

MEDTECH | Alain Monteux

mai 17, 2023

Présentez l'entreprise Tunstall , quelle est sa mission ?

Alain Monteux : Tunstall est le numéro 1 en France de la téléassistance et de la santé connectée, avec plus de 185 000 abonnés à ses services, soit 30% des parts de marché de la Téléassistance. Notre mission est d'être un acteur référent de l'autonomie de demain pour construire ensemble des modèles sanitaires et sociaux innovants, dans une logique de prévention et de bienveillance.

Nous avons pour objectif de permettre aux personnes âgées et à ceux qui ont des maladies chroniques, d'avoir la liberté de vivre avec autant d'indépendance, de bonheur, de bien-être et de sécurité que possible dans le lieu de leur choix. En tant que pure player de la Téléassistance, nous fabriquons notre matériel, nous éditons nos logiciels, nous intégrons des solutions innovantes et effectuons le service.

Tunstall propose des solutions sur mesure, intégrées et convergentes en marque propre, marque blanche ou marque grise.

Comment est née l'entreprise ?

Alain Monteux : L'entreprise Vitaris est présente nationalement depuis 1988, faisant d'elle la pionnière de la Téléassistance pour le maintien à domicile dans l'hexagone. Elle est née de l'idée de son fondateur qui a peut-être avant d'autres, compris l'importance du bien vieillir chez soi avant que ce sujet ait pris l'importance qu'il a aujourd'hui. Tunstall France est issu de l'acquisition en 1998 de l'entreprise historique Vitaris par le groupe Tunstall Healthcare, fondé au Royaume-Uni en 1957 et qui fête cette année ses 65 ans d'innovation. L'entreprise est aujourd'hui un leader européen avec plus de 3,6 millions d'utilisateurs dans 50 pays, spécialisée dans la fourniture de technologies et de services de Téléassistance et Santé connectées incluant les appels infirmière. Le siège de Lorsch en 2013, Tunstall France ne comptait qu'une cinquantaine de personnes.

Aujourd'hui, nous sommes plus de 170 employés, et nous recensons plus de 185 000 abonnés à nos services.

Quels sont vos objectifs à court terme ?

Alain Monteux : Notre objectif est de promouvoir la téléassistance pour tous, afin de :

- Continuer de développer nos partenariats en marque propre, marque blanche ou marque grise,
- Poursuivre notre politique de qualité de service Premium validée par des certifications,
- Promouvoir notre modèle de Téléassistance Cognitive Care® comme une solution de prévention,
- Accompagner les seniors dans le maintien à domicile.

En effet, le bénéfice de la téléassistance est pleinement atteint lorsque le service est personnalisé en fonction des besoins de besoins spécifiques des utilisateurs et de leurs aidants, cette approche permet de mieux cibler l'assistance vers ceux qui présentent le plus haut niveau de risques. Tunstall Cognitive Care® rassemble des données provenant de sources multiples tels que les capteurs de Téléassistance, les capteurs de santé, les smartphones....Tunstall Cognitive Care® utilise ces informations pour offrir des soins plus intelligents et centrés sur la personne. En travaillant avec des spécialistes de la santé et des soins sociaux, des Universités et d'autres Experts pour analyser et comprendre les données disponibles, Tunstall développe un modèle de soins intuitifs hautement personnalisé. Le système utilise une IA avancée pour identifier les changements de comportement susceptibles d'indiquer une détérioration de l'état de santé ou du bien-être, une éventuelle crise imminente, voire une possibilité de chute grave. Ces informations fondées sur des données peuvent envoyer des messages en temps réel aux soignants et permettre une intervention précoce. En comprenant mieux comment et quand intervenir, nous pouvons ainsi aider les personnes à rester indépendantes plus longtemps, à garder leurs proches engagés dans leur vie quotidienne, et nous pouvons permettre aux services de santé et d'aide sociale d'allouer les ressources plus efficacement, en s'assurant que ceux qui en ont besoin bénéficient d'un bon niveau de soutien et de réconfort. Grâce à la téléassistance, les seniors peuvent rester chez eux en moyenne deux ans de plus.

Quel est le modèle économique ?

Alain Monteux : Tunstall France – Vitaris adapte son modèle aux demandes et besoins de ses clients. Nous vendons des solutions et du matériel ou nous proposons des solutions sous forme d'abonnements mensuels. Nous travaillons au quotidien avec des vendeurs de matériel médical, et d'autres pour le domicile, les résidences publiques ou privées, les hôpitaux, les EPHAD. Nous avons également un modèle de vente directe, où les utilisateurs peuvent acheter nos produits et services directement via notre plateforme internet (Libralerte.com)

- Interview par **Sébastien Larbaud - Publié le 19 juin 2022**