

Le bien vieillir & achat public d'innovation : un duo d'avenir

La Silver Valley et sa méthode d'évaluation de
l'innovation

Présenté par Benjamin Zimmer



Avant propos : Silver Valley est un écosystème propice à l'innovation

Née à Ivry-sur-Seine en 2013, la **Silver Valley** s'est étendue progressivement sur l'ensemble du territoire de la **Région Ile de France**. **Silver Valley** s'est développée en construisant un **écosystème** et les **conditions de réussite d'un climat de confiance** entre des partenaires et décideurs ayant contribué au développement de la Silver Economie :

- Les **entreprises** de la Silver Economie (startups, multinationales)
- Les **bénéficiaires** (associations de séniors, collectivités, centrales d'achats)
- Les **pôles de compétitivité** et clusters du territoire
- Les **organismes de recherche** (plus grande concentration de la recherche publique et privée en France) et de formation
- Les **infrastructures d'aide à la création d'entreprises**
- Les **structures d'investissement** public et privé

Silver Valley a bâti sa stratégie autour d'une **approche transversale et pas uniquement technologique** de la Silver Economie **en complément** des services des infrastructures existantes sur le territoire francilien. Ainsi Silver Valley entretient des **relations durables** et **de proximité** avec ces acteurs.

La présence de ces acteurs est une des conditions de succès pour le développement de startups et de transformation de celles-ci de PME puis en ETI.



Avant propos : ambition et les missions de Silver Valley

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 :

1. **Renforcer et animer un écosystème** propice à l'innovation, au développement et à la distribution de solutions pour le bien vieillir
2. **Sensibiliser** les acteurs publics, privés et académiques aux opportunités liées au vieillissement de la population
3. **Accompagner** les acteurs de la silver économie dans leurs stratégie d'innovation et dans leur compréhension des besoins et usages des seniors
4. **Développer l'attractivité territoriale** francilienne et promouvoir les solutions françaises à l'**international**

Avec près de 220 membres, la Silver Valley est une **association à but non lucratif** qui fédère l'écosystème des acteurs de la Silver économie en **Ile-de-France** répartis en 3 collèges.



Avant propos : ambition et les missions de Silver Valley

- 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 **utilisateurs** : un **lieu démonstration et de sensibilisations**
- Pour **TOUS** : un **lieu de rencontres et d'échanges**.



Le Savoir Faire de Silver Valley

Le management de l'innovation



Genèse de la méthodologie Sapige©

La question revient souvent quel que soit le marché et son niveau de maturité : **comment s'assurer que le projet d'innovation que nous avons sélectionné ou que nous sommes en train d'accompagner est pertinent ?**

- C'est-à-dire qu'il va produire un résultat utile, innovant et effectif (qui va « marcher » dans les situations envisagées) et qui soit industrialisable et profitable.

La réponse à cette question reste complexe.

- Néanmoins nous formulons l'hypothèse que la gestion de l'incertitude et des risques inhérents au projet d'innovation peut s'organiser, s'encadrer de manière efficace sans tuer la créativité.

