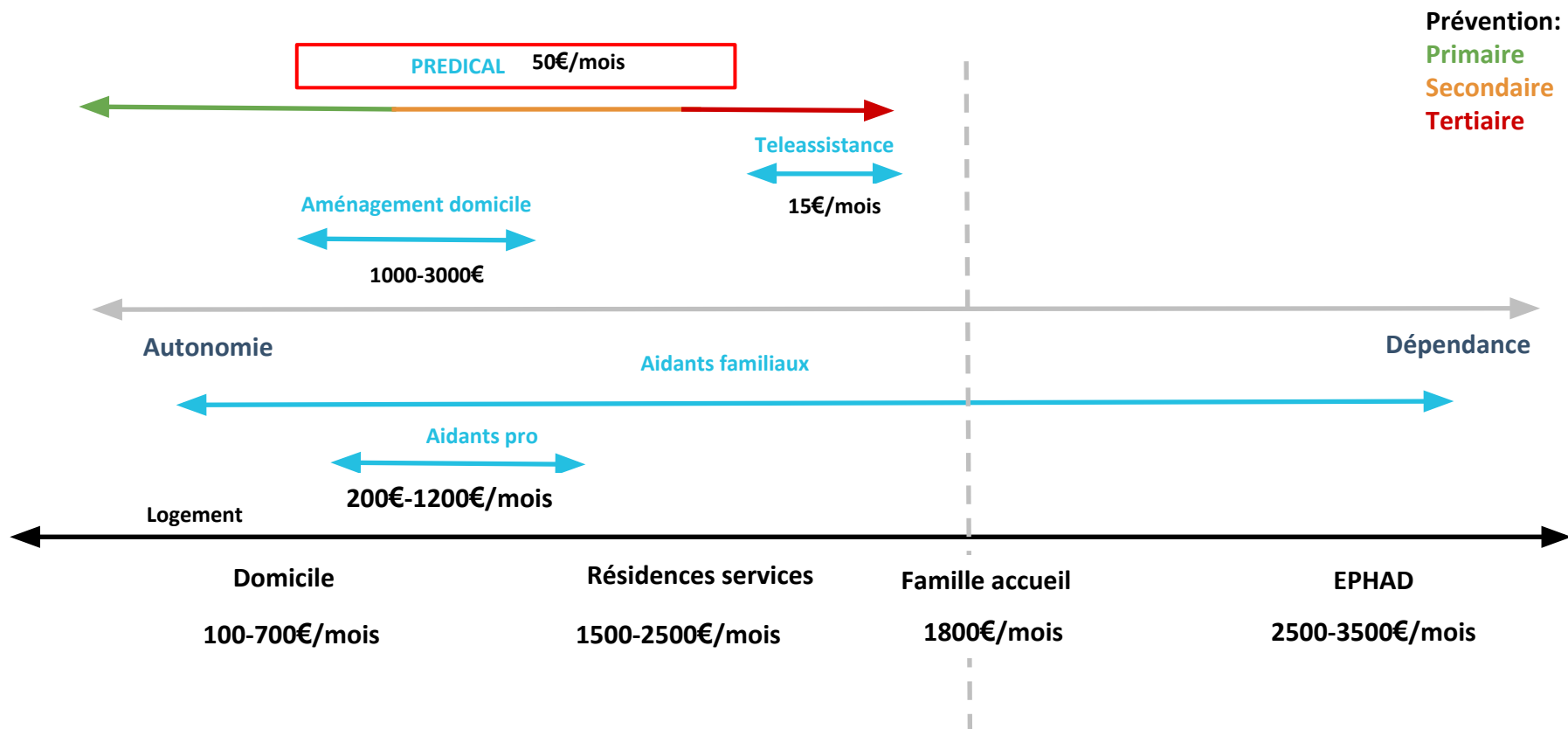
BtoB: Validation

- 2 Appels à projets remportés
- 2 Partenariats signés



(*): enquête réalisée par Prédical en octobre 2016 auprès d'enfants et proches de personnes âgées résidant en France et à l'étranger

POSITION DANS LE MAINTIEN A DOMICILE



CONCURRENCE

Expertise données
du domicile

PRÉDICAL

Origine: FR
Création: 2015
Levée de fonds: 225k€ love money (2016)

Expertise unique en génération de
modèles prédictifs sur données
comportementales



