

« La SILVER VALLEY, travailler au bien vieillir »

Céline **SCHRICKE**

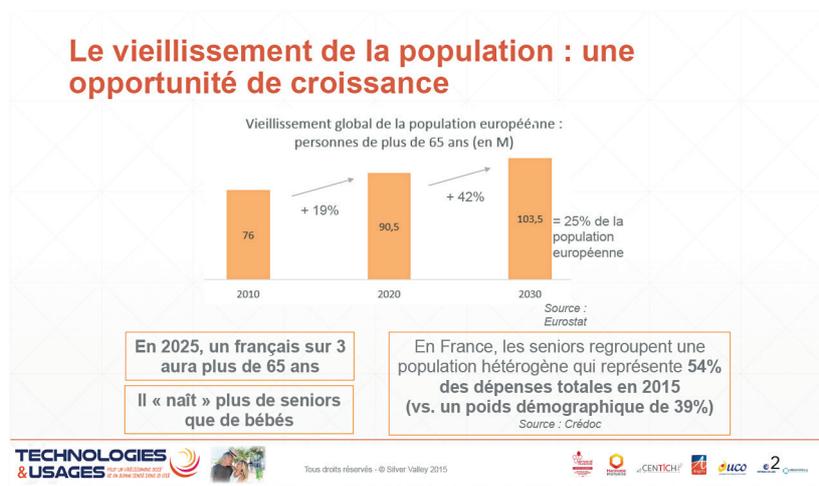
Responsable Développement Silver Valley

Bonjour.

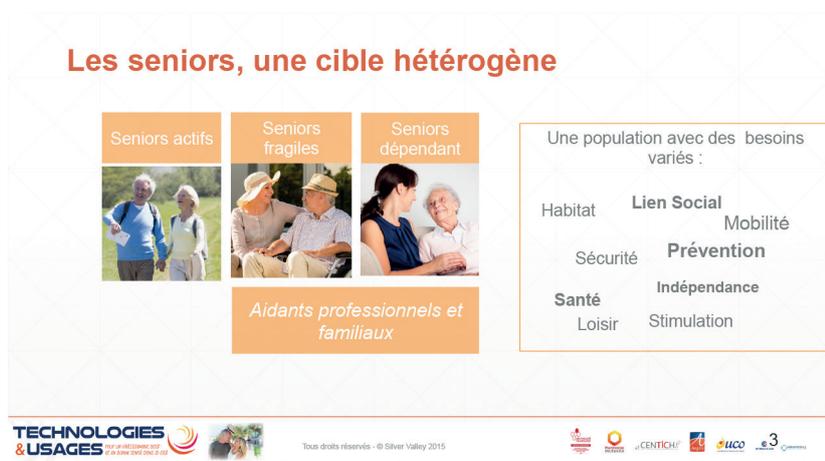
Je remercie les organisateurs du colloque d'avoir invité Silver Valley pour s'exprimer aujourd'hui. Je suis responsable du développement chez Silver Valley. Je vais vous présenter ce que nous faisons dans le cadre du développement économique.

Beaucoup de choses ont été dites hier et ce matin.

Le vieillissement de la population est l'opportunité de croissance : il y a de plus en plus de seniors.



Cela a été dit : ils sont une cible hétérogène. Pour nous, c'est très important de le rappeler.



Il y a énormément de segmentations possibles de seniors. La plus simple, c'est celle de l'âge. Mais ce n'est pas forcément la plus pertinente. Celle que nous reprenons souvent correspond au degré d'autonomie de la personne : senior actif/fragile/dépendant.

Quand des entrepreneurs viennent nous voir, on leur rappelle que la Silver économie ne se limite pas aux problématiques des seniors dépendants. La problématique est beaucoup plus large que la dépendance et la santé. Chez Silver Valley, nous sommes convaincus que le gros potentiel de création économique se trouve plutôt du côté des seniors actifs et des seniors fragiles, notamment avec l'arrivée à l'âge de la retraite de la génération baby-boom. Ils sont souvent actifs, ils ont envie de s'engager, ils ont envie de consommer des produits et des loisirs et d'être actifs dans la cité.

