

# Construire un dossier de faisabilité d'innovation en gérontechnologie

*Formation*

*Juin 2012*

**sol'iage**

**SOL**utions **I**nnovantes pour  
l'**A**utonomie et la **GE**rontechnologie

en partenariat avec :



**Chambre de commerce  
et d'industrie de Paris  
Val-de-Marne**

# Livret de formation

---

Organisation: Soliage	2
Contexte	3
La Formation	4
Objectifs pédagogiques	5
Contenu	6
Calendrier	10
L'équipe de formateurs	11
Inscriptions	21

# **sol'iage**

**SOL**utions **I**nnovantes pour  
**l'Autonomie et la GE**rontechnologie

SOLIAGE est une 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 300 projets d'innovation expertisés en gérontechnologie) et sur les connaissances et compétences de ces partenaires (plus de 65 institutions) regroupés dans trois collèges.

SOLIAGE a permis de construire un terreau fertile et propice à l'innovation. Il est unique en France et a contribué à l'émergence de nouveaux produits et services en gérontechnologie développés par de jeunes entreprises innovantes (Innos®, Ubiquiet®, Mem-x Diffusion®, Eyebrain®, Verdurable®, Brainbox and company®, etc.).

[www.soliage.com](http://www.soliage.com)

Les porteurs de projets sur le marché de la gérontechnologie sont principalement des entrepreneurs isolés, désireux de développer un produit et/ou un service innovant. 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 :

- 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. De fait, les porteurs de projets n'apportent pas suffisamment de preuves que leur concept est utile, créateur de profits, innovant, fonctionnel et industrialisable, dans un business plan documenté, basé sur un business model performant.
- 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. Cette formation se déroule en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Val de Marne (CCIP94). La CCIP94 est un organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 11754284275, auprès du préfet de région Ile de France.

L'ensemble des points durs de l'innovation sur le marché des technologies pour l'autonomie et gérontechnologie sont abordés par des spécialistes de l'innovation (marketing, veille technico-économique, veille juridique et protection industrielle, financement, management, communication, etc.).

**Cette formation s'adresse à tous les porteurs de projets** (entrepreneurs ou interpreneurs) désireux de concevoir un nouveau produit et/ou service sur le marché des technologies pour l'autonomie et de gérontechnologie.

Cette formation est ouverte à tous quel que soit le niveau de connaissance et de compétence du marché des technologies pour l'autonomie et de gérontechnologie.

Cette formation vise à **transmettre les bonnes pratiques pour concevoir un dossier de faisabilité d'innovation** démontrant le potentiel de succès sur le marché d'un projet d'innovation. Ce dossier de faisabilité d'innovation est une esquisse documentée du business plan et présentant les hypothèses du modèle économique.

# OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Avoir une vision d'ensemble** des éléments (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 des technologies pour l'autonomie
- ✓ Etre capable de **prendre du recul** par rapport à son projet d'innovation
- ✓ **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 des technologies pour l'autonomie

- 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

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

#### Formateur

Medialis

Soliage

Soliage

Soliage

Soliage

## Module 2

### Besoins et domaines d'application sur le marché de l'autonomie

- 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

Le marché des seniors

Medialis



## Module 3

### Caisse à outils du porteur de projet sur le marché des technologies pour l'autonomie

- 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

- Quels outils marketing pour identifier des gisements de valeur sur le marché des seniors ?	Le marché des seniors
- Présentation de la méthodologie Radical Innovation Design® : Problem setting / Problem Solving	Soliage
- Panorama des technologies pour l'autonomie	Medialis
- Construire un protocole d'évaluation du service rendu par son produit et/ou service	Medialis
- Comment réaliser son plan média, sa campagne publicitaire pour diffuser son innovation ?	Matinal
- Quels outils pour réaliser une veille juridique ?	Cabinet Loyer et Abello
- Connaître les preuves à formaliser (Valeur, Concept, Innovation) devant des partenaires ou investisseurs publics et/ou privés.	Soliage

## Module 4

### Connaître et convaincre des futurs partenaires ou investisseurs

- Connaître les grandes étapes d'un projet entrepreneurial
- Savoir construire et valider son dossier de faisabilité d'innovation

#### Contenu

- 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 les acteurs et les différents types d'aides privées de l'idée à la mise sur le marché du nouveau produit et/ou service.

#### Formateur

Centre  
Francilien de  
l'Innovation

Pléiade  
Venture

# CALENDRIER

	Lundi 18	Mardi 19	Mercredi 20	Jeudi 21
9H30	Médialis	Le marché des seniors	Matinal	Pléiade Venture
10H00				
10H30				
10H45	Pause			
11H00	Médialis	Le marché des seniors	Matinal	Soliage
11H30	Soliage			
12H00				
12h45	Déjeuner			
14H00	Soliage	Médialis	Cabinet Loyer et Abello	Soliage
14H30				
15H00		Médialis	CFI*	
15H30				
16H00	Pause			
16H30	Soliage	Médialis	CFI*	Soliage
17H00				

Module1	Module2
Module3	Module4

\* : Centre Francilien de l'Innovation

**Michel ABELLO**  
**CABINET LOYER ET ABELLO**



Ingénieur de l'Ecole 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'Ecole 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.

## **Benoit GOBLOT MATINAL**



Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce de Paris en 1986. Il a créé l'agence Matinal en 2002. Il accompagne de très nombreuses entreprises sur le marché des 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,...

