

Innovier dans la Silver Economie
construire ou évaluer un business
plan et modèle économique

Formation 18 au 22 novembre 2013

soliage

en partenariat avec :  **médialis**
Technologies pour l'autonomie

soliage

Soliage est un cluster d'innovation dont l'ambition est de faire émerger, susciter, financer et accompagner le développement de nouveaux produits et/ou services dans la filière industrielle de la *Silver Economie*. Soliage porte le projet de la *Silver Valley*. Soliage mutualise les ressources et les potentiels de l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur de *la Silver Economie*.

Soliage est structurée en association labélisée « grappe d'entreprises » en janvier 2011 par la Datar (Délégation interministérielle de l'Aménagement du Territoire et de l'Attractivité Régionale). Soliage s'appuie sur une dizaine d'année d'expériences en accompagnement de projets d'innovation (plus de 400 projets d'innovation expertisés) et sur les connaissances et compétences de ces partenaires (plus de 100 institutions) regroupés dans trois collèges (utilisateur, industriel et partenaire de l'innovation).

Soliage a construit un écosystème propice à l'innovation sur le secteur de la Silver Economie en Ile de France. Il est unique en France et a contribué à l'émergence de nouveaux produits et services développés par de jeunes entreprises innovantes (Ubiquiet®, Eyebrain®, Verdurable®, Xamance®, etc.).

www.soliage.com

L'équipe de Médialis, a créé dès 2005 le premier **centre d'expertise** en matière de **recensement**, d'**évaluation** et de **diffusion d'informations** sur les technologies au service des personnes en perte d'autonomie. La pluridisciplinarité de notre équipe nous confère **un savoir-faire unique** en matière de préconisation de technologies pour l'autonomie auprès de **structures diverses** (agences ministérielles, collectivités, établissements, caisses de retraite, associations et fondations, mutuelles), mais aussi d'**industriels** soucieux de développer des solutions nouvelles.

INFORMATION : veille sur les innovations technologiques, recensement et mise à jour dans une base de données sur Internet unique en France à ce jour ;

EVALUATION : expérimentation de technologies pour l'autonomie, en partenariat avec l'*AP-HP (hôpital Charles Foix, Ivry-sur-Seine)*, pour laquelle nous concevons le protocole, recrutons les patients, gérons les tests de terrain (hôpital, EHPAD associé ou domicile) et publions les résultats ;

FORMATION : seul ou en partenariat Médialis propose une vingtaine de formations de sensibilisation aux nouvelles technologies à destination des professionnels de soin (santé & médico-social), mais aussi du bâtiment. Son équipe conçoit également des vitrines technologiques sur des salons à forte visibilité, dans un souci pédagogique (rédaction de fiche synthétique) et d'objectivité (hors de toute pression commerciale) ;

CONSEIL : les experts pluridisciplinaires de Médialis accompagnent depuis des années des collectivités locales, gestionnaires d'établissements, CCAS, associations ou groupes privés, sans leur projet de construction, rénovation, voire sur des nouveaux concepts de domicile collectifs en tant qu'assistants à maîtrise d'ouvrage. Ils travaillent aussi auprès d'industriels soucieux de développer la dimension du design for all dans leur projet d'innovation.

www.medialis.com

CONTEXTE

Evaluer la pertinence et le potentiel d'un projet selon diverses caractéristiques sur un marché émergent demande une connaissance particulière. Financer un projet d'innovation qui s'adresse au marché émergent de la Silver Economie est complexe. Démontrer le potentiel de son projet d'innovation à des organismes de soutien à l'innovation ou à des investisseurs est une tâche ardue et souvent complexe.

Aussi les entrepreneurs sont très souvent isolés avec des profils variables. Les motivations et les valeurs qui les amènent à générer une idée, puis développer un projet d'innovation et enfin, à vendre ou valoriser un produit ou un service sont déterminées par deux critères : leur monde professionnel d'appartenance (industrie, santé, recherche) et leur volonté d'élargir leurs gammes de produits à un plus large public senior.

