



Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services

Le Contrat de filière Silver économie



Le marché des seniors

Le vieillissement de la population : défi économique et social

Quelques données INSEE : les + 60 ans représentent aujourd'hui 37,5 % de la population et en constitueront 43,9 % en 2035. Si la courbe du vieillissement s'infléchit après 2035, la part des plus de 75 ans continuera d'augmenter, de 9,1% actuellement à 15,6 % en 2050 (dont 140 000 centenaires, 6 fois plus qu'aujourd'hui).

Le périmètre du marché : estimation du CGSP

- Le domaine d'activité clef de la Silver économie est constitué des services d'accompagnement à la personne, mais la composante technologique dans les produits et les services est de plus en plus prégnante : développement des «gérontechnologies » et de la téléassistance en particulier.
- Poids du marché = 16,6 milliards d'euros, ce qui comprend l'apport de l'économie sociale et solidaire ainsi que la participation de nombreux bénévoles, soit 90 000 emplois en 2012.
- Croissance de l'ordre de 50 % à l'horizon 2017, avec un taux de croissance annuel moyen estimé autour de 14 %.

Le marché des seniors

Les caractéristiques du marché : source CREDOC

On distingue schématiquement 3 segments de consommateurs aux valeurs et aux besoins différents: baby boomers (55-69 ans : hédonisme, individualisme), seniors (69-80 ans : utilitarisme, prudence) et grands seniors (+ de 80 ans : conservatisme, fidélité aux marques).

- Les nouvelles générations de seniors consomment plus que les générations précédentes et ont connu des conditions économiques favorables à leur pouvoir d'achat.
- La baisse de la consommation est très sensible après 65 ans. En cause principalement, la perte de mobilité. Mais aussi l'inadaptation des produits : d'où l'accent mis par le contrat de filière sur le développement des living labs.
- Les seniors connectés consomment plus et conservent un meilleur lien social.

Les prémices du Contrat de filière

- **Dès septembre 2012, les premiers travaux entrepris sous l'égide du ministère chargé des personnes âgées ont permis d'identifier 7 freins à l'émergence de la filière :**
 - ***un marché trop étroit qui ne permet pas les économies d'échelle nécessaires à l'offre des grands groupes***
 - ***une demande où la solvabilisation des aides techniques n'est pas suffisante , tant par les dispositifs d'aide publique (APA) que par les mutuelles et les assureurs***
 - ***des circuits de distribution restreints et peu concurrentiels***
 - ***une communication insuffisante sur l'existence et la pertinence des services et des technologies disponibles***
 - ***un manque d'investissements tant en amorçage qu'en capital-risque***
 - ***un niveau de labellisation trop faible qui limite la visibilité des meilleurs produits***
 - ***un manque de vision commune entre les acteurs qui nuit à l'efficacité de l'ensemble***

Les prémices du Contrat de filière

A la suite de ce constat, les ministres ont souhaité installer un comité de filière

- **Le 1^{er} juillet 2013 un comité de filière Silver économie a été officiellement installé par le ministre du redressement productif et la ministre chargée des personnes âgées. La DGCIS en était co-rapporteur avec la DGCS.**
- **5 groupes de travail se sont réunis pendant plusieurs semaines (aidants-aidés, simplification, écosystème, relations avec le grand public, relations avec les acheteurs) en vue de préparer le futur contrat de filière.**
- **Ces échanges ont débouché sur le Contrat de filière signé le 12 décembre 2013 par les ministres concernés.**

Les acteurs du contrat

- **Le comité de filière est présidé par le ministre du redressement productif et la ministre déléguée chargée des personnes âgées et vice présidé par le PDG du groupe LEGRAND et président de la FIEEC (Gilles SCHNEPP).**
- **Il comporte une quarantaine de membres, entités publiques, dont la CNSA, collectivités locales (les régions et les départements), les fédérations professionnelles concernées.**
- **Le bureau du comité de filière comprend une douzaine de membres dont la CNSA et se réunit à échéances régulières.**

Un Contrat autour de 6 axes... déclinés en 49 actions

- **Axe 1 - Créer les conditions d'émergence d'un grand marché de la Silver économie**

Constat :

Disparité des approches (entre les départements et les régions) et absence de coordination des réponses apportées localement.

