
CAHIER DES CHARGES ET RÈGLEMENT DE L'APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊTS

1. Le Silver Hub

Le Silver Hub est une initiative stratégique visant à répondre aux défis du vieillissement et du maintien à domicile en qualité. Il émerge d'une dynamique créée par le Projet de recherche-action Wa@H (Wallonie assist at Home) ayant permis entre 2024 et 2025 le déploiement concret et à grande échelle en Belgique francophone de 1800 dispositifs d'assistance digitale pour le maintien à domicile.

Le consortium du projet Wa@H rassemble différents acteurs issus de la recherche académique, du développement technique et stratégique de l'intelligence artificielle, de l'aménagement et des soins à domicile.



En juin 2024, le consortium a écrit un mémorandum « L'enjeu de la silver économie pour la Wallonie ». Une partie des propositions de celui-ci ont été intégrées à la Déclaration de Politique Régionale Wallonne 2024- 2029, témoignant de la confiance institutionnelle donnée. Fort de cette dynamique, les membres du consortium ont souhaité poursuivre le mouvement avec la mise en place d'une structure de référence à part entière pour les technologies et services destinés au maintien à domicile en qualité des seniors.

Constitué en 2025 et coordonné par le CIAS, le Silver Hub a pour mission de créer un pont entre les entreprises, les pouvoirs publics et les besoins réels des personnes vieillissantes, afin de favoriser le développement de solutions technologiques de biens et de services utiles, accessibles et acceptées. Concrètement, il agit comme interface de connaissance et d'innovation.

Il identifie les besoins des publics cibles, accompagne les entreprises dans la mise sur le marché de technologies adaptées, évalue les solutions existantes aux moyens de ressources de test conçues et dédiées (living lab, sand box, ...) et contribue à leur

amélioration. Il s'appuie sur des communautés de citoyens et de professionnels pour tester les innovations et recueillir des retours, garantissant ainsi une approche participative et scientifique.

Le Hub joue également un rôle de conseil auprès des pouvoirs publics et des acteurs économiques, en diffusant les savoirs acquis et en contribuant à l'évolution des politiques publiques.

Multi-compétent et déjà pleinement intégré dans l'écosystème de santé local via ses membres, le Silver Hub à l'ambition d'être identifié à court terme comme LA structure de référence pour le maintien à domicile des Seniors en Belgique francophone.

A. Domaine de compétences des membres partenaires du consortium Silver Hub

Domaines de compétences des Partenaires

Télé-secours :

- Création d'une communauté du domicile à travers ses clients afin de pouvoir installer et Suivre les nouvelles approches
- Installation des technologies
- Mise à disposition du comité médical

MANI :

- Création d'une communauté de personnes en situation de handicap
- Animation de la communauté des apprenants et organisation d'événements
- Formation et accompagnement des animateurs des communautés
- Partage du savoir acquis à travers les différentes missions et projets
- Communication extérieure autour des apprentissages et actions

Université catholique de Louvain :

- Test des technologies
- Accompagnement à l'évolution des technologies
- Documentation des tests / résultats et publications
- Si nécessaire incubation de startup
- Design de la communauté apprenante (mise à disposition d'outils digitaux pour suivre la communauté et les proches afin de collecter l'information)

Université de Liège/Lyage/Yuza/VAD-H et BW :

- Partage du savoirs acquis à travers les différentes missions et projets
- Suivi méthodologique quali-quantitatif ; représentativité du public
- Garant des apprentissages par rapport aux technologies (critères accessibilité...)
- Animation de la communauté des apprenants
- Elaboration de critères de labellisation
- Former et accompagner les animateurs des communautés

CIAS :

- Recherches subsides
- Recherches partenaires pour des installations
- Mise à disposition de ressources terrain (ergothérapeutes, coordinateurs, aide familiale, aide ménagère...)
- Démarchage des sociétés pas encore reconnues silver economy
- Coordination globale
- Gestion de projets

IGNITY :

- Assistance pour la création de succursale ou filiale en Belgique - Accompagnement juridique et administratif (statuts, fiscalité, obligations locales).
- Identification des dispositifs de soutien financiers directs et indirects (subsides, appels à projets régionaux, nationaux et transnationaux).
- Mise en relation avec investisseurs publics et privés, business angels et fonds spécialisés en Silver Économie.
- Décryptage des mécanismes de remboursement des solutions de santé et leur financement (INAMI, AVIQ, mutuelles).
- Analyse des circuits de distribution et des acteurs clés (hôpitaux, maisons de repos, prestataires de soins).
- Intégration dans la communauté MedTech Wallonia et autres clusters santé.
- Organisation de rencontres B2B pour favoriser synergies et partenariats stratégiques.

