



PRIX SILVER VALLEY

Le concours d'innovation pour la longévité

LE RÈGLEMENT

COMITÉ DES PARTENAIRES PRIX SILVER VALLEY 2023



Sommaire

Table des matières

Sommaire	1
Article 1 : Le Prix Silver Valley	2
1.1 Silver Valley.....	2
1.2 Le Prix Silver Valley.....	2
1.3 L'agenda.....	3
Article 2 : Éligibilité	9
2.1 Conditions d'éligibilité.....	9
Article 3 : Candidature	10
3.1 Processus d'inscription.....	10
3.2 Thématique (Médico-social & Sanitaire ou Vieillessement actif).....	12
Article 4 : Évaluation	14
4.1 Processus d'évaluation.....	14
4.2 Méthodologie d'évaluation (R.U.I.S).....	14
4.3 Le dossier de candidature.....	16
4.4 Le Jury R.U.I.S.....	16
Article 5 : Récompenses	17
5.1 Distinctions.....	17
5.2 Remise des prix.....	19
5.3. Engagements du lauréat.....	19
5.4 Engagement du Comité de partenaires.....	20
5.5 Modalités de versement.....	20
5.6 Conditions de suivi du Lauréat.....	21
5.7 Cas d'annulation du bénéfice.....	22
Article 6 : Communication	22
6.1 Communication.....	22
6.2 Charte graphique.....	23
Article 7 : Confidentialité	23
7.1 Protection des informations confidentielles.....	23
7.2 Protection intellectuelle.....	24
7.3 Conflits d'intérêts.....	24
7.4 Protection des informations à caractère personnel.....	24
Article 8 : Responsabilité	25
8.1 Responsabilité de Silver Valley.....	25
8.2 Acceptation du règlement.....	25

Article 1 : Le Prix Silver Valley

1.1 Silver Valley

Silver Valley est un pôle d'innovation unique en Europe, qui fédère près de **300 organisations** de la Silver Économie, filière transversale qui répond aux besoins et usages des seniors et de leur entourage. Fondé en 2013, Silver Valley est à la fois **expert** dans le domaine de la population de **seniors** (sociologie, marketing, prospective...) et dans le domaine de l'**innovation** et l'**accompagnement** de startups (méthodes, ingénierie, public des entrepreneurs...).

A ce jour 4500 professionnels sont affiliés au pôle d'innovation et une communauté de 9000 seniors bénévoles de 60 à 90 ans participent au quotidien aux actions en faveur d'une innovation utile et vraiment adaptée aux besoins.

www.silvervalley.fr

1.2 Le Prix Silver Valley

Le Prix Silver Valley récompense les innovations françaises les plus prometteuses au service de l'avancée en âge de la population, enjeu majeur des prochaines décennies en France et en Europe.

Tout projet - médico-social & sanitaire ou en faveur du vieillissement actif - en phase d'amorçage ou de déploiement, peut être distingué à condition de démontrer sa pérennité et prouver la faisabilité de ses ambitions de développement.

Pour cela, le jury, composé d'experts de tous horizons, s'appuie sur une stratégie d'évaluation rigoureuse, développée en partenariat avec CentraleSupélec.

1.3 L'agenda



1.4 Le Comité de partenaires



AG2R LA MONDIALE

AG2R LA MONDIALE

1er groupe d'assurance de protection sociale en France, propose une gamme complète de produits et de services en retraite, épargne, prévoyance et santé. Acteur de référence en assurance de la personne présent sur tous les territoires, le Groupe assure les particuliers, les entreprises et les branches, pour protéger la santé, sécuriser le patrimoine et les revenus, prémunir contre les accidents de la vie et préparer la retraite.

Société de personnes à gouvernance paritaire et mutualiste, AG2R LA MONDIALE cultive un modèle de protection sociale unique qui conjugue étroitement rentabilité et solidarité, performance et engagement social. Le Groupe est ainsi très investi dans le domaine de l'action sociale et soutient les initiatives individuelles et collectives en faveur des personnes fragilisées dans le domaine de l'habitat, de la prévention santé et de l'aide aux aidants.

Suivez l'actualité du Groupe : www.ag2rlamondiale.fr

Twitter et Facebook : @AG2RLAMONDIALE

Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse Île-de-France

La politique d'action sociale de la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse s'inscrit dans une approche globale qui prend en compte l'ensemble des éléments favorables au « bien vieillir » afin de lutter contre les risques de fragilisation sociale et de perte d'autonomie. Dès la mise en place d'une filière « Silver économie », la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse a souhaité accompagner la démarche et contribuer au développement d'aides et de services de proximité innovants en faveur du bien vieillir de tous les retraités et du maintien de l'autonomie des plus fragilisés.