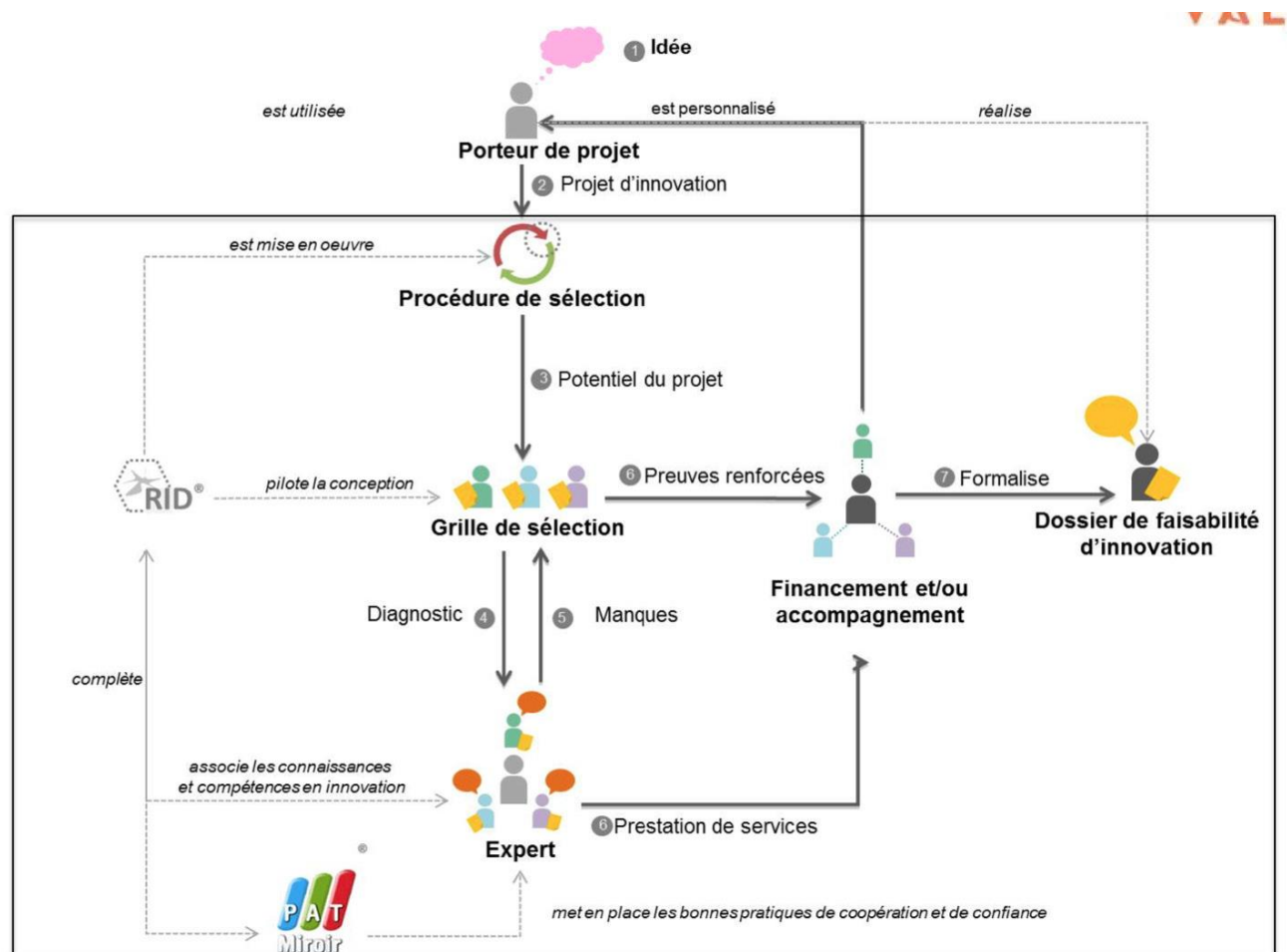


Les grands principes de la méthodologie Sapige©

- **Sapige©** est une méthodologie développée à partir de la combinaison des principes de la méthodologie Radical Innovation Design© et de la méthode PAT Miroir©.
- **Sapige©** s'est construite a posteriori après l'analyse de plusieurs centaines de projets d'innovation de la filière Silver économie.
- **Sapige©** permet de réaliser un diagnostic du potentiel d'un projet d'innovation, d'organiser leur sélection dans des appels à projets ou d'offres et de les accompagner.
- **Sapige©** est proposée aux entrepreneurs et à tous ceux qui les accompagnent afin de rendre robuste un dossier de faisabilité d'innovation. Ce dossier contient des preuves de valeur (utilité et profitabilité), d'innovation et de faisabilité d'un nouveau produit et/ou service. Ces preuves sont évaluées avec des critères d'évaluation par des experts reconnus de la filière et intervenants à différents jalons du processus d'innovation (du besoin, à la veille technico-économique, en passant par la valorisation juridique, l'intelligence économique et en mesurant le potentiel de retour sur investissement du business plan). Lorsque ces preuves ne sont pas suffisantes dans le dossier de faisabilité d'innovation alors elles sont renforcées par des propositions de prestations de service réalisées par des prestataires de services, membres par exemple d'un cluster d'innovation, ou extérieur.



Processus de la méthodologie Sapige©

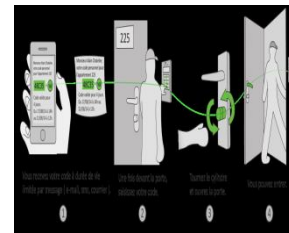


Grille d'évaluation des projets d'innovation issue de Sapige©

TYPE DE PREUVE	CRITÈRE DE SÉLECTION DE LA PREUVE	PREUVE FOURNIE	POTENTIEL DE CRÉATION DE VALEUR	SCORE TOTAL
Preuve d'utilité	Définition de la problématique			
	Identification de la cible			
	Amélioration de l'usage			
	Expression du besoin			
	Intégration des contraintes (législative, juridique, éthique, économique)			
Preuve d'innovation	Connaissance de la chaîne de valeur			
	Réalisation d'une veille juridique			
	Réalisation d'un veille technico-économique			
	Valorisation des points forts du projet d'innovation			
Preuve de faisabilité	Planification des actions du projet d'innovation			
	Description du concept			
	Gestion financière du projet d'innovation			
	Pertinence du candidat			
	Existence de partenaire(s) du projet			
	Analyse des risques du projet			
	Processus de validation de conception			
Preuve de profitabilité	Elaboration de la chaîne de distribution du futur produit et/ou service			
	Mise au point de la stratégie de valorisation			
	Mise au point de la stratégie commerciale			
	Importance du retour sur investissement pour le porteur de projet			
	Importance du retour sur investissement pour le territoire			
	Niveau de service rendu pour la société			
	Niveau de service rendu pour le senior et/ou son aidant			



Application de Sapige© au sein de la Bourse Charles Foix



Conclusion

- **Sapige©** organise les appels à projets et permet ainsi de détecter des pépites à l'état brut de la Silver économie.
- **Sapige©**, à l'aide de ces outils, renforce les éléments de preuves pour que les BP et BM des pépites soit façonnées à devenir des succès sur le marché visé.
- Tout ceci est rendu possible par la mise à disposition de **l'écosystème Silver Valley** qui permet de mutualiser des talents, des opportunités et des ressources disponibles pour les entrepreneurs ou entreprises qui souhaitent innover.

