GUIDE

Financements de la Silver Economie

Pour les associations de services d'aide à domicile

ADMR
la référence du service à la personne

FNAAFP/CSF

UNA
Union Nationale de l'Aide, des Soins et des Services aux Domiciles.

Avec le soutien de la Mission des services à la personne (DGE / ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique)

Réalisation : Frédéric Serrière pour le compte de L'ADMR, la FNAAFP/CSF et l'UNA.

Copyright ADMR - FNAAFP/CSF - UNA
Edition Mars 2015

La filière « Silver Économie » a été lancée le 24 avril 2013. Le contrat de filière prévoit un axe spécifique pour la branche du domicile (action 4.3) intitulé « *concevoir et proposer des services d'aide à domicile innovants grâce aux nouvelles technologies pour la relation aidants/aidants et aidants/aidés* ». Cet axe fait clairement référence à la dynamique portée par les structures du domicile dans le cadre de la Silver économie.

Le contrat prévoit deux actions :

- engager une réflexion sur la diversification des métiers du domicile par la possibilité de diffuser des services ou bouquets de nouveaux services.
- proposer des modèles de partenariats.

Réalisé par l'ADMR, la FNAAFP/CSF et l'UNA, les objectifs de ce guide sont :

- définir ce qu'est la Silver économie et ses applications au champ de l'aide à domicile.
- identifier les différents financements, subventions, appels à projet et autres fonds mobilisables par les entités de la branche du domicile.
- réaliser des monographies d'expériences réussies ou en cours pour illustrer les financements mobilisables par les associations d'aide à domicile et pour développer des prestations ou des services relevant de la Silver économie
- ouvrir une réflexion prospective sur des actions à mener.

L'activité et l'expérience des associations de services à domicile les positionnent comme des acteurs incontournables de la Silver économie.

Sommaire

Silver Economie et ses applications au champ de l'aide à domicile....4
1/ Définition
2/ Eléments clés du contrat de filière Silver Economie
2/ Applications au champ de l'aide à domicile

La Silver Economie dans les Régions....8
1/ Positionnement(s) thématique(s) des régions françaises en lien avec la Silver Economie.

Les différents types de financements sur la Silver Economie pour les associations de services d'aide à domicile.... 10
1/ Financement de la demande ou/et de l'offre
2/ Financement de l'offre pour la Silver Economie
3/ Financement de la demande pour la Silver Economie

Les sources de financements de la Silver Economie.... 12
1/ Fondations
2/ Groupes de prévoyance
3/ Conseils régionaux
4/ Conseils généraux
5/ Agglomérations
6/ Agences de développement économiques
7/ Caisse des Dépôts
8/ Europe
9/ CNAV
10/ CNSA
11/ Carsat
12/ Autres sources de financements
13/ Sources de financements à suivre pour 2015

Monographies / Exemples de projets financés 23

Réflexions prospectives sur des actions à mener.... 25
1/ Accompagnement de la personne âgée : de la prise en charge à la création d'une filière professionnelle
2/ Service de premier niveau
3/ Réalisation de diagnostics de l'habitat et des besoins de personnes âgées
4/ Réflexions sur les attentes des jeunes Seniors et les services d'aide à domicile
5/ Apports des objets connectés
6/ Tester la vente et la distribution de produits à domicile
7/ Détecter les « gérontechnologies » à opportunité
8/ Développer des plate-formes Internet
9/ Développer des ateliers pour cibler les jeunes Seniors

Annexes – Adresses.... 28
Commanditaires du Guide.... 31

Silver Economie et ses applications au champ de l'aide à domicile

1/ Définition

Les définitions de la Silver Economie sont nombreuses et varient entre les acteurs de cette filière.

La définition présentée dans le contrat de filière signé par Arnaud Montebourg, Ministre du redressement productif et Michèle Delaunay Ministre Déléguée en charge des personnes âgées et de l'autonomie en décembre 2013 est : « ***La Silver économie est un ensemble d'activités économiques et industrielles qui bénéficient aux seniors.*** *Elles permettent notamment une participation sociale accrue, une amélioration de la qualité et du confort de vie, un recul de la perte d'autonomie voire une augmentation de l'espérance de vie.*
La Silver économie est aussi une opportunité industrielle et économique pour la France : en concourant à la création d'entreprises et d'emplois, en permettant aux sociétés déjà existantes d'accroître leur chiffre d'affaires, et en consolidant toute une filière industrielle.
Enfin, la Silver économie permet une avancée significative sur le plan sociétal, en optimisant l'efficience du système de prise en charge de la perte d'autonomie, en renforçant la prévention, et in fine en consacrant aux âgés une place centrale dans notre société.
Le phénomène du vieillissement est un champ vaste pour l'économie et l'industrie dans nos pays. La Silver économie prend en compte les nouveaux besoins économiques, technologiques et industriels liés à l'avancée en âge »

Sur un plan de l'activité commerciale, la Silver Economie est souvent définie comme l'ensemble des biens et des services conçus pour les Seniors et consommés par les Seniors. Les Seniors étant, souvent définis comme les plus de 60 ans. Il s'agit, par exemple, des matériels de maintien à domicile, mais aussi de l'assurance santé complémentaire pour les Seniors, ou encore la téléassistance...
Cependant, pour de nombreux acteurs, la Silver Economie est principalement focalisée sur les personnes dites « dépendantes ou en perte d'autonomie » (1,3 millions de personnes âgées en France) et les personnes dites « fragiles » (4,5 millions de personnes âgées en France).

La notion de Silver Economie est apparue en France en décembre 2012 (le terme Silver Economy existait depuis 1995 à l'étranger) sous l'angle du maintien à domicile et des technologies de maintien à domicile. Au fur et à mesure, ce champ s'est élargi aux services, à l'habitat, à l'alimentation, au tourisme...

La Silver Economie est une thématique transversale aux différents secteurs.

En raison de l'étendue de la Silver Economie, dans les régions, les acteurs ont tendance à définir leurs propres axes stratégiques : la Moselle avec l'habitat solidaire, le Limousin avec le maintien à domicile et les technologies... Ainsi, plusieurs régions et départements ont entrepris des études pour définir ces axes stratégiques. La situation aboutit à des périmètres variés et variables de la Silver Economie en fonction des contextes locaux.

La Silver Economie est souvent liée à un état de santé des plus fragiles et des personnes plus âgées. Ce sont souvent des marchés économiques contraints ou de nécessité. Cependant, plusieurs acteurs, dont certains ministères, veulent élargir le champ de la Silver Economie à l'ensemble de l'environnement des Seniors actifs, soit une notion assez proche de celle du « Marché des Seniors » qui est souvent comprise comme les activités des plus de 60 ans.

2/ Eléments clés du contrat de filière Silver Economie

Dans le prolongement du lancement de la filière le 24 avril 2013 et de l'installation de son comité le 1er juillet 2013, le ministre du redressement productif et la ministre déléguée auprès de la ministre des Affaires sociales et de la Santé, chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie ont signé un contrat de filière, le 12 décembre 2013.

Ce contrat de filière se décompose en dix « Silver actions » et six axes clés.

Les 10 Silver actions du contrat de filière Silver économie

1) Lancer une dynamique régionale avec les Silver régions

- Installer des comités de filières régionaux de la Silver économie, avec les régions pour chef de file ;
- Mettre en place une instance de concertation par région visant à coordonner la prise en charge médico-sociale des seniors, rassemblant acteurs publics et privés.

2) Structurer le marché en labellisant les produits et technologies de la Silver économie afin de rassurer les consommateurs âgés et leurs familles sur la qualité des produits

- Mettre en place des labels qualité pour les produits et les services de la Silver économie. Construire des normes AFNOR et ISO pour être très présent dans le champ de la normalisation européenne et internationale ;
- Définir un cadre national d'achat pour la téléassistance et pour des bouquets de solutions ;
- Promouvoir les trois niveaux de téléassistance auprès de tous les acteurs : la téléassistance simple (systèmes demandant l'appui d'un bouton en cas d'alerte), la téléassistance évoluée (systèmes automatique avec capteurs...) et le bouquet de services en France afin de structurer le marché en fonction de ces trois niveaux standards.

3) Adapter l'habitat en développant le logement connecté et la domotique

- Adapter 80 000 logements d'ici à 2017 avec une forte dimension domotique pour aller vers le logement connecté.

4) Renforcer l'accompagnement des entreprises de la filière en matière de design et en structurant des clusters dédiés à la Silver économie en France

- Créer un réseau national des clusters de la Silver économie ;
- Créer une Silver Région franco-allemande ;
- Lancement de Hackathon (atelier de brainstorming) par les Silver régions.

5) Faciliter le financement des entreprises et des pépites de la filière

- Création d'un fonds de capital risque (Sisa) sous forme de fonds commun de placement à risque (FPCI) dédié à la Silver économie et étendre le périmètre des dispositifs de financement existants aux besoins de la filière, grâce à l'apport d'investisseurs privés.

6) Faire de la France un leader à l'export des produits et technologies de la Silver économie

- Accompagner les entreprises de la filière sur des marchés internationaux porteurs (Ubifrance) et prospecter les entreprises qui peuvent venir investir en France (Invest in France) ;
- Rendre visible l'offre française par l'organisation d'un salon professionnel de la Silver économie d'envergure internationale ;
- Encourager les investissements directs étrangers (IDE) en France, en particulier dans les clusters, grappes ou pôles de compétitivité centrés sur la Silver économie ;
- Accompagner les entreprises de la filière sur des marchés internationaux porteurs pour les entreprises françaises (robotique de service; domotique; télé assistance…) ;
- Construire à partir de nos points forts une offre à l'export ;

Mobilisation des missions économiques au service de l'analyse des marchés locaux et des exportations des produits de la Silver économie.

7) Lancer un plan « métiers de la Silver économie »

- Lancer un « plan métiers » pour la Silver économie visant : dans une vision prospective, à déterminer les besoins en compétences et les métiers de la filière et à concevoir l'offre de formation correspondante ;

sur le court terme, à rendre attractifs et valoriser les métiers de l'assistance aux personnes âgées notamment par la formation à l'usage des technologies de la communication.

8) Améliorer l'accueil des âgés dans les points de vente et de distribution

- Former les forces de vente à l'accueil universel en magasin ou sur les sites et plates-formes de services et de vente à distance ;
- Promouvoir le Silver tourisme via Atout France et les comités de développement du tourisme en France ;

9) Faire connaître la Silver économie par une campagne de communication et la multiplication de show-rooms en développant une offre de services numériques pour les âgés

- Lancer une campagne de communication nationale sur le thème de la Silver économie ;
- Mettre en place des show-rooms (et des démonstrateurs) itinérants et/ou permanents de produits innovants de la Silver économie ;
- Inciter au développement d'une offre d'applications numériques à destination des seniors par l'organisation de concours (data connexions) et leur référencement sur le site « proxima mobile » ;
- Promotion de Hackathon (marathon de 48 heures avec des développeurs et des designers) afin de reconfigurer et d'améliorer les produits de la Silver économie.

