



Projet Majord'Home

- Confidentiel -

28/06/2017

Charles DEGRASSAT

Associé

3, rue de l'Arrivée
75015 PARIS

TEL. +33 (0)1 43 35 14 80
MOB. + 33 (0)6 07 80 28 44
www.starcapital.fr
cdegrassat@starcapital.fr

Amaury DESOMBRE

Associé

3, rue de l'Arrivée
75015 PARIS

TEL. +33 (0)1 43 35 14 80
MOB. + 33 (0)6 16 96 42 60
www.starcapital.fr
adesombre@starcapital.fr



Avertissement

Le présent mémorandum a été rédigé par STAR CAPITAL dans le but d'être remis à un nombre restreint d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'Opération qui y est décrite.

Ce rapport a été élaboré sur la base des informations communiquées par VITY Santé, relatives à la situation financière, aux caractéristiques, aux objectifs et la qualité de personne morale de l'entreprise VITY Santé. STAR CAPITAL a procédé à la collecte des informations nécessaires auprès de ses dirigeants et d'autres sources considérées comme fiables et a réalisé à partir de celles-ci les analyses contenues dans le présent mémorandum, mais n'assume néanmoins aucune responsabilité quant à l'exactitude et au caractère exhaustif de ces informations et analyses.

Le présent rapport ne saurait se substituer à un audit que le candidat a toujours la possibilité de solliciter auprès de ses propres conseils.

Le destinataire de ce dossier admet par la simple réception de celui-ci, que STAR CAPITAL ne pourra être tenue pour responsable de quelque inexactitude ou omission qu'il pourrait contenir, ni d'aucune opinion qui y serait formulée.

STAR CAPITAL diffuse ce mémorandum sous le sceau de la confidentialité la plus stricte, avec comme seul objectif de permettre à ses destinataires de se déterminer sur la possibilité de s'intéresser ou non, et d'étudier ou non, la transaction qui y est décrite.

Le destinataire s'engage à se conformer à l'engagement de confidentialité précédemment signé et à ne transmettre ce dossier qu'à ceux de ses collaborateurs et conseils qui en auront besoin pour préparer sa décision, après les avoir informé du caractère confidentiel du dossier et leur avoir donné les directives nécessaires aux fins d'éviter toute divulgation. Il s'engage également à utiliser ce mémorandum de bonne foi et dans le seul cadre de l'étude de l'opération.

Toutes les questions et compléments d'information au sujet de ce mémorandum ou de l'opération envisagée devront être expressément transmis à STAR CAPITAL. Les employés, le dirigeant et les actionnaires de VITY Santé ainsi que l'ensemble de ses filiales ne devront en aucun cas être contactés directement.

En cas de décision de ne pas participer à cette opération le destinataire devra retourner le présent mémorandum ainsi que tout document complémentaire envoyé à : STAR CAPITAL au 3, rue de l'arrivée - 75015 PARIS.



Sommaire

I.	Executive Summary	4
	▪ Contexte, profil et périmètre de l'opération	5
	▪ Présentation de VITY SANTE	6
	▪ Historique de la société	7
	▪ 5 raisons de participer à l'opération	8
II.	Perspectives de marché et positionnement	9
	▪ Drivers du marché de la e-santé	10
	▪ Majord'Home : un positionnement unique sur le marché de l'e-healthcare	11
III.	La solution Majord'Home	13
	▪ L'architecture actuelle de la solution Majord'Home	14
	▪ Le Business Model de Majord'Home	15
	▪ Majord'Home : une solution déjà éprouvée	16
	▪ Stratégie de développement	18
	▪ Le Roadmap Majord'Home	19
IV.	Organisation et ressources	20
	▪ Organigramme actuel	21
	▪ Eric Berthaud : retour sur une aventure entrepreneuriale couronnée de succès	22
	▪ Une équipe expérimentée au service du développement de Majord'Home	23
V.	Données financières	24
	▪ Business plan	25
	▪ Eléments de compréhension du business model	26
VI.	Annexes	27
	▪ Focus sur le marché de l'Home Care	28



Executive Summary	4
▪ Contexte, profil et périmètre de l'opération	5
▪ Présentation de VITY Santé	6
▪ Historique de la société	7
▪ 5 raisons de participer à l'opération	8
Perspectives de marché et positionnement	9
La solution Majord'Home	13
Organisation et ressources	20
Données financières	24
Annexes	27



Contexte, profil et périmètre de l'opération

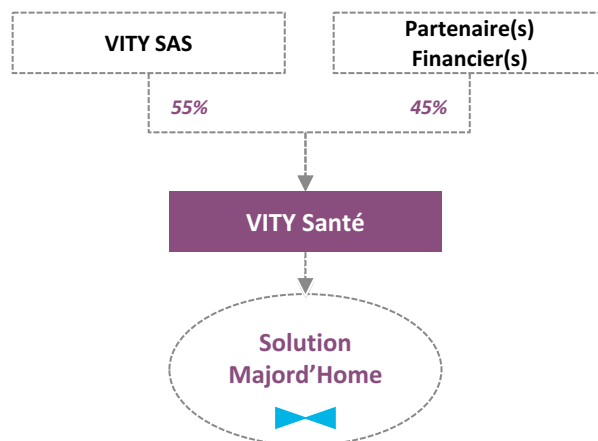
Contexte

- Historiquement positionnée sur le marché de la distribution de produits audiovisuels professionnels, VITY TECHNOLOGY a initié un virage stratégique vers le domaine de la domotique suite à son rachat en 2011 par Éric BERTHAUD. **VITY SANTE**, né d'un spin-off de sa société mère VITY TECHNOLOGY, commercialise aujourd'hui **Majord'Home**, la première plateforme de services e-santé dédiée au maintien à domicile des seniors en perte d'autonomie et accessible depuis la télévision.

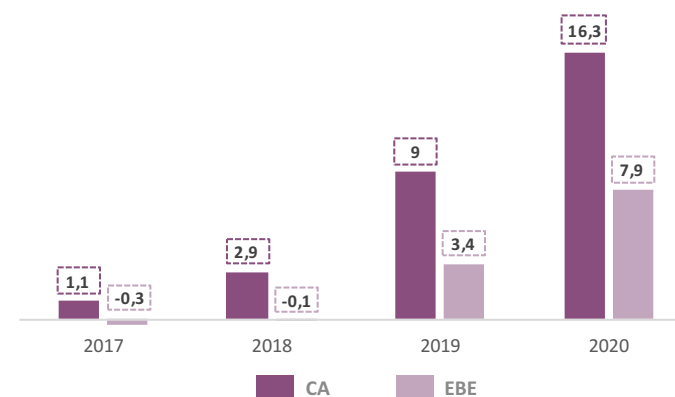
Profil et périmètre de l'opération

- Les 4 années de recherche et de business development mises au service de Majord'Home ont permis de **valider** le **concept** et le **positionnement** de la solution. Fort de ce premier succès, **VITY SANTE** souhaite désormais passer à la **phase d'industrialisation** et ainsi répondre à la demande croissante de ses clients (60% du CA 2017 est déjà contractualisé). Pour mener à bien cette prochaine étape, Éric Berthaud est à la recherche **d'un ou plusieurs partenaires financiers** pour un montant d'investissement compris entre 3,0 et 3,5M€.

