



PROVENCE PROMOTION



Bazile Telecom raconte

> Faut pas pousser mémé dans les écouteurs !



Jean-François Peyre : L'histoire de l'entreprise est très simple. A l'origine, trois personnes, Jean-Luc Grand-Clément, Yves Morel et moi-même, tous passés par Pix-Tech et tous bouillonnant d'idées. Finalement, nous en retenons une : créer un téléphone mobile si simple d'utilisation que toute personne, même très âgée puisse s'en servir. Rappelons, en effet, qu'un milliard de téléphones est vendu par an et pas un seul n'est prévu pour ma grand-mère ! Le premier brevet a été déposé en 2004, la société créée en 2005.

> Le Monsieur te demande d'appuyer !...

Donc, lors de sa conception, un seul mot d'ordre : faire le mobile le plus simple possible, compréhensible par les plus grands seniors et par tous ceux qui ont toujours vécu sans mobile. D'où un seul bouton qui permet de tout faire : appeler, répondre, modifier les paramètres de son mobile, ajouter des contacts, appeler les urgences, être au courant du niveau de sa batterie, trouver la pharmacie la plus proche de sa maison, répondre automatiquement si besoin (prenons l'exemple d'une personne handicapée)... Au quotidien, une opératrice est au bout du bouton (et de la ligne !) pour répondre à toutes ces attentes. Elle met en relations, elle recherche des numéros, elle aide et assiste. C'est le fameux sketch de Fernand Raynaud, "Le 22 à Asnières" revisité en version techno !

> The One Touch Concept

Par ailleurs, notre volonté est de créer un appareil doté d'une capacité intuitive induite : le mobile est posé sur la table, il se met de lui-même en mode haut-parleur, on oublie de l'éteindre, il le fait lui-même, la batterie est déchargée, il le signale aux proches si besoin par SMS, etc. Ainsi, ce mobile, qui reste avant tout un moyen de communication combine-t-il, en plus, une palette de services adaptés aux personnes âgées. Il les accompagne au quotidien. Ce qui rassure l'utilisateur comme ses proches. Mais cette fonction n'entrave en aucune manière la liberté des personnes ; bien au contraire !

En savoir plus :

<http://www.baziletelecom.fr/> Le site de Bazile Telecom

<http://fr.youtube.com/watch?v=QHWqaSdVbnY&feature=related> Sketch de Fernand Raynaud "Le 22 à Asnières"



> A vous d'inventer la vie qui va avec...

L'avantage principal de ce téléphone est donc d'être personnalisé en fonction des besoins de chacun et de sa façon de vivre. C'est tout notre travail d'observation en laboratoire d'usages qui nous a permis de créer un maximum de fonctionnalités, toutes activables à volonté et d'une grande simplicité d'utilisation. Car si 80 % des personnes utilisent quasiment la même configuration de base, notre réseau de vente (au sein de boutiques spécialisées ou dotées d'un personnel formé à son utilisation) a aussi la capacité d'effectuer les paramétrages demandés lors de l'achat. .

> ... Et nous de trouver les partenaires !

Aujourd'hui, notre vrai challenge n'est plus technique, il est commercial ! Depuis 2006, le concept démontré, testé par nombre de clients très satisfaits, demande à entrer dans sa seconde phase : la recherche d'investisseurs pour la production et la commercialisation... Il nous faut développer nos canaux de distribution pour capter 10 000 clients (et atteindre notre seuil de rentabilité). Ce qui est possible : le marché est estimé à 5 millions de personnes en France. Le développement à l'étranger sera une troisième étape, a priori réalisé au moyen de franchises.



Les coûts

Le coût d'achat du téléphone est de 179 euros.
Par ailleurs, l'abonnement au service (lien avec une opératrice) est facturé mensuellement (19 euros par mois). Après chacun est libre de choisir son forfait chez un opérateur classique. Enfin, une demande d'agrément par les opérateurs de service à la personne est en cours afin de permet-

En savoir plus :

<http://www.baziletelecom.fr/> Le site de Bazile Telecom

<http://fr.youtube.com/watch?v=QHWqaSdVbnY&feature=related> Sketch de Fernand Raynaud "Le 22 à Asnières"