La politique d'action sociale mise en œuvre par la Direction de l'action sociale Île-de-France, s'articule autour de 3 niveaux d'intervention :

> Informer et conseiller

La Cnav en Île-de-France déploie une politique d'information et de conseil à destination de l'ensemble des retraités afin de les sensibiliser aux enjeux du vieillissement et au bien vieillir.

> Développer les actions collectives de prévention

La Cnav en Île-de-France soutient, par le biais d'appels à projets, des initiatives innovantes qui améliorent le quotidien des retraités et visent à les accompagner dans leur avancée en âge et à retarder la perte d'autonomie. Les projets s'inscrivent dans trois grandes orientations : (i) l'adaptation des logements et le soutien aux lieux de vie collectifs ; (ii) la prévention à domicile, (iii) l'accompagnement des personnes retraitées fragiles, en particulier les aidants. La Cnav en Île-de-France est également membre fondateur du groupement « Prévention retraite Île-de-France » (Prif), avec la MSA et les trois caisses RSI franciliennes.

> Accompagner les retraités fragilisés

Avec le dispositif d'évaluation globale à domicile des besoins, elle identifie l'ensemble des besoins des retraités fragilisés à l'occasion d'un événement de la vie ou rencontrant des difficultés à se maintenir à domicile. La visite d'évaluation peut aboutir à la préconisation d'un Plan d'Actions Personnalisé diversifié, constitué de conseils et de services variés.

La Cnav en Île-de-France intervient sur la problématique de l'adaptation du logement à travers son dispositif « logement et cadre de vie » : (i) repérage des risques d'accident domestique et des situations de précarité énergétique ; (ii) transmission de conseils et d'orientations en fonction des difficultés ; (iii) financement d'aides techniques sous forme de forfaits ; (iv) participation financière à des travaux d'aménagement et/ou de rénovation thermique.

Plus d'informations sur : www.lassuranceretraite-idf.fr / www.prif.fr

Twitter : @Cnav_actu



Le conseil régional d'Île-de-France

Première région économique française, l'Île-de-France représente à elle seule 31 % du produit intérieur brut (PIB) de notre pays. Première région en Europe, elle bouillonne de talents, d'idées et de capitaux.

Grande région urbaine et rurale, avec une population de 12 millions d'habitants répartis dans huit départements dynamiques, elle dispose de lieux prestigieux qui forgent son identité – universités, grandes écoles, entreprises, musées. Elle est à la pointe de la recherche, de l'innovation et de la compétitivité.

Elle est aussi la première destination touristique au monde. Le territoire francilien a tout pour gagner la bataille des métropoles et la Région doit aller encore plus loin et plus vite, à l'heure des mutations technologiques ; renforcer son attractivité à l'international pour faire en sorte que les investisseurs étrangers se localisent sur le territoire ; faire ressentir aux Franciliens la fierté d'appartenir à une région unique et solidaire ; valoriser et accompagner au quotidien les territoires et leurs acteurs tout en réduisant les fractures sociales et territoriales.

Alors qu'un français sur 3 aura plus de 65 ans en 2020, elle doit également offrir la meilleure qualité de vie qui soit à ses seniors.

La Région souhaite relever ces défis en s'engageant résolument dans la révolution des transports, en assurant un aménagement du territoire harmonieux, en faisant des lycées des lieux de réussite pour tous, mais aussi en investissant et soutenant les entrepreneurs dans

leurs projets de création, de développement et d'innovation pour créer des emplois en Île-de-France.

Investir aujourd'hui dans la Silver Économie et dans les innovations du secteur est aussi de nature à renforcer le rayonnement international de l'Île de-France sur une thématique majeure de nature économique et sociétale.

Dans cet esprit, la Région se réjouit de son partenariat avec Silver Valley dont le Prix Silver Valley constitue l'une des actions emblématiques.

Plus d'informations sur : www.iledefrance.fr

Twitter : @iledefrance



Le conseil départemental du Val de Marne

Pilote de l'action sociale et des politiques de solidarités sur son territoire, l'action du Conseil départemental s'articule autour de 3 axes majeurs.

Il agit en faveur de l'**insertion sociale et professionnelle** afin de lutter contre toutes les formes d'exclusion. A ce titre, il agit en proximité grâce aux 20 Espaces départementaux des solidarités (EDS) et 2 Espaces insertion.

Il favorise le "**bien- vieillir**" à travers, notamment, la gestion et le versement de l'Allocation personnalisée d'autonomie (APA) ou d'autres actions concrètes qui favorisent le maintien à domicile.