Organigramme juridique post closing



Business Plan 2017-2020 (en M€, au 31/12)



Source : management



Présentation de VITY Santé

Activité de l'entreprise

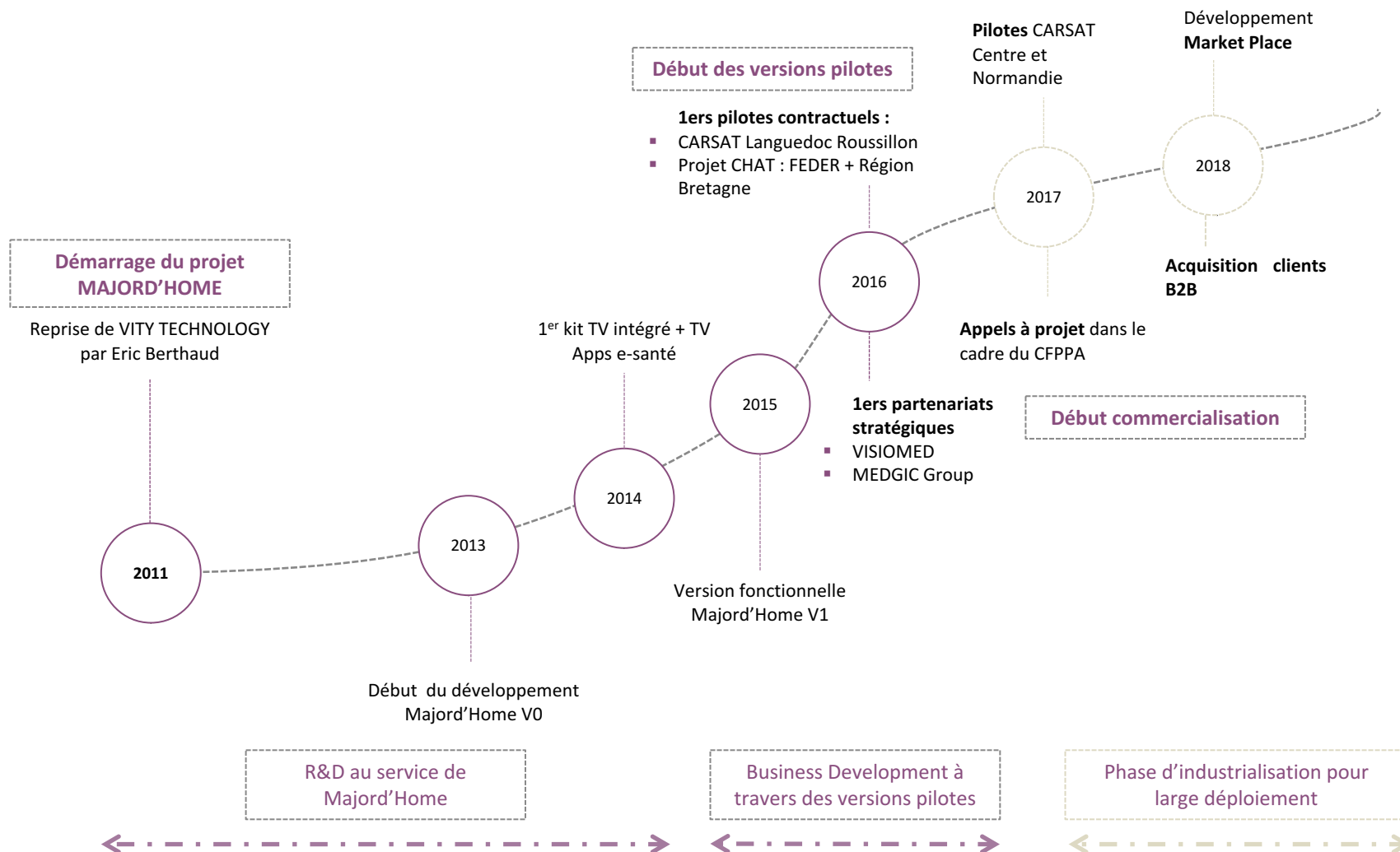
- Reprise en **2011** par Eric BERTHAUD, VITY TECHNOLOGY a initié un **virage stratégique** vers le secteur en forte croissance de la maison intelligente connectée. Aujourd'hui, à travers ses filiales **VITY SANTE** et VITY ENERGY, la société développe et commercialise des **solutions de e-santé** et d'efficacité énergétique.
- **VITY SANTE** a été **créée** pour répondre aux **enjeux** de développements **technologiques** et **commerciaux** de la solution **Majord'Home**.
- **Majord'Home** est la **première plateforme de services e-santé** dédiée au **maintien à domicile des seniors** en perte d'autonomie et **accessible** depuis la **télévision**. Centralisée sur un **OS embarqué** développé par VITY SANTE, la plateforme **Majord'Home transforme la télévision** du senior en un véritable **assistant de santé à domicile**. Grâce à une sélection **d'applications TV**, Majord'Home **met en relation** de façon **efficace** et **interactive** l'utilisateur avec le **personnel médical**, ses **proches**, ses **aidants** tout en lui **assurant** également la **sécurité** de son logement et son **bien être**.
- Majord'Home s'intègre naturellement dans l'habitat du senior grâce à une **interface ergonomique, non intrusive** et visualisable sur l'écran le plus familier et technophile des seniors : la TV.
- La solution **Majord'Home s'adresse** principalement aux **acteurs de couverture de santé et de retraite** (Assureurs, Mutuelles etc.) dont l'intérêt pour des solutions de suivi médical numérique devient majeur compte tenu de la croissance de leur population de seniors adhérents. En parallèle, Majord'Home **a déjà initialisé** des **partenariats** avec des **éditeurs** et **fabricants d'IoT** souhaitant compléter leur offre de services e-santé « mobile » par une solution e-santé « TV », leur permettant ainsi d'atteindre un nouveau marché, les personnes âgées à domicile.

Opération détaillée

- VITY Santé recherche entre **3M€** et **3,5M€** pour industrialiser et accélérer le déploiement de sa solution de e-santé.
- Le montant levé permettra de financer les postes suivants :
 - **Investissement en R&D** pour poursuivre le développement et l'intégration de la plateforme multi applicative : **1,2M€**
 - **Investissement en marketing et déploiement commercial** : **1,2M€**
 - **Financement du BFR sur 2017-2018** : **1M€**
- A l'issue de l'opération, **l'actionnaire historique** de VITY détiendra **55%** et **le(s) partenaire(s) financier(s) entrant 45%**. Il détiendra en prime 10% du capital de la maison mère VITY ainsi qu'une place au Conseil d'Administration.



