

PORTRAIT DU LUNDI : DOMINIQUE BROGI

*C'est avec Dominique Brogi, la fondatrice de **Monsherif** que nous commençons la semaine. Dotée d'une énergie débordante, lumineuse, Dominique a mis au point un dispositif unique et innovant de sécurité dédié à toutes les personnes vulnérables.*



Dominique Brogi

L'entrepreneuriat au service des autres



Comment es-tu arrivée depuis tes études à Monsherif ?

Je suis née avec un tempérament d'entrepreneur. J'ai fait un bac littéraire avec 3 langues vivantes. Je n'avais pas assez d'argent – je viens d'une famille très modeste – pour rejoindre une école de commerce. J'étais douée pour les langues et je voulais faire un BTS pour aller très vite vers l'emploi. Cette année-là, ils ont ouvert un BTS Commerce International à Grenoble. J'ai insisté pour y entrer en ne parlant qu'anglais avec le prof et du coup j'ai été prise, cette première promo a été de 36 élèves au lieu de 35.

En sortant des études, j'ai commencé par travailler à l'international, d'abord à Montréal. Ma maman avait préparé une petite cantine réduite au kit de survie = de quoi manger et dormir. Et j'ai dormi par terre dans mon 30 m² parce que je n'avais pas les moyens d'acheter un matelas tout de suite. J'étais très fière d'être indépendante. Parallèlement j'étais nommée Directrice Générale Des Ventes Internationales à 21 ans.

J'ai passé une grande partie de ma vie à l'étranger avec un rythme intense de déplacements professionnels. L'avion, c'était ma maison, et le fil conducteur d'une telle vie est la solitude liée aux délocalisations et temps de voyage. Je pense que c'est pour cette raison que j'ai développé une si forte écoute aux ressentis et aspirations qui émanaient de tous les échanges et rencontres que j'ai été amenée à faire aux 4 coins de la planète. A chaque fois cela a été mon moteur pour essayer d'apporter une brique efficace aux besoins que j'ai identifiés au cours de mon parcours d'entrepreneure.

Lorsque je suis rentrée de Polynésie, je suis arrivée à Paris. On m'a confié un mandat dans une société concernant les nouvelles technologies. En 2012, j'ai créé un réseau nommé Fabtown (la ville fabuleuse) qui mettait en relation les

[Visualiser l'article](#)

personnes selon leurs centres d'intérêts : j'arrive quelque part où je ne connais personne et grâce à Fabtown, je trouve autour de moi des personnes qui partagent mes centres d'intérêt, du besoin d'entraide sur des sujets personnels graves, à l'envie de partager un loisir, au besoin de trouver un service dans son quartier : je dispose d'une appli qui me permet de faire ces rencontres. Fabtown intégrait une carte géolocalisée et répertoriée par centres d'intérêt. Cette idée répondait à ce qui est devenu le mal d'aujourd'hui : l'effacement de la relation humaine au profit de liens virtuels avec toute la détresse de l'isolement et de la fracture sociale qui va avec. Sauf qu'on a toujours tort d'avoir raison trop tôt. Ce qui a posé problème, c'est le modèle économique des années 2000 qui se fondait sur la publicité, rejetée par tous et moi la première. J'ai donc gardé la ligne conductrice de cette solution, et je l'ai mise dans un raisonnement B2B pour les collectivités et les associations.

Pour moi tout est énergie, l'argent doit aussi être énergie pour créer. J'ai toujours avancé dans cette doctrine. Et toujours dans l'objectif de créer des solutions d'entraide, j'ai eu l'idée d'une solution de sécurité qui allait permettre de gagner en sérénité et liberté au quotidien grâce à l'association d'un objet connecté et d'une application mobile. Quand la possibilité technique a pu se matérialiser avec l'arrivée des objets connectés, j'étais prête.

Quelles sont les étapes clés de Monsherif ?