En partenariat avec la Maison départementale des personnes handicapées, il facilite l'**autonomie des personnes en situation de handicap**. A ce titre, le Conseil départemental gère et finance la Prestation de compensation du handicap.

Des initiatives et actions concrètes sont également proposées en faveur des personnes âgées, personnes en situation de handicap et de leurs aidantes et aidants. Elles sont

réunies dans un document, le schéma (2020-2025) pour l'autonomie en faveur des personnes en situation de handicap, des personnes âgées et de leurs aidants.

Enfin, le Conseil départemental du Val-de-Marne propose, en plus des prestations légales d'aide sociale, des prestations complémentaires d'action sociale en faveur des personnes âgées et des personnes en situation de handicap.

Plus d'informations sur : www.valdemarne.fr

Twitter : @valdemarne_94



La Mutuelle Générale

Acteur majeur de l'économie sociale, La Mutuelle Générale protège près de 1,4 million de personnes. Partenaire des groupes La Poste et Orange depuis 70 ans, elle intervient sur le marché des particuliers et des entreprises, en santé et en prévoyance. Son expérience dans la gestion des régimes obligatoire comme complémentaire, lui confère une expertise globale des métiers de l'assurance santé. Au-delà du simple remboursement des frais médicaux, elle privilégie en particulier l'accompagnement personnalisé de ses adhérents par des services innovants s'appuyant sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, notamment dans le domaine de la prévention en santé.

Fidèle à ses valeurs mutualistes et n'ayant pas d'actionnaires à rémunérer, La Mutuelle Générale dispose de la liberté nécessaire pour construire une stratégie sur le long terme au seul bénéfice de ses adhérents.

Plus d'informations sur : www.lamutuellegenerale.fr

Twitter : @LaMut_Generale

Eneal, Groupe Action Logement

En 2050, le nombre de personnes âgées de plus de 85 ans à accueillir dans des établissements médico - sociaux de qualité va tripler en France. Pour anticiper cet enjeu sociétal majeur, Action Logement a donc créé la foncière médico-sociale Énéal. Concrètement, Énéal propose aux acteurs publics ou privés non lucratifs d'acquérir leurs établissements, les murs de leurs Ehpad, résidences autonomie, et de financer des opérations ambitieuses de rénovation et de réhabilitation. Les objectifs d'Énéal ? "Réinventer l'habitat des aînés" pour leur garantir des conditions d'accueil, de vie et de soins de qualité, mais aussi pour améliorer l'environnement des professionnels qui y travaillent.

Plus d'informations sur : www.eneal.fr

Twitter : @EnealOfficiel



Malakoff Humanis est un groupe de protection sociale paritaire, mutualiste et à but non lucratif.

Malakoff Humanis s'engage tous les jours pour une société plus juste et plus inclusive. Grâce à son modèle redistributif, le Groupe consacre près de 180 millions d'euros pour accompagner les personnes en situation de fragilité et met sa performance au service de l'utilité sociale en se mobilisant pour des grandes causes telles que le cancer, les aidants, le handicap, ou le bien vieillir.

Plus d'informations sur : www.malakoffhumanis.com

Twitter : @MalakoffHumanis

Article 2 : Éligibilité

2.1 Conditions d'éligibilité

Le candidat sera éligible s'il respecte les conditions suivantes :

- Avoir une structure juridique (association, entreprise, etc.) domiciliée en France et justifiant d'une activité de 5 ans maximum
- Avoir candidaté 3 fois ou moins au Prix Silver Valley (Le Comité des Partenaires se réserve le droit de lever cette exception en fonction de la pertinence du projet proposé)
- Apporter une réponse aux besoins seniors encore en activité ou retraités (autonomes, fragilisés ou dépendants) et/ou de leurs aidants (familiaux ou professionnels)
- S'inscrire dans l'une des deux thématiques du Prix Silver Valley (Ref. Article 3.2 : Thématique) Vieillesse active ou Médico-social et sanitaire
- Avoir rempli le formulaire d'inscription et déposé sa candidature en format PDF (Ref. Article 3 : Candidature) avant la date de clôture de l'appel à projets, par le responsable légal de la structure candidate ou l'un de ses mandataires habilités
- S'acquitter des frais d'inscription et de gestion s'élevant à 200 euros par dossier, à la date limite de dépôt du dossier de candidature. Cette somme est non remboursable et réputée acquise quel que soit l'issue des votes :
 - Par carte bancaire au moment du dépôt de dossier via l'interface : https://jepaieenligne.systempay.fr/SILVER_VALLEY
 - Par chèque à l'ordre de Silver Valley à envoyer au 54 rue Molière 94200 Ivry-sur-Seine
 - Par virement sur le compte : Titulaire : Silver Valley // Banque : Caisse d'Épargne Ile-de-France IBAN : FR76 1751 5900 0008 0022 4921 427 // BIC : CEPAFRPP751