Historique de la société





5 raisons de participer à l'opération

1 Une solution disruptive

VITY SANTE a développé une **solution disruptive** en créant la **première plateforme de services e-santé** au service du **maintien à domicile (MAD) des seniors**, avec un usage simultané de la TV. Grâce au développement d'un **OS embarqué** à partir de la **norme HbbTV**, Majord'Home jouit aujourd'hui d'une véritable **avance technologique** qui constitue une réelle **barrière à l'entrée** pour de **potentiels nouveaux concurrents**. Aujourd'hui, **aucune autre société** est en mesure de proposer une solution aussi **interactive et ergonomique**, avec **Cloud et CRM intégrés**.

2 Un marché en plein essor

En 2020, 2 à 3 millions de personnes seront dépendantes en France (baromètre OCIRP 2017), 76% souhaitant rester à domicile, 78% considérant les IoT comme une solution de MAD. Ainsi, VITY SANTE **cible** directement un **marché en forte croissance d'au minimum 2 millions de personnes (estimation mondiale : 1 milliard de seniors)**. Majord'Home répond également à une **réelle attente des organismes de couverture de santé** qui, face au **vieillessement de la population** et à la **réduction des dépenses publiques**, cherchent à disposer de **solutions non stigmatisantes, à la fois ouvertes, personnalisées** et permettant un **suivi médical quotidien** des patients.

3 Un business model récurrent et diversifié

Majord'Home est un opérateur **de services e-santé** qui repose sur un **modèle SaaS** offrant un accès facile et unique à de nombreuses applications TV. Majord'Home est commercialisée via la vente d'un **Kit TV** auto installable et d'une **souscription à un abonnement aux services AppsTV**. Ce modèle assure à VITY SANTE une **visibilité** avec des **revenus récurrents**, où dès la 2^{ème} année, **70%** de son chiffre d'affaires proviendra de la **vente d'abonnements**. **Applicable à grande échelle**, le **business model** de Majord'Home sera **complété** par la **vente d'applications tierces** et de **services de coaching** en ligne.

4 Une solution éprouvée

Majord'Home est une solution éprouvée : la phase de commercialisation à travers des versions pilotes est venue confirmer l'intérêt **de nombreux acteurs** du marché pour la solution, avec à la clé la signature des premiers contrats de référencement avec **VISIOMED** et **MEDGIC**. **60% du CA prévisionnel 2017** est déjà **en portefeuille**. VITY Santé a également reçu le **soutien d'institutionnels financiers** et **acteurs de l'innovation** : Région Bretagne, Feder et Pôle Images et Réseaux.

5 Un visionnaire porteur du projet

Initiateur du virage stratégique vers les solutions domotiques, **Éric BERTHAUD** est un **serial entrepreneur**, fondateur notamment de la société **LEA**, une start-up devenue leader mondial de l'ADSL et de la technologie CPL. Revendue en 2006 au groupe HF Company, Éric BERTHAUD met désormais son **expérience**, sa **vision** et son **réseau** au profit du développement international de MAD, Majord'Home.



Executive Summary	4
Perspectives de marché et positionnement	9
▪ Drivers du marché de la e-santé	10
▪ Majord'Home : un positionnement unique sur le marché de l'e-healthcare	11
La solution Majord'Home	13
Organisation et ressources	20
Données financières	24
Annexes	27



Drivers du marché de la e-santé

➔ Plusieurs facteurs interviennent comme des leviers de croissance significatifs pour le marché de la e-santé, à savoir :

Le vieillissement de la population

Selon l'OMS, la population mondiale âgée de 60 ans et plus devrait atteindre 2Mds d'ici 2050. La France métropolitaine comptait déjà 15,6 millions de personnes de plus de 60 ans en 2013. D'après les projections de l'Insee, elles seront près de 24 millions en 2060. Le vieillissement de la population fait apparaître de nouveaux enjeux pour les acteurs de la santé et de la retraite : garantie de bien vieillir, scalabilité des systèmes de soin face à la croissance de cette population à domicile.

La gestion de la dépendance

Aujourd'hui la dépendance en France concerne respectivement 2,7% de la population des 60-79 ans et 11,2% des plus de 82 ans. En 2020, 2 à 3 millions de personnes seront dépendantes en France (baromètre OCIRP 2017) dont 76% souhaitant rester à domicile. Le problème de la prise en charge de la dépendance se pose donc de façon pressante et constitue un enjeu particulièrement structurant aujourd'hui, notamment au regard des contraintes financières qui pèsent sur les systèmes de financement public et privé.

L'explosion des maladies chroniques

Les maladies chroniques (cardiopathies, cancer, diabète...) se développent et sont la première cause de mortalité dans le monde. Par exemple, selon la Fédération Internationale du Diabète, le nombre de personnes atteintes de diabète devrait atteindre 552 millions d'ici à 2030. Cette tendance va aboutir à une demande croissante de soins à domicile et à une hausse des dépenses de santé. La chimiothérapie à domicile est également en très forte expansion.

L'accès universel au soin et à une prise en charge de qualité

L'accès aux soins médicaux figure au tout premier rang des attentes des populations. L'amélioration de l'accès aux services et structures de santé est un enjeu primordial au sein des pays développés qui font aujourd'hui de plus en plus face aux déserts médicaux. A l'échelle mondiale, on estime que les soins hospitaliers sont à l'origine de près de la moitié des dépenses de santé. Cette concentration sur le système hospitalier s'avère aujourd'hui inadaptée à la prise en charge des malades et personnes âgées qui nécessitent un suivi quotidien et individualisés mobiles.

La révolution numérique

En 2020, le secteur de l'IoT devrait cumuler un chiffre d'affaires estimé à plus de 7 000 milliards et regrouper plus de 50 milliards d'objets connectés en circulation.



Majord'Home : un positionnement unique sur le marché de l'e-healthcare

➔ Le marché de la e-santé se décompose en 3 sous segments :

E-Self Care

Marché B2C

- Applications ou objets connectés grand public pour de la prévention en dehors d'un suivi des professionnels de santé
- Applications ou IoT pour entretenir sa forme

Health IT

Marché B2B

- Dossier médical informatisé
- Télédagnostic
- Télé chirurgie / Télé consultation
- Applications métiers pour la gestion des patients
- Applications de gestion : facturation, recouvrement, gestion générale de l'hôpital
- Applications de communications

E-Health Care

Marchés B2B & B2B2C

- Monitoring de patients à domicile par capteurs ou moniteurs dédiés : remontées aux professionnels de santé des données informatiques
- Applications ou objets connectés facilitant le traitement des maladies chroniques
- Systèmes de prévention ou d'alerte pour patients à risque
- Assistance aux personnels intervenant : accès au dossier médical, suivi des interventions à domicile

➔ **Positionnement**

Solution
Majord'Home



- La solution Majord'Home se positionne sur le segment de l'**E-health Care** en apportant une réponse globale aux enjeux à la fois de la prévention, du suivi et de la relation professionnel/patient.



Majord'Home : un positionnement unique sur le marché de l'e-healthcare

➔ Un positionnement unique...