Origine: FR
Création: 2016

SENIORHOME

Origine: FR
Création: 2013



Origine: FR
Création: 2013
Détenu à 80% par Pharmagest (2016)

seniorAdom

Origine: FR
Création: 2012
Levée de fonds: 650k€ (2014)+1,2M€
(2015)+ 2,5M€ (2016)
Caisse des dépôts= actionnaire
majoritaire

TELEGRAFIK

Origine: FR
Création: 2013
Levée de fonds: 1M€ (2017)

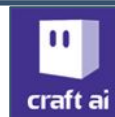
ANGUS.AI

Origine: FR
Création: 2015
Levée de fonds: 500k (2017)

Intelligence
Artificielle



Origine: FR
Création: 2006
Levée de fonds: 4,5M€ (2016/Hager))



Origine: FR
Création: 2015
Levée de fonds: 2M€ (2015)























Applications
généralistes

— Marché BtoC & BtoBtoC

— Marché BtoB

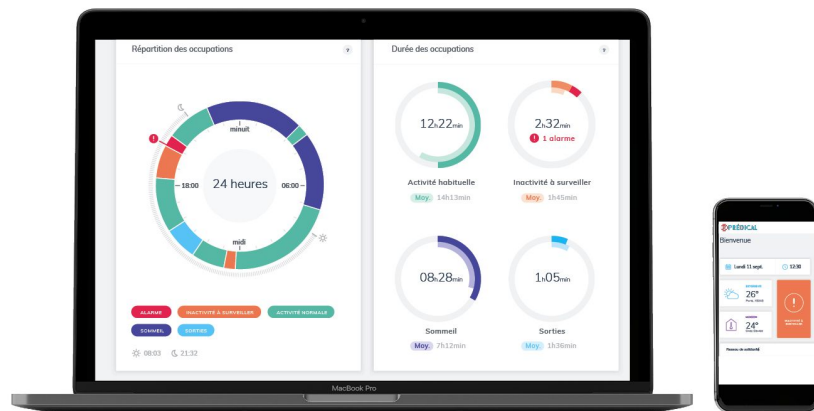
Actimétrie

STRATEGIE GO TO MARKET

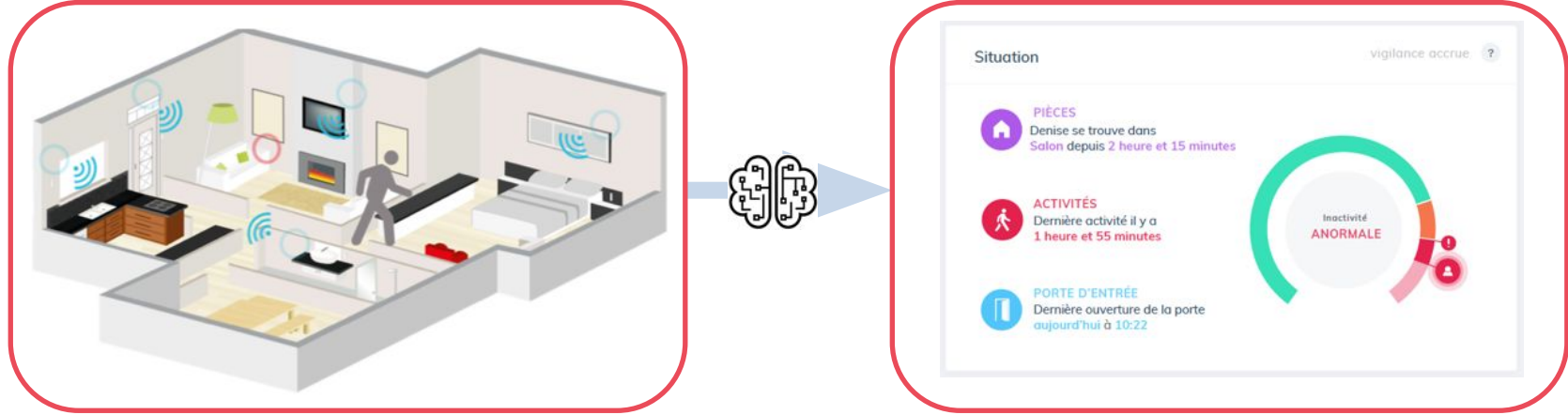
		Marché cible	Canaux	1 ^{er} succès
Btc		Seniors 65+ via prescripteurs Focus sur Femmes 40+ 	100 % Online    	4 clients
BtB		Résidences de services Service d'aide à la personne Téléassistance 	Networking Salons Conférences Concours Prospection directe Conférence des financeurs        	20 clients 
		Fabricants d'objets connectés Equipementiers domotique Sociétés de téléassistance Assurances/Mutuelles  		 

