

#Etude - Cartographie de la Silver économie en 2022 - logement adapté

Résumé :

La Prim'Adapt est une prime qui entrera en vigueur en janvier 2024, elle vise à soutenir les personnes âgées et leur entourage familial dans l'adaptation de leur logement pour leur permettre de vieillir chez eux. L'enjeu de cette prime est à la fois sociétal, climatique et économique. Elle répond à l'aspiration des français de vieillir chez eux, avec 28 millions de logements à adapter en France. Elle vise également à agir sur la crise énergétique en rénovant les logements pour corriger l'effet passoire thermique. Enfin, il est économique de privilégier la rénovation plutôt que la construction car c'est plus économique en matériaux, temps et plus pragmatique dans un environnement urbain concentré.

Article

<https://sweet-home.info/objets-connectes/cartographie-de-la-silver-economie-en-2022/>

Cartographie de la Silver économie en 2022 Par Alexandre Faure / Header / 21 décembre 2022 / 15 minutes de lecture

La cartographie 2022 de la Silver économie est consacrée à l'habitat adapté. En effet, pour répondre au souhait exprimé par les citoyens de vivre chez eux le plus longtemps possible, nous devons les aider à faire de leur logement un endroit sûr et adapté à leurs fragilités, actuelles ou futures. En choisissant l'angle du logement, nous pouvons représenter une majorité des acteurs de notre

écosystème. Dans cet article, nous vous proposons une analyse pas à pas de la cartographie.

Cette analyse est la retranscription d'une conférence donnée par Alexandre Faure lors du salon Silver Economy Expo 2022. Nous vous partageons aussi la version vidéo de cette conférence.

Vidéo de la conférence Vidéo de la conférence donnée par Alexandre Faure à Silver Economy Expo le 14.12.22

Pourquoi consacrer la cartographie de la Silver économie au logement adapté ?

Je m'appelle Alexandre Faure. Je suis dirigeant et fondateur de Sweet Home. Nous sommes un bureau d'études dédié à la Silver économie. Nous travaillons pour les entreprises et les organismes de la Silver économie et nous publions nos propres contenus sur différents supports. Le plus connu est une newsletter qui s'appelle Longévité, que je publie tous les dimanches matin depuis mai 2018. ***Nous partageons de l'information utile et objective pour les dirigeants et leurs équipes afin de vous aider à faire les bons arbitrages stratégiques quand vous cherchez à vous développer sur le marché des seniors.*** Alexandre Faure

En 2021, nous avons réalisé une cartographie globale de l'écosystème Silver  conomie. Ce travail devait aider les investisseurs à comprendre quels étaient les enjeux et perspectives du marché.

En 2022, nous avons décidé d'actualiser cette cartographie en nous concentrant sur le domicile adapté. Avec l'entrée en vigueur de la Prim'Adapt en janvier 2024, c'est le bon moment pour s'intéresser au domicile et utiliser l'imminence de cette prime comme levier pour développer des produits et des services à destination des personnes âgées et de leur entourage familial.

Enjeux sociétaux du domicile adapté

Quand on parle d'enjeu du domicile adapté, il y a trois façons d'aborder le sujet.

Un enjeu sociétal : répondre à l'aspiration des français de vieillir chez eux

L'enjeu du domicile adapté tient en un chiffre : 90% des citoyens qui, sondage après sondage, répètent qu'ils veulent vieillir chez eux. On a 28 000 000 de logements qui doivent être adaptés en France et on a seulement 350 à 400 000 nouveaux logements qui sont livrés chaque année.

Compte tenu de l'échéance démographique, on n'aura pas le temps de construire des logements adaptés pour l'ensemble des citoyens vieillissants qui vont arriver sur le marché dans les années qui viennent. L'enjeu se situe niveau de l'adaptation et non pas

de la construction neuve.

Un enjeu climatique : agir sur le logement, c'est agir sur la crise énergétique

L'enjeu du domicile adapté, c'est d'offrir à ces citoyens qui souhaitent vieillir chez eux un cadre de vie qui répond à leurs besoins et aspirations, qui puisse aussi être une solution à la crise énergétique et climatique. Autant profiter de la rénovation du logement pour corriger l'effet passoire thermique présent dans beaucoup d'habitations. Et Avec la crise énergétique actuelle, c'est une réalité que tout le monde perçoit au quotidien.