Ces porteurs de projets partagent plusieurs caractéristiques communes qui impactent la qualité de la sélection et de l'accompagnement de leurs projets :

- Rares sont ceux qui ont évalué l'utilité de leur offre dans des situations de vie et de pathologies courantes.
- Ils n'ont pas, toutes les compétences (marketing, médicale, financière, managériale, technique, juridique, commerciale) pour transformer une idée présentant un potentiel de valeur, en une opportunité commerciale créatrice de richesse pour l'entreprise ou la future startup, de confort et de qualité de vie pour l'utilisateur, ou apportant un bénéfice pour la société.
- Ils sont très souvent certains que leur projet d'innovation est la meilleure solution, d'autant plus, qu'ils mettent souvent en parallèle une situation personnelle vécue. Or, dans ce marché, les porteurs de projet manquent d'un processus d'investigation standardisé leur permettant de comprendre et de reformuler le problème initial en utilisant des mécanismes de problématisation, de traçabilité et de capitalisation des informations. Ces mécanismes permettent de valider un choix, une orientation du projet, une stratégie d'entreprise. L'ensemble de ces étapes est à valider tout au long du processus de conception de nouveaux produits (étude marketing, étude de brevets, définition du périmètre d'ambition, définition des usages, définition des besoins, définition des parties prenantes du système, cahier des charges du produit et/ou du service, connaissance des systèmes de remboursement, étude des coûts, définition du business model, etc.).

LA FORMATION

Face à ce contexte, Soliage propose **une formation unique en France**, modulaire et multidisciplinaire, en partenariat avec Médialis, organisme de formation, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 11754992475, auprès du préfet de la région Ile de France.

L'ensemble des points clés de l'innovation sur le marché de la **Silver Economie** seront abordés par des spécialistes de l'innovation (marketing, veille technico-économique, veille juridique et protection industrielle, financement, management, communication, ingénierie et management de l'innovation). La formation s'articule autour de la méthodologie **Radical Innovation Design®** enseignée à l'**Ecole Centrale Paris**.

<https://sites.google.com/site/radicalinnovationdesignorg/>

Cette formation s'adresse à tous les porteurs de projets (entreprise en cours de création ou déjà créée) désireux de concevoir un nouveau produit et/ou service sur le marché de la Silver Economie.

Elle s'adresse également à tous les organismes (public et privé) qui soutiennent,, accompagnent et financent les projets d'innovation et d'entrepreneuriats de ces porteurs de projet.

Cette formation vise à **transmettre les bonnes pratiques pour concevoir une esquisse d'un business plan avec de nombreuses preuves et d'un modèle économique présentant les hypothèses** démontrant le potentiel de succès sur le marché d'un projet d'innovation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Avoir une vision d'ensemble** des éléments (preuves, études et domaines) à investiguer et à réaliser dans son projet d'innovation au moment de concevoir un business plan.
- ✓ **Identifier les opportunités et les freins** à l'innovation dans le secteur de la Silver Economie.
- ✓ Etre capable de **prendre du recul** par rapport à son projet d'innovation.
- ✓ Etre capable de **mesurer le potentiel d'un projet afin de le financer.**
- ✓ **Identifier les partenaires** nécessaires à la structuration puis réalisation de son projet d'innovation dès les phases amont de la conception de produit.
- ✓ Avoir connaissance des nouveaux **outils et méthodes** en phase amont de conception de produit et/ou de service en innovation.

Contenu en 4 modules

Module 1

Introduction à l'innovation et à la filière Silver Economie

- Etre capable de définir et tenir compte des différentes formes d'innovation que peut prendre un nouveau produit et/ou service
- Etre capable de planifier le processus d'innovation de son nouveau produit et/ou service
- Savoir mettre en valeur les différentes formes d'innovation dans un projet d'innovation

Contenu	Formateur
- L'innovation comme réponse aux enjeux : démographiques, sanitaires, énergétiques, de compétitivité des territoires, économiques	Soliage
- Les différents types et formes de l'innovation (radicale VS incrémentale)	Ecole Centrale Paris
- L'organisation de l'innovation en processus (étapes, phases, acteurs)	Ecole Centrale Paris
- Les acteurs du processus d'innovation en santé (rôles, intérêts, contraintes)	Soliage
- L'innovation vue comme un processus collectif (forces et faiblesses en contexte d'entreprise et d'entrepreneuriat)	Ecole Centrale Paris

Module 2

Besoins et domaines d'application de la filière Silver Economie

- Savoir identifier les principaux besoins des utilisateurs
- Savoir identifier les bonnes pratiques pour comprendre les besoins et/ou les usages
- Savoir intégrer les utilisateurs dès les phases amont de la conception d'un nouveau produit et/ou service

