

# Appel d'offre

pour l'organisation d'un

## « Voyage découverte » à l'étranger

(du 15 au 18 octobre 2019)

**Contexte**

L'ensemble des pays développés et un grand nombre de pays en développement connaissent de grands enjeux face au vieillissement accéléré de leur population. La France qui a identifié la Silver économie comme une filière prioritaire possède déjà un savoir-faire reconnu en la matière. Cette filière en plein essor, ne se limite pas au domaine de l'habitat ou du médical et les fournisseurs de solutions, dont le nombre croît un peu plus chaque année, développent des biens et services variés sur beaucoup d'autres marchés (santé, loisirs, bien-être, mobilité...).

**Dans ce contexte, Silver Valley, pour accompagner ses adhérents dans leur développement, organise chaque année un voyage découverte visant à mieux appréhender l'organisation de la filière dans d'autres pays dynamiques dans le domaine du bien vieillir et souhaite missionner un prestataire dans l'organisation de ce voyage autour d'une ville ou d'une région (choix de la destination à définir avec le prestataire hors pays déjà visités : Québec, Suède, Allemagne, Espagne).**

*Cette action est co-financée par des fonds européens, dans le cadre de l'appel à projets « Actions d'accompagnement individuelles et collectives en faveur des PME/PMI de la SRI-SI ».*

**Les objectifs et les moyens attendus pour répondre à l'appel d'offre sont présentés ci-dessous :**

Objectif	Moyen
<b>Comprendre les spécificités nationales ou régionales de la Silver économie dans ce pays/ville</b> (évolution démographique, nature de la prise en charge par les pouvoirs publics, rôle des acteurs privés, enjeux clés, législation, grandes tendances, etc.)	Rencontrer certaines parties prenantes structurantes de cette filière (pouvoirs publics, syndicats, institutionnels, associations, ...).
<b>Mieux appréhender les spécificités nationales ou régionales en termes d'offres</b>	Visites d'entreprises et/ou d'associations pour découvrir des produits, services et/ou projets innovants. Rencontrer les leaders/experts d'un ou plusieurs marchés stratégiques.
<b>Mieux appréhender les spécificités de ce marché du point de vue de la demande</b> (mode de consommation, pouvoir d'achat, place des seniors dans la société, ressources financières...)	Rencontrer des experts de ces enjeux ou des représentants d'utilisateurs.
<b>Favoriser le développement commercial des structures de la délégation dans cette zone</b>	Rencontrer des parties prenantes stratégiques pour initier des activités commerciales (PME, grands groupes, collectivités, distributeurs, référents locaux...) dans le cadre d'un événement de networking (rencontres d'affaires individuelles ou colloque par exemple).

**Informations importantes :**

- La délégation comprendra **une vingtaine de structures** ainsi que des **membres de l'équipe opérationnelle** de Silver Valley (2 ou 3) ;
- **Silver Valley se chargera de la communication et de la commercialisation de cette action** auprès de son réseau ;
- **Silver Valley se chargera de la réservation du transport aérien pour les participants ;**
- **Silver Valley aura la possibilité de suggérer d'éventuelles visites ou rencontres à intégrer au programme** une fois que la destination proposée par le prestataire sera validée ;
- **Des suggestions d'hébergement et de restauration** devront être faites par le prestataire une fois la ville et le programme de la délégation déterminés.

**Éléments attendus dans la réponse du prestataire :**

- **Proposer plusieurs rencontres/visites en adéquation avec les objectifs demandés** (une dizaine de suggestions est attendue par ville/région suggérée) ;
- Pour chaque rencontre/visite, **préciser si le contact avec la structure suggérée est établi à date ou pas.** Donner un **maximum d'informations** sur la nature du **lien qui existe ou les moyens de le créer ;**
- **Un devis prévisionnel clair** comportant les lignes budgétaires suivantes
  - o Conception et organisation du voyage
  - o Les éventuels frais liés à l'organisation des rencontres professionnelles / networking ou entrées à des salons ;
  - o Frais de transport sur place (navette, minibus)
  - o Frais de restauration lors des visites pris en charge par le prestataire ou celles à prendre en charge par Silver Valley

**N.B : Le prestataire peut proposer plusieurs villes/régions de destination. Toutes les propositions formulées devant contenir des suggestions de visites/rencontres pour permettre à Silver Valley de choisir la destination la plus adaptée.**

**Les critères de sélection sont :**

- Le contexte « silver-économique » de la ville ou de la région suggérée ;
- La pertinence et la qualité des visites proposées par rapport aux objectifs visés ;
- Les tarifs proposés ;
- Les liens déjà établis entre les parties prenantes suggérées et le prestataire ;
- Le contenu et les participants proposés pour l'événement de networking.

**Si vous souhaitez candidater, merci d'envoyer votre réponse à cet appel d'offre, au plus tard le vendredi 28 juin 2019 à midi à [marion.canard@silvervalley.fr](mailto:marion.canard@silvervalley.fr).**

**Les résultats de la sélection seront communiqués le 5 juillet 2019.**

D'ici là, nous nous tenons à votre disposition pour tous compléments d'informations.