10) Créer des innovations majeures dans la Silver économie dans le cadre du concours mondial d'innovation

- Le Concours mondial d'innovation (lancé le 2 décembre 2013) dans lequel figure la Silver économie permettra de structurer une offre innovante. Il s'agit de concevoir les innovations majeures de demain grâce à l'ambition tournée vers la Silver économie.
  Afin de sélectionner les projets d'innovations majeures retenus dans le cadre de cette action (dotée de 300 millions d'euros au total), un appel à projets a été lancé en trois phases. Les acteurs de la Silver économie porteurs de projets d'innovations majeures peuvent y répondre, seuls ou dans le cadre de consortiums.
- Trois étapes sont prévues dans le dispositif : un financement de 200 000 euros dans un premier temps; un financement de plus d'un million d'euros dans un deuxième temps pour les innovations majeures et les meilleurs projets; un financement de 20 millions d'euros dans un troisième temps pour les un ou deux meilleurs projets de l'ambition Silver économie.

Les six axes du contrat de filière

• Créer les conditions d'émergence d'un grand marché de la Silver économie : faciliter la rencontre de l'offre et de la demande au niveau régional, mettre en place des normes et labels afin de renforcer la confiance, renforcer la visibilité des produits et services et des modalités de financement, mettre en avant les offres touristiques adaptées;

• Favoriser le développement d'une offre compétitive : renforcer l'accompagnement des entreprises, favoriser les échanges entre donneurs d'ordre et industriels, rapprocher les acteurs du bâtiment, de l'électricité et de la domotique, créer des offres intégrées pour les réponses aux appels d'offres, regrouper les clusters et créer une Silver Valley franco-allemande;

• Exporter les produits et les technologies de la Silver économie : organiser un salon professionnel dédié au secteur, créer une offre adaptée, renforcer l'accompagnement à l'export, amplifier les investissements étrangers pour cette filière;

• Professionnaliser les acteurs de la Silver économie :
- identifier les futurs métiers et les besoins de formation liés au vieillissement de la population,
- former les futurs cadres techniques et commerciaux, les forces de ventes et les acheteurs,
- créer des cours en ligne pour la Silver économie,
- renforcer l'intégration du numérique dans la relation entre les différents intervenants à domicile,
- former ces derniers au numérique et aux technologies pour l'autonomie,
- créer un club des Conseils généraux ;

• Communiquer positivement sur les âgés et le « bien vieillir » auprès du grand public et des distributeurs : renforcer la communication vers les distributeurs, s'appuyer sur des forces de vente formées à la Silver économie, renforcer la visibilité des enjeux et des offres, à travers des salons et l'organisation de showrooms, lancer des concours d'applications ou de design;

• Créer des innovations dans le champ de la Silver économie : organiser un concours mondial d'innovation, s'appuyer sur les fonds régionaux et européens, soutenir les projets d'innovations technologiques et non technologiques, créer des gérontopôles et mettre en réseau les living labs (laboratoire d'innovation).

La mise en œuvre de ce contrat de filière prend appui sur les nombreux outils de soutien publics existants, ainsi que sur l'ensemble des acteurs présents au sein du comité de filière.

3/ Applications au champ de l'aide à domicile

Les services d'aide à domicile sont depuis longtemps sur le champ de la Silver Economie en s'occupant des personnes âgées.

Les services d'aide à domicile sont au cœur de la Silver Economie. Les personnels (bénévoles et salariés) sont au domicile des personnes âgées et sont en capacité de détecter les besoins, les situations à risques... au bon moment.

Les acteurs des services d'aide à domicile voient leur rôle dans la Silver Economie de plusieurs façons :

• **un rôle de prescripteur** : plusieurs acteurs de services d'aide à domicile proposent des produits proches des services de la Siver Economie, tels que : téléassistance, téléservice voire télésanté ou aménagement du domicile. Certains réfléchissent, depuis plusieurs années, à prescrire davantage de produits dans les univers de la sécurité et du confort. D'autres envisagent, même, de vendre directement ces produits, souvent dans le but de réaliser des marges plus importantes afin de pérenniser leur activité.

• **un rôle d'éclaireur** : plusieurs acteurs perçoivent leur rôle comme la possibilité de détecter des situations de fragilité des personnes âgées et d'alerter la famille et les acteurs compétents. En effet, les salariés des services d'aide à domicile, ont souvent la confiance des personnes âgées, les côtoient régulièrement et accèdent à leur domicile. C'est pour eux, la possibilité de comprendre voire anticiper, les situations à risque. « *Nos salariés peuvent prévenir les services concernés ou alerter la famille dans des situations problématiques telles que le début d'une dénutrition ou la dangerosité d'une zone de l'habitat* » explique un directeur d'association de la région lyonnaise.

• **un rôle de Service Après Vente de 1er niveau** : plusieurs acteurs utilisent ce terme pour décrire certaines tâches réalisées durant leurs interventions. Par exemple : l'installation d'une prise pour un appareil électroménager, le redémarrage d'une « box » qui serait bloquée, l'appel d'un installateur en cas de difficultés pour régler un monte-escaliers...Toutes ces tâches sont souvent faites par des proches des personnes âgées dont les aidants professionnels. Plusieurs acteurs des services d'aide à domicile demandent à être intégrés, en amont du développement des produits et services, par les fabricants. « *Nous sommes les mieux à même pour comprendre les attentes des personnes âgées à domicile* » explique le directeur d'une structure de Montpellier.

• **un rôle de mise en œuvre de pilotes et d'expérimentations** : les nouvelles solutions technologiques à destination des Seniors sont nombreuses et souvent, n'ont pas été testées à grande échelle. Or les acheteurs et les financeurs veulent des solutions testées auprès de dizaines voire de centaines d'utilisateurs. Ces tests pourraient être organisés et suivis par des acteurs des services d'aide à domicile.

• **un rôle d'amélioration du maintien à domicile** : une part des innovations de la Silver Economie permet un meilleur maintien à domicile des personnes âgées. C'est le cas, par exemple, de la téléassistance de nouvelle génération (à capteurs, vidéos...), de la télésanté... Ces solutions devraient permettre aux acteurs des services d'aide à domicile de proposer d'autres services pour encore mieux répondre aux attentes et besoins des seniors à domicile.

• **un rôle d'organisation des services d'aide à domicile** : la Silver Economie devrait démultiplier les solutions pour aider les services d'aide à domicile : logiciels d'optimisation des déplacements et des plannings, analyse à distance d'une action ou de l'état de santé d'une personne, optimisation des suivis, coordination des interventions...

• **un rôle de développement de nouveaux services dans la télésanté** (et télémédecine)
Il est possible d'imaginer les acteurs de services d'aide à domicile pour développer des offres de télésanté avec des acteurs de la santé (suivi des soins). Cependant, ce champ est encore en attente de réglementations et demande la concertation des acteurs pour décoller.

• **une opportunité pour proposer d'autres services comme des ateliers sur des thèmes variés** : prévention, alimentation, sport, informatique, entraînement cérébral... Plusieurs associations réfléchissent ou proposent déjà ce type d'ateliers de prévention.

• **une opportunité de développement de services « globaux »**, souvent appelés «paniers de services » regroupant, à la fois des services, de la technologie et des télé-services. La CNAV et les CARSAT ont organisé des expérimentations dans une dizaine de zones géographiques, souvent avec des acteurs associatifs, pour tester ces « paniers de services » auprès des personnes âgées.

La Silver Economie dans les Régions

Après le lancement de la Silver Economie, plusieurs Régions et Départements se sont positionnés sur la Silver Economie, même si certains avaient, déjà, des actions depuis plusieurs années.

Le tableau ci-dessous, du cabinet Sofred reprend de manière synthétique le(s) positionnement(s) thématique(s) des régions françaises en lien avec la Silver Economie.

	Positionnement thématique					
Région	Etablisse. d'accueil et médico-social	Autonomie maintien à domicile	Habitat, urbanis-me	Loisirs, tourisme	E-santé, M-santé	Formation des aidants
Alsace	√	√			√	
Aquitaine	√	√	√	√	√	
Auvergne		√	√			
Basse Normandie	√				√	√
Bourgogne						
Bretagne					√	
Centre		√				
Champagne Ardennes		√			√	
Corse						
Franche-Comté						
Guadeloupe						
Guyane						
Haute Normandie		√	√			
Ile-de-France		√			√	
La Réunion						
Languedoc-Roussillon		√			√	
Limousin		√			√	

	Positionnement thématique (suite)					
Région	Etablisse. d'accueil et médico-social	Autonomie maintien à domicile	Habitat, urbanis-me	Loisirs, tourisme	E-santé, M-santé	Formation des aidants
Lorraine						
Martinique						
Mayotte						
Midi-Pyrénées	√	√			√	
Nord-Pas-de-Calais		√	√			
Pays de la Loire					√	
Picardie						
Poitou-Charentes			√			
PACA		√			√	
Rhône-Alpes	√			√	√	

M-Santé = Santé mobile : Il s'agit de tous les services touchant de près ou de loin à la santé disponibles en permanence via un appareil mobile connecté à un réseau ; les plus répandus auprès du grand public étant les smartphones ou plus récemment encore les tablettes informatiques. En d'autres termes, on peut dire également que la m-santé est l'e-santé accessible avec un téléphone mobile ou un tablette.

Les différents types de financements sur la Silver Economie pour les associations de services d'aide à domicile

1/ Financement de la demande ou/et de l'offre

Les débats sont nombreux entre les économistes concernant les politiques de financements de l'offre et/ou de la demande. Financer l'offre c'est aider ceux qui produisent (ou commercialisent) un produit ou service : les associations et les entreprises notamment. Concrètement, cela passe par des réductions et/ou des crédits d'impôts, des exonérations de charges... Financer la demande, c'est aider les acheteurs et les bénéficiaires. Dans les faits, cela passe par des aides : cesu, crédit d'impôts, aides de type APA.

Les pays dans lesquels la Silver Economie est en avance sont ceux qui ont financé la demande et mis en place des aides directes à destination des personnes âgées. C'est le cas des pays où les personnes âgées ont reçu des aides financières pour s'équiper de solutions de type téléassistance, matériel médical... L'exemple souvent cité est celui de la Grande Bretagne, où 2,5 millions de personnes sont équipées de la téléassistance contre 490.000 en France.

En France, le financement de la demande est effectif grâce aux réductions et crédits d'impôts et aux futures aides débloquées par la loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement. Les services sont aussi financés par l'offre avec le Cesu, l'APA, les crédits d'impôts...

Cependant d'une manière générale, le financement de la demande dans le champ de la Silver Economie est assez limité et pourrait rester faible en raison des contraintes budgétaires.

D'une manière générale, le sujet de la Silver Economie est récent et les aides sont encore limitées.