Un enjeu économique : Rénover ou construire

Il est plus économique de rénover. C'est plus économique en termes de matériaux. C'est plus économique en termes de temps passé et c'est plus pragmatique dans un environnement très urbanisé de privilégier la rénovation à la construction. Les villes étant tellement concentrées qu'on y trouve des quartiers où ce n'est pas possible de faire du neuf. Et donc pour préserver les choix des citoyens et préserver les enjeux des villes, de rester concentrées, on doit essayer de privilégier la rénovation sur la construction.

Quels sont les enjeux pour les acteurs de la Silver économie ?

Comment pouvez-vous profiter de la Prim'Adapt ?

Cette aide financière ne sera pas applicable à 100 % des citoyens. Le gouvernement a d'ores et déjà indiqué que son bénéfice sera réservé aux citoyens âgés de 70 ans et plus qui ont des revenus inférieurs à un certain seuil. Même si les arbitrages sont faits sur l'année 2023, on peut imaginer qu'elle ne sera applicable qu'à une liste limitative d'adaptations. Enfin, on peut supposer que la Prime sera fléchée sur l'intervention de certains professionnels labellisés. En effet, l'objectif de cette prime, c'est aussi de s'assurer qu'elle profite aux professionnels ont l'habitude de travailler pour les personnes âgées.

Donc, si vous sortez de ce cadre, vous ne serez pas directement éligible à l'aide.

Cependant, vous pourriez vous appuyer sur la communication qui sera faite autour pour valoriser votre offre. Nous pensons que cette prime peut créer un contexte favorable à l'ensemble des dispositifs d'aide aux seniors que proposent les acteurs de la Silver économie.

Et donc, comment utiliser la cartographie de la Silver économie pour vous aider ?

Les questions que nous pouvons aborder en analysant notre cartographie de l'écosystème sont :

- Si vous êtes un professionnel de la Silver Economie quel que soit votre périmètre, comment est ce que vous pouvez profiter de cette mesure ?

- Devriez-vous le faire directement ou par le truchement de synergies avec des offres plus spécifiques ?
- Est-ce que vous devez rechercher des partenariats pour accélérer votre croissance ?
- Le cas échéant, avec qui ?
- Où sont les leviers de cette croissance qu'on peut détecter dans la cartographie ?

Analysons la cartographie pas à pas.

Présentation synthétique de la cartographie de la Silver économie

Nous avons opté pour une représentation en forme de roue et nous avons catégorisé l'offre selon 4 familles.

Agetech

Objets connectés (IoT) : Des dispositifs connectés au web dont l'utilité repose sur les échanges d'information, la communication et toutes les vertus qu'on prête au digital.

Robots : des objets un peu plus perfectionnés que les IoT qui doivent devenir les aidants mécaniques des personnes âgées. En B2C, le marché n'existe pas encore, mais les choses devraient se préciser d'ici à 2030... Ou pas. Si vous avez besoin de comprendre le concept, lisez [ce gros article que j'ai consacré au sujet des robots sociaux](#).

Actimétrie et détection des chutes : la catégorie à la mode avec une vingtaine de projets qui se disputent un marché émergent et dont on doute parfois qu'il se réveillera un jour (en B2C, du moins).

Aménagement

Diagnostic : les pros qui aident les citoyens à analyser les failles de leur logement et adapter sans se faire arnaquer.

Équipement : les pros qui distribuent et installent des équipements ou du mobilier adapté

Habitat partagé : les logements partagés, colocations et habitats partagés. Cette brique constitue à mon avis l'option ultime de l'habitat adapté. Quand les seuls aménagements matériels et les services à la personne ne suffisent pas à compenser les carences du logement.

Services

Autonomie : les services à la personne qui contribuent à l'autonomie de la personne, soit le care management, les services complémentaires aux SAAD, le portage de repas... Bref tout l'humain. On a mis les SAAD à part vu qu'ils sont 7 000. On ne pouvait pas tous les représenter, mais on les intègre en masse dans la cartographie.

La téléassistance : oui, pour nous, la téléassistance c'est un service humain et pas de

la technologie. Le noyau dur d'un téléassisteuse, c'est son plateau d'écoute. Ce n'est pas suffisant pour en faire un bon pro, mais c'est indispensable.