La Silver économie, le professeur Gilles Berrut en a parlé ce matin, c'est une filière globale qui rassemble tous les secteurs d'activité. Cela concerne aussi bien la production de yaourts que celle de dispositifs médicaux... Cela rassemble l'habitat, transports, loisirs, la nutrition, etc.

La Silver Economie : une filière multisectorielle

La Silver économie rassemble l'ensemble des **acteurs producteurs de biens et/ou de services** qui répondent aux **besoins et aux usages des seniors** et de leur entourage.

C'est une **filière globale qui regroupe de nombreux secteurs d'activité** : santé, habitat, communication, transports, sécurité, services, distribution, loisirs, etc. et qui crée de la **valeur économique, sociale et sociétale**.

Les + 60 ans aujourd'hui:

- Revenu 30% > reste de la population
- 60% du patrimoine des ménages
- 75% du portefeuille boursier

Source : Crédoc

TECHNOLOGIES & USAGES
Tous droits réservés - © Silver Valley 2015

Logos: CENITICH, uco, e4

C'est un gros potentiel de croissance parce que les plus de 60 ans aujourd'hui ont un revenu supérieur de 30 % au reste de la population. Ils détiennent 75 % du patrimoine boursier. Généralement, ils ont fini de rembourser leurs emprunts bancaires. C'est un gros potentiel en termes de consommation.

Dans ce contexte, nous Silver Valley, nous sommes une association à but non lucratif. Notre ambition est d'accompagner et de faciliter le développement de projets innovants qui répondent aux besoins et aux usages des personnes âgées afin de générer croissance et emploi en Île-de-France.

Notre action est régionale, elle se décline en quatre grandes missions :

> Renforcer et animer notre écosystème : pour cela, il faut toujours faire venir plus de membres au sein de notre écosystème et faire en sorte qu'ils se rencontrent pour échanger.

> Sensibiliser les acteurs publics, privés et académiques aux enjeux liés au vieillissement : nous intervenons régulièrement dans les écoles, les collectivités, auprès des élus, des entrepreneurs, pour expliquer la Silver économie et en quoi consiste ce marché potentiel.

Par exemple, nous avons échangé avec le pôle MOV'EO sur les thématiques liées au transport et des entrepreneurs qui ne travaillaient pas dans la Silver économie mais qui pourraient s'adresser à une cible plus vieillissante. L'enjeu c'est de leur montrer que ce sont de nouveaux marchés pour eux.

NOTRE AMBITION
Accélérer le développement et la commercialisation de solutions répondant aux usages des seniors pour favoriser le mieux vieillir et générer croissance et emploi en Ile-de-France

NOS MISSIONS

RENFORCER ET ANIMER
un écosystème propice au développement et à la distribution de solutions pour le bien vieillir

ACCOMPAGNER
les acteurs de la silver économie dans leurs stratégie d'innovation et dans leur compréhension des besoins et usages des seniors

SENSIBILISER
les acteurs publics, privés et académiques aux opportunités liées au vieillissement de la population

DÉVELOPPER
l'attractivité territoriale francilienne et promouvoir les solutions franciliennes en France et à l'international

TECHNOLOGIES & USAGES
Tous droits réservés - © Silver Valley 2015

Logos: uco, 5, CENTIC4, etc.

> Accompagner nos membres dans la problématique d'innovation. Par exemple, accompagner des start-ups pour les aider à définir leur cible, les canaux de distribution, les bons partenaires, le bon business modèle. Nous travaillons aussi avec des grands comptes dans une logique d'innovation ouverte, nous les accompagnons un peu comme une cellule de veille pour les aider à réfléchir à leur innovation en sortant des sentiers battus.

> Développer l'attractivité territoriale francilienne. L'objectif est de faire de l'île de France un territoire reconnu en termes d'innovation dans la silver économie, que ce soit au niveau national ou international. Nous accompagnons les entreprises franciliennes.