B. Le Partenaire : Silver Valley

Présentation

Silver Valley est le premier pôle d'innovation européen dédié à la transition démographique. Il fédère plus de 230 organisations de la Silver Économie, filière transversale qui répond aux besoins et usages des seniors et de leur entourage.

Un écosystème unique en Europe qui a pour objectif de préparer la société de la longévité, d'accélérer le développement et la mise sur le marché de solutions innovantes pour favoriser le mieux-vieillir, l'inclusion des personnes et générer croissance et emploi.

À ce jour 4500 professionnels sont affiliés au cluster et Silver Valley a accompagné ou analysé plus de 2000 projets entrepreneuriaux dédiés au bien vieillir.

2. L'AMI

C. Contexte

En 2060, 1 personne sur 4 en Belgique francophone aura plus de 65 ans, ce qui représente plus d'un million de seniors. Avec une espérance de vie au diapason des progrès de la médecine.

Les pouvoirs publics seuls ne pourront répondre à la demande croissante, ce qui a facilité l'émergence du secteur privé avec la technologie comme levier pour :

- La détection précoce des problèmes de santé
- Une réponse rapide aux besoins immédiats
- La coordination des soins pour optimiser les ressources.

Les priorités fixées sont les suivantes : Maintenir l'autonomie, la qualité de vie et l'épanouissement à domicile.

Le secteur privé en Belgique francophone manque de coordination. Les solutions technologiques existent mais peinent à trouver leur public car il s'agit d'un marché complexe à pénétrer.

D. Objet

L'appel à manifestation d'intérêt 2026 du Silver Hub vise à identifier et soutenir le déploiement d'entreprises françaises de la silver économie en Wallonie, et particulièrement auprès des bénéficiaires des membres du consortium du Silver Hub.

De nombreuses entreprises françaises de la transition démographique sont suffisamment robustes pour entamer une internationalisation vers la Belgique mais ont besoin d'être accompagnées dans ce projet d'implantation afin de s'adapter aux paramètres spécifiques de ce marché. L'accompagnement du Silver Hub se concrétisera donc selon plusieurs axes de soutien :

- Ancrage territorial
- Aide à la recherche de solutions financières
- Intégration dans l'écosystème local
- Validation en conditions réelles via des environnements de test et des communautés d'utilisateurs

L'objectif pour le Silver Hub au travers l'accompagnement se résumera donc à de réduire les risques liés à l'implantation, d'accélérer la mise sur le marché et d'optimiser l'adaptation des solutions aux spécificités locales.

E. Cas d'usages et structures ciblés

Les solutions visées doivent répondre aux besoins des seniors à domicile (prévention, maintien de l'autonomie, lien social, qualité de vie et épanouissement, coordination des parcours, détection, ...).

L'AMI se tourne avant tout vers des structures matures :

- Dont la solution est déjà commercialisée et génère du chiffre d'affaires en France
- Etant en vraie recherche d'un premier marché internationalisation ou une expansion significative à l'étranger
- Avec un MVP abouti et un modèle économique établi autour de la commercialisation de ce dernier

Plus précisément, les solutions proposées devront avoir atteint un niveau de maturité déterminé par les 4 critères ci-dessous :

Les 4 critères de Maturité

Au nombre de 4, ces critères permettront à Silver Valley d'isoler au sein de son réseau des Scale-up prêtes à s'internationaliser. C'est-à-dire des entreprises matures sur le plan de leur modèle économique, dont le produit est abouti et qui témoignent d'un manifeste intérêt à commercialiser ce dernier au-delà des frontières.