2/ Financement de l'offre pour la Silver Economie

1. Etudes de marché
Des aides possibles des Conseils régionaux sont mobilisables pour financer des études de marché. Ces études,sont souvent, réalisées par des cabinets de conseils pour aider à tester des idées de produits et de services. A noter que ces aides ne sont pas vraiment spécifiques à la Silver Economie.
> Lire page 15 – Conseils régionaux

2. Investissements
Des acteurs des services d'aide à domicile ont obtenu des financements pour l'investissement dans le champ de la Silver Economie de la part des Conseils généraux, de Groupes de prévoyances et de Fondations (en dehors des appels d'offres). De nombreux acteurs des services d'aide à domicile ont fait financer leur équipement en logiciels et terminaux pour leurs salariés par les Conseils généraux et la Cnsa.
> Lire page 13 – Groupes de prévoyance, Conseil généraux

3. Fonctionnement
Les financements de fonctionnement sur le long-terme dans le champ de la Silver Economie (en dehors des financements propres aux services d'aide à domicile) sont peu nombreux en raison de la nouveauté de ces services. Actuellement, il s'agit souvent d'expérimentations. Cependant, plusieurs services innovants dans le domaine des télé-services ont été financés par les Conseils généraux de la Sarthe, des Vosges et Moselle.
> Lire page 16 – Conseils généraux

4. Tests et expérimentations

La Silver Economie est source de nombreuses innovations à destination des personnes âgées et des personnes fragilisées. Ainsi, plusieurs acteurs, notamment des services d'aide à domicile ont commencé à organiser des tests (aussi appelés pilotes) de nouvelles solutions technologiques auprès des personnes âgées. Des financements pour ce genre de tests sont souvent attribués par les Conseils généraux, les Groupes de prévoyance, les Carsat, la Cnav et la Cnsa et sont de l'ordre de 50 à 80.000 euros. D'autres acteurs devraient pouvoir financer ce genre de projets tel que la Caisse des Dépôts. Les conditions sont souvent les mêmes : bien-être des personnes âgées, optimisation des coûts, développement de l'emploi, duplicabilité des solutions.

> Lire page 16 – Conseils généraux

3/ Financement de la demande pour la Silver Economie

Nouveaux services innovants

Plusieurs acteurs des services d'aide à domicile ont fait valider leurs nouvelles offres de services innovants (télé-services, gérontechnologies..) par les Conseils généraux (procédure d'autorisation par les départements) de façon à ce que les utilisateurs puissent obtenir des aides. C'est quelques fois, sur le principe du tiers-payant : les Conseils généraux ou les Carsat donnent des aides directement aux acteurs, en échange d'un tarif plus faible de leurs services.

D'une manière générale, les financeurs attendent le vote de la loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement (2015) et la conférence de financeurs pour prendre d'autres initiatives.

> Lire page 16 – Conseils généraux - Carsat

Besoins (hors appels à projets)	Organismes à contacter
Expérimentation de technologies dans un contexte spécifiquement local	Carsat, Groupes locaux de prévoyance, Conseils généraux...
Expérimentation de technologies dans un contexte local mais duplicable dans d'autres régions	Cnav (via les Carsat), Groupes de prévoyance, Caisse des dépôts, Conseils généraux, Cnsa...
Projets dans les services avec fort rôle social en direction des personnes défavorisées	Fonds Feder et FSE (via les régions), Conseils généraux, Groupes de prévoyance...
Projets axés sur le développement économique	Agences de développement économique, Conseils régionaux...
Bouquets innovants de services	Cnav (si projet dans plusieurs régions), Carsat, Groupes de prévoyance, Caisse des dépôts, Conseils généraux, Cnsa (préférence pour projets duplicables)
Equipement en outils informatiques pour les salariés des associations de services d'aide à domicile	Conseils généraux, Cnsa...

Les sources de financements de la Silver Economie

1/ Fondations

• Objectif et forme de l'apport

Le mécénat est le soutien matériel apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. La loi du 1er août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations ouvre droit à une réduction d'impôt de 60 % à hauteur de 0,5 % du chiffre d'affaires hors taxes. Cet avantage fiscal a eu un impact positif sur le développement du mécénat en France. Les mesures incitatives ont favorisé la multiplication des fondations : aujourd'hui plus de 500 fondations existent en France

• Les fondations en cohérence avec la Silver Economie et ayant déjà eu des actions sur ce thème :

Fondation des Caisses d'Epargne
www.fces.fr - Contact : Evelyne Sancier (Directrice du projet Assistance pour l'Autonomie à la fondation) - Téléphone : 01 58 07 16 00

Fondation de France
www.fondationdefrance.org - Contact : Agathe Gestin
40 avenue Hoche, 75008 Paris - personnesagees@fdf.org - - Téléphone : 01 44 21 31 00

Fondation Sfr
www.groupe.sfr.fr/fondation-sfr -
Contact : fondationsfr@sfr.com – Projets numérique des Personnes Agées

Fondation Alsace Personnes Agées
http://www.fondationalsacepersonnesagees.fr/
4 rue de la Houblonnière, 68000 COLMAR,
Contact : 03 89 32 78 88
contact@fondationalsacepersonnesagees.fr

Fondation Aviva
http://www.aviva.fr/assurances/assureur-aviva/Aviva-Developpement-durable/fondation-aviva
Contact : fondation_aviva@aviva.fr

Fondation SNCF
http://www.fondation-sncf.org
2 place aux Étoiles, CS 70001, 93633 LA PLAINE SAINT-DENIS CEDEX – Contact : fondation@sncf.fr – Projets sur la mobilité des personnes âgées.

Fondation Apicil
www.fondation-apicil.org
21, Place Bellecour, 69002 LYON

Fondation Médéric Alzheimer
www.fondation-mederic-alzheimer.org
30 rue de Prony, 75017 Paris
Contacts : 01 56 791 79 - Laëtitia Ngatcha-Ribert

• Sur le champ de la Silver Economie

Rares sont les fondations qui ont identifié la Silver Economie comme un sujet à part entière en raison de sa nouveauté. Cependant, plusieurs fondations lancent des appels à projets dans l'univers des personnes âgées, du maintien à domicile ou de la santé.

Exemples d'appels à projets Silver Eco de fondations	
Fondation des Caisses d'Epargne	Innovation et vie à domicile. 254 500 euros pour 3 projets.
Fondation de France	Développement des services et des soins en faveur des personnes dites du 4ème âge, soigner, soulager, accompagner. (50.000 à 200.000 euros)
Fondation Alsace Personnes Agées	Accompagnement des aidants familiaux, mise en place de structures d'accueil de jour ou de places d'hébergement temporaire, création de services de soins, maintien à domicile des personnes âgées...
Fondation Aviva	Prévenir les risques liés à la perte d'autonomie, prévention et préservation de la santé des personnes âgées.
Fondation SNCF	Projet sur les personnes âgées et la mobilité. (10.000 / 20.000 euros)
Fondation Apicil	Faire reculer les douleurs chez la personne âgée. (150 000 euros pour 5 projets).

• Montants
De plusieurs milliers à plusieurs dizaines de milliers d'euros.

• Qui peut en bénéficier
Les associations de services d'aide à domicile peuvent en bénéficier.

• Critères importants
Les fondations ont tendance à financier un événement. Le projet doit être cohérent avec l'axe stratégique du mécène. Une partie des ressources financière de base doivent être confirmées ou en voie de l'être. Souvent le projet doit être porteur en termes de mécénat d'entreprise (visibilité, opportunités de relations publiques, événementiel…).

• Comment en bénéficier ?
Deux possibilités : répondre à un appel d'offres ou postuler directement. Dans ce dernier cas, il est souvent demandé de déposer un dossier au moins 10 mois avant le besoin.

• Points de vigilance
Cohérence avec le sujet du mécénat, et fort positionnement sur le bien être des Seniors.

• Où se renseigner
Plus de 500 fondations existent et identifier les appels à projets sur la Silver Economie est difficile sans mettre en place un service de veille. La plupart des appels à projets sont présentés dans un de ces 3 sites Internet : www.leMarchedesSeniors.com, www.SilverEco.fr ou www.Agevillage.com (http://www.agevillagepro.com/sousTheme-264-Appels-a-projets-2014-2015---Personnes-agees--Grand-Age--Gerontologie.html).

Une autre solution consiste à créer une veille sous Google Actualités avec des mots clés très précis. La troisième solution est de demander à un cabinet spécialisé de mener cette veille.

Il est possible aussi de présenter un projet spécifique (sans attendre un appel d'offres) à une fondation. Ici deux stratégies sont possibles : contacter une fondation qui a déjà réalisé des projets dans la Silver Economie ou contacter les fondations cohérentes avec son projet, soit par son thème, soit par sa cible.

• Site référençant les fondations en France
http://www.centre-francais-fondations.org
Il est possible via ce site, de rechercher une fondation dans la base de données à partir de critères précis (lieu, montant demandé, secteur...)

2/ Groupes de prévoyance

• Sur le champ de la Silver Economie
La Silver Economie est comprise par les groupes de prévoyance comme étant l'environnement des personnes âgées. Fréquemment, la direction de l'action sociale s'occupe de ce sujet.

Réunica, Ag2r La Mondiale et Klésia ont été les plus actifs sur le champ de la Silver Economie en 2014. Cependant les autres groupes de prévoyance ont également des actions depuis plusieurs années.

• Les groupes de prévoyance avec des actions sur la Silver Economie
Malakoff Médéric, Ag2r La Mondiale, Réunica, Humanis, Apicil, Klésia...

• Montants
De plusieurs milliers à plusieurs dizaines de milliers d'euros variables en fonction des appels d'offres et des projets. Les réponses aux demandes de subvention prennent entre quelques semaines et quelques mois. Il s'agit de déposer son dossier en amont d'une réunion du Comité Action Sociale.

• Qui peut en bénéficier ?
Les associations de services d'aide à domicile peuvent en bénéficier.

• Actions
Obtenir des financements des groupes de prévoyance peut se faire de 4 manières :

1/ répondre à des appels à projets qui sont lancés directement par les groupes de prévoyance. Il s'agit de fournir un dossier avec les documents demandés. Dans certains appels d'offres, les postulants ne sont pas nombreux et les chances de succès encore plus importantes. Pour suivre les appels à projets, il est possible de se faire référencer directement auprès des directions l'action sociale des groupes de prévoyance.

2/ répondre à des appels à projets qui sont lancés par des partenaires financés par les groupes de prévoyance (exemple : Bourse Charles Foix chaque année, Wider avec l'Ag2r la Mondiale).
Détecter les appels à projets est plus difficile car ils sont souvent lancés par des acteurs locaux.

3/ proposer directement son projet aux groupes de prévoyance.
Il s'agit de présenter un dossier complet en expliquant l'intérêt du projet pour les personnes âgées mais aussi pour le groupe de prévoyance. Les projets sont à présenter au niveau local à la commission d'action sociale du groupe de prévoyance. Quelques projets sont nationaux.

4/ demander un investissement en capitaux propres (réservé aux entreprises).
Certains acteurs de prévoyance ont un fond d'investissement. C'est le cas d'Apicil avec son fond APICIL Proximité. Réservé aux entreprises

• **Points de vigilance**

C'est l'action sociale des groupes de prévoyance qui peut financer les projets sur la Silver Economie. L'aspect social est donc très important. Depuis plusieurs mois, l'aspect pragmatique des projets est également un critère important. L'aspect réaliste, duplicable et accessible du projet prime. . Plusieurs groupes ont une très grande connaissance de la Silver Economie et en ont une vision très pragmatique.