Solutions autour de trois piliers :

- *Mettre en relation les acteurs en créant des instances locales de gouvernance (comités régionaux) à même d'organiser la concertation entre le niveau départemental (attribuant l'APA) et la Région (pilote du développement économique) ; en désignant une instance pilote capable d'orienter les bénéficiaires potentiels, les aidants et les professionnels, sur la base d'un système d'information retraçant les aides locales et les solutions techniques de réponse aux besoins*
- *Créer de la confiance en développant la labellisation et la normalisation des produits et service*
- *Augmenter la taille du marché et de la demande en élaborant, en lien avec les collectivités territoriales, un cadre national d'achat pour la téléassistance et les bouquets de services.*

Un Contrat autour de 6 axes... déclinés en 49 actions

- **Axe 2 - Favoriser le développement d'une offre compétitive de la Silver économie**

Constat :

Atomisation de l'offre et manque de culture collaborative entre les acteurs

Absence de fonds de financements dédiés

Solutions :

- créer les conditions de structuration de la filière, tant sur le plan organisationnel (création de consortium d'offre intégrée, association des clusters) que financier (constitution d'un fonds de capital risque)

- **Axe 3 - Exporter les produits de la Silver économie**

- organisation d'un salon professionnel d'envergure internationale, accompagnement par UBIFRANCE des entreprises sur les marchés porteurs, mise en place de show-rooms par les grands groupes, etc.

Un Contrat autour de 6 axes... déclinés en 49 actions

- **Axe 4 - Professionnaliser les acteurs de la Silver économie**
 - *mise en œuvre d'un contrat d'études prospectives pour identifier les besoins en « nouveaux métiers », accompagnement des professionnels de l'aide à domicile dans l'appropriation des TPA, faciliter l'accueil universel en magasin, création d'un MOOC, etc.*

- **Axe 5 - Communiquer positivement sur les seniors et le « bien vieillir » auprès du grand public et des distributeurs**
 - *communication des branches professionnelles, show-rooms itinérants, incitations au développement d'applications dédiées.*

Un Contrat autour de 6 axes... déclinés en 49 actions

- **Axe 6 - Créer des innovations dans le champ de la Silver économie**

Constat :

*L'innovation doit contribuer d'avantage à la rencontre de l'offre et de la demande
La Silver économie a manqué jusqu'à présent d'innovation collaborative.*

Solutions:

- *La Silver économie a été retenue parmi les 7 ambitions du concours mondial d'innovation 2030*
- *Ouverture de l'appel à projets filières à la Silver économie*
- *Mobilisation des fonds européens et des contrats de plan Etat/Régions en faveur de la Silver économie*
- *Création d'un forum des « Livings labs »*
- *Déploiement d'actions en faveur du design universel*

Quelques retombées du contrat

Création d'une dynamique globale entre des acteurs qui jusqu'à présent ne se connaissaient pas.

- Lancement des « Silver-régions » le 17 janvier en Basse Normandie, suivie de Midi-Pyrénées le 13 février, de l'Aquitaine le 17 ... et d'autres à venir.
- Normalisation : le groupe de réflexion Silver économie de l'AFNOR a commencé ses travaux
- Financement : Fonds sectoriel d'investissement de la Silver économie dédié aux Services Innovants à la Santé et à l'Autonomie, lancé le 25 février 2014
- Innovation : concours mondial d'innovation 2030 dont l'une des sept ambitions porte sur la SE, projets en cours de sélection.
- Développement du design universel : dispositif de designers en résidence en cours de définition.

Quelques retombées du contrat

- **Formation** : Contrat d'étude prospective en vue d'identifier les nouveaux métiers et compétences liées à l'émergence de la filière Silver économie. Réflexion en cours sur son périmètre, nécessitant un engagement des fédérations professionnelles concernées.

- **Export**
 - Mobilisation des missions économiques en vue d'une analyse des marchés locaux et une étude de benchmark afin de positionner l'offre française.
 - UBIFrance :
 - ° identification des événements internationaux 2014, foires, salons, conférences, sur le thème de la SE
 - ° mission FRENCH SILVER ECONOMY CONNECTION aux Etats-Unis du 25 au 27 juin 2014 rendez-vous B2B entre les leaders américains des produits, technologies, solutions et services pour les âgés et les sociétés françaises sélectionnées.

Conclusion

Le contrat de filière est un processus collaboratif.

L'Etat y joue son rôle d'ensemblier et pilote directement certaines actions ou les confie à ses opérateurs tels qu'UBIFRANCE ou ATOUT France.

Mais la réussite du contrat est aussi entre les mains des acteurs privés (les fédérations professionnelles) et des collectivités locales, car de nombreuses actions relèvent en effet de leur niveau d'implication.

Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services

67 rue Barbès
BP 80 001
94 201 Ivry sur Seine Cedex

www.dgcis.gouv.fr

