



**PANORAMA
DE LA
SILVER SANTÉ
EN RÉGION
HAUTS-DE-FRANCE
2020**

Démographie des seniors en France et en région

EN FRANCE :

Un marché à
130 milliards d'euros en 2020



EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE :

En 2013,

15% de la population régionale avait plus de **65 ans** contre

25% en 2050, soit un total de **1,6 million** de personnes de **65 ans** ou plus en 2050 en région.

Sommaire

I. LA SILVER ÉCONOMIE

- 4 millions de personnes âgées dépendantes en France en 2050 : les prévisions explosent 05
- La silver économie, qu'est-ce que c'est ? 06
- Une filière économique soutenue par l'État 07

II. UN MARCHÉ DOMINÉ PAR DES PME AVEC UNE FORTE CROISSANCE DE START-UPS INNOVANTES

- Le poids de la silver santé en région 08
- Les caractéristiques de la région Hauts-de-France sur le marché silver santé 10
- Le dynamisme de l'écosystème startups en région Hauts-de-France 11
- La création d'un incubateur dédié à la filière 12
- Des grands comptes régionaux qui exportent 12

III. LES ENJEUX DE LA FILIÈRE SILVER SANTÉ

- Renforcer l'usage des nouvelles technologies 15
- S'adapter et se réinventer pour se développer 17
- Les actions d'Eurasanté en réponse aux enjeux du secteur 18

IV. L'ACCÈS AU MARCHÉ INTERNATIONAL

- La Silver Economy dans le monde 20
- Quelles sont les principales caractéristiques des marchés à cibler ? 21
- Quelques conseils pour bien s'exporter 23

V. LA PRISE EN CHARGE DES SÉNIORS

- Investir le marché de l'hébergement : un secteur qui reste prometteur 25
- Le maintien à domicile : un enjeu de société dans l'accompagnement de la perte d'autonomie 29

➤ ACCÉDER AU MARCHÉ : QUELQUES CONSEILS STRATÉGIQUES

- Bien cibler son profil de senior 32
- Penser une solution pour les utilisateurs finaux 33
- Faire preuve de bon sens 34
- Co-construire avec les usagers 34
- Se tourner vers les innovations pour les aidants 34
- Ne pas négliger l'humain 35

La silver économie

UN MARCHÉ EN DEVENIR QUI S'APPUIE SUR :

- Une évolution démographique et sociétale favorable ;
- Une demande en augmentation : maintien à domicile, prévention de la dépendance, gestion de l'autonomie ;
- Un impact favorable de la technologie pour répondre aux besoins ;
- Une filière qui s'est structurée sur le plan national et régional.

UNE FILIÈRE EN FORTE CROISSANCE EN 2020 :

Chiffre d'affaires de la Silver Economie :

€ **130**

MILLIARDS D'EUROS



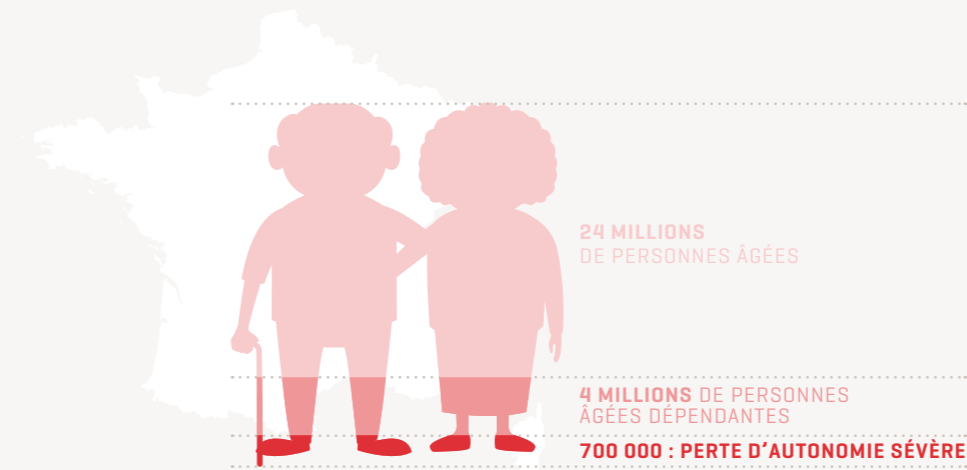
Création de

300.000 EMPLOIS

non délocalisables et de nombreux débouchés à l'exportation.

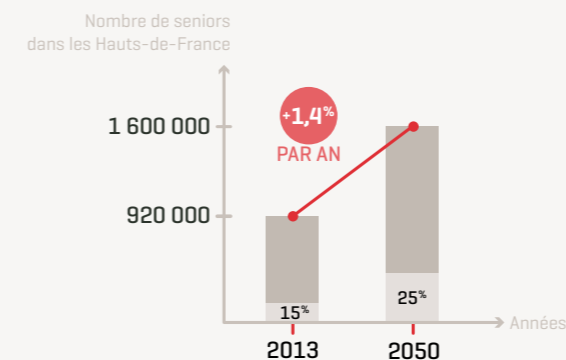
Source : Ministère de l'Économie et des finances – 2017

4 MILLIONS DE PERSONNES ÂGÉES DÉPENDANTES EN FRANCE EN 2050 : LES PRÉVISIONS EXPLOSENT



En 2050, selon la dernière étude de la DREES et de l'INSEE, on compterait **24 millions de personnes âgées dont 4 millions de personnes âgées dépendantes** (soit 16,4% de la population Française contre 15,3 % en 2015). Parmi elles, **700 000 peuvent être considérés en perte d'autonomie sévère.**

UNE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE VIEILLISSANTE, UN MARCHÉ EN DEVENIR



Entre 2013 et 2050, on comptera 640 000 seniors (65 ans ou plus) supplémentaires dans la région, soit une hausse de 1,4 % par an en moyenne (contre + 1,5 % en moyenne France entière), les Hauts-de-France abriteront 1,6 million de personnes de 65 ans ou plus en 2050, contre 920 000 aujourd'hui. La part des seniors passerait ainsi dans la région de 15 % en 2013 à 25 % en 2050.