Notre réseau : évolution et perspectives

Silver Valley : une association à but non lucratif reconnue d'intérêt général

50 membres
2013

180 membres
2014 (1 an)

300 membres
2017 (projection)

Aujourd'hui, **190 membres** répartis en 3 collèges :

- Fournisseurs de biens et services
- Partenaires de l'innovation
- Représentant des utilisateurs

TECHNOLOGIES & USAGES
Tous droits réservés - © Silver Valley 2015

Logos: uco, 6, CENTIC4, etc.

Silver Valley a été créé en 2013 et comptait 50 membres à la fin de l'année. Cet après-midi, notre CA se réunit, nous serons plus de 200 membres.

Nous avons trois collèges pour rassembler toute la chaîne de valeur de la filière au sein d'un même réseau et favoriser les échanges.

1. Fournisseurs de biens et services



Vous voyez qu'il y a des secteurs d'activités très différents représentés : la communication, le digital, la nutrition, loisirs, etc.

2. Partenaires de l'innovation



Ce sont tous les acteurs qui vont accompagner les entreprises dans leur développement. Nous travaillons avec des écoles de commerce, de design. Des pôles de compétitivité, des agences économiques, les financeurs et nous essayons d'obtenir des financements quel que soit le stade de développement de l'entreprise.

Nous travaillons également avec des acteurs qui ont une expertise sur un sujet donné, ils peuvent intervenir en tant que prestataires sur la propriété intellectuelle, le marketing, le design, etc.

3. Représentants des utilisateurs



Ce sont les collectivités, les groupements d'utilisateurs. Nous travaillons avec des caisses de retraite et de prévoyance, des assurances, des groupements d'hébergements collectifs, des maisons de retraite et des acteurs du service à la personne.

Voilà l'image globale du réseau que l'on rassemble.

Pour schématiser, il y a d'un côté l'offre, avec les fournisseurs de biens et services et de l'autre côté la demande, avec les représentants et les utilisateurs. Et au milieu, les partenaires de l'innovation qui font en sorte que l'offre rencontre la demande.

C'est notre enjeu pour qu'ils mettent en place in fine des partenariats commerciaux et/ou industriels. Nous nous positionnons dans une logique de management de l'innovation, du stade de l'idée jusqu'au développement commercial.

Nous accompagnons tous les acteurs dans leur développement.

Pour les petites entreprises, c'est pour mieux dérouler leur plan d'action. Pour les grandes entreprises, c'est plus pour développer une logique d'innovation ouverte.

Qu'apportons nous à nos membres?

- **Management de l'innovation / Développement commercial**
 - Pour les **petites et moyennes entreprises**, Silver Valley est un **accélérateur** du développement des innovations.
 - Pour les **ETI et grandes entreprises**, Silver Valley est un **observatoire vivant** des bonnes pratiques en termes d'innovations (quelle que soit la forme ou la nature). Silver Valley développe notamment une logique d'**open innovation**.
 - Pour les **instituts de recherche**, une aide à la valorisation.
 - Pour les **financeurs**, une **expertise d'évaluation de projets**.
 - Pour les **usagers** : **démonstration et sensibilisation**.
 - Pour **TOUS**, un lieu de rencontres et d'échanges.

TECHNOLOGIES & USAGES | Tous droits réservés - © Silver Valley 2015

Nous faisons aussi beaucoup de valorisation pour les centres de recherche, du diagnostic de projet pour de nombreux acteurs.

L'idée est de créer un lieu de rencontres et d'échanges pour tous.

Nous avons 3 grands axes :

Notre offre de services

Animation du Réseau	Mise à disposition d'expertise	Mutualisation des moyens
<ul style="list-style-type: none"> Mises en relation qualifiées Rencontres d'affaires Afterworks Tables Rondes Conférences Matinales 	<ul style="list-style-type: none"> Structuration d'AAP et AO Diagnostic et accompagnement de projet Marketing Distribution Financement 	<ul style="list-style-type: none"> Visibilité Annuaire Notoriété Salons Showrooms Expérimentations Groupes de travail

TECHNOLOGIES & USAGES | Tous droits réservés - © Silver Valley 2015

> **L'animation du réseau** : Faire des mises en relation qualifiées entre nos membres, organiser des rencontres d'affaires, une matinale tous les deux mois sur une thématique.