- Majord'Home se **positionne comme l'unique plateforme de e-santé, multi-services, multi-devices** avec un **usage simultané** de la **télévision et** destinée à **faciliter le maintien à domicile** des seniors. Face à l'absence de l'offre existante, Majord'Home entend répondre au besoin exprimé des assureurs et du personnel médical encadrant, de disposer d'une solution de suivi médical ergonomique et accessible par un public technophobe.
- Les concurrents identifiés de Majord'Home offrent des solutions classiques de téléassistance, type Intervox, où très peu de technologies innovantes y sont intégrées et dont les fonctionnalités peuvent se résumer à un simple système d'appel d'urgence. Deux autres solutions se sont développées **Vivago (Elderis) et Technosens** mais **aucune ne dispose d'un système simultané « TV / Internet » avec Cloud et CRM intégrés.**

➔ ...qui confère à Majord'Home une avance technologique certaine par rapport à ses concurrents.

	<i>Positionnement</i>	<i>Principaux Produits</i>	<i>Marchés adressés</i>	<i>Cloud</i>	<i>IHM Seniors</i>	<i>IHM Aidants</i>	<i>Interop</i>
Majord'Home	Opérateur de services e-santé	Set top Box + 10 capteurs + Kit Domotique	B2B2B B2B	✓	TV + Mobile	✓	✓
VIVAGO Elderis	Intégrateur technologique + Développeur Software	Montre connectée + Bouton Alerte + Logiciel EPHAD	B2C B2B	✗	✓	✗	✗
Technosens	Fournisseur de solutions pour le lien social et l'autonomie des seniors	Micro serveur	B2B2C	✗	✓	✗	✗
Intervox (Legrand)	Fournisseur de matériels de téléassistance	Centre d'appel d'urgence + Boutons + Capteurs	B2B2C	✗	✗	✓	✗



Executive Summary	4
Perspectives de marché et positionnement	9
La solution Majord'Home	13
▪ L'architecture actuelle de la solution Majord'Home	14
▪ Le Business model	15
▪ Majord'Home : une solution déjà éprouvée	16
▪ Stratégie de développement	18
▪ Le Roadmap Majord'Home	19
Organisation et ressources	20
Données financières	24
Annexes	27



L'architecture actuelle de la solution Majord'Home

➔ La solution actuelle Majord'Home se décline en 3 composantes :

1 Kit TV Majord'Home



- Grâce à un **système d'exploitation embarqué** au sein d'un terminal, et par l'intégration de la **technologie HbbTV**, le kit TV Majord'Home permet d'accéder à l'unique plateforme offrant des **services & applications e-santé avec un usage simultané de la télévision**. Seule cette technologie récente et avancée permet une interaction et une implémentation adaptée à l'usage de la télévision, et neutre par rapport à l'origine du fabricant de télévision.

2 Système d'exploitation



- L'**OS** développé par Majord'Home **offre une interface ergonomique**, parfaitement adaptée à une population essentiellement technophobe qui accède aux services depuis la TV à partir de la télécommande. La solution Majord'Home est également dotée de la **technologie MQTT** qui permet **d'intégrer des objets connectés** issus de divers fabricants. Un mode multi-écrans est également disponible rendant accessible les services Majord'Home sur 4 écrans simultanément.

3 Cloud et Back Office



- Réelle valeur ajoutée de la solution Majord'Home, la **plateforme Cloud** permet de collecter, analyser et héberger l'ensemble des données des usagers pour ensuite les communiquer au personnel médical. Majord'Home garantit une entière **confidentialité** des **données** des patients. L'architecture du Cloud permet également de recevoir des **applications tierces** et de proposer des **services de coaching en ligne**. Le **Back Office** accompagne les usagers et aidants dans leurs besoins quotidiens avec leur propre device mobile.



Santé

Mesure, suivi, historique, alertes vers les aidants et les professionnels de santé.

Tensiomètre, oxymètre, thermomètre, ECG, balance, carnet de santé etc.



Sécurité & Confort

Suivi de la personne dans son domicile, détection de chute, pilotage des volets ouvrants, du chauffage et de la lumière.

Détecteur mouvement, conso énergie, surveillance vidéo porte d'entrée



Lien social

Maintien du lien social avec le partage de photos, échange Visio avec sa famille, réception de sms, etc.



Le Business model de Majord'Home

➔ Fournisseur de services entre fournisseurs de technologies, professionnels de santé et clients seniors

- Le **modèle économique** de Majord'Home repose sur un **modèle SaaS** de **services & applications e-santé**, accessibles par l'intermédiaire d'une **souscription à un abonnement** et l'installation d'un kit TV. VITY SANTE cible principalement les **compagnies d'assurance, mutuelles et caisses de retraite** qui intégreront in fine dans leur offre contractuelle un abonnement offrant à ses adhérents les services numériques Majord'Home de maintien à domicile. En parallèle, VITY SANTE envisage d'établir des **partenariats** auprès de **fabricants d'objets connectés** et **éditeurs de logiciels** souhaitant compléter leur offre par des services e-santé accessibles depuis le support TV.
- Conçu autour d'un système Cloud et CRM intégré, le business model de Majord'Home sera complété à partir de 2018 d'une **Marketplace** où **applications tierces** et **services de coaching en ligne** seront disponibles à la vente. L'Appli Store de Majord'Home offrira de nombreuses opportunités pour les développeurs de technologies destinées au marché du maintien à domicile des seniors et constituera un relai de croissance.

Service CRM Majord'Home



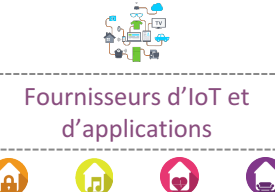
Support

**Solution
Majord'Home**

Cloud Majord'Home



Commande



Editeurs & Fabricants IoT
Télé-assisteurs

*Intègre dans leur mix
produits une offre e-santé
TV*

Assurances, Mutuelles,
Caisses de retraite

*Intègre les services Majord'Home dans leur offre
contractuelle via abonnement*

EPHAD & Résidences
de services



Usagers

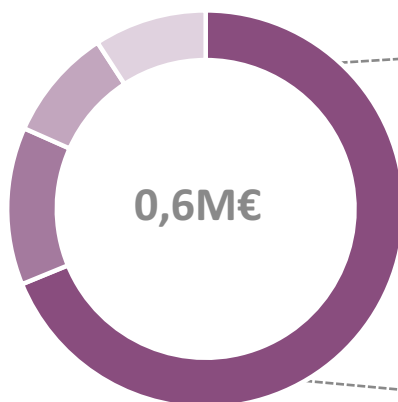




Majord'Home : une solution déjà éprouvée (1/2)

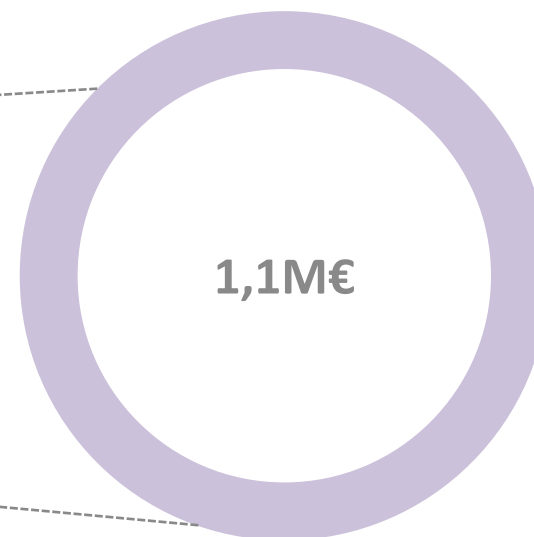
➔ 60% du CA prévisionnel 2017 déjà contractualisé