Contenu

- Présentation des familles de besoins des seniors et de leur entourage
- Présentation des domaines d'applications des technologies pour l'autonomie

Formateur

Senior
Strategic

Médialis

Module 3

Caisse à outils de l'entrepreneur ou évaluateur de projet de la filière de la Silver Economy

- Connaître et utiliser des outils pour aider et/ou prendre une décision dans son projet d'innovation
- Savoir utiliser efficacement des outils sur des cas d'études

Contenu

Formateur

- Sensibilisation à la méthodologie Radical Innovation Design©

Ecole
Centrale Paris

- Quels outils marketing pour identifier des gisements de valeur sur le marché des seniors ?

Senior
Strategic

- Panorama des produits / services de la Silver Economy

Médialis

- Construire un protocole d'évaluation du service rendu par son produit et/ou service

Médialis

- Comment réaliser son plan média, sa campagne publicitaire pour diffuser son innovation ?

Matinal

- Quels outils pour réaliser une veille juridique ?

Cabinet Loyer
et Abello

Module 4

Connaitre et convaincre les partenaires ou investisseurs

- Connaître les grandes étapes d'un projet entrepreneurial
- Savoir construire et valider son business plan et modèle économique

Contenu

- Etude de cas : présentation de cas d'étude de la Silver Economie
- Connaître les acteurs et les différents types d'aides PUBLIQUES de l'idée à la mise sur le marché du nouveau produit et/ou service.
- Connaître le raisonnement et les attentes des investisseurs PRIVÉS (Business Angel, Capital Risqueur) avant de les solliciter.

Formateur

Soliage / On
Medio

Centre
Francilien de
l'Innovation

Pléiade
Venture

CALENDRIER

	Lundi 18 nov.	Mardi 19 nov.	Mercredi 20 nov.	Jeudi 21 nov.	Vendredi 22 nov.
9h00 – 10h30	Soliage	Senior Strategic	Ecole Centrale Paris	Cabinet Loyer et Abello	Centre Francilien de l'Innovation
PAUSE					
10h45 – 12h15	Soliage	Senior Strategic	Ecole Centrale Paris	Médialis	Pléiade Venture
PAUSE DEJEUNER					
14H00 – 15H30	Ecole Centrale Paris	Médialis	Ecole Centrale Paris	Matinal	Médialis
PAUSE					
15H45 – 17H15	Ecole Centrale Paris	Médialis	Ecole Centrale Paris	Matinal	Soliage / On média
	Module 1	Module 2	Module 3	Module 3	Module 4

Michel ABELLO
CABINET LOYER ET ABELLO



LOYER
&
ABELLO

Ingénieur de l'École Centrale Paris (1992), diplômé du MASTER 2 de Propriété Industrielle de l'Université Panthéon- Assas (1992) ainsi que du Centre d'Etudes Internationales de la Propriété Industrielle – Strasbourg (1995), Michel Abello est co-fondateur du Cabinet LOYER & ABELLO. Avocat au Barreau de Paris depuis 2003, il est spécialiste en droit à la propriété intellectuelle et mandataire européen en brevets. Il est également professeur contractuel chargé des cours de droit à l'École Centrale Paris depuis 1996 et enseigne au CEIPI à Strasbourg depuis 1999. Il est intervenu dans de nombreux congrès et conférences, notamment en sa qualité d'expert en Licensing auprès de l'Office Mondial de la Propriété Intellectuelle (OMPI). Il est membre des principales organisations professionnelles spécialisées en propriété intellectuelle (AIPPI, EPI, FJPI, LES, UNION, AAPI) et membre fondateur et Vice-Président du réseau FRANCAVOKA. Il est membre de la Commission juridique du Réseau CURIE, dédiée à la valorisation de la recherche et au transfert de technologies, depuis 2005.

- **Abello, M.**, Accord de confidentialité: [identifier l'information confidentielle et constituer la preuve](#). Fiches pratiques « Déployer l'innovation ». Edition Techniques de l'Ingénieur, 2011.
- **Abello, M.**, TASSI J. *L'employé auteur de logiciel et les droits fondamentaux: une question prioritaire de constitutionnalité d'avenir?* Communication Commerce Electronique, avril 2011, étude n°8.