Application d'Intelligence Artificielle

permettant l'apprentissage de routines et la
détection de comportements anormaux



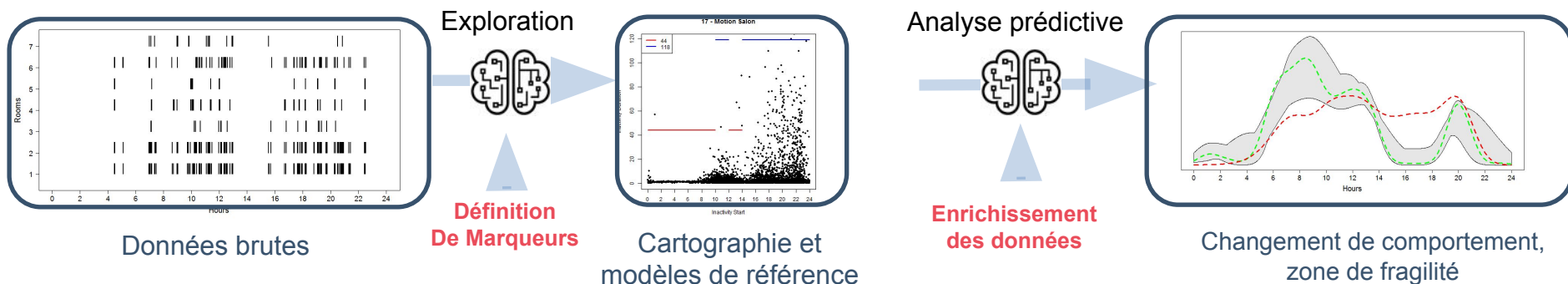
Solution complète de prévention et de téléassistance 24/7 avec installation d'objets connectés.



Abonnement mensuel 49 €TTC(*), service soumis à réduction d'impôts de 50% en tant que Service à la personne
Abonnement mensuel 30€HT(*) en BtBtC

(*): inclus la location du matériel capteurs + Box + Téléassistance

Service de valorisation de données liées à la fragilisation des personnes



Calibrage: 10-100k€ selon le projet

Licence : Analyse au fil de l'eau des données pour analyse prédictive – abonnement mensuel de 2 à 5 € / objet

CAS D'USAGE

PREDICAL SCIENCE



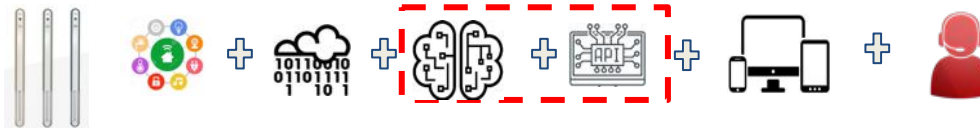
Service de téléassistance:

Enrichir le service sur les clients existants sans ajouter des capteurs.



Fabricant d'un chemin lumineux connecté:

Augmenter le service en utilisant les données collectées



PREDICAL SERVICE

Service de prévention et d'alerte à domicile

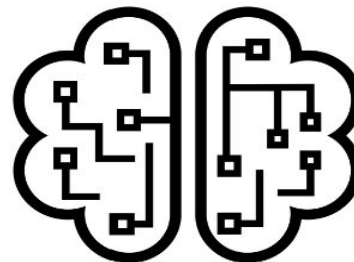
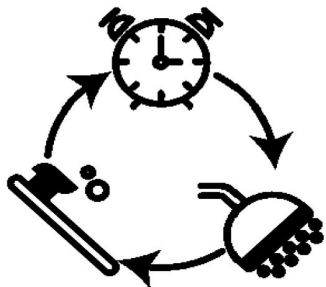
Compléter une offre de service en utilisant des capteurs additionnels





VALEUR: EN QUOI PRÉDICAL SE DIFFÉRENCIE ?

Expertise unique en génération de modèles prédictifs sur données comportementales pour la sécurisation des personnes



Chaque personne a sa vie, son rythme, ses habitudes et ses problèmes.

Predical apprend à connaître chacun.

Un modèle prédictif qui s'appuie sur des données complexes:

Détecteurs infrarouge, contacts d'ouverture, capteurs de luminosité, compteurs de puissance, ...

Développement de modèles d'apprentissage de routines de vie.
Détection de changement de comportements

NOTORIETE

Soutien financier



Concours et événements



Cluster



Clients-partenaires



Ils parlent de nous....





PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Projections (unités)			2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2024	2025
			Nombre d'abonnements mensuels (environnement lié à un individu)						
Silver Economie	BtoC	Vente en ligne (40€HT/mois)	500	1000	800	600	400	300	225
			500 clients	1000 clients	800 clients	600 clients	400 clients	300 clients	225 clients
	BtoBtoC	Type résidences de service (30€HT/mois)	200	600	1500	2700	4100	5000	6500
			2 clients	4 clients	6 clients	8 clients	10 clients	12 clients	14 clients
	BtoB	Nouveaux entrants (1) (2-5€HT/mois)*	2500	5000	12000	25000	40000	55000	70000
			2 clients	4 clients	7 clients	10 clients	12 clients	14 clients	16 clients
		Acteurs existants (FR) (2) (2-5€HT/mois)*	8000	18000	32000	48000	73000	108000	158000
			1 client	2 clients	3 clients	5 clients	8 clients	11 clients	14 clients
		Acteurs existants (EU) (3) (2-5€HT/mois)*	-	-	8000	18000	32000	48000	73000
			-	-	1 client	2 client	3 clients	5 clients	8 clients
Autres secteurs	BtoB	Acteurs existants (FR) (4) (2-5€HT/mois)*	-	-	8000	18000	32000	48000	73000
					2 projets	4 projets	6 projets	8 projets	10 projets

(1) Nouveaux entrants, comme fabricants d'objets connectés (exemple Domalys avec cible de 500 nouveaux abonnés par an)

(2) Acteurs avec services existants sur plusieurs centaines/milliers clients/abonnés – conversion d'une partie de leurs abonnés avec nouveaux services (exemple Assystel avec 15000 abonnés et cible conversion 20% de la base et pour chaque nouvel abonné)

(3) Ouverture sur marché européen de la silver economy

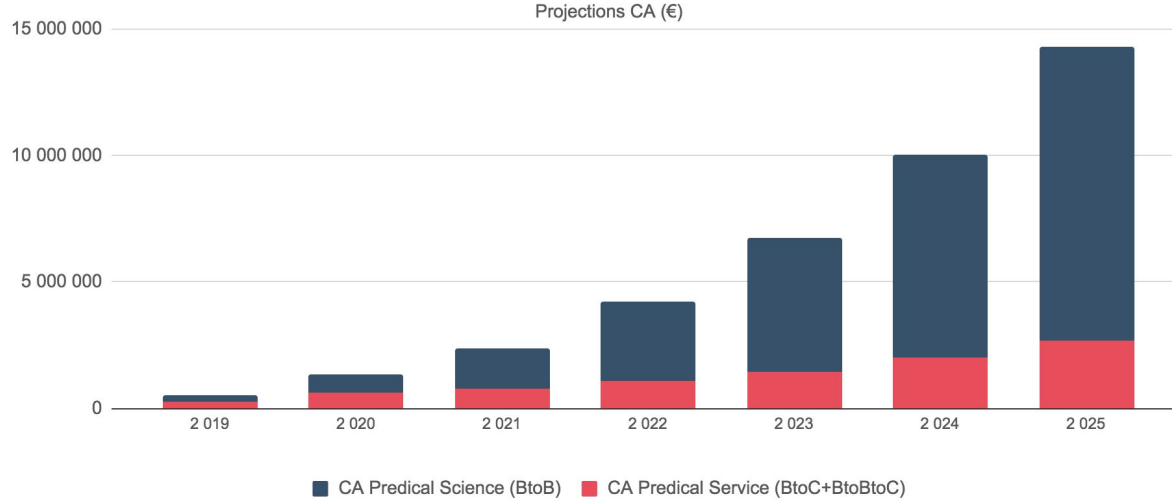
(4) Ouverture de l'expertise comportementale vers d'autres secteurs professionnels: gardiens d'entrepôts, dockers, chauffeurs routiers, travailleurs isolés ...