• **Où se renseigner**

Pour les appels à projets : la plupart des appels à projets sont présentés dans un de ces 3 sites Internet : www.leMarchedesSeniors.com, www.SilverEco.fr ou www.Agevillage.com. Une autre solution consiste à créer une veille avec *Google Actualités* et des mots clés très précis. La troisième solution est de demander à un cabinet spécialisé de mener cette veille.

Entités	Actions
Klesia, Malakoff Médéric, Ag2r La Mondiale, Réunica	En dehors des grands axes stratégiques, ces acteurs sont régionalisés : contacter le service de l'action sociale de votre région. Envoyer un dossier de demande de subventions.
Apicil, Axa, April, Aptis, MMA, Macif, Maif...	Contacter l'action sociale nationale.

Groupes de prévoyance avec des actions sur la Silver Economie	
Réunica	Participation aux réflexions de la filière Silver Economie, sponsoring de conférences et de salons (Silver Economy Expo), soutien de clusters (Silver Valley), appels à projets spécifiques, appartement témoin à Paris...
Ag2r la Mondiale	Participation aux réflexions de la filière Silver Economie, financement de conférences, soutien de clusters (Silver Valley), appels à projets spécifiques, projets dans les régions (Wider...)
Malakoff Médéric	Co-organisateur de conférences sur la Silver Economie, financement de conférences et de salons, appels à projets...
Humanis	Sponsoring de conférences, appels à projets spécifiques, études et site Generation50plus.com
Apicil	Participation à des conférences, appels à projets spécifiques, investissements dans des entreprises de la Silver Economie
Klesia	Sponsoring de conférences et de salons, appels à projets spécifiques...

3/ Conseils régionaux

• **Sur le champ de la Silver Economie**

La Silver Economie est un axe stratégique de plusieurs régions, souvent sous l'appellation de Silver Région. La première à s'être intéressée à ce sujet est le Limousin avec notamment le laboratoire d'innovation ouverte « Autonom'Lab », spécialisé en santé et autonomie des personnes) et des actions locales dès 2006. En 2014, elle a été rejointe par la Normandie (sous l'appellation Silver Normandie : www.silver-normandie.fr), l'Aquitaine www.aquitaine-developpement-innovation.com, Midi Pyrénées www.midipyrenees.fr/silvereconomie, Pays de Loire https://reseaulia.com/space/silvereconomiepaysdelaloire. D'autres semblent suivre comme Rhône-Alpes.
La Silver Economie est vue par certaines régions comme un axe de développement économique surtout pour développement de l'emploi. Les Régions ont souvent une vision plus large de la Silver Economie, proche du « Marché des Seniors ».

Conseils régionaux avec des actions sur la Silver Economie	
Alsace	Etude sur la Silver Economie pour définir les axes de développements. Participer à la création d'une association nationale des clusters de la Silver économie. - Création d'un cluster franco-allemand sur la Silver économie (ou Silver Valley franco-allemande) à encourager entre l'Alsace, la Rhénanie-du-Nord-Westphalie, la Rhénanie-Palatinat, et la Sarre
Normandie	La première Silver Région sous l'appellation « Silver Normandie ». Diverses actions : conférences, investissement via le Pôle domotique d'Alençon... Développement et orientation vers le marché des produits et solutions technologiques centrés sur la personne : domotique, sécurisation du logement, télédiagnostics, amélioration de l'offre médico-sociale… - Renforcement de l'offre de formation tant pour les personnes âgées, les personnels aidants, que pour les salariés des entreprises qui proposent des solutions technologiques. - Proposition de nouveaux modèles économiques qui prennent en compte la dimension humaine et économique de ce secteur.
Aquitaine	La deuxième Silver Région. Diverses actions : conférences, investissement via l'agence de développement économique Aquitaine Développement Innovation
Midi Pyrénées	La troisième Silver Région. Diverses actions : conférences, investissement via l'agence, Rencontres...

• Offres

Il existe plusieurs offres de financements :

- appels à projets sur les Seniors, en direct ou via des associations de développement économique.
- mises en relation avec des grandes entreprises qui peuvent proposer des aides en nature : prêts de personnels, prêts de laboratoires...
- fonds Feder (Fonds européen de développement régional) et FSE (Fonds Social Européen) pour le financement de projets ayant un fort aspect social mais aussi pour le financement de la formation du personnel des services d'aide à domicile.

• Qui peut en bénéficier

Les entreprises, mais aussi les associations de services d'aide à domicile, dans des régions qui ont des programmes spécifiques.

• Points de vigilance

En dehors des fonds Feder et FSE, c'est l'aspect économique qui prime avec la création d'emplois sur le territoire. Il peut s'agir de projets entre une association de services d'aide à domicile et une entreprise.

Sachant que la Silver Economie est une large filière, certaines régions se sont positionnées sur des axes stratégiques propres : habitat, maintien à domicile, primo-dépendance, tourisme, ou encore services. Les projets ont plus de chances d'être financés s'ils sont en cohérence avec ces axes stratégiques.

• Montants

De plusieurs milliers à plusieurs dizaines de milliers d'euros. Pour les fonds Feder, les montants peuvent être de plusieurs centaines de milliers d'euros.

4/ Conseils généraux

• Sur le champ de la Silver Economie

Les Conseils généraux ont dans leurs compétences, la gestion de l'autonomie et des personnes âgées. Plusieurs d'entre eux ont une « délégation Santé Autonomie ».

D'une manière générale, la problématique des Conseils généraux est de s'occuper des personnes âgées à domicile avec des budgets contraints ou en baisse. A noter, cependant, que d'ici 2022, le nombre des personnes âgées de 75 ans et plus est stable - en moyenne nationale - avec des disparités selon les zones géographiques (Insee).

Le sujet de la Silver Economie est nouveau pour beaucoup d'entre eux.

Plusieurs départements comme le Bas Rhin, les Alpes Maritimes, la Corrèze, la Sarthe, et l'Isère ont des actions avancées sur le champ de la Silver Economie. Généralement, ils sont en train de valider un axe stratégique spécifique :

Moselle : habitat durable pour les personnes âgées et plate-forme de service (en cours d'études) http://www.cg57.fr/actus/Pages/HIS.aspx
Ardèche : maintien à domicile. www.ardeche.fr/406-rencontre-silver-economie.htm
Bas Rhin : habitat, l'ameublement et maintien à domicile : http://www.bas-rhin.fr/le-conseil-general/pole-aide-a-personne
Loire : habitat, mobilité et maintien à domicile. www.loire.fr
Isère : maintien à domicile et plate-forme de service (en cours d'études) : https://www.isere.fr/social/personnes-agees/
Alpes Maritimes : habitat, mobilité et maintien à domicile : https://www.cg06.fr/

Un « Cercle » de Conseils généraux sur la Silver Economie se met en place avec : Isère, Bas Rhin, Moselle, Ardèche, Alpes Maritimes, Loire... L'animation de ce Cercle est réalisée par le CNR Santé : www.cnr-sante.fr

Sur le sujet de la Silver Economie, de nombreux Conseils généraux, se voient, avant tout, dans un rôle de fédérateur et d'animateur des acteurs locaux.

• Offres
En dehors du financement actuel dans le maintien à domicile, certains Conseils généraux ont des offres ciblant la Silver Economie :

- appels à projets pour des plateformes technologiques de services (Isère, Moselle...) dans lesquels des associations de services d'aide à domicile sont engagées. Ces projets vont aboutir dans plusieurs années. **Ici, l'opportunité est d'être intégré dans ces plate-formes.**

- appels à projets souvent thématisés (santé, primo-dépendance, habitat...). C'est le cas de la Loire avec un appel à projet en automne 2014 financé par plusieurs acteurs dont BPIFrance (Banque Publique d'Investissement). De nombreux départements ont financé des appels à projets pour tester les technologies de maintien à domicile : Sarthe, Bas Rhin, Corrèze, Isère, Creuse, Haute Vienne, ... L'association est souvent chargée de l'organisation de l'expérimentation.

- concernant le financement à court ou moyen termes d'actions dans les services à la personne et la Silver Economie, des Conseils généraux attendent les financements de la CNSA qui devraient suivre le vote de la loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement mi 2015. Certains, ensuite, envisagent de financer des projets technologiques que pourront proposer les associations de services d'aide à domicile.

- appels à projets spécifiques pour la Silver Economie (exemple de la Loire : l'appel à projets Seniors Concept s'inscrit dans le cadre du programme « Innovation et Compétitivité » qui est un des programmes de développement économique mené par le Département et dont la particularité est de favoriser l'innovation collaborative).

- dans un avenir proche, certains Conseils généraux pourraient financer des projets qui apportent un gain de coût, ou de maîtrise des budgets.

- prise en charge d'une partie des prestations à destination des Seniors. Ici, il s'agit de contacter le département de l'Autonomie et des Personnes âgées du département et de présenter un projet pour qu'il soit validé et ainsi obtenir des aides. Il est possible de faire financer une partie des prestations des services innovants sur la Silver Economie.

• Qui peut en bénéficier
Les associations de services d'aide à domicile peuvent en bénéficier.

• Points de vigilance
Les Conseils généraux demandent aux acteurs de la Silver Economie la mise en place rapide de solutions pour optimiser les budgets de maintien à domicile. La demande s'oriente vers des solutions pragmatiques technologiques ou organisationnelles, prouvées et duplicables. Il est possible d'imaginer que certains Conseils généraux financent des pilotes de ces solutions avant leurs mises en place. A noter que les gains apportés par d'éventuelles solutions doivent principalement bénéficier aux financeurs, dans ce cas, les Conseils généraux.

• Montants
De plusieurs milliers à plusieurs centaines de milliers d'euros.

• Où se renseigner
L'interlocuteur est la Direction de l'Autonomie et des Personnes âgées de chaque conseil général. Ces directions sont très informées des acteurs de leur territoire et il est recommandé d'avoir des relations régulières avec elles.

5/ Agglomérations

• Sur le champ de la Silver Economie

En 2017, les agglomérations devraient reprendre les compétences du maintien à domicile des personnes âgées, laissant aux Conseils généraux les zones rurales.

• Offres

Sans attendre, plusieurs agglomérations (ou villes) ont déjà engagé des actions sur la Silver Economie (Grand Lyon, Montpellier Agglomération, Nice...). Il s'agit essentiellement d'appels d'offres dans le domaine de l'habitat avec la construction de logements pour les personnes âgées.

• Qui peut en bénéficier ?

Les associations de services d'aide à domicile peuvent en bénéficier.

• Points de vigilance

Les services autour de l'habitat sont privilégiés

• Montants

De plusieurs milliers à plusieurs dizaines de milliers d'euros.

6/ Agences de développement économiques

• Sur le champ de la Silver Economie

Certaines agences de développement économiques organisent des actions sur le champs de la Silver Economie. C'est le cas, par exemple d'Adel42 dans la Loire, d'Aquitaine Développement Innovation, de Limousin Expansion... Les agences sont souvent financées par les Conseils généraux ou Régionaux.