**Valérie MICHEL**  
**MEDIALIS**



Elle est Ingénieur de Recherche et Chef de projet en gérontechnologie. Docteur ès sciences de l'Université de Paris XI, elle est spécialisée dans l'analyse du contrôle du mouvement et de l'équilibre. Elle a notamment développé des travaux de recherche appliquée qui ont sous-tendu la conception d'une technologie de surveillance du risque de chute (projet PARACHute). En 2010, elle intègre la société Médialis et l'hôpital Charles Foix dans le cadre d'un partenariat entre ces deux institutions. Elle pilote les projets de recherche en gérontechnologie et les missions d'évaluation des technologies pour l'autonomie. Elle met à profit ses compétences de chercheur pour l'élaboration des protocoles expérimentaux, des outils d'évaluation de l'usage des technologies.

**Référence : Michel, V. :** « *Programmation de la génération des forces de propulsion : ajustements posturaux anticipateurs, stratégies motrices globales et locales mises en jeu chez le sujet amputé d'un membre inférieur* » Thèse n°7458. Paris sud XI. (2003).

**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 Pléiade Venture. Cette structure d'investissement est constituée par des fonds d'entrepreneurs français.

L'équipe accompagne depuis plus de 10 ans des entreprises en investissant un montant allant de 100 K€ à 2 M€ dans des sociétés au stade de l'amorçage comme dans des sociétés plus mûres. Nous avons investi dans une trentaine de sociétés sur tous secteurs d'activité sauf les sciences de la vie.



**François PIETTE**

**SOLIAGE**

**sol'iage**



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, à paraître (accepté), 2012.

## Sandrine PRADIER MEDIALIS



Ergothérapeute D.E. et Concepteur Architecte en Systèmes d'Information du CNAM, Sandrine a développé ses connaissances du milieu des entreprises Françaises, des langages informatique et santé associés et du suivi de projets depuis plus de 20 ans. Elle a par ailleurs une expérience dans la réalisation de projets d'innovation e-santé. Elle rejoint l'équipe de Médialis en tant que Chef de projets en évaluations de Gérontechnologies afin d'apporter son expertise scientifique mais également ses compétences en management sur les projets d'évaluations.

## 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 internationales, des entreprises et des organisations. Il

apporte une vision stratégique et prospective des impacts du vieillissement sur la population. Il a développé un réseau international avec la mise en place de portails professionnels tels que [www.lemarchedesseniors.com](http://www.lemarchedesseniors.com) et [www.thematuremarket.com](http://www.thematuremarket.com).

- Serrière F., *Conquérir le marché des Seniors*, édition Broché, 2006.

**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.

## Benjamin ZIMMER

### SOLIAGE



Diplômé de l'Ecole Centrale Paris. Animateur et Responsable de l'innovation au sein de la grappe d'entreprises Sol'iage (labélisée par la DATAR en janvier 2011). Il a conçu l'offre de services en innovation de cette grappe. Il conseille les 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. Il a été membre des jurys : Club-innov-it (2010) ; Bourse Charles Foix (2008, 2009, 2010, 2011) ; Trophées du Grand Age (2010) ; 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, 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 pour le participant à cette formation, la prise en charge par son 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](mailto:benjamin.zimmer@soliage.com) ou 09 54 23 08 85

Toute annulation de la part du participant donne lieu à facturation de 50% du règlement normal si elle parvient 15 jours avant la date de la formation et 100% si elle parvient 7 jours avant la date de la formation.

**900 €**

**Formation complète**

**350 €/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 la CCIP94 du 18 au 21 juin.

Chaque participant recevra l'ensemble des supports, en format numérique, en fonction des modules suivis.

## PLAN D'ACCÈS



### SITE ALLENDE

#### ■ EN TRANSPORTS EN COMMUN

Méto ligne 8 - Station Créteil-Préfecture (terminus), sortie 1 : Préfecture / Centre Commercial Créteil Soleil. Entrer dans le centre commercial porte 23, en sortir portes 25 ou 26 et suivre le fléchage "Parvis de l'Hôtel de Ville".

Bus lignes 217, 281 et 317 : arrêt "Hôtel de Ville de Créteil". Suivre le fléchage "Parvis de l'Hôtel de Ville".

#### ■ EN TRANSPORTS INDIVIDUELS

Prendre la voie rapide D1 en direction de "Créteil centre", puis dans Créteil suivre "Hôtel de Ville".

Parking souterrain Hôtel de Ville ou Centre Commercial Créteil Soleil. Suivre les sorties piéton "Parvis de l'Hôtel de Ville".

8 place Salvador Allende  
94011 Créteil Cedex

[www.ccip94.fr](http://www.ccip94.fr)



## Contact - Informations

**Benjamin Zimmer**

Animateur SOLIAGE

[benjamin.zimmer@soliage.com](mailto:benjamin.zimmer@soliage.com)

09 54 23 08 85

## BULLETIN D'INSCRIPTION

A retourner **avant le 1 Juin 2012** par mail à [innovation94@ccip.fr](mailto:innovation94@ccip.fr) ou par courrier :  
Nadia Noféri, Département Entreprises et Commerces  
CCIP94, 8 place Alende – 94011 Créteil cedex

### PARTICIPANT

Nom : Tél :  
Prénom : E-mail :  
Fonction :

### ENTREPRISE OU ORGANISME

Raison sociale : Tél. :  
Adresse : Fax :  
Code postal : N° Siret :  
Ville : E-mail :  
Pays :

### FORMATION

Je choisis la Formation Complète :  Oui  Non  
Je choisis la Formation Modulaire :  1 jour  2 jours  3 jours

### FACTURATION (à remplir si différent de la partie ENTREPRISE ou ORGANISME)

Raison sociale :  
Adresse :  
Code postal : Ville :

Fait le \_\_/\_\_/\_\_\_\_ A :

Par : Signature :

---

Le règlement de la formation est à effectuer avant le début de la formation, par chèque à l'ordre de CCIP Val de Marne, accompagné du bulletin d'inscription.