Pour être acceptée, une candidature ne doit pas :

- Inclure du contenu offensant, obscène ou suggestif, de la propagande, des informations trompeuses, diffamatoires ou dénigrantes à l'égard d'autrui ou encore encourager toute forme de haine, des groupes racistes ou terroristes
- Contenir des propos discriminatoires
- Être partisan ou porter sur certains sujets tels que la religion, la politique, des sujets de société controversés ou des polémiques
- Promouvoir des activités dangereuses ou illicites
- Dénigrer une croyance, une action politique ou une loi
- Encourager la violation de la loi

Les anciens lauréats ou candidats des prix précédemment portés par Silver Valley peuvent déposer un nouveau dossier de candidature à condition de toujours respecter les critères d'éligibilité.

À noter : toute candidature incomplète ou ne respectant pas les critères d'éligibilité fixés ne pourra pas être acceptée.

Article 3 : Candidature

3.1 Processus d'inscription

(Ces actions sont réalisées par le candidat)



Le formulaire d'inscription en ligne est disponible ici :

<https://form.typeform.com/to/dYgBJJh>

Le formulaire de candidature en ligne permet de :

- Compléter les informations sur votre structure
- Compléter les informations sur votre candidature
- S'inscrire dans une thématique (Ref. Article 3.2 Thématique)

- Déposer son dossier de candidature (Format PDF)
- Régler les frais d'inscriptions par carte bancaire (optionnel)

3.2 Thématique (Médico-social & Sanitaire ou Vieillessement actif)

Chaque candidat doit s'inscrire dans une thématique pour que sa candidature soit acceptée. Les caractéristiques du projet déterminent le choix de la thématique par le candidat.

Thématique 1 : Vieillessement actif

Votre projet s'adresse :

À toutes les personnes de plus de 60 ans avant que l'avancée en âge nécessite de petits ajustements au quotidien (dont GIR 5-6 + pas de GIR)

- votre solution est un produit ou/et service de consommation classique avec adaptation possible à l'avancée en âge (Design universel, offre non-stigmatisante, etc.)

Ou

- votre solution est un produit ou/et service en faveur de la prévention ou/et dédié au vieillissement sans pour autant permettre de compenser une perte d'autonomie importante.

Thématique 2 : Médico-social & Sanitaire

Votre solution est un produit ou/et service dédié à répondre spécifiquement aux besoins des seniors dépendants (GIR 1-4) ou aux besoins de leurs aidants (professionnels ou familiaux)

A noter : Silver Valley se réserve le droit de proposer au candidat de changer de thématique si cela s'avérait nécessaire, dans l'intérêt du candidat.

3.3. Niveau d'avancement (Amorçage ou Déploiement)

Afin d'adapter l'exigence sur certains critères lors de l'évaluation, dues au degré variable de maturité des projets soumis, chaque candidat devra renseigner son niveau d'avancement. Il aura le choix entre :

Niveau amorçage :

Le projet est amont d'un déploiement commercial important :

- Prototypage
- Produit minimum viable
- Expérimentation
- Preuve de concept
- Présérie
- Itération

L'offre peut déjà être commercialisée mais peut encore sensiblement évoluer en fonction des retours des usagers car le projet cherche encore son modèle et son marché.

Niveau déploiement :

La solution est commercialisée et le modèle est établi. Le projet est maintenant en phase de commercialisation de l'offre en visant un déploiement plus important.

Silver Valley se réserve le droit de proposer au candidat de changer de niveau d'avancement si cela s'avérait nécessaire, dans l'intérêt du candidat.

→ Pour résumer :

1 Candidature = 1 Dossier de candidature + 1 Formulaire d'inscription en ligne rempli + Respect des conditions d'éligibilité + Le règlement des frais de participation.

Article 4 : Évaluation

4.1 Processus d'évaluation



4.2 Méthodologie d'évaluation (R.U.I.S)

La méthodologie développée par Silver Valley permet d'identifier les structures au schéma de développement complet.