Critères	Niveau attendu	Description
Croissance	Scale-up / PME Innovante	L'entreprise a dépassé la phase de validation de l'idée (seed). Le produit est commercialisé en France et génère un chiffre d'affaires initial. Elle cherche son premier marché international majeur ou une expansion significative. Sur l'échelle CRL (<i>Commercial Readiness Level</i>) le niveau attendu minimal est fixé à 8.
Produit	MVP éprouvé et adaptable	Le produit est un Minimum Viable Product (MVP) abouti, ou une première version commerciale. Il est prêt à être soumis à des tests d'usage réels dans l'appartement-témoin/sandbox du Silver Hub, sans nécessiter de R&D lourde. Sur l'échelle TRL (<i>Technology Readiness Level</i>) le niveau attendu minimal est fixé à 8
Intention	Volonté d'implantation	L'entreprise doit manifester un intérêt explicite à ouvrir une succursale, une filiale ou une antenne commerciale en Wallonie dans les 12 à 24 mois suivant le partenariat. Une déclaration d'intention devra être établie et signée à cet effet.

Modèle Économique	Clair et financé	Un modèle économique (B2B, B2C ou B2B2C) est établi, avec un besoin de financement principalement pour la commercialisation et l'adaptation réglementaire/linguistique (et non pour le développement initial du produit).
--------------------------	------------------	---

Les entreprises ciblées doivent proposer des solutions (produit et offre) qui s'alignent clairement dans la raison d'être du Silver Hub, à savoir :

- L'amélioration de la qualité de vie et la santé des personnes âgées de 65 ans et plus, en mettant l'accent sur leur environnement de vie à domicile.
- L'humanisation des soins et services, en privilégiant des solutions qui renforcent l'autonomie et créées pour et avec les personnes concernées.

Plus spécifiquement, les solutions proposées devront raisonner avec les 7 déterminants qui guident la raison d'être du Silver Hub.

Les 7 déterminants

Les entreprises ciblées doivent proposer des solutions (produit et offre) qui s'alignent clairement dans la raison d'être du Silver Hub, à savoir :

- l'amélioration de la qualité de vie et la santé des personnes âgées de 65 ans et plus, en mettant l'accent sur leur environnement de vie.
- l'humanisation des soins et services, en privilégiant des solutions qui renforcent l'autonomie et créées pour et avec les personnes concernées.

Les solutions attendues doivent suivre une logique de **prévention** et de **maintien de l'autonomie** à long terme, en utilisant la **technologie comme support** à l'innovation sociétale plutôt que comme finalité pure.

Les 7 déterminants qui cristallisent ces attentes en ce qui concerne les solutions éligibles à l'accompagnement sont les suivants :

- Finalité et impact sur la **qualité** de vie
 - La solution doit répondre à des besoins concrets des seniors (65+) en lien avec leur environnement de vie (sécurité, confort, autonomie).
 - Elle doit contribuer à retarder l'institutionnalisation en agissant sur un ou plusieurs des facteurs clés suivants : activité physique, lien social, sommeil, nutrition, santé mentale, prévention des chutes.
- Logique de prévention et maintien de l'**autonomie**
 - La solution doit favoriser l'autonomie active : permettre aux bénéficiaires de prendre des décisions éclairées et participer à leur propre parcours.
 - Elle doit être conçue pour prévenir la perte d'autonomie plutôt que se limiter à la gestion des crises.
- Humanisation et **co-conception**
 - La solution doit être créée pour les personnes concernées et compatible avec une implication des bénéficiaires et aidants dans la conception et les tests.
 - Elle doit fournir une information claire, transparente et compréhensible
- Accessibilité** et inclusion

- La solution est pensée, dans son utilisation et son ergonomie, pour s'adapter aux différents handicaps (visuel, moteur, auditif, cognitif) et aux publics vulnérables (fracture numérique, diversité socio-culturelle).
- ☑ **Intégration dans l'environnement de vie**
 - La solution doit disposer d'une certaine compatibilité avec différents types de logements et pouvoir s'intégrer dans un écosystème existant
- ☑ **Éthique** et transparence
 - Si la solution comprend des décisions algorithmiques, ces dernières doivent être explicables et justifiables.
 - La solution respecte strictement les normes RGPD et des principes de consentement éclairé.
- ☑ **Durabilité** et responsabilité sociétale
 - La conception se veut responsable tant au niveau du cycle de vie des matières et de l'énergie (éco-conception, respect des règles environnementales) qu'au niveau sociétal (respect des droits humains sur toute la chaîne de valeur)

En résumé, les solutions recherchées (produits ou services) doivent prioritairement favoriser la prévention et de maintien de l'autonomie à long terme, en utilisant éventuellement la technologie comme support à l'innovation sociétale plutôt que comme finalité. Des solutions qui devront permettre, grâce à leur conception, d'engager toutes les parties prenantes dans leur bon fonctionnement de la prise en charge des bénéficiaires (utilisateurs finaux, service professionnel du soin, aidants-proche...)