• Offres

Ces Agences de développement lancent des appels d'offres dans divers champs de la Silver Economie, dont la mobilité, l'habitat, les technologies, le maintien à domicile. Certains appels d'offres portent sur les Services. Ces appels d'offres peuvent être financés aussi par l'Etat ou d'autres organismes comme les Caisses des Dépôts, BpiFrance, la Banque Public d'Investissement ...

• Qui peut en bénéficier

Certains appels d'offres sont ouverts aux associations de services d'aide à domicile, mais rarement.

• Points de vigilance

Critères fondamentaux : pragmatisme, innovation, croissance économique.

• Montants

5000 à 20.000 euros en moyenne.

• Où se renseigner

Dans les agences de développement économique (Conseils généraux, Agglomérations...)

Les coordonnées des agences sont listées sur le site du CNER, qui est la fédération des comités d'expansion et des agences de développement économique : www.cner-france.com

Exemples d'Agences ou de Pôle avec actions sur la Silver Economie	
Adel 42	L'agence de développement de la Loire a participé au projet de la DGE (ex DGCIS) sur le marché des Seniors entre 2010 et 2013. L'ADEL 42 a lancé l'appel à projet Senior Concept : www.loire.fr/jcms/lw_1034943/reglement-aap-final-cp020614 en 2014.
PAMA	Le Pôle d'Aménagement de la Maison en Alsace développe plusieurs projets dont un sur les Seniors depuis 2007 avec plusieurs années dont : conférences, formations, maisons témoins... www.pole-amenagement-maison.fr
Aquitaine Développement Innovation	L'agence développe plusieurs actions de soutien aux entreprises et associations de la Silver Economie. www.aquitaine-developpement-innovation.com
Coté d'Amor Développement	L'agence a mené 2 actions : conférences et un appel à projets pour aider des acteurs locaux à se développer sur le marché des Seniors : www.cad22.com
Limousin Expansion	L'agence de développement Autonom'Lab qui est un laboratoire des usages. Il a pour objectif de croiser des attentes sociales avec des opportunités de développement économique dans le domaine de l'amélioration de l'autonomie des personnes, plus particulièrement en direction des personnes âgées ou handicapées. www.limousin-expansion.fr

7/ Caisse des Dépôts

• Sur le champ de la Silver Economie
La Caisse des Dépôts est un acteur important de la Silver Economie tant nationalement que dans les Régions.

• Offres
La Caisse des Dépôts a annoncé son plan stratégique sur la Silver Economie en 4 axes, dont un pour financer des expérimentations de technologies de maintien à domicile.

• Qui peut en bénéficier
Les associations peuvent en bénéficier à double titre : pour tester des solutions elles-mêmes, mais aussi pour être partenaires des pilotes de solutions partenaires sur leur territoire. Ici, l'idée est que les associations de services d'aide à domicile testent des solutions innovantes auprès de personnes âgées.

• Points de vigilance
Il y a de forts critères de pragmatisme, d'innovation, de croissance économique et de duplicabilité.

• Montants
N.C.

• Où se renseigner
Dans les agences régionales des Caisses des Dépôts régionales dont les coordonnées sont ici :
http://www.caissedesdepots.fr/le-groupe/organisation/implantations/directions-regionales.html

8/ Union européenne (UE)

• Sur le champ de la Silver Economie
L'Union européenne a défini le Global Aging (terme qui caractérise l'ensemble de l'économie du vieillissement) comme un axe stratégique de sa politique depuis plusieurs années.

• Offres
L'Union européenne finance des projets sous 2 principaux axes :

1/ via des programmes européens de type AAL (Ambient Assisted Living – maintien à domicile) auprès des consortiums d'entreprises et d'associations.
Pour être informé de ces appels à projets, il est nécessaire de mettre en place une veille, car souvent ces appels d'offres sont lancés localement par des acteurs tels que les pôles de compétitivité. Exemple du programme Wider pour les Seniors (programme de financement d'études de marché pour des acteurs de la Silver Economie : www.wider-project.eu).

2/ via les fond Feder (Fonds européen de développement économique et régional) et FSE (Fonds Social Européen). Ces fonds devraient maintenant être gérés localement par les Régions.

Le FEDER finance :
- des aides directes aux investissements réalisés dans les entreprises (en particulier les PME) afin de créer des emplois durables ;
- des infrastructures liées notamment à la recherche et l'innovation, aux télécommunications, à l'environnement, à l'énergie et au transport ;
- des instruments financiers (fonds de capital-risque, fonds de développement local, etc.) afin de soutenir le développement régional et local ; et de favoriser la coopération entre les villes et les régions ;
- des mesures d'assistance technique.

Au total, l'UE a investi 23,3 milliards d'euros dans les régions françaises pour la période 2007-2013. Le FEDER peut intervenir au titre des trois objectifs de la politique régionale de cohésion économique et sociale :
- convergence,
- compétitivité régionale,
- emploi et coopération territoriale européenne.

Le FEDER accorde par ailleurs une attention particulière aux spécificités territoriales. L'action du FEDER essaie de pallier les problèmes économiques, environnementaux et sociaux dans les villes. Les zones à handicaps géographiques naturels (régions insulaires, montagneuses ou peu peuplées) bénéficient d'un traitement privilégié. Les zones ultra-périphériques bénéficient également d'une aide spécifique du FEDER afin de compenser leur éloignement.

Le Fonds social européen soutient des projets pour l'emploi
Créé en 1957 par le traité de Rome, le Fonds social européen est le principal levier financier de l'Union européenne pour la promotion de l'emploi. Le Fonds social européen est l'un des trois Fonds structurels de l'Union européenne dont la mission consiste à réduire les écarts de développement et à renforcer la cohésion économique et sociale entre pays et régions de l'Union européenne.

Le FSE représente près de 10% du budget total de l'Union Européenne avec un investissement de plus de 10 milliards

d'euros par an dans l'ensemble des Etats Membres. Pour la période 2007-2013, la contribution du FSE représente plus de 75 milliards d'euros dans la création et l'amélioration des emplois.
Le FSE soutient les projets des organismes publics ou privés visant les priorités suivantes : adapter les travailleurs et les entreprises aux évolutions économiques ; - favoriser le retour et le maintien dans l'emploi ; - intégrer les personnes défavorisées et lutter contre les discriminations dans l'emploi ; - améliorer le système d'éducation et de formation ; - promouvoir les partenariats et renforcer la capacité des services publics, des partenaires sociaux et des ONG en matière d'accès au marché du travail.

Le FSE bénéficie ainsi aux groupes les plus exposés au chômage et à l'exclusion, comme les travailleurs âgés afin de favoriser la reconnaissance de leur expérience professionnelle, les jeunes à la recherche d'un premier emploi, les salariés bénéficiant peu de la formation professionnelle ou les femmes par des mesures actives en faveur de l'égalité professionnelle...

Dans le cadre de la Silver Economie, il est possible de faire financer des formations de montée en compétences du personnel, et, par exemple, de former le personnel des services d'aide à domicile aux nouvelles technologies de maintien à domicile.

• **Qui peut en bénéficier**
Les associations peuvent en bénéficier.

• **Où se renseigner**
Auprès des Directions du développement économique des Conseils Régionaux.

9/ CNAV

• **Sur le champ de la Silver Economie**
La CNAV (Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse) réfléchit depuis 2012 à moderniser ses aides auprès de ses adhérents (retraités du régime général de la Sécurité Sociale - GIR 5 et 6) dans le cadre de la mise en place de « Bouquets de Services ».
L'objectif est de proposer une offre élargie de services aux personnes âgées afin de dépasser la logique de prise en charge actuelle basée notamment sur l'intervention de l'aide-ménagère et sur la livraison de repas à domicile , afin de prendre en compte les aspects environnementaux du bénéficiaire ainsi que de privilégier une vision préventive de la dépendance.

Sur la Silver Economie, l'action de la Cnav s'articule autour de la « prévention de la perte d'autonomie ». La Cnav apporte trois valeurs ajoutées :
- la connaissance des retraités avec notamment des études sur les usages des technologies,
- l'utilisation de ses canaux de communication à destination des retraités, pour faire connaître les nouvelles solutions de la Silver Economie au plus grand nombre,
- le financement via des subventions, appels à projets locaux à dimension nationale.

Deux exemples phares d'aides au financement :
- le projet isérois Autonomadom
- l'expérimentation Icare en Haute Vienne.
Icare est une expérimentation de deux années ayant pour but d'évaluer l'impact des gérontechnologies sur la prévention des chutes, le lien social et la sécurisation du domicile. Elle est actuellement conduite par le Conseil général de la Haute-Vienne, en partenariat avec la Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie (CNSA) et Sirmad Téléassistance.

• **Qui peut en bénéficier**
Certains appels d'offres sont ouverts aux associations de services d'aide à domicile. Et les associations peuvent proposer des projets.

• **Points de vigilance**
Les projets doivent être cohérents avec l'axe de présentation de la perte d'autonomie, être économiquement viables et duplicables sur d'autres territoires.

• **Qui contacter ?**
Un dossier doit être, d'abord, présenté à la Carsat de son département et le conseil d'administration statut sur le projet, et contacte ensuite la Cnav au niveau national, si besoin.

• **Montants**
Très variable en fonction des projets.

10/ CNSA

La Caisse Nationale de Solidarité et d'Autonomie (Cnsa) est signataire du Contrat de Filière Silver Economie avec 2 engagements :

1/ Soutien financier de projets gérontechnologiques innovants et d'expérimentations d'évaluation des services rendus des aides techniques entrant dans son champ de compétence.

La CNSA pourra apporter des financements à des projets visant à développer des gérontechnologies innovantes et à évaluer les services rendus par celles-ci dans le cadre d'appel projets de types « Handicap et perte d'autonomie », « Technologies pour la santé », « Ambient Assisted Living ».

Enfin, des subventions directes peuvent également être accordées par la CNSA sur le budget de la Section V, le programme ainsi que les axes de travail sont disponibles sur le site de la CNSA :
www.cnsa.fr/article.php3?id_article=448

2/ Formation des intervenants à domicile et des aidants familiaux à l'utilisation des gérontechnologies.

Inciter les Conseils généraux à travers les conventions de modernisation et professionnalisation de l'aide à domicile à effectuer :
- la formation des personnels des services d'aide à domicile à l'usage des technologies appliquées au soutien à domicile et à la sensibilisation des bénéficiaires et aidants familiaux.
-la formation des aidants familiaux à l'usage des technologies appliquées au soutien à domicile.