J'ai sorti cette solution en mai 2016 ce qui était là aussi trop précurseur. Il a fallu attendre 2018 pour que l'usage devienne naturel. Monsherif c'est la possibilité de pouvoir communiquer, récolter des preuves, capter l'attention en toutes circonstances sans avoir à se saisir de son téléphone, car l'urgence ne permet pas cela. J'ai toujours eu en tête l'histoire dramatique de Pauline Laffont, les personnes victimes de violences, les joggeuses agressées, les situations médicales ou de handicap, l'AVC : Si on a un bouton sur soi, on peut appuyer dessus, on peut agir.



le bouton connecté en version blanc



les boutons prêts à l'envoi

Le mouvement #Meetoo a relancé la question de la preuve. J'ai développé le projet avec une première entreprise Meetphone que j'ai dû progressivement stopper à compter de la fin 2019, suite à l'horreur de la manipulation d'un salarié coutumier du fait, qui s'affichait en ami de confiance là où il voyait en moi femme entrepreneure, la cible parfaite pour lui piquer ses idées et son affaire. C'était mal me connaître, et même si j'ai traversé une année de maux inqualifiables à en faire une paralysie faciale de plusieurs semaines, je n'ai rien lâché. Savoir que des milliers de personnes comptent sur moi chaque jour pour leur sécurité ou tout simplement, vivre leur quotidien de façon plus sereine, valait mon combat. Je me suis engagée à les aider, je ne suis pas femme à rompre mes engagements. C'est à la suite de cette fermeture que j'ai créé Domie Digital qui porte aujourd'hui Monsherif.

Monsherif se décline en trois versions : un bouton qui se porte sur soi de manière non visible, un bijou pendentif ou bracelet, et un accessoire à fixer sur son sac ou à la ceinture de son pantalon. Donc on a un objet connecté et une application. Et sans prendre son téléphone, d'une simple pression sur le bouton, le bijou, ou l'accessoire 5 personnes de son choix peuvent être rassurées ou alertées. Une pression envoie un SMS géolocalisé rédigé à l'avance pour rassurer ou informer. Une double pression envoie une triple alerte géolocalisée sous forme d'un appel téléphonique, de sms et d'email. Une pression longue déclenche une alarme sonore ou un enregistrement qui pourra faire office de preuve. Nous venons d'ajouter une brique sur l'application qui est gratuite : la mise en relation vidéo des contacts d'urgence pour une meilleure organisation des secours ou de l'intervention. En Provence, le bouton est distribué depuis septembre 2020 aux femmes victimes de violences conjugales prises en charge par l' AMAV 84 .



le stock des bijoux connectés

Combien de personnes travaillent pour Monsherif ?

Autour de moi, sur la partie tech, au quotidien, il y a 2 développeurs auxquels s'ajoutent 12 collaborateurs tech et autres, et tout un réseau d'experts. J'ai un associé, Bernard Chaussegros qui a cru au projet et qui est mon actionnaire conseil en stratégie et financement.

Pour quelle raison as-tu installé ton entreprise à Avignon ?

Avec Meetphone j'étais basée dans le centre de Paris ce qui est vite devenu un problème lorsqu'il a fallu recevoir et effectuer les livraisons de boutons. Nous avons alors pris la décision de délocaliser, étant tombée sous le charme du Vaucluse le technopôle d'Agroparc m'a paru une évidence.

Où en es-tu en matière de levées de fonds ?

Mon dossier est actuellement à l'étude pour l'obtention d'un prêt participatif avec la Région Sud et si notre prévisionnel de ventes se confirme, alors je serai très à l'écoute d'une levée de fonds beaucoup plus importante en 2022 qui verrait la Région Sud entrer au capital de Domie Digital. Le Vaucluse et la Région m'ont beaucoup soutenue, nous amenons un réponse à un véritable enjeu sociétal, je serai honorée qu'il soit porté par la Région Sud.

As-tu trouvé toutes les ressources nécessaires dans l'écosystème de notre territoire

J'ai été mise en relation avec l'entreprise vauclusienne GLANUM qui regorge de talents tech, donc à défaut de ressources directes, j'ai trouvé un partenariat des plus efficaces.