F. **Eligibilité**

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

- Avoir une structure juridique de type commerciale (entreprise au sens de la définition de l'INSEE ou PME au sens de la définition de l'Union Européenne) domiciliée en France ou en Belgique
- Ne pas avoir déployé commercialement sa solution sur le territoire belge à la date du lancement de l'AMI
- Avoir une portée de déploiement sur l'ensemble de la Belgique francophone
- Être portée par une entreprise unique (pas un consortium)
- Apporter une réponse aux besoins seniors encore en activité ou retraités (autonomes, fragilisés ou dépendants) et/ou de leurs aidants (familiaux ou professionnels) à domicile
- Prouver un seuil de maturité de la solution de minimum 8 sur les échelles de Technology et de Commercial Readiness Level (TRL & CRL)

- Avoir rempli le formulaire d'inscription et déposé sa candidature avec sa déclaration d'intention signée, en format PDF (Ref. Article 3 : Candidature) avant la date de clôture de l'appel à manifestation d'intérêt, par le responsable légal de la structure candidate ou l'un de ses mandataires habilités
- Ne pas être un distributeur de la solution mais bien la structure créatrice de la solution
- Avoir été introduit dans les délais, dans les formes requises, c'est-à-dire à l'aide du formulaire ad hoc, dûment complété en tenant compte des indications et ses annexes.
- Le cas échéant, la solution doit démontrer sa différenciation et/ou sa complémentarité vis-à-vis des offres existantes des membres du Silver Hub et du marché belge (cartographie concurrentielle + cas d'usage distinctifs + lettres d'intention de partenaires locaux).

Pour être acceptée, une candidature ne doit pas :

- Être soumis à une procédure collective en cours
- Être portée par un acteur public ou para-public (entité créée pour satisfaire des besoins d'intérêt général autres qu'industriels et commerciaux et dont soit plus de la moitié des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance sont désignés par le Gouvernement ou des organismes administratifs autonomes)
- Être portée par un établissement social, médico-social ou sanitaire
- Être une solution à composante foncière ou immobilière
- Être une offre d'action collective d'animation
- Être une offre de formation
- Être une solution exclusivement dédiée à un usage en établissement sanitaire, social ou médico-social
- Les offres/produits d'aménagement urbain
- Une offre d'accompagnement d'entreprises (incubateur, Fab Lab, Recherche fondamentale, ...)
- Tout projet de recherche, de développement ou de mise au point (TRL 1 à 7)

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

G. L'agenda 2026



- 19 mars 2026 : Ouverture de l'Appel à manifestation d'intérêt (AMI)
- 24 mars 2026 : Présentation de l'AMI au réseau de Silver Valley à l'occasion de la [Silver Week](#)
- 28 avril 2026 : Réunion d'information 1
- 28 mai 2026 : Réunion d'information 2
- 22 juin 2026 : Clôture de l'AMI
- 22 Septembre 2026 : Jury pour sélection finale et proclamation des lauréats

H. Communication

- Communication sur les structures candidates

En participant à l'AMI du Silver Hub, chaque candidat autorise les organisateurs 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 les organisateurs, à titre gratuit, à présenter le candidat sur tous les supports de communication attachés à l'appel à manifestation d'intérêt, en mentionnant le nom du candidat.