Pipeline au 1^{er} janvier 2017



0,6M€

CA prévisionnel 2017



1,1M€

MEDGIC : contrat de licence pour 350K€



CHAT : Projet Feder + Région Bretagne : développement 80K€



VISIOMED : contrat d'intégration pour 110K€



CARSAT Centre + CARSAT Normandie : déploiement pilote pour 60K€



Appels à projets dans le cadre du dispositif public CFPPA : 400k€

Ex :

- CFPPA PARIS 127K€
- CFPPA HTS DE SEINE 120K€
- CFPPA SARTHE 133K€

A date, VITY SANTE a répondu à **7** appels à projet, correspondant à un **CA potentiel de 950K€ et 1280 clients**. Taux de réussite estimé à 50%.

Contrats clients B2B: 100K€



Majord'Home : une solution déjà éprouvée (2/2)

➔ Partenariats stratégiques et commerciaux établis avec VISIOMED et MEDGIC

- Lors du récent CES (Consumer Electronics Show) à Las Vegas, **VISIOMED** et **Majord'Home** ont annoncé leur **nouvelle collaboration** visant à **intégrer** au sein du **système d'exploitation** Majord'Home les **services de santé connectés BewellConnect** développés par Visiomed. Grâce à cette solution, les personnes âgées et les aidants peuvent mesurer et suivre quotidiennement l'évolution des données vitales à travers un simple écran de télévision et d'une télécommande.
- La **commercialisation, prévue au T3 2017**, s'adresse aux **compagnies d'assurance, mutuelles**, entreprises de **téléassistance** et sociétés de **services à la personne**. Ce partenariat va permettre un référencement en **marque blanche** de Majord'Home en pharmacie, soit plus de **22 500 points de vente potentiels**.
- Dernièrement, la société MEDGIC, spécialisée dans les logiciels pour EHPAD (Etablissement d'Hébergement de Personnes Agées Dépendantes), a conclu une **alliance stratégique avec VITY SANTE** visant à coupler sa plateforme logicielle cloud ERP pour les EPHAD avec le bouquet de services à domicile proposés par Majord'Home.
- Majord'Home va ainsi permettre de créer tous les services à domicile d'un EHPAD « hors les murs » en offrant la sécurité et la continuité de soins d'un EHPAD, associé au bien-être de la vie à domicile et ce, à des coûts globaux bien inférieurs aux coûts actuels.

➔ Aperçu des négociations commerciales en cours



Premières discussions positives. Définition d'une version test en cours.



Premier meeting organisé. Définition d'une version pilote en cours.



Intérêt pour une offre e-santé disponible depuis la TV. Pilote prévu dans les Landes.



Montage en cours d'un projet commun intégrant la chaîne complète capteurs santé / télémedecine



Déploiement d'une version pilote auprès de Pro BTP pour S2 2017 .



Démarche engagée de proposer Majord'Home à leurs clients mutualistes comme solution du bien vieillir à domicile.



Stratégie de développement

➡ Passer d'une solution éprouvée à une stratégie « Go to Market »

- La **stratégie « Go to Market »** de Majord'Home repose sur **deux canaux** : d'une part la **vente directe** (B2B) auprès d'**assureurs** et de **mutuelles**, d'autre part la vente auprès de **clients indirects** (B2B2B) souhaitant compléter leur offre de services e-santé.
- Majord'Home cible premièrement **les sociétés d'assurance, mutuelles, caisses de retraite et d'assurance vieillesse**. En effet, Majord'Home est destinée à être implantée chez les seniors pour couvrir une vaste étendue de fragilités, favoriser le maintien à domicile et résoudre ainsi très rapidement le problème croissant de la disponibilité des chambres dans les établissements. Majord'Home va aussi permettre une prise en compte de la gestion ET de la prévention de l'état de santé des seniors. Elle va également largement contribuer à une diminution des coûts de prise en charge par ces organismes tiers : assureurs et mutuelles constituent donc les clients naturels de Majord'Home.
- Afin d'accélérer l'accès à ces clients B2B**, VITY SANTE concentre actuellement une grande partie de ses efforts commerciaux sur des **appels à projets** dans le cadre du dispositif national « Conférence des Financeurs de la Prévention de la perte d'Autonomie » (CFPPA). Ces appels à projet présentent un **double intérêt** : **financer** immédiatement le **déploiement de Majord'Home** dans les départements dans lesquels la solution sera retenue et d'autre part, **atteindre la cible des assureurs et des mutuelles** qui sont, pour les plus importants, Membres de la Conférence. Ainsi, ces derniers pourront mesurer l'intérêt de Majord'Home au vu des retours d'expérience, facilitant dans un second temps un déploiement à plus grande échelle auprès de leurs adhérents.
- Majord'Home cible également **les sociétés d'e-santé** qui souhaitent **compléter leur gamme d'équipements d'objets connectés à un mobile** par une **gamme senior d'IoT connectés à la TV**. Dans ce sens, VITY SANTE et **VISIONMED** ont annoncé leur collaboration afin de référencer la solution Majord'Home au S2 2017. Les Groupes **LEGRAND** et **SCHNEIDER** ont également manifesté leur intérêt pour intégrer Majord'Home dans leur offre d'équipements de domotique et de téléassistance.

➡ Plans Marketing & Communication

- Pour assurer le développement et la notoriété de l'offre auprès des acteurs du marché, VITY va mettre en place, en partenariat avec l'agence DDB, une **stratégie agressive** articulée autour de 3 grands axes :

Corporate

Communication corporate pour développer la **notoriété de l'entreprise** sur les marchés cibles : Site web, vidéos, présentations, relations presse.