Depuis 2015, nous organisons des matinales thématiques avec différents acteurs autour d'une table ronde. La dernière était sur la mobilité. Nous avons fait intervenir la SNCF et des start-ups qui développent des solutions de transport. Nous avons fait intervenir le pôle MOV'EO (pôle de compétitivité en R&D automobile et transports publics) <http://pole-moveo.org/moveo/le-pole-moveo/>
La prochaine matinale sera sur l'hébergement collectif.

Nous organisons aussi des rendez-vous d'affaires. La CCI en organise un en novembre et nous, le 23 juin. Ce sont des rendez-vous B2B pour accélérer les échanges.

Enfin, nous organisons une grande journée dédiée à nos membres pour restituer les résultats des groupes de travaux et favoriser un esprit de cohésion.

> Mise à disposition d'expertise :

l'expertise en management de l'innovation, en structuration d'appels à projets, en marketing, distribution et financement.

> Mutualisation des moyens :

l'objectif est de permettre à nos membres de communiquer sur leur offre et d'avoir ainsi de la visibilité. Nous organisons des showrooms, animons une newsletter, etc. Et pour avoir un maximum de retombées dans les médias, nous travaillons avec une agence de relation presse. Nous parlons notamment des petites structures qui n'ont pas forcément la force de frappe pour être présentes dans les médias. Et nous essayons de mettre en place des projets collaboratifs. Cette année nous avons lancé 3 groupes de travail. Ces 3 groupes de travail sont sur la mobilité, sur l'habitat privé et sur l'expérimentation.

Le but est de faire un bilan de l'existant, des enjeux en termes d'usages, d'identifier les opportunités, de tester les produits, une idée (un entrepreneur souhaiterait organiser un focus groupe avec 30 seniors d'environ 80 ans pour tester une idée).

Au sein de notre réseau, il y a énormément d'acteurs qui peuvent faire des choses en termes d'expérimentation. Nous sommes convaincus que les entrepreneurs doivent tester leurs idées, leur business model, leurs prototypes aux différents stades de développement de l'innovation.

Beaucoup d'acteurs agissent et ont de bonnes compétences dans le cadre de l'expérimentation.

L'idée est de fluidifier et d'industrialiser le modèle.

Concrètement, il existe une base de données pour pouvoir répondre à un entrepreneur qui cherche à tester un produit dans un EHPAD autour de résidents atteints de telle ou telle pathologie : « telle ou telle EHPAD peut répondre à des besoins fermés. » Et d'autre part, des fiches pratiques qui expliquent le degré de maturité nécessaire pour expérimenter. Il y a beaucoup d'entrepreneurs qui n'ont pas expérimenté l'idée ou le produit.

Notre financement :

Un modèle économique performant

La Silver Valley s'assure la mise en place d'un financement pérenne. En 2014, l'**équilibre de financement public/privé** a été atteint.

Les sources de revenus de la Silver Valley sont multiples :

- Soutiens d'organismes publics
- Cotisations des membres
- Prestations de services (événements, formations,...)

Pour conclure, j'aimerais dire que chez Silver Valley nous sommes convaincus que l'innovation ne doit pas venir des technologies mais des usages.

La technologie en soi ne sert pas à grand-chose. Quand on achète un Smartphone, ce n'est pas pour avoir un Smartphone. Mais c'est parce qu'il nous permet de communiquer, d'échanger des messages, de surfer sur Internet, etc.

La technologie doit vraiment être confrontée aux usages. Cela fait le lien avec le projet d'expérimentation que nous mettons en place.

Il faut partir de l'utilisateur. Ce n'est pas forcément le senior de 70 ans, cela peut être des soignants, le personnel de l'EHPAD, des prescripteurs comme le pharmacien, etc.

Merci de votre attention

<http://www.silvereco.fr>

Jawad HAJJAM

- Merci beaucoup pour cette conclusion qui justifie encore plus l'objet de notre conférence.

Nous passons à Jean-Paul Vimont, directeur adjoint de la chambre de commerce d'Alençon précurseur de la Silver économie sur le territoire.