• Les modes d'intervention de la CNSA

La CNSA intervient de quatre manières pour soutenir la recherche, les études et les actions innovantes au titre de la section V de son budget :

a/ Le partenariat institutionnel : la CNSA se tourne vers des partenaires institutionnels avec lesquels elle se propose de mettre en place une collaboration et de la concrétiser par des projets de travail communs. Elle contribue par exemple au fonds de concours de la DREES (Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques du ministère des Affaires sociales) pour la réalisation d'études, notamment quantitatives, dans le champ médico-social.
b/ Le recours à un prestataire sélectionné sur appel d'offres : la CNSA choisit de confier une étude ou un projet à un prestataire à la suite d'une procédure d'appel d'offres lancée par elle, conformément au code des marchés publics. C'est notamment le cas lorsque la CNSA a besoin d'études précises dont les résultats seront directement utilisés pour la réalisation de l'un des chantiers qu'elle conduit.

c/ L'appel à projets de recherche (AAP) : il s'agit d'une action lancée par la CNSA, en lien avec d'autres partenaires (l'Agence nationale de la recherche - ANR, l'Institut de recherche en santé publique - IReSP, la Fondation maladies rares), qui vise à retenir plusieurs projets répondant à un cahier des charges précis. A chaque appel à projets correspond une période définie au cours de laquelle les réponses sont reçues puis sélectionnées.

Tous les résultats et les appels à projets en cours sont disponibles sur le site de la CNSA dans la rubrique « Appels à projets ».

d/ La subvention directe à des projets entre dans les axes du programme d'action relatif à la section V de son budget et ne relève pas du champ de la recherche académique. Les demandes sont examinées 5 fois par an par un comité d'attribution des subventions interne à la CNSA et associant son Conseil scientifique.

• Les critères de sélection des dossiers pour les subventions directes

. Pour chacune des demandes de subvention au titre de la section V de la CNSA, deux expertises indépendantes sont réalisées.
. Les critères suivants sont pris en considération en vue de la décision d'attribution d'une subvention :
La pertinence du projet par rapport aux priorités de la CNSA et au programme d'action pour l'année en cours.
. Le caractère innovant du projet et la possibilité d'extension à d'autres territoires ou de modélisation.
. La qualité méthodologique et scientifique du projet (lorsque c'est pertinent, un protocole détaillé du projet devra être joint au dossier)
. La qualité des équipes impliquées et leur légitimité dans le domaine du projet et pour sa mise en œuvre.
. L'adéquation entre la demande financière et les travaux à réaliser.
. La prise en compte dans le budget de toutes les étapes du projet.
.Le caractère non pérenne du financement de l'opération.

Le montant de la subvention accordée ne peut pas dépasser 80% du montant total du projet. La CNSA ne finance aucune action à but commercial .

De plus, les financements de la CNSA ne doivent pas entraîner ou compenser le désengagement de partenaires antérieurement engagés et favoriser des effets de substitution.

- **Où se renseigner**

Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie
Section 5
66, avenue du Maine
75682 Paris cedex 14

11/ Carsat

Anciennement les Cram, les Carsat sont des organismes de la Sécurité sociale. Les caisses d'assurance retraite et de la santé au travail assurent une mission de service public. Elle garantit aux retraités du régime général le paiement de leurs retraites. Elles interviennent sur les sujets de la retraite, de l'accompagnement social et des risques professionnels. Elles exercent leurs missions auprès des salariés, des retraités et des entreprises .

Les Carsat sont régionalisées et l'organisation et le fonctionnement sont sous la responsabilité d'un Directeur Général et d'un Conseil d'Administration. Chaque Carsat a un budget d'action sociale, sous la direction de la direction générale. Le montant est souvent supérieur à 20 millions d'euros. Il est possible de demander des subventions pour des projets sur la Silver Economie.

Où se renseigner

Les demandes sont à envoyer directement à la Direction de la Carsat de la région concernée.

12/ Autres sources de financements

- **La Bourse Charles Foix**

La Bourse Charles Foix récompense depuis 11 ans les projets innovants permettant d'améliorer la qualité de vie et l'autonomie des seniors et/ou de leurs aidants.

La Bourse Charles Foix est un appel à projet national annuel à destination de porteurs de projets de la silver économie. Il vise à favoriser et accélérer le développement de produits et services innovants dans leur phase de recherche et de développement, est leur apporter un soutien financier et l'expertise d'un réseau professionnel intégré au marché.

Dotation des lauréats
Financement jusqu'à 15 000 €
Coaching individualisé durant un an
Une semaine de formation au marché de la silver économie
Promotion du projet auprès des acteurs de la filière et des médias
Ouverture de l'appel vers juin de chaque année. Infos sur www.silvervalley.fr

13/ Sources de financements à suivre pour 2015

L'environnement de la Silver Economie est en pleine mutation. L'année 2015 va être source de moments importants : vote de la loi relatif à l'adaptation de la société au vieillissement, réunion de la conférence des financeurs, et actions des acteurs.

Voici une liste d'acteurs à suivre en 2015

- **BPIFrance**

La Banque Publique d'Investissement soutient plusieurs initiatives sur le développement de la Silver Economie via des actions réservées aux entreprises. Cependant, la BPI est en train de signer avec des Régions, des programmes d'aides dans le champs de la Silver Economie et avec une ouverture possible aux associations de services d'aide à domicile.

Contacts : antennes locales de la BPI. Directions du développement économique des Régions.

- **Conseil généraux - Fonds CNSA**

Le projet de loi relatif à l'adaptation de la société au vieillissement prévoit une contribution additionnelle de solidarité pour l'autonomie (CASA), soit un montant estimé à 645 millions d'euros par an. Le volet « accompagnement de la loi » vise en particulier à rendre effectif le droit des personnes âgées à vivre à leur domicile dans de bonnes conditions. Pour concrétiser cet engagement, 375 millions d'euros supplémentaires seront consacrés chaque année à l'APA à domicile. Ces financements devraient être gérés par les Conseils généraux via la CNSA à partir de septembre 2015.
Contact : Directions de l'Autonomie des Conseils généraux

- **Conseils Régionaux**

Les aides des Conseils régionaux sont souvent orientées en direction des entreprises. Cependant, certaines Régions sont en train de réfléchir à leur ouverture aux associations, dont les associations de services d'aide à domicile. Ce sont des politiques qui peuvent varier d'une région à l'autre.

- **Conseils généraux - Silver Economie**

Plusieurs Conseils généraux ont des actions sur la Silver Economie assez avancées : Bas Rhin, Moselle, Isère, Ardèche, Sarthe, Loire... Chaque département choisit un axe sur la Silver Economie et a des programmes propres. Par exemple, la Loire a lancé un appel à projets, avec la Bpi pour soutenir des initiatives sur la Silver Economie.
D'autres départements, comme l'Isère ou la Moselle,

veulent lancer des bouquets de services regroupant la téléassistance, la télésanté et la télémédecine adaptés aux personnes à risque ou en perte d'autonomie. Dans ces bouquets de services, les associations de services d'aide à domicile ont leur rôle à jouer.

Contacts : directions de l'autonomie des Conseils généraux

- **Fonds européens**

Les fonds Feder et Fse vont être gérés par les Conseils régionaux. Ces fonds peuvent servir à financer la formation du personnel des associations de services d'aide à domicile, notamment dans des zones défavorisées.

Monographies / Exemples de projets financés

Aide pour des études de marché	
Type d'aide	Aide au développement économique et aides pour les études de marché.
Porteur	Filien, société de téléassistance de l'ADMR
Financeur	Conseil régional de Lorraine.

Projet Facilien	
Type d'aide	Subvention du Conseil général du Bas Rhin
Porteur	L'ABRAPA est une association employant environ 3 000 salariés œuvrant sur tout le département. Reconnue « d'Utilité Publique », elle développe et propose des réponses adaptées au besoin des personnes fragilisées. Ses deux cœurs de métier sont le maintien à domicile et l'hébergement en établissements spécialisés.
Projet	Le projet FACILIEN est une solution numérique réunissant sur un ordinateur personnel ou écran tactile plusieurs usages à l'intention des personnes âgées à domicile etdes aidants. Le projet propose également des dispositifs domotiques de sécurisation du domicile. FACILIEN ambitionne aussi de s'ouvrir sur la coordination professionnelle et de proposer une passerelle vers la télémédecine.
Financeur	Conseil général du Bas Rhin. La subvention porte sur la phase de test marché de cette innovation depuis la conception jusqu'à l'expérimentation.

Projet « La Mémoire est un jeu »	
Type d'aide	Subvention interne par l'Una
Porteur	Prodessa (Lons-le-Saunier)
Projet	La Mémoire En Jeu est une animation de groupe innovante, moderne et dynamique, qui permet l'entraînement cérébral (stimulation des différentes fonctions cognitives) grâce à des applications de jeux installées sur des tablettes tactiles mises à la disposition des participants.
Financeur	Una

Expérimentation de solutions technologiques auprès de personnes âgées	
Type d'aide	Appel à projet du Conseil général de la Sarthe
Porteur	Aide à domicile - AAFP/CSF 72
Projet	L'association a remporté 2 des 3 appels d'offres en tant que maître d'ouvrage de l'expérimentation. L'association avait passé des accords avec des fabricants importants de technologies (Intervox, Legrand...) afin de proposer une expérimentation complète et fiable. Les résultats de l'expérimentation sont mitigés : les Seniors ont eu tendance à refuser les nouvelles solutions qui leur avaient été proposées.
Financeur	Conseil général de la Sarthe à hauteur de 70/80.000 euros.

Equipement d'assistants personnels	
Type d'aide	Subvention des Conseils généraux et de la CNSA
Porteur	Plusieurs associations (et acteurs privés) de services d'aide à domicile
Projet	Le projet consiste à équiper les salariés des associations d'assistants électroniques (Pad, Ipad, Smartphone...). Ces assistants permettent d'optimiser les tâches des salariés (agenda, guide de suivi...).
Financeurs	Plusieurs associations ont obtenu le financement de ces matériels directement auprès de la CNSA ou de leur Conseil général.

Equipement de logiciels d'optimisation des déplacements.	
Type d'aide	Subvention des Conseils généraux et de la CNSA
Porteur	Plusieurs associations de services d'aide à domicile
Projet	Le projet consiste à équiper les structures de logiciels d'optimisation des déplacements des salariés et des emplois du temps.
Financeurs	Plusieurs associations ont obtenu le financement de ces matériels directement auprès de la CNSA ou de leur Conseil général.

Réflexions prospectives sur des actions à mener

1/ Accompagnement de la personne âgée : de la prise en charge à la création d'une filière professionnelle

Jusqu'ici cloisonnés, autour du clivage entre domicile et établissements, aides techniques et aides humaines, des acteurs de l'accompagnement des personnes âgées cherchent à créer des synergies à la création de parcours de la personne âgée, du domicile aux EHPAD, en passant par les résidences services pour Seniors et la Silver Economie. Un des cas les plus avancés est le groupe Orpéa qui est devenu propriétaire des deux réseaux de services Adhap Services et Domidom.