L'évaluation des projets se concentre sur la notion de « preuves », c'est-à-dire que le candidat devra justifier précisément la pertinence des directions prises pour sa structure (Ex : preuve de viabilité du modèle d'affaires par des KPIs)

La méthodologie R.U.I.S se découpe autour de 4 axes de preuves :

- **Robustesse** : Preuve que le développement du projet est réalisable en termes de ressources, de temporalité de déploiement, de compétences et de modèle.
- **Utilité** : Preuve du potentiel du projet d'innovation en termes de couverture d'usage. Cette preuve vise à démontrer que le projet d'innovation permet de résoudre des situations de dysfonctionnement, d'insatisfaction ou d'inconfort de vie de la personne âgée.
- **Innovation** : Preuve du caractère innovant du projet : degré d'innovation, temporalité du marché, différenciation et revendication du projet d'innovation comparativement à des solutions existantes en cours de développement ou déjà commercialisées sur le marché.
- **Seniors** : Preuve de la compatibilité entre le projet d'innovation et les préférences, les habitudes, les attentes et l'éthique de consommation de ses

utilisateurs/clients/bénéficiaires cibles. Il s'agit de jauger l'attractivité globale pour les usagers finaux d'une solution. Cet axe de preuve est évalué par un comité d'experts usagers.

Notes critiques : Un projet pérenne est un projet complet. Certains aspects ne peuvent être négligés par l'entrepreneur. Lors de l'évaluation des dossiers, une note critique peut être attribuée à un candidat sur l'un des critères d'évaluation (Ref. Article 4.3 Dossier de Candidature). La note d'un critère étant la moyenne des notes attribuées par les experts du jury, obtenir une note critique signifie alors que l'ensemble des évaluateurs ont estimé que le projet n'était pas suffisamment abouti sur ce critère.

Pour l'avenir du projet, certains manquements ne peuvent être compensés par d'autres points forts du projet (Ex : Une bonne compréhension des besoins ne peut pas compenser business model non viable). Les notes critiques permettent d'éviter ces effets de compensations.

Dans ces conditions, le comité de Partenaires se réserve alors le droit d'écarter un finaliste au profit d'un autre finaliste pour être désigné Lauréat du Prix Silver Valley.

Les critères d'évaluation (Ref. Article 4.3 Dossier de Candidature) où sont appliquées les notes critiques sont :

- En amorçage : I. Équipe & Gouvernance - II. Définition de la problématique et du besoin - IX Analyse concurrentielle
- En déploiement : III. Présentation Globale de la solution - V. Modèle d'affaires - XI. Feuille de route stratégique

4.3 Le dossier de candidature

Le dossier de candidature est divisé en 15 critères répartis selon les 3 axes de preuves (le dernier axe de preuves « Seniors » étant évalué oralement seulement) :



Un template de dossier de candidature au format PowerPoint est fourni à chaque candidat.

À chacun des 15 critères est associée une slide de réponse dédiée dans le dossier de candidature. Si toutefois, une slide s'avère insuffisante pour prouver de façon satisfaisante l'attendu, alors le candidat pourra dupliquer la slide pour avoir l'espace nécessaire pour présenter sa preuve. Le dossier ne pourra pas cependant excéder 22 pages (hors annexes). Afin de faciliter la lecture des dossiers par les évaluateurs, il est grandement conseillé aux candidats de limiter au maximum les textes rédigés dans les démonstrations. Les graphiques, les mises en forme visuelles et claires, les modélisations, etc., sont largement préférés.

4.4 Le Jury R.U.I.S

Le jury R.U.I.S. (Robustesse, Utilité, Innovation, Seniors) se compose de nombreux acteurs spécialistes d'un champ de compétences de la filière de la silver économie et seront sélectionnés pas Silver Valley : responsables d'incubateurs, investisseurs, industriels, consultants en veille techno-économique, marketing, propriété intellectuelle, etc., ainsi que de représentants d'usagers seniors (intégrés en fonction de leurs expériences et de leur niveau d'expertise).

À chaque étape du processus d'évaluation, chacun des membres du jury aura plusieurs semaines pour la lecture des dossiers et complétera son appréciation des projets lors de séances d'audition des nominés.

Le jury s'appuiera sur les critères d'évaluation en fonction de ses compétences, par exemple : un gériatre évaluera la pertinence de la réponse au besoin alors qu'un investisseur évaluera le modèle d'affaires.

Article 5 : Récompenses

5.1 Distinctions

Les deux lauréats (Lauréat thématique Vieillesse Actif et lauréat thématique Médico-social & Sanitaire) du Prix Silver Valley recevront chacun :

- Une dotation de 20 000€
- Accompagnement individualisé durant un an par Silver Valley ;
- Adhésion gratuite pendant 24 mois à Silver Valley ;
- Dotations spécifiques de chaque partenaire du Prix Silver Valley en fonction des typologies des projets (accès aux financements, intégration dans le bouquet produits et services des partenaires, dispositifs clés, contrats de prestations de services, intégration aux programmes d'expérimentations, mise en relations qualifiées, actions de mise en visibilité)
- Promotion du projet auprès des acteurs de la filière et des médias via les activités de Silver Valley
- Soutien et Accompagnement individualisé dans les relations médias par l'agence conseil en communication Frapier & Saab

Toutefois, le comité des partenaires se réserve le droit d'attribuer des prix complémentaires en cas de coup de cœur.