Viral

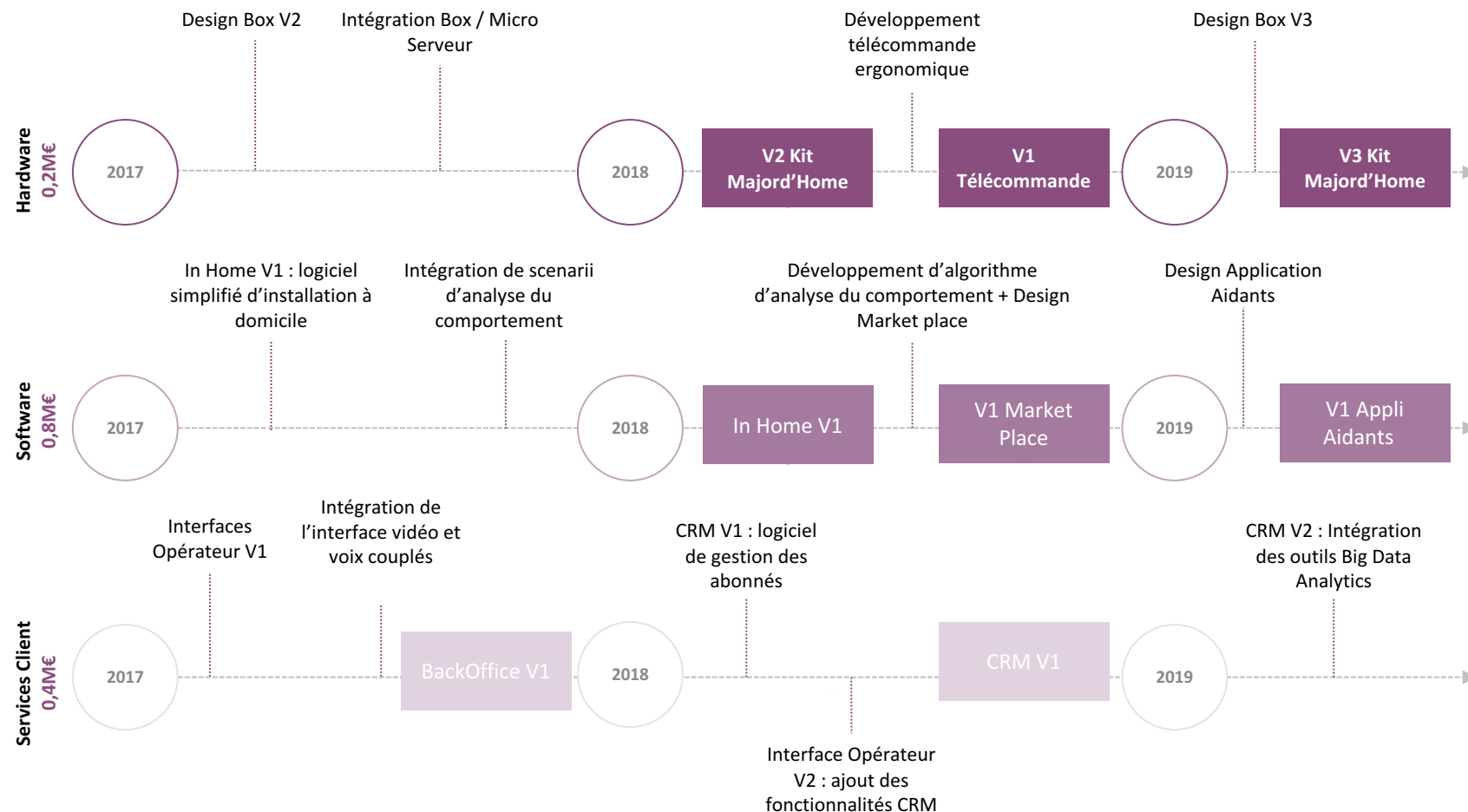
Un plan **marketing viral** sera déployé pour **stimuler les ventes** et **développer** une **communauté** autour des services Majord'Home : présence sur les réseaux sociaux, jeux concours, systèmes de parrainage

Commercial

Ciblage des **publicités** et **événements** dans le domaine de la e-santé et de la Silver économie : salons pro, publicités, documentations, déploiement digital.



Le Roadmap Majord'Home

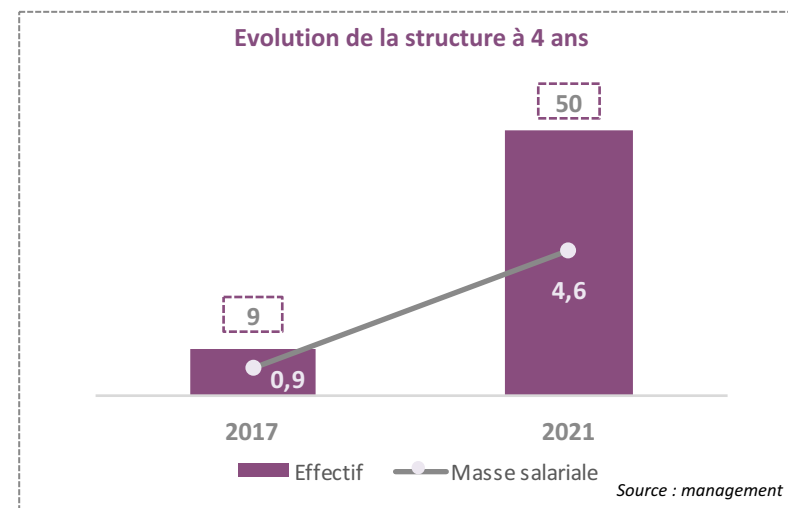
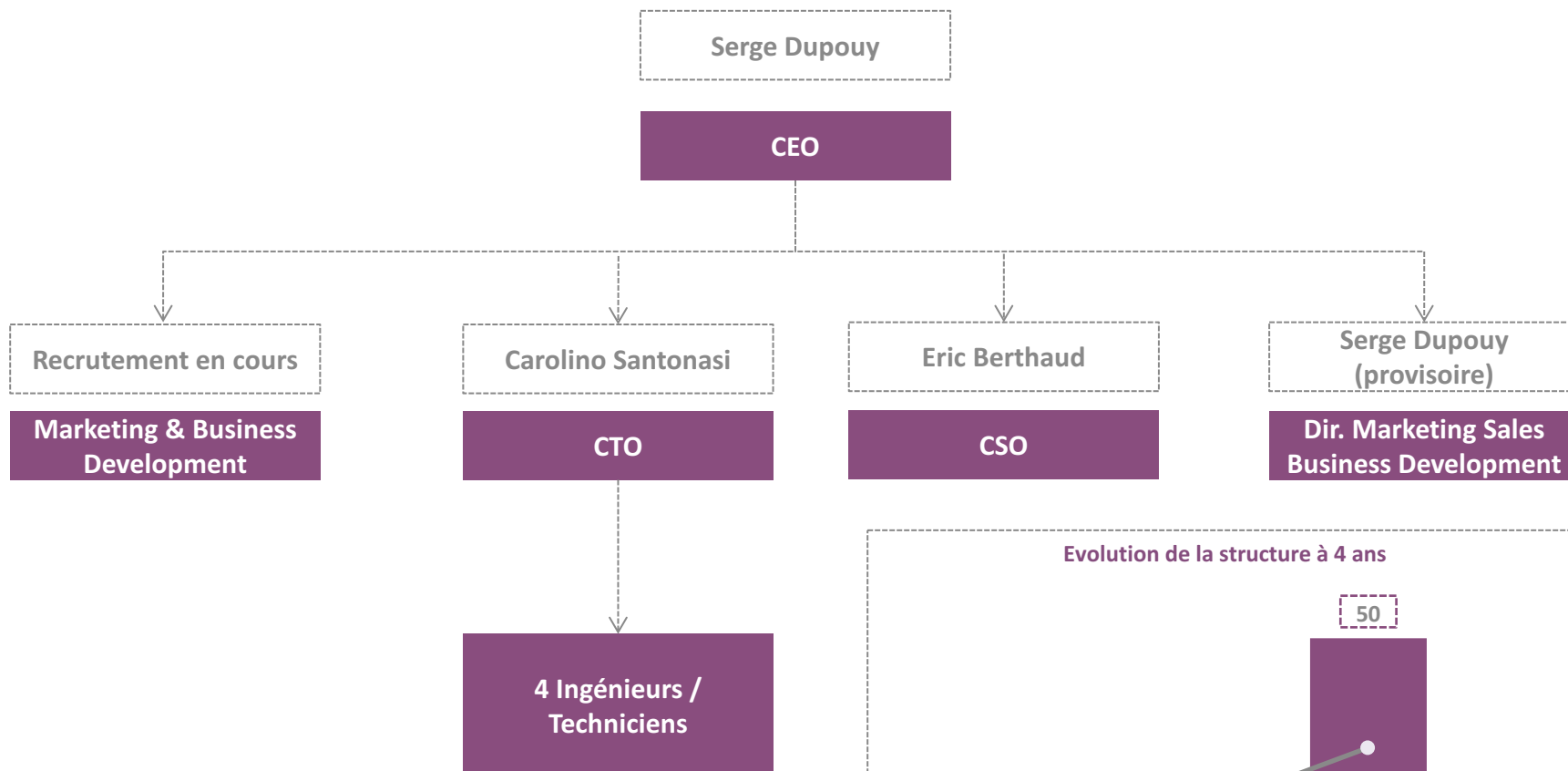