- La page web de l'AMI hébergé sur le site de Silver Valley

<https://silvervalley.fr/silverhub>

I. Candidature

(Ces actions sont réalisées par le candidat)

Le formulaire d'inscription en ligne est disponible ici :

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

Le formulaire de candidature en ligne permet de :

- Compléter les informations sur votre structure
- Compléter les informations sur votre candidature
- Déposer votre dossier de candidature (Format PDF) et votre déclaration d'intention

Un dépôt de candidature complet doit contenir : Une attestation de l'existence juridique de la structure commerciale (Kbis), le dossier de candidature et la déclaration d'intention signée

3. SELECTION

A. Processus d'évaluation

- 1** Dépôt de la candidature sur la plateforme en ligne
- 2** Vérification administrative de l'éligibilité de la candidature (analyse de la structure capitaliste, existence juridique, vérification au registre Bodacc et calcul du critère d'entreprise en difficulté)
- 3** Analyse de la candidature par Silver Valley et des experts partenaires du réseau mobilisés
- 4** Remise d'un rapport d'analyse au Comité de gestion du Silver Hub pour chaque candidature
- 5** Consultation des rapports d'analyse par les le Comité de Gestion du Silver Hub
- 6** Jury (composé des membre Silver Hub) pour élire et proclamer les structures lauréates

B. Les critères du dossier de candidature

Le dossier de candidatures est scindé en 29 critères à argumenter répartis en 5 axes

Axe	Critère à argumenter
<p style="text-align: center;">Axe 1</p> <p style="text-align: center;">Présentation de la solution</p>	<p>Présenter en détails votre solution (description du cas d'usage adressé, fonctionnement, parcours utilisateurs, populations ciblées, nature de l'activité, environnement de fonctionnement prévu ...)</p> <p>Présenter les « aspects techniques » de votre solution (stockage des données, conception, technologie utilisée, ...) et savoir-faire maîtrisés</p> <p>Présenter vos modèles de revenu actuels (ventes directes et/ou indirectes, licences, ...) modes de commercialisation, circuits de distribution.</p> <p>Préciser le fonctionnement de votre client ? Votre solution dispose-t-elle d'un service dédié ? (SAV, point de contact, ...)</p> <p>Présenter votre démarche de suivi de la satisfaction de vos usagers ? (baromètre, NPS, Campagne d'appels, ...)</p> <p>Expliquer votre positionnement et votre environnement concurrentiel. Sur quels facteurs de différenciation vous positionnez-vous (produit, qualité, prix, services associés, marketing...)</p>
<p style="text-align: center;">Axe 2</p> <p style="text-align: center;">Démarche d'évaluation et impact social</p>	<p>Votre solution a-t-elle déjà fait l'objet d'évaluation ? détaillez l'ensemble des études (expérimentation, études cliniques, pilotes, études, d'impact, test utilisateurs, ...) réalisés ainsi que leurs principaux enseignements</p> <p>Montrer en quoi la solution participe à améliorer la qualité de vie des seniors, leur autonomisation ainsi que de leurs aidants ? Quelles en sont les autres retombées avérées ? (Économiques, impact sur le système, ...)</p> <p>Votre solution a-t-elle fait l'objet d'une démarche de co-conception avec des usagers ? oui, présentez cette démarche et les principaux résultats ? Si non, de quelle manière votre solution peut-elle encore intégrer une implication des bénéficiaires et aidant dans son évolution ?</p> <p>A quelles réglementations votre solution est-elle soumise ? Est-elle soumise à des agréments français ou européen de mise sur le marché ? (Hébergement de données de santé, marquage CE, Dispositif médical, ...)</p>

	<p>Votre solution fait-elle l'objet d'un remboursement/solvabilisation d'un acteur public en France ? (LPPR, Droit commun, OSCAR, Pecan, ...)</p> <p>Votre solution fait-elle déjà l'objet d'une démarche éthique « structurée » ? (labels, certifications, RGPD, IA Act, ESUS, respect de certains objectifs du développement durable. ...), Présenter les stratégies et initiatives de responsabilité sociétale de la structure, tant au niveau de la gestion de ressources, des émissions environnementales que du facteur humain dans le cycle de vie de l'entreprise.</p>
<p>Axe 3 Capacités d'internationalisation</p>	<p>Votre solution est-elle déjà présente à l'international ?</p> <p>Expliquer en quoi le développement en Belgique fait partie de votre stratégie</p> <p>Avez-vous des liens avec des acteurs en Belgique ? Détaillez-les</p> <p>Quels seraient les adaptations nécessaires de l'offre / de la solution pour s'adapter à son usage en Belgique ?</p> <p>Décrire votre capacité à pouvoir déployer /opérer votre solution sur le territoire Belge, estimer l'effort à fournir, et les besoins déjà identifiés, pour l'intégration de la solution dans le parcours de prise en charge belge (implantation, juridique, certification, marché, distribution, ...)</p> <p>Votre solution nécessite-t-elle une protection intellectuelle en Belgique ?</p> <p>Avez-vous benchmarké des concurrents, les solutions disponibles sur le territoire Belge ou de potentiels partenaires ?</p> <p>Décrire le modèle économique envisagé en Belgique</p>
<p>Axe 4 Viabilité financière</p>	<p>Tranche de Chiffre d'affaires (hors subvention d'exploitation)</p> <p><input type="checkbox"/> Moyenne entreprise : < 250 salariés ET CA ≤ 50M€ ou Bilan ≤ 43M€.</p> <p><input type="checkbox"/> Petite entreprise : < 50 salariés ET CA ou Bilan ≤10M€.</p> <p><input type="checkbox"/> Microentreprise : < 10 salariés ET CA ou Bilan ≤ 2M</p> <p>Justifier de la santé financière de votre structure : (Fonds levés, dynamique de croissance, Fonds propres disponibles, Non dilutif obtenu dans l'année, ...), vérification du</p>