Michael CARRE MEDIALIS



Ingénieur de l'Ecole Centrale Paris, Michaël s'est spécialisé dans le secteur biomédical et l'entrepreneuriat social. Titulaire d'une Licence de biologie, il a mené des travaux de recherche sur le cancer du sein à l'Institut Gustave Roussy et a suivi un Mastère sur la Gestion des Risques à l'Hôpital.

Michaël a créé la société MEDIALIS avec Erwann GRAVOT. Il a contribué activement en 2007 à la rédaction du Guide de l'entrepreneur social innovant (projet Secours Catholique / CNSA). Expert reconnu des solutions technologiques innovantes au service de la perte d'autonomie, disposant d'un solide réseau de partenaires et d'experts, il enseigne au sein de plusieurs diplômes universitaires et est membre de jurys comme ceux des Trophées du Grand Age, du Club Innov-IT ou encore du prix de l'entrepreneuriat social porté annuellement par l'Etat. Il occupe enfin plusieurs postes d'administrateur au sein de structures de référence comme la Société Française des Technologies pour l'Autonomie et Gérontechnologies (SFTAG), la grappe d'entreprises SOLIAGE (dédié aux technologies pour le mieux vivre) et de l'association APIL (centrée sur le 5ème risque).

- **Carré M.**, *Domicile, autonomie et technologies*. Doc Editions, 2009.
- **Carré M.**, *Innover pour + d'autonomie*. Médialis, 2013.

Benoit GOBLOT **MATINAL**



Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce de Paris en 1986, il est rapidement devenu un expert de la relation client et de la communication et a mis en œuvre de nombreuses stratégies CRM. En 2002, afin de répondre à une demande croissante sur le marché des Seniors, il crée l'agence Matinal. Il accompagne de très nombreuses entreprises sur la cible des Happy-

boomers® et Seniors en les faisant bénéficier de son expertise marketing, et développe pour celles-ci des stratégies de communication opérationnelles efficaces qui englobent les médias traditionnels off line (TV, Presse, Radio), les nouveaux medias, Internet et le Mobile, notamment via des applications mHealth. Ces stratégies contribuent à développer la notoriété et accélérer les ventes de ces entreprises. Il a notamment conseillé de très nombreuses entreprises : Doro, Bazile Telecom, Senior Compagnie, Jardins d'Arcadie, Domitys, IPSEN Pharma, Laboratoire Coloplast, Allergan, GDP Vendôme...

Maximilien OURSEL
PLEIAIDE VENTURE



Diplômé de Dauphine et de l'Université Pierre et Marie Curie, il officie dans l'univers de l'investissement d'entreprises innovantes depuis 1997. Il est actuellement directeur de participations au sein de la société de Capital Risque Pléiade Venture. Cette structure d'investissement est constituée par des entrepreneurs français. L'équipe accompagne depuis 1999 des entreprises en investissant un montant de 100 K€ à 2 M€ dans des sociétés au stade de l'amorçage comme dans des sociétés plus mûres. L'équipe a investi dans une trentaine de sociétés sur tous secteurs d'activité sauf les sciences de la vie.

François PIETTE



SFTAG



Professeur de Médecine Interne et de Gériatrie au sein du Groupe Hospitalier Pitié-Salpêtrière et de la Faculté de Médecine Pierre et Marie Curie, Président de SFTAG (Société Française des Technologies pour l'Autonomie et Gérontechnologies), Vice-Président de la grappe d'entreprises et de compétences SOLIAGE, Ancien

Président du Comité Consultatif Médical de l'Hôpital Charles Foix et Ancien Administrateur de l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris, il est auteur ou co-auteur de plus de 660 publications et communications.

- Pasqui, V., Saint-Bauzel, C., Zong, X., Clady, P., Decq, P., **Piette, F.**, Michel-Pellegrino, V., El Helou, A., Carré, M., Durand, A., Do Hoang, Q.A., Guiochet, J., Rumeau, P., Dupourque, V., Caquas, J. Projet MIRAS : Robot d'assistance à la déambulation avec interaction multimodale. IRBM, 33 (2012) : 165 – 172.
- **Piette, F.** Carret-Rebillat, A.S., Cotto, E., Bornand, A., Zimmer, B., Michel, V. La revue du Praticien, Médecine Générale, tome 26, 881, 2012.