Executive Summary	4
Perspectives de marché et positionnement	9
La solution Majord'Home	13
Organisation et ressources	20
▪ Organigramme opérationnel	21
▪ Eric Berthaud : retour sur une aventure entrepreneuriale couronnée de succès	22
▪ Une équipe expérimentée au service du développement de Majord'Home	23
Données financières	24
Annexes	27



Organigramme opérationnel





Eric Berthaud : retour sur une aventure entrepreneuriale couronnée de succès

- En 1999, il fonde **LEA**, une start up internet spécialisée dans les filtres ADSL et les produits CPL. Quelques années plus tard, en 2005, LEA est devenue le leader français sur son segment de marché et totalise un chiffre d'affaire supérieur à **40M€**. Elle est alors rachetée par le groupe d'électronique français HF Company. Pendant 4 ans, Eric BERTHAUD occupera le poste de DG du groupe avant de lui céder ses parts en 2009 pour un montant proche de **50M€**.
- Passionné par l'électronique, Eric BERTHAUD poursuit son aventure entrepreneuriale en créant un holding d'investissement personnel, **High Invest**, par le biais duquel il investit plus de 4M dans 6 PME d'électronique.
- Il détient en effet des participations dans les sociétés suivantes :
 - **BUDGET TELECOM** : opérateur de services télécom (MVNO) & fournisseur alternatif d'énergie verte.
 - **DATASLIDE** : société britannique qui développe un disque dur informatique qui réduit de 90% la consommation d'énergie.
 - **BAROWATT** : conçoit des solutions de gestion de l'électricité.
 - **WATTGO/HOME PULSE** : suite logicielle/algorithmes Big Data/machine learning d'analyse de la consommation d'énergie sur tout type de site.
 - **VITY ENERGY** : développe des solutions innovantes dans l'efficacité énergétique active.
- High Invest gère un portefeuille de sociétés qui emploient une **cinquantaine de personnes** pour un CA de plus de **10M€**.



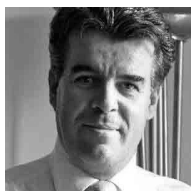
Une équipe expérimentée au service du développement de Majord'Home



Serge DUPOUY, CEO

57 ans

Après une solide expérience dans un grand groupe aéronautique, Serge possède plus de 30 années d'expérience au sein de directions commerciales de jeunes sociétés innovantes à la fois en tant que directeur des opérations, directeur commercial, VP marketing et business development. Son ADN très orienté business opérationnel a toujours été source de création de valeur et sa bonne vision marketing / marché / partenariat / produit le dote d'une réelle aptitude à catalyser les ventes des sociétés dans lesquelles il évolue et à les couronner de succès commerciaux.



Eric BERTHAUD, CSO

53 ans

Ingénieur électronique diplômé de l'ENSEIRB et d'un DEA en Physique des Lasers. Entrepreneur né, il a créé la société LEA, spécialisée dans les filtres ADSL et les produits CPL qu'il revendra en 2009 au groupe HF COMPANY. Il est un visionnaire passionné et dispose d'un important réseau dans les secteurs d'activité High Tech et de l'économie numérique.



Carolino SANTONASI, CTO

57 ans

Diplômé d'Etudes Approfondies en informatique à l'Université Paris VI Jussieu. Possède 30 années d'expérience dans l'Operating System et l'intégration de systèmes de télévision numérique.

Il a toujours encadré et managé des activités et des équipes de développement de ces systèmes aussi bien en France qu'à l'International. Spécialiste et à l'origine de la norme HbbTV, il a conçu et développé la set-top box, le cœur de Majord'Home.



Executive Summary	4
Perspectives de marché et positionnement	9
La solution Majord'Home	13
Organisation et ressources	21
Données financières	24
▪ Business Plan	25
▪ Eléments de compréhension du business model	26
Annexes	27