	critère « entreprise en difficulté » * et l'existence de moyen disponibles pour réaliser cette implantation
Axe 5 Equipe & Portage	<p>Présentation de la gouvernance (principaux actionnaires, dirigeants, ...)</p> <p>Pour les structures de -10m€ d'euros de CA préciser la répartition du capital, de l'actionnariat ainsi que l'évolution récente.</p> <p>Présenter l'équipe opérationnelle et détailler sa capacité à s'engager dans la démarche d'implantation en Belgique (profils, compétences, ...)</p> <p>Existe-t-il un lien (opérations, implantations, actifs, actionnaires, chiffre d'affaires ou achats) avec des pays interdits ? (Registre ICI)</p>
Axe Supplémentaire : Engagement	Présenter les grandes lignes d'une feuille de route à 1 an sur votre implantation en Belgique Francophone (Etapas/phases clé, réalisations prévues dans chacune des phases, calendrier...).

*Calcul de paramètre « Entreprise en difficulté » selon la réglementation européenne :

LIBELLE LIGNE DE BILAN
(Capital social ou individuel + prime d'émission) / 2
+ Réserves (légale, statutaire, réglementée, autres)
+/- Report à nouveau +/- résultat
TOTAL =

Au sens de la définition européenne, l'entreprise est en difficulté si TOTAL < 0

C. La grille d'analyse des candidatures

L'analyse de Silver Valley se basera sur 16 critères.

Critères d'évaluation	Section
Pertinence de la solution et correspondance de la solution face aux besoins des bénéficiaires	Présentation de la solution
Capacité perçue d'intégration dans l'environnement et les usages des bénéficiaires	Présentation de la solution
Maturité de la solution (technique, servicielle)	Présentation de la solution
Robustesse du modèle d'affaires en place	Présentation de la solution
Efficacité perçue de la relation client (SAV, NPS, suivi de la satisfaction, ...)	Présentation de la solution
Impact positif perçu sur la qualité de vie et l'autonomisation des bénéficiaires	Démarche d'évaluation et impact social
Accessibilité et inclusion perçue de la solution	Démarche d'évaluation et impact social
Démarche de co-construction avec les bénéficiaires	Démarche d'évaluation et impact social
Démarche de conformité et de transparence, notamment réglementaire	Démarche d'évaluation et impact social
Démarche éthique, sociétale et environnementale	Démarche d'évaluation et impact social
Maturité de la stratégie d'implantation en Belgique	Capacités d'internationalisation
Effort consenti pour la réussite de l'implantation en Belgique	Capacités d'internationalisation
Gestion envisagée des barrières à l'entrée (concurrence, évolution du BM, PI, réglementation, ...)	Capacités d'internationalisation
Capacité financière à l'implantation en Belgique	Viabilité financière
Pertinence du portage de la structure (équipe et gouvernance)	Capacités d'internationalisation
Compétences de l'équipe envisagée pour le projet d'implantation	Capacités d'internationalisation

Chaque critère sera évalué sur une échelle à 5 niveaux complété par un commentaire de Silver Valley expliquant la notation

- Très faible / Critique
- Faible / Insuffisant
- Correct / Satisfaisant
- Fort / Avancé
- Excellent

Silver Valley se référera aux 4 critères de maturité et aux 7 déterminants qui définissent la raison d'être du Silver Hub détaillés dans le 2.E Cas d'usages et structures ciblées.