Les lauréats bénéficient également d'un soutien et accompagnement proposé par l'Agence Conseil en communication Frapier & Saab, partenaire du prix Silver Valley.

L'accompagnement est pro actif de juin à mi-septembre, soit une période de 3,5 mois.

Il comprend :

1. Annonce des projets nominés : rédaction d'un communiqué de presse + mailing collectif + sensibilisation des médias captifs de « Silver Valley » (entre 500 et 800 contacts)
2. Annonce des projets lauréats : rédaction d'un communiqué de presse + mailing collectif + sensibilisation des médias captifs de « Silver Valley »
3. Production d'un mailing adapté à chaque lauréat selon son secteur d'activité (nombre de contacts selon secteur)
4. Production d'un mailing adapté à chaque lauréat selon son implantation (nombre de contacts selon territoire)
5. Sensibilisation de 15 médias « sur mesure » par lauréat
6. Présence sur place et gestion des médias lors du lancement
7. Soutien « express » à une prise de parole dans les médias audiovisuels
8. Débrief « express » post prise de parole médiatique
9. Organisation d'ITW en one to one entre les lauréats et les médias sélectionnés sur mesure
10. Veille des retombées médiatiques obtenues et envoi

NB : Les mailing sont mis en page et envoyés par un éditeur numérique donnant accès à une base de données de 80 000 contacts dans les rédactions.

A partir du 15.09, le travail proactif (coaching, conseil recherche d'opportunités, mapping médiatique...) s'arrête mais des mises en relations ponctuelles sont faites avec les médias en fonction des demandes entrantes, sachant qu'un accès privilégié à l'Agence Frapier & Saab (-20% sur ses tarifs) est réservé aux adhérents.

Valorisation de l'accompagnement : 6 jours de travail par lauréat, soit 18 jours de travail pour les 3, dotation équivalente à 18 900€ (1 100€ jour pour la mobilisation d'un tandem de consultants seniors).

5.2 Remise des prix

L'ensemble des projets auditionnés par les jurys seront cités lors de la remise du Prix Silver Valley et un bref descriptif sera publié sur le site : www.silvervalley.fr

Les 6 finalistes sont invités à la remise des prix. Les 2 lauréats ne seront dévoilés que lors de la remise des prix.

Les lauréats du Prix Silver Valley 2023 seront invités à présenter leur projet d'innovation lors d'un évènement regroupant de nombreux acteurs de la filière. À cette occasion, le Prix Silver Valley leur sera remis en présence de membres du réseau, d'officiels et de l'ensemble du Comité des Partenaires. Les résultats seront diffusés aux partenaires et aux médias par communiqué de presse.

5.3. Engagements du lauréat

Le lauréat s'engage à :

- Utiliser la totalité de la somme versée selon le plan de financement présenté dans le dossier de candidature dans un délai de 12 mois maximum.
- Participer à un minimum de deux entretiens avec Silver Valley pour réaliser un bilan du développement de son projet d'innovation suite au premier versement du Prix Silver Valley.
- Participer aux actions Silver Valley sur lesquelles il est orienté, telles que les Mercredis de l'Entrepreneur, les Jeudis Concept Crash, les Silver Week ou encore le Scale Up Lab.
- Fournir un rapport final expliquant les études et les résultats du projet d'innovation, incluant les pièces justificatives ainsi qu'un bilan financier associé. Ce rapport explique et justifie l'ensemble des dépenses du projet d'innovation relatif à la dotation financière.
- Mentionner qu'il est lauréat du Prix Silver Valley dans toute sa communication (mention sur les réseaux sociaux, site web, communiqué de presse ou prises de parole publiques) durant une année calendaire.

5.4 Engagement du Comité de partenaires

Le Comité des Partenaires s'engage à relayer largement l'appel à projets (partenaires, prescripteurs, grand public...)

Le Comité des Partenaires s'engage à accompagner et valoriser un ou plusieurs finalistes (au choix parmi les 6 finalistes) dans le développement de son activité, et à lui faire bénéficier de dotations spécifiques en fonction des projets (accès aux dispositifs, hébergements, financements, contrats de prestations de services...)