Les associations locales peuvent initier des échanges avecles différents acteurs pour initier un écosystème cohérent

Opportunités
• structurations des offres • réduction des coûts • meilleures réponses aux besoins des personnes âgées et des familles • meilleur maintien à domicile quand nécessaire.
Menaces
• acteurs avec des objectifs et des méthodes de travail très différents. • temps de mise en place des initiatives politiques. • différents écosystèmes possibles. • difficultés de faire travailler ensemble certains acteurs

2/ Service Après Vente de premier niveau

De plus en plus d'acteurs des services d'aide à domicile parlent d'un SAV (Service après vente) de premier niveau. L'exemple est celui d'un Box internet qui ne fonctionne pas et qui doit être réinitialisée. Le personnel des services d'aide à domicile réalisentr bien souvent ces actions.

Plusieurs acteurs demandent une meilleure concertation entre les fabricants de produits à destination des Seniors et les services d'aide à domicile, très en amont. L'objectif est d'intégrer les acteurs des services à à la personne dans la conception des produits, qu'ils auront à utiliser dans l'avenir au domicile des personnes âgées.

Plusieurs acteurs imaginent des accords avec des fabricants pour peu que ces derniers leur fassent faire les actions de SAV les plus courantes , faciles à diagnostiquer et à solutionner.

Opportunités
• revenus supplémentaires pour les associations • répondre à des attentes des personnes âgées et des familles • faciliter le développement des produits de maintien à domicile
Menaces
• nécessité de former le personnel sur un nombre importants de produits

3/ Réalisation de diagnostics de l'habitat et des besoins des personnes âgées

Plusieurs diagnostics existent et d'autres sont à l'étude. Citons le diagnostic habitat de l'Anah ou encore de celui sur les technologies de la société Médialis. Il s'agit d'une étude de l'environnement de la personne âgée et notamment de son logement, qui s'inscrit dans une démarche de prévention. Ils permettent d'expliquer à la personne âgée, les éléments de son logement à faire évoluer pour lui permettre de bien vieillir à son domicile.

La plupart des réflexions actuelles partent d'un principe que ces diagnostics doivent être réalisés par des professionnels et des ergothérapeutes. Or cela représente un coût important. Une autre piste de réflexion est de faire faire ces

diagnostics par du personnel des services d'aide à domicile.

Les associations d'aide à domicile sont proches des personnes âgées et sont des acteurs privilégiés pour vendre et réaliser ces diagnostics.

Opportunités
• développement d'une offre supplémentaire • politique de prévention • demande de la part des familles • former le personnel des associations
Menaces
• services nouveaux que les personnes âgées n'ont pas l'habitude d'acheter. • prévention difficile à faire chez les plus de 75 ans, • nécessité d'une organisation de veille des nouveaux produits pour améliorer les diagnostics. Les associations seuls n'ont pas les ressources pour suivre ses évolutions.

4/ Réflexions sur les attentes des jeunes Seniors et les services d'aide à domicile

Les jeunes Seniors sont plus habitués à consommer des services de confort que les plus âgés. Ils sont demandeurs de services pour sécuriser leurs biens, faciliter certaines tâches et leur permettre de continuer à faire ce qu'ils ont toujours fait.

Opportunités
• développement d'offres sur mesure pour la prévention • développement de services de sécurité des biens des jeunes Seniors (alarme...)
Menaces
• demande des offres sur-mesure

5/ Apports des objets connectés

Les objets connectés sont dans l'esprit de nombreux acteurs des services d'aide à domicile et des téléassisteurs notamment. Les objectifs sont de plusieurs ordres :
- améliorer le maintien à domicile
- développer la prévention
- avoir une offre évolutive de services
- réduire ou optimiser les coûts

Opportunités
• développement d'une offre supplémentaire • croissance pour le secteur des services d'aide à domicile. • étendue des possibilités
Menaces
• la fiabilité de certains objets connectés ne permet pas leur usage dans des situations critiques • la multiplicité des acteurs et des offres rend les stratégies et les choix difficiles • les plus de 75 ans sont très peu nombreux à vouloir acheter des objets connectés.

6/ Tester la vente et la distribution de produits à domicile

La grande majorité des acteurs des services d'aide à domicile, dont les fédérations, est de plus en plus favorable à l'idée de vendre - ou à minima recommander - des produits en plus de leurs services actuels. Certains acteurs le pratiquent déjà avec la création d'une autre structure, souvent une société, à coté de l'association.

Les divergences d'opinions apparaissent sur l'étendue des types de produits pouvant être revendus. Sont-ce uniquement des produits proches des services (téléassistance, produits de maintien à domicile) ? D'autres imaginent un catalogue avec un acteur de la Vente à Distance Senior de type Damart, Sedagyl, Daxon, TousErgo.

Des demandes, pour que l'agrément évolue dans ce sens, sont en cours.

Plusieurs études montrent que les personnes âgées acceptent assez facilement l'idée que les acteurs des services d'aide à domicile puissent recommander et vendre des produits « proches des services ».

Opportunités
• politique de prévention des acteurs publics • multiplication des solutions innovantes • lien fort des salariés avec les personnes âgées • réalisation de marges plus importantes pour pérenniser les acteurs des services.
Menaces
• limité aux produits proches des services • nécessite une politique éthique stricte • formation nécessaire des salariés

7/ Détecter les « gérontechnologies » à opportunité

Le nombre de technologies de maintien à domicile est très important et chaque mois de nouvelles innovations voient le jour. Il est difficile pour les acteurs de comprendre l'ensemble de ces solutions, des apports de chacune d'entre elles et les bénéfices qu'elles remplissent.

Plusieurs acteurs demandent de l'aide qui pourrait se traduire par une mutualisation et des échanges sur ces sujets : échange des connaissances (voire une base de données commune à plusieurs acteurs) sur les bonnes pratiques en ce qui concerne ces technologies.

Certains émettent l'idée d'un club d'échanges sur les technologies et au-delà des innovations, de maintien à domicile.

Opportunités
• définir un référentiel de validation de ces technologies. • détection des meilleurs solutions • cartographie des besoins des Seniors et des solutions
Menaces
• se faire orienter sur des solutions non adaptées • publier la fiabilité des solutions • réduire le champ des tests

8/ Développer des plate-formes Internet

Les réseaux sociaux sur Internet à destination des Seniors se sont développés ces dernières années. Les acteurs des services d'aide à domicile peuvent envisager le développement de ces plateformes pour fédérer les différents acteurs autour de la personne âgée, donner des informations aux Seniors et à leur entourage , développer des systèmes de téléassistance, de télésanté...

Des réseaux sociaux existants tel que Hakisa ou Asasap proposent une offre en marque blanche qui permettent l'ensemble de ces actions. C'est la cas du projet Facilien en Alsace qui est une plate-forme de services à destination des Seniors.

Opportunités
• devenir un acteur central de la prise en charge de la personne âgée • répondre à un besoin des personnes âgées • fédérer les différents acteurs • coordonner des intervenants à domicile.
Menaces
• difficultés à fédérer les différents acteurs • difficultés à rentabiliser seul une plate-forme • nombre encore faible de personnes âgées connectées à Internet

9/ Développer des ateliers pour cibler les jeunes Seniors

Plusieurs acteurs des services d'aide à domicile mettent en place des offres de type ateliers pour se diversifier notamment vers les Seniors plus jeunes. Voici les thèmes porteurs : alimentation, prévention, informatique, sport, yoga, méditation, réflexe santé, cours pour les aidants...

Opportunités
• cibler les jeunes Seniors avec des offres déconnectées de l'âge ou d'un handicap • profiter de marges plus importantes • attirer de nouveaux usagers sur les services existants
Menaces
• personnes formées (voir diplômées) • réglementations dans certains secteurs • confusion de l'image

Annexe - Adresses

Liste des Fondations en lien avec la Silver Economie

Fondation des Caisses d'Epargne
www.fces.fr – Contact : Evelyne Sancier (Directrice du projet Assistance pour l'Autonomie à la fondation) - Téléphone : 01 58 07 16 00

Fondation de France
www.fondationdefrance.org – Contact : Agathe Gestin
40 avenue Hoche, 75008 Paris - personnesagees@fdf.org - - Téléphone : 01 44 21 31 00

Fondation Sfr
groupe.sfr.fr/fondation-sfr – Contact : fondationsfr@sfr.com – Projets numérique des Personnes Agées

Fondation Alsace Personnes Agées
http://www.fondationalsacepersonnesagees.fr/
4 rue de la Houblonnière, 68000 COLMAR, Téléphone : 03 89 32 78 88
contact@fondationalsacepersonnesagees.fr

Fondation Aviva
http://www.aviva.fr/assurances/assureur-aviva/Aviva-Developpement-durable/fondation-aviva
Contact : Fondation_aviva@aviva.fr

Fondation SNCF
http://www.fondation-sncf.org 2 place aux Étoiles, CS 70001, 93633 LA PLAINE SAINT-DENIS CEDEX -
Email : fondation@sncf.fr – Projets sur la mobilité des personnes âgées.

Fondation Apicil
www.fondation-apicil.org 21, Place Bellecour, 69002 LYON

Fondation Médéric Alzheimer
www.fondation-mederic-alzheimer.org - 30 rue de Prony 75017 Paris - Tél. 01 56 791 79 - Laëtitia Ngatcha-Ribert

Liste des 14 CARSAT et 2 CRAM

CRAM ALSACE-MOSELLE : 2 rue Lobstein, 67004 Strasbourg Cedex
Internet : www.cram-alsace-moselle.fr

CARSAT AQUITAINE : 80 avenue de la Jallère, 33053 Bordeaux Cedex
Internet : www.carsat-aquitaine.fr

CARSAT AUVERGNE : 48-50 boulevard Lafayette, 63058 Clermont-Ferrand Cedex 1
Internet : www.carsat-auvergne.fr

CARSAT BOURGOGNE – FRANCHE-COMTÉ : 38 rue de Cracovie, 21044 Dijon Cedex
Internet : www.carsat-bfc.fr

CARSAT BRETAGNE : 236 rue de Châteaugiron, 35030 Rennes Cedex 9
Internet : www.carsat-bretagne.fr

CARSAT CENTRE : 36 rue Xaintrailles, 45000 Orléans
Internet : www.carsat-centre.fr

CARSAT CENTRE-OUEST : 4 rue de la Reynie, 87037 Limoges Cedex
Internet : www.carsat-centreouest.fr

CRAM ÎLE DE FRANCE :17-19 place de l'Argonne, 75019 Paris
Internet : www.cramif.fr

CARSAT LANGUEDOC-ROUSSILLON : 29 cours Gambetta, 34068 Montpellier Cedex 2
Internet : www.carsat-lr.fr

CARSAT MIDI-PYRÉNÉES : 2 rue Georges Vivent, 31065 Toulouse Cedex 9
Internet : www.carsat-mp.fr

CARSAT NORD-EST : 81-83-85 rue de Metz, 54073 Nancy Cedex
Internet : www.carsat-nordest.fr

CARSAT NORD-PICARDIE : 11 allée Vauban, 59662 Villeneuve d'Asq Cedex
Internet : www.carsat-nordpicardie.fr

CARSAT NORMANDIE : Avenue du Grand Cours, 76028 Rouen Cedex
Internet : www.carsat-normandie.fr

CARSAT PAYS DE LA LOIRE : 2 place de Bretagne, 44932 Nantes Cedex 09
Internet : www.carsat-pl.fr

CARSAT RHONE-ALPES : 26 rue d'Aubigny, 69436 Lyon Cedex 3
Internet : www.carsat-ra.fr

CARSAT SUD-EST : 35 rue George 13386 Marseille Cedex 20
Internet : www.carsat-sudest.fr

CGSS LA RÉUNION : Immeuble Floréal, 4 ruelle du Dancing, 97490 Sainte-Clotilde
Internet : www.cgss-reunion.fr

CGSS MARTINIQUE : Place d'Armes, 97210 Le Lamentin Cedex 2
Internet : www.cgss-martinique.fr

Caisses des Dépots

Dans les agences régionales des Caisses des Dépôts régionales dont les coordonnées sont ici :
http://www.caissedesdepots.fr/le-groupe/organisation/implantations/directions-regionales.html

Conseils régionaux

Contacter les Directions du développement économique.