Jérôme PIGNIEZ

On Medio



Gerontechnologie.net

Toute l'actualité des technologies dédiées au grand âge

De formation Marketing Industriel (CNAM), Jérôme PIGNIEZ créé la société ON-MEDIO en 2007, il bénéficie d'une expérience de plus de 10 ans dans le secteur des technologies dédiées au vieillissement de la population et à l'autonomie. Il conseille dans ce domaine divers acteurs du secteur, réalise des notes de veille stratégique, et est amené à intervenir en qualité d'expert dans plusieurs groupes de travail, colloques, jury, ou encore à travers la rédaction d'articles. La société ON-MEDIO édite plusieurs sites internet dont le portail d'information www.gerontechnologie.net, site professionnel dédié aux technologies pour l'autonomie.

Afin de participer à la promotion dynamique du secteur du vieillissement Jérôme PIGNIEZ co-produit "la nuit du grand âge et du bien vieillir" qui est organisée depuis 5 ans au Casino de Paris. Cet événement fédère tous les professionnels du secteur et décerne des Trophées pour les meilleures initiatives de l'année. Enfin Jérôme PIGNIEZ a impulsé et anime le Syndicat National des Technologies pour l'Autonomie : Syndicat ASIPAG.

Frédéric SERRIERE
LE MARCHÉ DES SENIORS

Senior Strategic ●●●



Il est co-fondateur de l'agence Senior Strategic spécialisée dans le management stratégique et marketing sur le marché des seniors. Depuis 1999, il conseille les directions générales, nationales et

Romain VALLEE

CENTRE FRANCILIEN DE L'INNOVATION (CFI)



Diplômé de l'Institut supérieur d'Electronique de Paris, Romain Vallée accompagne les entreprises innovantes depuis 2009 au Centre Francilien de l'Innovation sur les départements de Paris et de la Seine-Saint-Denis. Il a préalablement été responsable de projets informatiques pendant plus de 15 ans dans différentes entreprises (PME et grands groupes) avant de se rapprocher du secteur de la santé. Il a par ailleurs participé au développement initial du réseau de compétences en gérontechnologie dans le cadre du Pôle Allongement de la Vie Charles Foix.

Bernard YANNOU

ECOLE CENTRALE PARIS



Bernard Yannou est Professeur en Ingénierie de la Conception et Directeur-adjoint du Laboratoire Génie Industriel (LGI) de l'École Centrale Paris (ECP). Il enseigne les théories et méthodologies de conception et d'innovation de produits et services. Il est responsable de la filière de 3^{ème} année CISI *Conception & Industrialisation de Systèmes Innovants*, du cours de 2^{ème} année CIPS *Conception & Innovation de Produits Services*, ainsi que du Master Recherche *Génie Industriel* où il

s'occupe particulièrement de la spécialité MoMaC (*Modélisation et Management de Conception*).

En recherche, il anime l'équipe de recherche *Ingénierie de la Conception* du Laboratoire Génie Industriel (20 chercheurs).

Ses projets de recherche portent sur : la conception de systèmes complexes, l'ingénierie de l'innovation, la conception durable, la modélisation des usages en conception.

Il est depuis 2010 le coordinateur ECP de la chaire Bouygues Construction Bâtir Durable et Innover.

Il a encadré 20 thèses de doctorat, la plupart en milieu industriel, a produit plus de 250 articles scientifiques à comité de lecture et a coordonné 8 ouvrages sur la conception et l'innovation industrielles.

Il a pris récemment la direction éditoriale de la collection des 200 fiches pratiques «Déployer l'innovation : Méthodes, outils, pilotage et cas d'étude » aux Techniques de l'Ingénieur, pour redonner sa place aux ingénieurs dans les processus d'innovation et de création de valeur.