A partir de cette grille, Silver Valley produira un rapport présentant l'avis général sur l'issue à donner à la candidature

- A écarter
- Plutôt défavorable
- Plutôt favorable
- A retenir

D. Les expertises mobilisées pour la sélection

Silver Valley pourra solliciter des experts de son réseau pour compléter l'évaluation des candidatures à l'appel à manifestation d'intérêt.

Avant d'accéder aux documents de candidatures, les experts devront remplir un engagement de confidentialité, attestant également sur l'honneur qu'il n'existe pas de liens d'intérêts avec la structure candidate.

E. Cas de Non-sélection

Fin septembre 2026, les structures non sélectionnées recevront la notification que leur candidature n'a pas été retenue par le Comité de gestion du Silver Hub pour l'accompagnement.

La participation au présent appel à manifestation d'intérêt ne confère aucun droit à sélection de la candidature. Les organisateurs se réservent un pouvoir d'appréciation des dossiers et ne sont pas tenus de justifier les décisions de non-sélection, lesquelles ne pourront faire l'objet d'aucun recours.

F. Le Comité de gestion du Silver Hub

Le Comité de gestion du Silver Hub est composé de représentants des membres actifs du consortium. Composé d'experts de l'écosystème du vieillissement issus du monde académique et du privé, il assure la cohérence stratégique du Silver Hub et veille à ce que les projets accueillis répondent réellement aux besoins des seniors et des aidants. Dans le cadre de l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) de Silver Valley, le comité intervient comme instance d'analyse des dossiers présélectionnés par Silver Valley et de sélection finale des lauréats.

G. L'accompagnement

Silver Hub assurera la continuité du processus en accompagnant les entreprises sélectionnées dans leur implantation et leur validation sur le territoire belge francophone. Cet accompagnement couvre à la fois l'ancrage territorial – structuration, financement, intégration dans l'écosystème local – et la validation en conditions réelles via des environnements de test et des communautés d'utilisateurs.

Cette approche garantit non seulement la conformité réglementaire et technologique, mais aussi l'adéquation des solutions aux attentes des seniors et des acteurs locaux.

L'accompagnement repose sur deux volets complémentaires permettant d'assurer l'implémentation sur le marché belge francophone.

Soutien à l'ancrage territorial

Objectif : Assurer une intégration rapide et efficace de l'entreprise dans l'écosystème belge francophone, en réduisant les risques liés à l'implantation et en maximisant les opportunités de financement et de partenariats.

- Structuration et implantation :
 - o Assistance pour la création de succursale ou filiale en Belgique.
 - o Accompagnement juridique et administratif (statuts, fiscalité, obligations locales).
- Financement et partenariats :
 - o Identification des dispositifs de soutien financiers directs et indirects (subsidés, appels à projets régionaux, nationaux et transnationaux).
 - o Mise en relation avec investisseurs publics et privés, business angels et fonds spécialisés en Silver Économie.
- Compréhension de l'écosystème :
 - o Décryptage des mécanismes de remboursement des solutions de santé et leur financement (INAMI, AVIQ, mutuelles).
 - o Analyse des circuits de distribution et des acteurs clés (hôpitaux, maisons de repos, prestataires de soins).
- Réseautage sectoriel :
 - o Intégration dans la communauté MedTech Wallonia et autres clusters santé.
 - o Organisation de rencontres B2B pour favoriser synergies et partenariats stratégiques.
- Analyse technologique et conformité :
 - o Vérification des normes CE, RGPD et exigences locales.
 - o Préparation aux audits réglementaires et certifications nécessaires.

Validation par le terrain

Objectif : Évaluer la solution en conditions réelles auprès des seniors pour garantir son efficacité, son ergonomie et son acceptabilité avant déploiement commercial.

- Accès à des environnements de test :
 - o Mise à disposition de Sand-box et appartements témoins équipés pour simuler des usages réels.
 - o Tests fonctionnels et scénarios d'utilisation pour valider robustesse et fiabilité.
- Accès aux communautés :
 - o Mobilisation de panels de seniors experts pour retours qualitatifs.
 - o Organisation de focus groups, questionnaires et ateliers d'acceptabilité.
- Validation technologique et adaptation :

- Contrôle des fonctionnalités en conditions réelles (ergonomie, sécurité, performance).
- Collecte et analyse des données d'usage pour ajuster le produit aux spécificités du marché belge.
- Recommandations pour optimisation UX et conformité avant lancement.