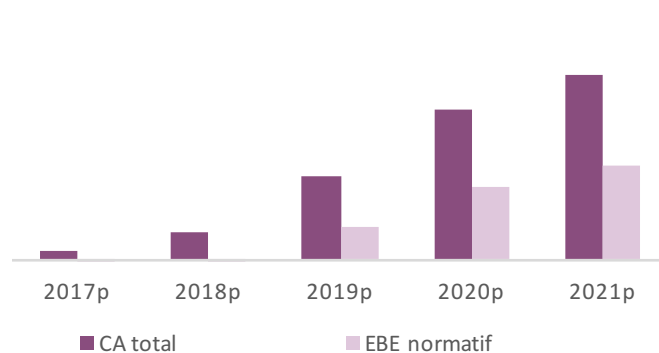
Business Plan

VITY SANTE - BP										
31 déc.	2017b	% CA	2018p	% CA	2019p	% CA	2020p	% CA	2021p	% CA
En K €										
Clients B2B - Mutuelles, Assurance etc.										
CA Abonnement	355		971		3 527		7 527		10 959	
CA OS Licence Boltier (DLB)	177		308		1 222		1 967		1 934	
Total CA clients B2B	532	47%	1 278	44%	4 750	53%	9 495	58%	12 893	62%
Clients B2B2B - Editeurs logiciels, Fabricants IoT etc.										
CA Abonnement	331		1 059		2 814		4 994		6 450	
CA OS Licence Boltier (DLB)	276		599		1 454		1 906		1 594	
Total CA B2B2B	607	53%	1 658	56%	4 267	47%	6 900	42%	8 044	38%
CA Abonnement	686	60%	2 030	69%	6 341	70%	12 522	76%	17 408	83%
CA DLB	453	40%	907	31%	2 676	30%	3 873	24%	3 528	17%
CA TOTAL	1 139		2 937		9 017		16 395		20 937	
Var CA			158%		207%		82%		28%	
Achats de marchandises, de matières premières et autres approvisionnements	(216)		(507)		(1 612)		(2 611)		(2 742)	
OS Licence Boltier	(181)		(405)		(1 295)		(1 984)		(1 871)	
Capteurs	(34)		(101)		(317)		(626)		(870)	
Marge brute	923	81%	2 430	83%	7 405	82%	13 784	84%	18 195	87%
Var Marge Brute	-		163%		205%		86%		32%	
Autres charges et charges externes	(238)		(312)		(489)		(648)		(794)	
Dépenses Marketing	(337)		(297)		(305)		(381)		(458)	
Salaires bruts	(630)		(1 320)		(1 940)		(2 560)		(3 070)	
Charges sociales	(315)		(660)		(970)		(1 280)		(1 535)	
Autres produits d'exploitation - CIR	285		135		81		60		60	
EBE normatif	(312)	-27%	(24)	-1%	3 782	42%	8 975	55%	12 398	59%
Var EBE normatif			92%		15794%		137%		38%	

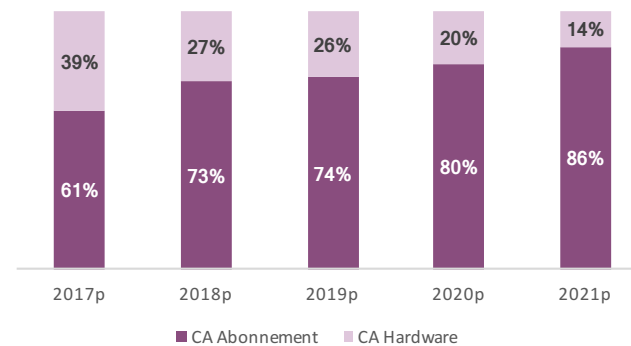


Éléments de compréhension du Business Model

Evolution de l'activité et de la marge d'exploitation



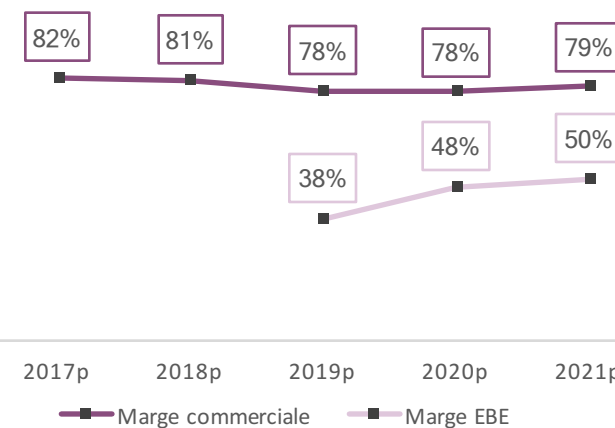
Un Business Model récurrent



Décomposition des charges d'exploitation en 2019



Un modèle rapidement rentable





Executive Summary	4
Perspectives de marché et positionnement	9
La solution Majord'Home	13
Organisation et ressources	21
Données financières	24
Annexes	27



Annexe 1 : le marché français de l'Home Care

Le marché de l'home-care désigne tous les produits, logiciels, services destinés à la santé à domicile. Profitant de facteurs structurels positifs (démographie, baisse des dépenses publiques, évolution des mœurs etc.), ce marché est annoncé en forte croissance au cours de la prochaine décennie. Via Majord'Home, VITY Santé s'inscrit directement sur ce segment porteur, dont nous présentons ci-après quelques données :

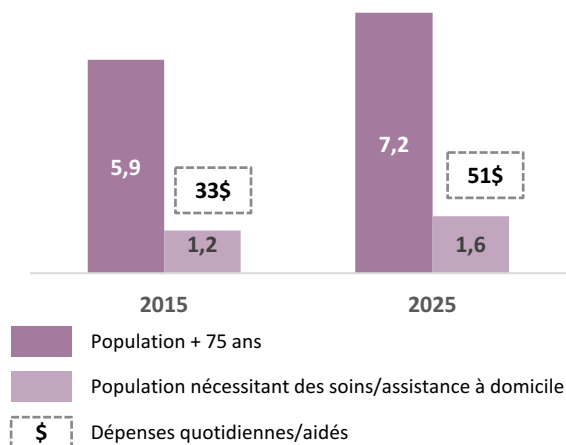
Evolution de la taille du marché à l'échelle mondiale



Source : MarketsandMarkets

Marché français de l'Home Care

Evolution du nombre de personnes dépendantes



Evolution de la taille du marché français de l'Home Care



* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Source : Insee, Sumitomo

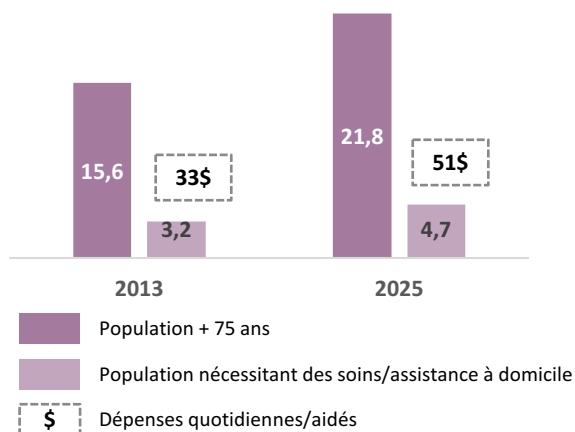


Annexe 2 : le marché japonais de l'Home Care

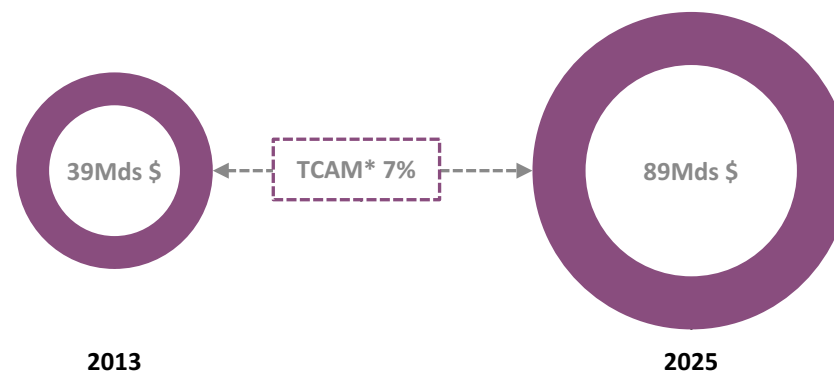
Pour des raisons démographiques et sociologiques, le Japon est l'un des principaux marchés adressés par le Home Care. Les conglomérats industriels japonais sont de plus en plus nombreux à s'y intéresser et à en faire leur priorité stratégique de ces prochaines années.

■ Marché japonais de l'Home Care

Evolution du nombre de personnes dépendantes



Evolution de la taille du marché français de l'Home Care



* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Source : Sumitomo