Conseils généraux

Contacter les Directions de l'Autonomie et Personnes Agées (L'appellation peut varier d'un département à l'autre).

Exemples de Conseils généraux avec des actions sur la Silver Economie :

Moselle : habitat durable pour les personnes âgées et plate-forme de service (en cours d'études)
http://www.cg57.fr/actus/Pages/HIS.aspx

Ardèche : maintien à domicile. www.ardeche.fr/406-rencontre-silver-economie.htm

Bas Rhin : habitat, l'ameublement et maintien à domicile : http://www.bas-rhin.fr/le-conseil-general/pole-aide-a-personne

Loire : habitat, mobilité et maintien à domicile. www.loire.fr

Isère : maintien à domicile et plate-forme de service (en cours d'études) : https://www.isere.fr/social/personnes-agees/

Alpes Maritimes : habitat, mobilité et maintien à domicile
: https://www.cg06.fr/

Sites internet utiles

- **Silver Economie**

www.leMarchedesSeniors.com (actualités sur la Silver Economie et Marché des Seniors)
www.silvereco.fr (actualités sur la Silver Economie)
www.agevillage.com (actualités sur le Grand-âge)
www.senioractu.fr (actualités sur les Seniors)

Les commanditaires du guide

ADMR

Premier réseau associatif français de proximité, l'ADMR est la référence du service à la personne depuis de 70 ans. Par conviction et engagement, le quotidien de nos clients est notre métier. A l'ADMR, nous sommes reconnus pour nos compétences et notre expérience dans quatre domaines :

AUTONOMIE - Mieux vivre chez soi, plus autonome : l'ADMR accompagne les personnes dans les actes quotidiens de la vie. Ménage, entretien du linge, préparation des repas, mais aussi garde de jour et de nuit, Filien ADMR notre système de téléassistance, livraison de repas, transport accompagné... notre palette de services est très large et répond aux besoins de chacun.

DOMICILE - Avec nos services de ménage, repassage, petit jardinage ou petit bricolage, nous améliorons la vie quotidienne de tous nos clients, qu'ils vivent seuls ou en famille.

FAMILLE - Nous sommes attentifs au bien-être des tout-petits et des plus grands, soucieux de permettre aux parents de concilier les différents temps de la vie familiale, professionnelle et sociale. Pour ces raisons, nous développons des solutions d'accueil individuel ou collectif. Pour faire face aux aléas de la vie, l'ADMR apporte également un soutien aux familles et une action socio-éducative (TISF).

SANTE - Notre expertise dans le domaine de la santé est prouvée. Nous disposons aujourd'hui d'un grand nombre de services de soins infirmiers à domicile (SSIAD), de centres de santé infirmiers et également de services d'hospitalisation à domicile (HAD). Notre démarche ? Favoriser une approche globale de la personne en facilitant son accès aux soins.

Une culture au service de la personne

L'universalité
Nous sommes au service de toutes les personnes, à tous les âges de la vie, qu'elles soient malades ou en pleine santé. Pour nous, l'universalité c'est répondre aux besoins de tous avec la meilleure offre de services.

La citoyenneté
Bénévoles et salariés conjuguent leurs talents au service de tous. En procurant des services à nos clients, nous créons des métiers et des emplois.
C'est notre engagement citoyen.

La proximité
Bien répondre aux besoins de notre client requiert la plus grande proximité.
C'est grâce à l'importance et l'efficacité de notre réseau d'associations ADMR que nous pouvons nous y engager.

Le respect de la personne
Notre challenge au quotidien : le respect du choix de vie des personnes en préservant leur autonomie.

Le projet politique de l'ADMR, premier réseau français de proximité

Premier réseau associatif français de proximité, l'ADMR a pour projet de permettre aux familles et aux personnes de bien vivre chez elles en apportant un service adapté à leurs attentes et à leurs besoins. Nos services s'adressent à des personnes libres de choisir le soutien qui leur convient.

• Portée par les bénévoles et salariés des associations locales, l'action ADMR s'exerce au plus proche des personnes aidées pour répondre à leurs besoins et leurs attentes.
• Dans son mode d'intervention, l'ADMR respecte l'autonomie des personnes et se tient à leur écoute.
• L'ADMR développe une action solidaire qui favorise la création de lien social entre les habitants.

3 270 associations locales quadrillent l'ensemble du territoire français pour permettre aux familles et aux personnes de bien vivre chez elles, de la naissance à la fin de vie et offrent des services à domicile, fiables et de qualité à des publics très divers : pour un peu plus de confort, pour retrouver un équilibre familial ou pour continuer à bien vivre chez soi.

265 000 adhérents dont 110 000 bénévoles actifs animent et gèrent ces associations locales qui emploient 100 000 salariés pour répondre aux besoins de près de 723 000 clients. Ensemble, ils agissent au plus près des personnes pour leur apporter chaque jour un service à domicile sur mesure. Une mission passionnante qui participe à l'animation et au développement des territoires desservis.

L'implantation au cœur des territoires fait partie de l'identité de l'ADMR. L'engagement des bénévoles, leur ancrage dans la vie locale et leurs savoir - faire contribuent à l'amélioration de la qualité de vie, à la création d'emplois et à la mise en évidence des besoins émergents.

Pour en savoir plus : www.admr.org

FNAAFP/CSF

PRÉSENTATION ET MISSIONS DE LA FNAAFP/CSF : FEDERATION NATIONALE DES ASSOCIATIONS DE L'AIDE FAMILIALE POPULAIRE, MEMBRE DE LA CONFEDERATION SYNDICALE DES FAMILLES

La FNAAFP/CSF est une fédération professionnelle regroupant 40 associations qui gèrent des SAAD (Services d'Aide et d'Accompagnement à Domicile) prestataires et/ou mandataires intervenant auprès des familles (35% de l'activité), des personnes âgées (60%) et des personnes handicapées (5%) et des SSIAD (Services de Soins Infirmiers à Domicile). En 2014, l'activité du réseau s'est élevée à **4 millions d'heures** réalisées par plus de **4.500 professionnels** auprès de **60.000 bénéficiaires**.

FNAAFP/CSF : UN MOUVEMENT MILITANT

La Fédération est l'héritière d'activités mises en place dès 1942 par des militants du Mouvement Populaire des Familles et a été créée sous sa forme actuelle en 1954. Elle est issue et membre de La Confédération Syndicale des Familles. Association loi 1901, à but non lucratif, la FNAAFP/CSF revendique, depuis plus de 60 ans, l'accès à l'aide, à l'accompagnement, aux soins et aux services à domicile pour tous.

FNAAFP/CSF : UN SYNDICAT D'EMPLOYEURS

- ✓ Membre de l'Union Syndicale de la Branche professionnelle de l'aide, de l'accompagnement des soins et des services à domicile (USB-Domicile).
- ✓ Signataire de la convention collective de branche (CCB) du 21 mai 2010 entrée en vigueur au 1er janvier 2012.
- ✓ Participe aux négociations collectives de branche avec les organisations syndicales de salariés.
- ✓ Prend une part active aux réflexions sur la formation professionnelle au sein de la CPNEFP de la Branche de l'Aide à Domicile.
- ✓ Intervient auprès des pouvoirs publics pour promouvoir les orientations du réseau.

UN ACTEUR RECONNU DE LA BRANCHE DE L'AIDE A DOMICILE ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

La Fédération est membre de l'ODAS, de l'UNIOPSS, de l'UNAF (en tant que membre associé dans la catégorie aide à la famille) ainsi que de l'UDES, et par ce biais, siège aux instances d'UNIFORMATION, l'OPCA de la Branche. Elle bénéficie des représentations de la Confédération Syndicale des Familles (La CSF), notamment auprès du CESE et des Conseils d'Administration de la CNAF et de la CNAV. Elle est membre du Collectif de l'Aide à Domicile et du Collectif SSIAD et est associée aux travaux du Groupe des 31 organisations non-lucratives membres du Conseil d'administration de la CNSA. Elle est membre, au sein du Groupe AFNOR, des comités de certification NF-Services concernant son champ d'activité (Services aux personnes à domicile et Téléassistance) et est associée, régulièrement, aux travaux de l'ANESM.

LES PARTENAIRES

- ✓ IFED (Institut de formation professionnelle : www.ifed.asso.fr)
- ✓ LOGADOM (logiciels métiers : www.logadom.fr)
- ✓ GIHP National (www.gihpnational.org),
- ✓ Handéo (www.handeo.fr),
- ✓ Association Française des Aidants (www.aidants.fr)
- ✓ Groupe AG2R-La Mondiale (www.ag2rlamondiale.fr)
- ✓ Mission Services à la Personne (MISAP) de la DGE (http://www.entreprises.gouv.fr/services-a-la-personne)

Pour en savoir plus : www.fnaafp.org

UNA

L'Union Nationale de l'Aide, des Soins et des Services aux Domiciles (UNA) est une association créée en 1970 et reconnue d'utilité publique. Elle œuvre pour rendre concret et effectif le droit fondamental pour tous d'être aidé, accompagné et soigné à domicile quels que soient sa situation personnelle, son environnement et son degré d'autonomie. UNA développe son activité dans le champ de l'économie sociale et solidaire. UNA est aussi un **syndicat d'employeurs** engagé dans les négociations avec les partenaires sociaux.

Premier réseau français d'aide, de soins et de services à domicile, UNA regroupe **960 services adhérents**, partout en France et en Outremer (associations, fondations, services publics territoriaux et organismes mutualistes).

Activité du réseau UNA :

Intervenant en mode prestataire ou mandataire, les structures du réseau UNA proposent une large gamme de prestations : conseil et évaluation des situations, aide à la personne, santé et soins à domicile, intervention sociale auprès des familles, accueil des enfants, garde d'enfant à domicile, aide aux aidants, repas à domicile, ménage, petit bricolage…

Les structures accompagnent **710 000 personnes** (personnes âgées, handicapées, personnes soignées, familles en difficulté et particuliers).

Les hommes et les femmes du réseau UNA :

113 387 professionnels (intervenants à domicile, coordinateurs de service de soins, responsables de secteur, directeurs de structures).

Pour en savoir plus : www.una.fr

Union Nationale de l'Aide, des Soins
et des Services aux Domiciles.