- 2 autres axes de développement:
- ✓ Européen
- ✓ Autres environnements professionnels

(*) Facturation de 2€HT/mois pour le modèle freemium et 5€HT/mois pour le modèle premium



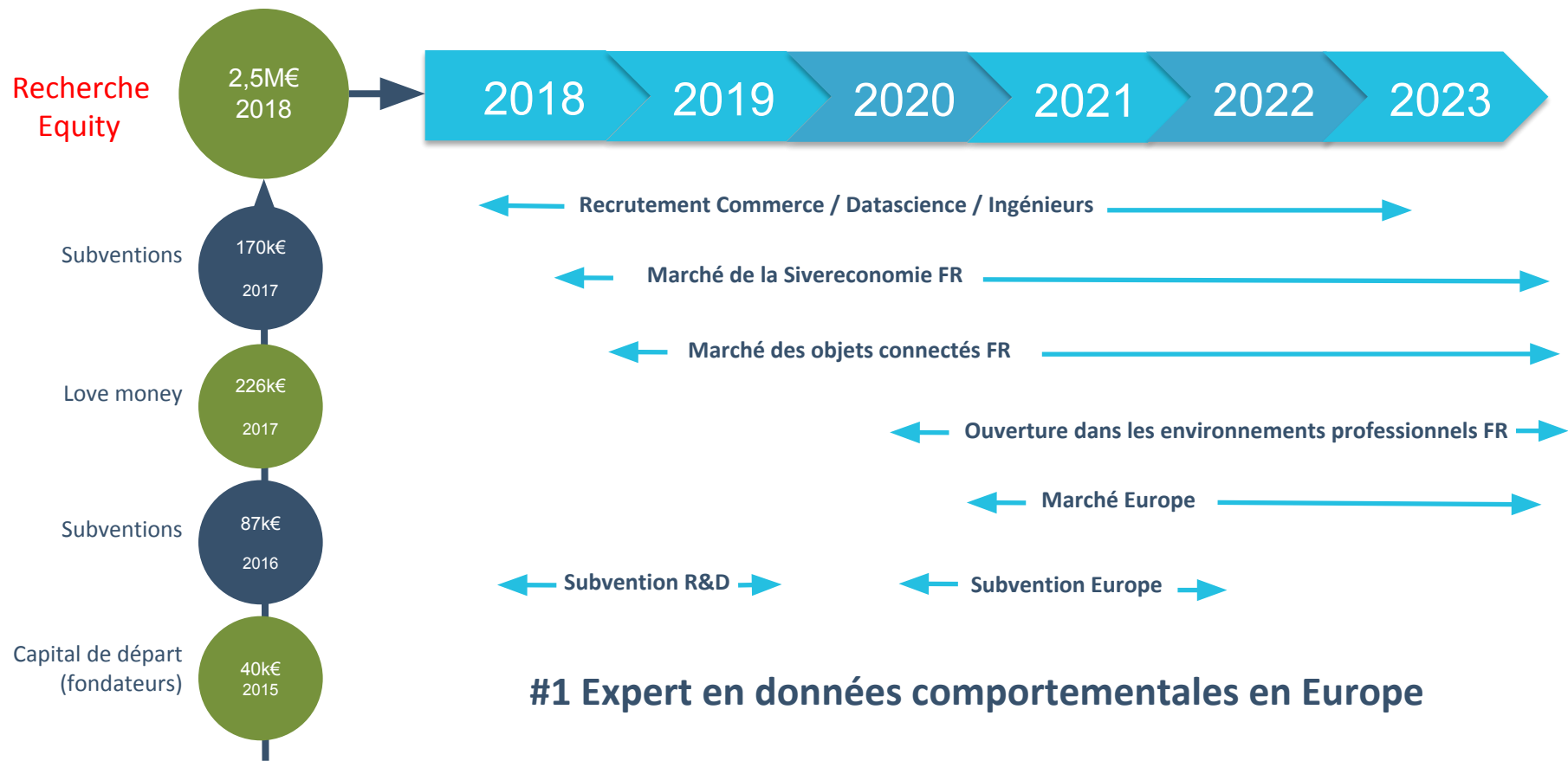
PERSPECTIVES DE REVENUS



	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2 024	2 025	TOTAL CA
 PREDICAL SERVICE	284 000	640 000	783 500	1 068 000	1 441 000	1 993 500	2 660 250	8 870 250
 PREDICAL SCIENCE	253 000	681 750	1 585 500	3 164 500	5 310 000	8 031 000	11 626 500	30 652 250
TOTAL CA	537 000	1 321 750	2 369 000	4 232 500	6 751 000	10 024 500	14 286 750	39 522 500

+Subventions:
50k€/an

VISION & ROADMAP



AUGMENTATION DE CAPITAL

... et recherche d'un levier industriel



Un CA de 10 M€ en 2024
Pour un résultat de 1,5 M€



Augmentation en actions de 2,5 M€
pour 20%