Bernard Yannou est membre de l'Advisory Board de la Design Society et est membre du comité éditorial de 2 revues internationales : *Journal of Mechanical Design* et *International Journal of Design Creativity and Innovation*. Il est expert auprès de l'agence d'évaluation de la recherche AERES (expertises de masters, laboratoires, projets jeunes chercheurs).

soliage

Benjamin ZIMMER

SOLIAGE



Docteur et diplômé de l'Ecole Centrale Paris. Responsable développement et innovation au sein Soliage. Il a co-conçu cette organisation et son offre de services. Il conseille les organisations innovantes (clusters) portés par des politiques de développement économiques sur le management de projets complexes en France et à l'international (structuration d'un plan d'action). Il conseille des entrepreneurs sur le management de l'innovation sur le marché des seniors, dès l'émergence d'une idée innovante de nouveaux produits et/ou services à l'aide de l'outil SAPIGE®. Il a été membre des jurys : Club-innov-it (2010) ; Bourse Charles Foix (2008, 2009, 2010, 2011, 2012) ; Trophées du Grand Age (2010, 2013) ; Jury Centrale Entrepreneur (2008, 2009, 2010). Il a co-dirigé le cours « Conception et Innovation de Produits et Services » au sein de l'Ecole Centrale Paris en partenariats avec les entreprises Doro, Vivago, Assystel, Legrand et Sanofi-Aventis, Withings. Il a participé en 2011 à l'étude sur « les performances R&D et d'innovation » avec Logica Business Consulting et l'Ecole Centrale Paris.

- **Zimmer B.**, *Structuration d'un cluster d'innovation : application aux projets d'innovation en gérontechnologie*, thèse de doctorat, Ecole Centrale Paris, N°2012ECAP0023, 2012.
- Yannou, B. **Zimmer, B.** *Radical Innovation Design® : Innovons pour les seniors*. Édité par Ecole Centrale Paris. Paris: Polycopié du cours électif de 2ème année SE2200 "Conception et Innovation de Produits et Services, 2011.

CONDITIONS GENERALES D'INSCRIPTION

Chaque entreprise pourra demander, via sa structure, la prise en charge de cette formation par l'organisme dûment habilité (ex : OPCA).

Le nombre de participants par journée de formation est limité.
Les inscrits seront prioritaires par ordre d'inscription.

Soliage, s'accorde le droit d'annuler une journée de formation si le nombre minimum de 5 participants n'est pas atteint. La journée sera alors remboursée.

Les pré-inscriptions sont obligatoires auprès de Benjamin Zimmer :
benjamin.zimmer@soliage.com ou 09 54 23 08 85

Toute annulation de la part du participant donne lieu à facturation de 50% du tarif normal si la demande parvient jusqu'à 15 jours avant la date de la formation. Aucun remboursement ne sera possible pour toute demande parvenant dans les 7 jours avant la date de la formation.

1250 €

Formation complète

400 €/j

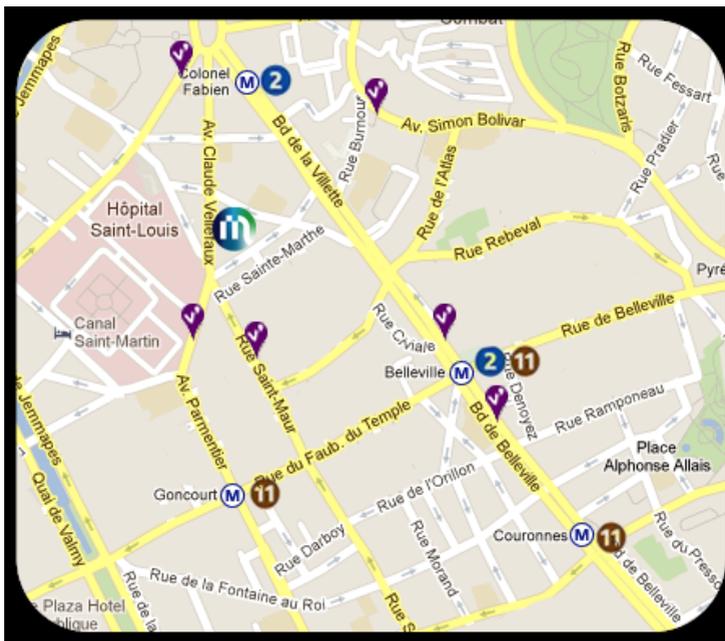
**Formation modulaire
1 à 3 jours**

(Tarifs TTC, incluant les frais de restauration)

MODALITES D'ORGANISATION

La formation aura lieu dans les locaux de Médialis du **lundi 18 novembre au vendredi 22 novembre inclus**. Chaque participant recevra l'ensemble des supports, en format numérique, en fonction des modules suivis.

Accès : 50 avenue Claude Vellefaux 75010 PARIS



Contact - Informations

Benjamin Zimmer

Responsable Développement et Innovation

benjamin.zimmer@soliage.com