Représentation de l'accompagnement proposé par le Silver Hub

H. Engagements des parties prenantes

Le lauréat s'engage à :

- Mettre en œuvre les engagements formulés dans la déclaration d'intention
- Participer aux différentes actions et temps forts prévus dans le programme d'accompagnement, en particulier les réunions de suivi et de bilan avec le CIAS
- Mentionner qu'il est lauréat de l'Appel à manifestation d'intérêt dans toute communication (mention sur les réseaux sociaux, site web, communiqué de presse ou prises de parole publiques).

Le Silver Hub et Silver Valley s'engagent à :

- Prendre connaissance et évaluer l'ensemble des dossiers éligibles
- Notifier de la sélection ou non sélection avant la fin du mois de septembre 2026.

Modalités du soutien du Silver Hub

L'accompagnement du Silver Hub sera attribué exclusivement à la structure légalement identifiée dans le dossier comme candidate.

Dans le cas où il est constaté un écart important entre l'investissement prévisionnel annoncé par la structure et la réalisation à mi-parcours, le CIAS se réserve le droit de ne pas poursuivre son accompagnement, après avis du comité de gestion du Silver Hub.

En cas de non-respect des engagements du lauréat définis dans le présent règlement, en particulier détaillé dans sa déclaration d'intention, le litige sera porté devant le comité de gestion du Silver Hub.

Cas d'annulation du bénéfice

- L'arrêt de l'accompagnement si la volonté d'implantation en Belgique 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 de l'accompagnement du Silver Hub

En tout état de cause, des membres du consortium Silver Hub ou de Silver Valley ne sauraient être engagées en cas de fraude des candidats, soit à leur égard, soit à l'égard de tiers.

I. Communication

En participant à l'appel à manifestation d'intérêt, chaque candidat autorise les partenaires du Silver Hub et le CIAS 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 Silver Hub, en mentionnant le nom du candidat.

Le candidat pourra être filmé ou photographié dans le cadre des événements du Silver Hub.

Charte graphique

Logo officiel du Silver Hub et du CIAS



Des kits de communication seront proposés aux lauréats afin de pouvoir communiquer sur leur sélection.

J. Confidentialité

Protection des informations confidentielles

L'équipe de Silver Valley et toute personne impliquée dans l'analyse des dossiers s'engagent à ne pas divulguer les informations confidentielles des projets candidats. Un engagement de confidentialité et de non-divulgateur est signé à cet effet, par chacune des personnes impliquées.

Protection intellectuelle

Les candidats doivent prendre toute disposition nécessaire pour assurer la protection juridique des travaux et/ou projets qu'ils présentent au titre de l'Appel à manifestation d'intérêt.

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.

Conflits d'intérêts

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

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 le CIAS et Silver Valley, afin de permettre l'organisation et la gestion de l'Appel à manifestation d'intérêt. Les données personnelles qui sont fournies seront utilisées uniquement pour la gestion de l'AMI.

Conformément aux dispositions du Règlement général sur la protection des données (RGPD) du 27 avril 2016, de la loi française Informatique et Libertés n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée et de la loi belge relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel du 30 juillet 2018, 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 : CIAS, à l'attention de Monsieur Francis DE DREE, Avenue Robert Schuman 51 B42, 1400 Nivelles, Belgique.

L'utilisation des droits d'opposition ou d'effacement avant les résultats de l'AMI entraîne la suppression immédiate de la candidature.

K. Responsabilités

Responsabilité du CIAS

L'organisateur se réserve le droit d'écourter, de proroger, de modifier ou d'annuler l'Appel à manifestation d'intérêt sans préavis ni obligation de motiver la raison. L'organisateur ne saurait être tenu responsable en cas de fraude d'un candidat. Le CIAS 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 de l'AMI ou par la suite. Le CIAS ne saurait être tenu responsable de toute problématique liée au numérique et à Internet, qui aurait pu empêcher un participant de candidater.

Acception 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 Belgique, 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.