Le Comité des Partenaires s'engage à :

- Prendre connaissance de l'ensemble des dossiers reçus par Silver Valley et à faire part de leurs commentaires à l'équipe de Silver Valley (lecture des dossiers entre le 14 et le 24 avril 2023)
- Participer au Jury R.U.I.S. le 11 mai 2023
- Participer à la Remise Officielle du Prix Silver Valley le 8 juin 2023

5.5 Modalités de versement

La récompense du Prix Silver Valley sera versée à la structure légalement identifiée dans le dossier comme porteuse du projet et à condition d'avoir fourni au préalable un Relevé d'Identité Bancaire (RIB) à l'adresse gestion@silvervalley.fr.

Le versement s'effectuera en 2 fois sous la forme :

- D'un premier acompte de 50% de la dotation après un premier entretien avec l'équipe de Silver Valley, 3 mois maximum après la remise officielle du Prix Silver Valley.
- Le solde de 50% de la dotation sera versée à l'issue de la dernière audition du porteur de projet par l'équipe de Silver Valley soit 1 an après la remise des prix et à condition que toutes les pièces justificatives aient été fournies au préalable.

Dans le cas où il est constaté un écart important entre le prévisionnel annoncé et la réalisation à mi-parcours, Silver Valley se réserve le droit de ne pas verser le solde de la dotation et de demander le remboursement de l'acompte versé, après avis du Comité des Partenaires.

Si le projet est abandonné avant le début des travaux, le lauréat s'engage à rembourser Silver Valley des sommes versées.

En cas de non-respect des engagements du lauréat définis dans le présent règlement, en particulier si le candidat ne se manifeste pas dans les 12 mois suivant la remise du premier versement de la dotation, le litige sera porté devant le Comité des Partenaires du Prix Silver Valley. Silver Valley se réserve alors le droit d'entamer une procédure de recouvrement de créances à l'égard du lauréat devant les instances compétentes.

Le candidat dispose d'un délai de trois années à partir de la remise du prix pour se manifester auprès de Silver Valley. Passé ce délai, le bénéficiaire du prix ou du solde de la dotation en cas de versement de l'acompte serait réputé caduque et le lauréat ne saurait prétendre au versement de celui-ci.

5.6 Conditions de suivi du Lauréat

Le lauréat est automatiquement suivi par Silver Valley pendant une période de 12 mois. L'obtention du Prix Silver Valley permet au porteur de projet d'être, pendant 2 ans, membre de Silver Valley à titre gracieux, à partir du 1^{er} janvier suivant l'année de la remise officielle. Le lauréat pourra ainsi bénéficier des conseils des membres de Silver Valley (industriels, professionnels de santé, centres de compétences, associations d'usagers). En pratique, le lauréat lorsqu'il sera mis en relation par Silver Valley pourra :

- Rencontrer des acteurs de la chaîne de valeur de la filière Silver Économie,
- Compléter sa connaissance des usages, attentes et besoins des seniors,
- Se positionner par rapport à la concurrence,
- Préciser son besoin idéal à combler,
- Réduire de manière utile son projet d'innovation à un périmètre d'ambition porteur de valeur,
- Définir et affiner le cahier des charges fonctionnel du produit ou service,
- Affiner le développement et la mise au point de son projet d'innovation,
- Avoir accès à des lieux de test en conditions réelles (souvent très délicat et possiblement coûteux),
- Définir le niveau de brevetabilité de sa solution (ou concept) retenu,

- Et connaître les mécanismes des systèmes de remboursement sous-jacents pour définir un ou des scénarios de son modèle économique assurant une pérennité et un succès de son produit sur le marché.

Silver Valley a également pour finalité de permettre à ces acteurs de mutualiser des ressources (plateforme collaborative, distribution, veille techno-économique, etc.) et de rendre le territoire Français innovant, attractif et compétitif en permettant la rencontre des offres et des demandes.

5.7 Cas d'annulation du bénéfice

- L'arrêt du projet si le besoin de financement n'existe plus.
- Le non-respect des obligations dérivant de l'ensemble des articles précédents entraîne la nullité de toute délibération du jury.
- La violation d'une clause du présent règlement pourra engendrer l'annulation du bénéfice du Prix Silver Valley.

En tout état de cause, les responsabilités de Silver Valley et des membres du jury ne sauraient être engagées en cas de fraude des candidats, soit à leur égard, soit à l'égard de tiers.