La vie sociale : les services d'animation sociale et la cohabitation intergénérationnelle. Même si celle-ci est à mi-chemin entre vie sociale et financement, raison pour laquelle on la colle au segment financement, d'ailleurs.

Financement

Engagement du logement : les dispositifs qui permettent à un propriétaire (70% des 65+ le sont) d'engager son bien immobilier pour recevoir de l'argent. Viager, démembrement, prêts hypothécaires, etc.

Optimisation des ressources : les dispositifs qui permettent à tout le monde d'améliorer ses ressources, la plupart du temps en anticipant les années de vache maigre. La catégorie est en plein boom et la réforme des retraites devrait encore accroître la croissance de ces boîtes, mais cela s'adresse surtout aux jeunes seniors ou aux actifs qui peuvent placer des ronds pour gonfler leur reste à vivre après la retraite.

Zoom sur les services à la personne

La hype du care management

Dans cette famille, vous retrouvez les différentes enseignes qui cherchent à développer une prestation de type care management, c'est-à-dire un service de coordination à domicile. Le leader pourrait bien devenir Autonomia, rattaché à Oucare, mais d'autres enseignes développent aussi des solutions à suivre de près. L'enjeu pour cette activité, c'est de trouver un business model, ce qu'aucun projet n'est encore parvenu à faire à l'heure où je vous écris. Certes, un besoin de coordination existe. Certes, il ne peut pas être traité par les SAAD qui n'ont pas de financement sur cette activité. Mais les citoyens ne semblent pas prêts à payer pour ce service non plus.

Et donc : qui va payer ? Et pour quoi ?

Dans la famille des services à la personne, nous avons identifié la Smart Good Alliance, un projet lancé en juin 2022 par un fabricant de boissons qui s'appelle Smart Good Things et qui a pour partenaire l'ancien basketteur pro Tony Parker. Cette société souhaite développer une conciergerie avec un dispositif de financement indirect, via une carte de fidélité à points parrainée par les supermarchés Casino.

La mode des conciergeries

Conciergerie, c'est le terme à la mode en ce moment. L'année dernière, c'était Care Management. Cette année, tout le monde parle de conciergerie avec beaucoup de définitions différentes.

Indispensable téléassistance

Pas de service à la personne, sans téléassistance puisque c'est d'abord de l'humain.

Puisqu'au-delà de l'équipement d'alerte installé chez la personne âgée, la téléassistance est un plateau d'écoute qui va répondre aux demandes que formule la personne âgée à travers son équipement. La valeur ajoutée de la téléassistance se mesure à la qualité du plateau d'écoute et du service global avec l'équipement technique, et pas seulement sur l'équipement technique. Parce que s'il distribue seulement un équipement technique, c'est une agetech.

Par exemple, dans les agetech, Vayyar est une firme israélienne qui développe des équipements de télédétection. Elle cherche aujourd'hui à se développer avec les téléassisteurs. Seuls, ils sont dans les agetech. S'ils arrivent à créer un partenariat avec un téléassisteur, ils sont dans la téléassistance.

Zoom sur le financement

La cartographie présente les acteurs du financement que nous organisons en deux catégories.

Liquéfier le patrimoine immobilier

D'une part, les entreprises qui vous aident à liquéfier votre patrimoine immobilier. Pourquoi ?

Un retraité qui cherche à emprunter de l'argent se fera claquer la porte de la banque au nez. Il n'est pas considéré comme solvable. Et donc, ceux qui sont propriétaires de leur bien, c'est-à-dire 70 % des retraités, peuvent engager leurs biens immobiliers pour recevoir un montant en contrepartie.

La façon la plus célèbre d'engager son logement est le viager, qui remonte à l'Empire Romain, mais qui débouche sur la vente du bien immobilier.

Des acteurs développent des alternatives, comme le prêt viager hypothécaire proposé par Arrago. Ce dispositif permet à une personne âgée de recevoir une contrepartie financière à son bien immobilier sans le vendre en viager. À l'issue de la période du prêt, ses descendants peuvent choisir soit de rembourser le prêt, soit de rembourser le prêt en vendant le bien.

Finances préventives ?

L'autre section du financement identifie des organismes qui contribuent à aider les seniors à mettre plus d'argent de côté quand ils ont encore la possibilité de le faire, ou à gérer leurs finances une fois à la retraite.

