



Communiqué de presse

## Le développement de la Silver Economie passe par le financement de ses entreprises

**Paris, le 11 décembre 2014** - L'une des clés du développement de la filière de la Silver Economie passe nécessairement par la suppression de certains freins liés au financement des entreprises qui souhaitent se lancer ou qui se développent déjà au sein de cette filière.

Quels sont leurs besoins ? Qui sont les acteurs du financement ? Quels outils proposent-ils aux entreprises ? Silver Valley, regroupant en Ile-de-France près de 170 acteurs du marché du mieux vivre des seniors, travaille quotidiennement sur ces sujets et analyse les deux aspects de la thématique : du côté des entrepreneurs et du côté des investisseurs.

### Les freins liés au financement des entreprises de la Silver Economie

Le secteur industriel lié au vieillissement est aujourd'hui en pleine phase de croissance. Pour profiter de ce marché créé par la révolution démographique, il convient d'accélérer la dynamique de création de cette filière industrielle en mettant en place un environnement propice à l'investissement et adapté aux besoins des entrepreneurs tout au long du cycle de vie d'une entreprise.

Pourtant, dans un contexte économique et fiscal complexe qui favorise parfois l'inertie des investisseurs, les entrepreneurs rencontrent encore des barrières de taille pour trouver des financements : méconnaissance des dispositifs existants (pour 52 %<sup>1</sup>), difficulté à trouver le bon interlocuteur (pour 44 %), problème d'acceptation des dossiers lors des demandes de financement (pour 33%)...

Les entrepreneurs sont confrontés à une grande complexité des systèmes d'aide et à des critères d'éligibilité drastiques qui transforment l'expérience de la création d'entreprise en **parcours du combattant**.

### Des investisseurs frileux mais conscients du potentiel important de la filière

Malgré le fait que le marché de la Silver Economie puisse apparaître complexe et hétérogène, les investisseurs sont conscients qu'il s'agit d'un secteur porteur.

Néanmoins, s'il existe de véritables success story emblématiques de la Silver Economie, le potentiel de développement et la crédibilité des modèles économiques de ces projets restent difficiles à mesurer.

---

<sup>1</sup> Etude Silver Valley – « Le Financement des jeunes entreprises de la Silver Economie » - avril 2014

Toutefois, pour les investisseurs, la Silver Economie représente de nombreuses opportunités. En plus du soutien politique, ils peuvent s'appuyer sur des évolutions législatives favorables. Les enjeux liés à une démographie vieillissante renforcent la nécessité de financer et de soutenir les futurs poids lourds de la filière avec pour objectif : faire de la France le pays de référence de l'économie des cheveux gris.

### Les rencontres d'affaires de la Silver Economie pour discuter des enjeux du financement des entreprises

En avril 2014, Silver Valley a mené la première étude nationale, quantitative et qualitative sur les besoins financiers des jeunes entreprises de la filière de la Silver Economie. Aujourd'hui l'écosystème francilien du mieux vivre poursuit son travail sur ce sujet afin d'accompagner au mieux les entreprises de la filière.

Silver Valley organise ce jour un rendez-vous d'affaires de la Silver Economie. Ces rencontres très qualifiées, sur des thématiques précises de la filière permettent aux décideurs et aux acteurs majeurs du marché de se rencontrer. Pour cette 3ème édition, les rencontres se focalisent notamment sur le **financement et l'investissement pour les entreprises ou projets de la Silver Economie**.

### A propos de la Silver Valley

Silver Valley est un réseau de 170 acteurs franciliens de la filière Silver Economie qui favorise le développement de nouvelles solutions au profit du mieux vieillir. Son ambition est de générer croissance et emploi en Ile-de-France en répondant aux enjeux sociétaux.

Site internet : [www.silvervalley.fr](http://www.silvervalley.fr)

#### Contacts presse

**Marion Deshays** – [marion@escalconsulting.com](mailto:marion@escalconsulting.com) - 01 44 94 95 73 / 06 21 43 14 67

**Maja Jokic** – [maja@escalconsulting.com](mailto:maja@escalconsulting.com) - 01 44 94 95 68 / 06 95 98 95 36