Article 6 : Communication

6.1 Communication

En participant au Prix Silver Valley, chaque candidat autorise les partenaires du Prix Silver Valley et Silver Valley à communiquer, exposer et publier sur le projet, à titre gratuit, dans la limite de la partie communicable renseignée dans le dossier de candidature. Pour toute communication plus détaillée, l'aval du lauréat sera nécessaire.

Chaque Participant accepte d'être médiatisé (réseaux sociaux, site internet, publications, etc.) et autorise Silver Valley, à titre gratuit, à présenter le candidat sur tous les supports de communication attachés au Prix Silver Valley, en mentionnant le nom du candidat.

Le candidat pourra être filmé ou photographié dans le cadre du Prix Silver Valley.

6.2 Charte graphique

Logo officiel du Prix Silver Valley



Des kits de communication seront proposés aux sélectionnés du jury R.U.I.S, aux finalistes ainsi qu'aux lauréats afin de pouvoir communiquer sur leur sélection. Chaque candidat sera invité à les utiliser afin de communiquer via ses propres réseaux.

Article 7 : Confidentialité

7.1 Protection des informations confidentielles

Les membres des jurys et toute personne impliquée dans l'évaluation des candidatures au Prix Silver Valley s'engagent à ne pas divulguer les informations confidentielles des projets candidats. Un engagement de confidentialité et de non-divulgence est signé à cet effet, par chaque membre du jury.

7.2 Protection intellectuelle

Les candidats doivent prendre toute disposition nécessaire pour assurer la protection juridique des travaux et/ou projets qu'ils présentent au titre du Prix Silver Valley.

Silver Valley ne saurait être tenu responsable d'atteintes aux droits de propriété intellectuelle des participants et de confidentialité, prévues à l'article 7 du présent règlement, par des tiers, ni d'une divulgation de tout ou partie des projets par un tiers.

Silver Valley s'engage à faire signer un engagement de confidentialité et de non-divulgation à chaque membre du jury sollicité pour l'évaluation des dossiers.

7.3 Conflits d'intérêts

Avant de recevoir les dossiers, chaque membre du jury s'engage à déclarer sur l'honneur qu'il n'existe aucun conflit d'intérêt entre sa personne, sa structure et aucun des candidats.

7.4 Protection des informations à caractère personnel

Les données personnelles à savoir e-mail, nom et prénom, communiqués par le participant font l'objet d'un traitement informatique par Silver Valley, afin de permettre l'organisation et la gestion du Prix Silver Valley. Les données personnelles qui sont fournies seront utilisées uniquement pour la gestion du Prix Silver Valley.

Conformément aux dispositions du Règlement général sur la protection des données (RGPD) du 27 avril 2016 et de la loi Informatique et Libertés n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, le candidat pourra exercer ses droits d'opposition et d'effacement, ses droits de rectification ou de limitation du traitement en adressant sa demande par écrit à l'adresse suivante : Silver Valley, à l'attention de Nageate Belahcen, 54 rue Molière 94200 Ivry-Sur-Seine.

L'utilisation des droits d'opposition ou d'effacement avant la Remise du Prix Silver Valley entraîne la suppression immédiate de la candidature.

Article 8 : Responsabilité

8.1 Responsabilité de Silver Valley

L'organisateur se réserve le droit d'écourter, de proroger, de modifier ou d'annuler le Prix Silver Valley sans préavis ni obligation de motiver la raison. L'organisateur ne saurait être tenu responsable en cas de fraude d'un candidat. Silver Valley ne saurait être tenu responsable de tout préjudice matériel ou immatériel, direct ou indirect, causé à un candidat, à ses salariés et préposés ou à des tiers, sur leurs biens ou leurs données, pendant le déroulement du Prix Silver Valley ou par la suite. Silver Valley ne saurait être tenu responsable de toute problématique liée au numérique et à Internet, qui aurait pu empêcher un participant de candidater.

8.2 Acceptation du règlement

La soumission de sa candidature vaut acceptation pleine et entière par le Candidat du présent Règlement.

Le Candidat s'engage à respecter le Règlement ainsi que des lois, règlements et autres textes applicables en la matière en France, et indemnise l'Organisateur de tout préjudice causé à celui-ci par un manquement du Candidat à ceux-ci. L'Organisateur se réserve le droit de modifier le présent Règlement à tout moment sous la forme d'un avenant, dans le respect des conditions énoncées.

SILVER
VALLEY



PRIX SILVER VALLEY

Le concours d'innovation pour la longévité

Plus d'informations sur www.silvervalley.fr

COMITÉ DES PARTENAIRES PRIX SILVER VALLEY 2023



AG2R LA MONDIALE



LA MUTUELLE
générale



malakoff
humanis

Maddyness

SilverEco
www.silvereco.org

agevillagepro