Vous y trouvez des jobs boards comme Teepy Job, des services financiers comme finense qui propose une aide à l'organisation financière pour les personnes vulnérables. Des organismes qui contribuent à la préparation de la retraite, comme Alphonse, etc.

Aides sociales

J'ai volontairement mis de côté les aides publiques, les mutuelles, caisses de retraite et contributeurs financiers indirects car je voulais concentrer mon focus sur les organismes qui proposent un service B2C et peuvent être sollicités en direct par les citoyens qui en ont les moyens.

Dans une majorité de cas, ces services sont éligibles à des aides qui adoucissent la facture pour les publics moins favorisés, mais il serait temps de considérer que ce marché peut exister sans la béquille du financement indirect.

Qu'il est possible de créer et développer un business sans rechercher en premier lieu – et avant même d'avoir signé un client – un partenariat avec AG2R, un financement de la CNAV ou une subvention du conseil départemental.

Je ne nie pas l'utilité des contributions indirectes pour mettre les citoyens sur un pied d'égalité, mais je déplore la recherche systématique de ces aides par des entrepreneurs qui pensent que les seniors n'achèteront pas leur produit ou service s'il n'est pas assorti d'une aide, d'un crédit d'impôt ou d'un financement par leur mutuelle. Cela nous semble intéressant de privilégier l'initiative individuelle.

Car nous constatons souvent que les entrepreneurs accordent une place disproportionnée et irrationnelle aux mutuelles et aux caisses de retraite dans leur recherche de partenariat.

Zoom sur les partenariats avec des caisses de retraite et mutuelles

C'est quoi le problème aujourd'hui de penser que AG2R LA MONDIALE, la CARSAT Normandie ou Vyv sont les partenaires idéaux de votre projet de développement dans le logement adapté.

J'en vois trois

Leurs clients ne sont pas vos clients

Arrêtez de penser que parce qu'ils ont des millions de clients, vous allez avoir des millions de clients. Ce n'est pas parce que AG2R LA MONDIALE affiche 25 millions de retraités, que par l'entremise d'un partenariat, leurs clients vont devenir vos clients. AG2R ne signera un partenariat avec vous que s'ils voient un intérêt dans votre offre pour leurs propres clients.

Cela veut dire que vous êtes disponible au national, vous avez déjà des clients et vous devez démontrer que vous apporterez quelque chose aux clients AG2R.

Leur équipe commerciale ne travaille pas pour vous

Le deuxième écueil, c'est de penser que les forces de vente AG2R vont se mettre en quatre pour vendre votre produit ou service. En effet, les caisses de retraite sont astreintes à des règles spécifiques qui limitent la possibilité d'utiliser leurs fichiers clients pour la prospection commerciale.

Et en outre, les forces de vente de AG2R ont déjà fort à faire pour vendre des produits financiers ou des produits assurantiels AG2R. Elles ne vont pas – ou très très rarement – faire l'effort de comprendre votre offre pour la commercialiser en complément du reste.

Vous ne vivez pas au même rythme

L'autre point qui est tout aussi important, c'est que, à de rares exceptions près, vous ne vivez pas selon la même temporalité. Dans une caisse de retraite, neuf mois, c'est quelque chose de très très rapide. Alors que pour vous, neuf mois ça peut être un peu la différence entre « *vous êtes vivant* » et « *vous êtes mort* ».

Pour toutes ces raisons, si vous recherchez le partenariat d'une caisse de retraite ou mutuelle, faites-le à un moment où vous avez une visibilité importante en termes de trésorerie et développement commercial, et pas à un moment où vous êtes le couteau sous la gorge.

Et ce pour deux raisons.

D'une part parce qu'eux ne peuvent pas se permettre de faire un partenariat avec une entreprise qui risque de mourir dans un an. Ils vont investir de l'argent, du temps et de la confiance en vous. S'ils sentent que vous êtes trop fragiles, ils ne voudront pas prendre le risque. Et en outre, pour votre survie, vous ne pouvez pas vous permettre d'attendre un hypothétique deal à échéance très longue.

Dans notre cartographie, nous montrons des opportunités de partenariat qui sont beaucoup plus immédiates et votre enjeu, c'est de savoir dans quelle mesure est-ce que vous pouvez faire ces connexions.

Exemple de partenariat et d'opportunités

Partenariat win win pour la Maison des cultures

Prenons l'exemple de la Maison des cultures. C'est un habitat partagé accompagné, dédié aux malades d'Alzheimer. Ils sont installés dans une maison de maître à Thomery, en Seine et Marne, avec un étage. Donc il y a des chambres à l'étage et ils ont fait un partenariat avec Malakoff Humanis pour faire financer un monte-escalier. Cet équipement a permis d'optimiser l'occupation des chambres situées au premier étage. Et vous devez avoir ce type d'approche. Identifier des partenariats gagnant avec des acteurs qui sont à votre portée et qui ont un intérêt à vous seconder, développer des partenariats, des synergies, créer des complémentarités.

Opportunités d'un partenariat avec Vayyar ?

C'est une firme israélienne qui développe des radars et qui s'est implantée en France au quatrième trimestre 2022. Ils ont recruté un directeur commercial blanchi sous les harnais en la personne de Xavier Corbin. Il était auparavant chez Senioradom et

Bluelinea. Vayyar, c'est une entreprise qui va aujourd'hui chercher principalement à se développer dans les résidences collectives. Ils vont cibler les RSS et EHPAD. C'est une entreprise intéressante parce qu'ils arrivent dans un secteur concurrentiel et attractif : la détection des chutes. Leur produit est techniquement validé. Vayyar, au niveau mondial, c'est une grosse firme, implantée dans plusieurs pays, dont les Etats Unis.

Et pourquoi est ce qu'ils viennent en France ?

Quel est leur intérêt. Et quel serait votre intérêt de travailler avec eux ? Quelle entreprise de la Silver économie aurait intérêt à travailler avec eux ?

Cela nous intéresse d'essayer de comprendre ces dynamiques et de vous aider.

Si je veux travailler avec un Vayyar, qu'est-ce que je peux mettre en avant ? Si je veux travailler avec AG2R, qu'est-ce que je veux mettre en avant ? Quel peut être le bénéfice que je peux leur apporter ? Chez Sweet Home, nous pensons qu'il y a vraiment des synergies à créer.

Silver économie et partenariats

Parce que, ce que nous observons dans la Silver économie, c'est qu'il est plus facile d'avancer à plusieurs, notamment en B2C.

Sur ce sujet, je vous invite à lire [l'article co-écrit avec la Filière Silver économie](#) à partir d'un exposé réalisé par le Président d'Indépendance Royale, Dominique Boulbes et consacré au panorama de la distribution B2C en Silver économie.

Nous allons donc vous aider à repérer des acteurs petits qui ne sont pas très connus parce qu'ils ne font pas beaucoup parler d'eux ainsi que des acteurs plus importants, bien implantés sur une verticale et qui développent des services complémentaires qui pourraient être extrêmement utiles pour signer des partenariats avec des experts de ces nouveaux services.

Annonce pour la suite

Cette cartographie est vivante.

Notre objectif, c'est de constituer une base de connaissances évolutive. On ne fera pas des mises à jour de l'infographie toutes les semaines parce que c'est un gros boulot, mais on fera la cartographie au fil du temps.

Le but c'est vraiment de donner une vision complète et exhaustive. Nous sommes agnostiques par rapport aux entreprises. Ce n'est pas à nous de juger de la pertinence de mettre une entreprise ou de pas la mettre à partir du moment où elle existe, agit en France et propose une prestation à la cible senior.

La cartographie est un début, mais nous voulons vous apporter une aide plus profonde afin de vous faire gagner du temps dans votre analyse du marché. Nous avons donc décidé de lancer une série de dossiers consacrés à l'analyse de l'écosystème Silver

économie. Nous y traiterons à la fois l'actualité et une analyse plus profonde du marché. Ce document, nous le voulons vivant et interactif, c'est pourquoi nous avons décidé de le diffuser sous la forme d'une newsletter qui paraîtra tous les 15 jours pendant toute l'année 2023.

[Rendez-vous ici pour en savoir plus.](#)

Articles similaires

[13 données indispensables pour comprendre la silver économie](#)@March 18, 2022Dans

"Vente et Marketing"

[soutenir l'innovation dans la Silver Économie](#)@Dans "Silver économie"

[Qu'est-ce que la Silver économie ?](#)@Dans "Silver économie"Navigation de l'article [← Article précédent](#)