Ces chiffres représentent donc un défi pour notre société : mieux vieillir, en bonne santé, en évitant la dépendance est un enjeu tout autant de santé qu'économique : environ 300 000 créations d'emplois nettes sont prévues à fin 2020 en France.



LA SILVER ÉCONOMIE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Améliorer la qualité de vie des personnes âgées, garantir leur autonomie le plus longtemps possible ou même allonger leur espérance de vie : tels sont les principaux objectifs de la silver économie. Sous ce nom se cache l'ensemble des produits et services à destination des seniors, qui se développe avec le vieillissement des Français.

Source : economie.gouv

UN MARCHÉ DIVISÉ EN SOUS-SECTEURS

- 
LA SANTÉ :
soins à domicile, médecine à distance, nutrition, objets de santé connectés...
- 
LES LOISIRS :
tourisme, sport, jeux... ;
- 
LA SÉCURITÉ ET L'AUTONOMIE :
téléassistance, détecteurs... ;
- 
LA COMMUNICATION :
téléphones mobiles, tablettes, Internet... ;
- 
L'HABITAT :
logements adaptés, domotique... ;
- 
LES TRANSPORTS :
aides à la mobilité, transports adaptés...
- 
LES SERVICES :
services à la personne, aide-ménagère, prévoyance... ;

Source : economie.gouv



UNE FILIÈRE ÉCONOMIQUE SOUTENUE PAR L'ÉTAT

Dès 2013, l'Etat a engagé une action de structuration de ce secteur en signant un contrat de filière pour la silver économie. L'objectif était de structurer ce secteur en une vraie filière industrielle et créer un écosystème national et régional pour faire émerger un grand marché et favoriser l'essor de l'industrie française.

Une nouvelle impulsion est donnée en 2018 sous la présidence de Luc BROUSSY, par ailleurs président de FRANCE SILVER ECO, pour articuler la filière Silver Economie autour de trois task forces et trois thématiques de travail prioritaires.



PAROLE D'EXPERT



NICOLAS MENET
Directeur général
Silver Valley

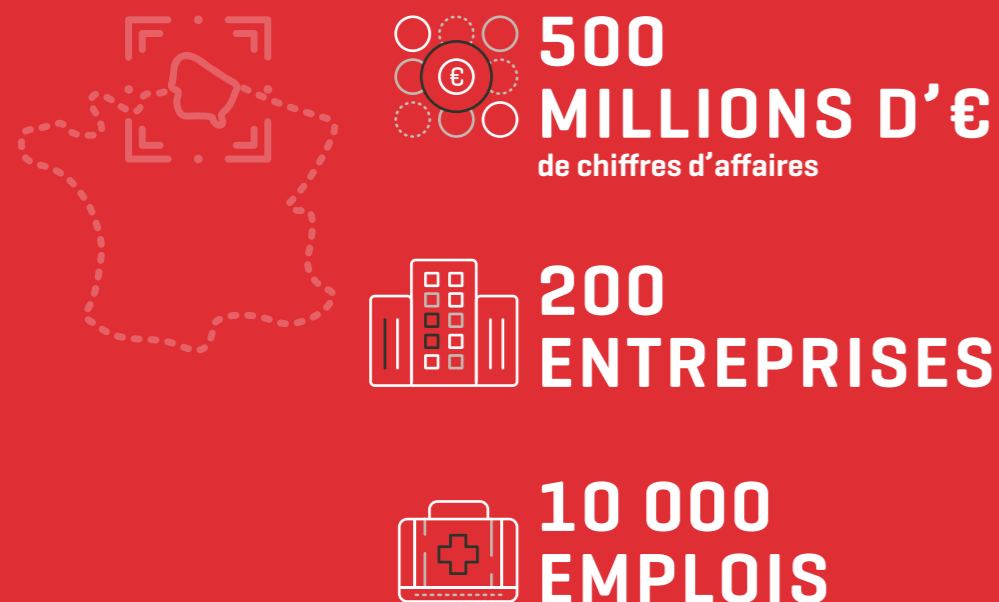
La Silver Economie est une spécificité française. Il s'agit d'une économie transversale à toutes les filières industrielles existantes, dédiée à la longévité avec pour cible les personnes qui avancent en âge et qui au fur et à mesure du temps peuvent avoir des besoins spécifiques concernant leur mobilité par exemple, ou encore leur nutrition, leur consommation, l'aménagement de leur habitat, leur usage du numérique... Il s'agit d'une économie complexe car elle est à cheval entre un sujet sociétal et scientifique - le vieillissement de la population - et le monde entrepreneurial - la croissance de startups et d'entreprises autour du public des seniors. »

Un marché dominé par des PME avec une forte croissance de start-ups innovantes

LE POIDS DE LA SILVER SANTÉ EN RÉGION

DÉFINITION DE LA FILIÈRE SILVER SANTÉ :

La filière de Silver Santé en région Hauts-de-France est un axe stratégique de développement pour la Région Hauts-de-France. Ce marché estimé à près de **500 millions d'euros** de chiffres d'affaires regroupe en région plus de **200 entreprises** et concentre plus de **10 000 emplois** d'après notre étude.

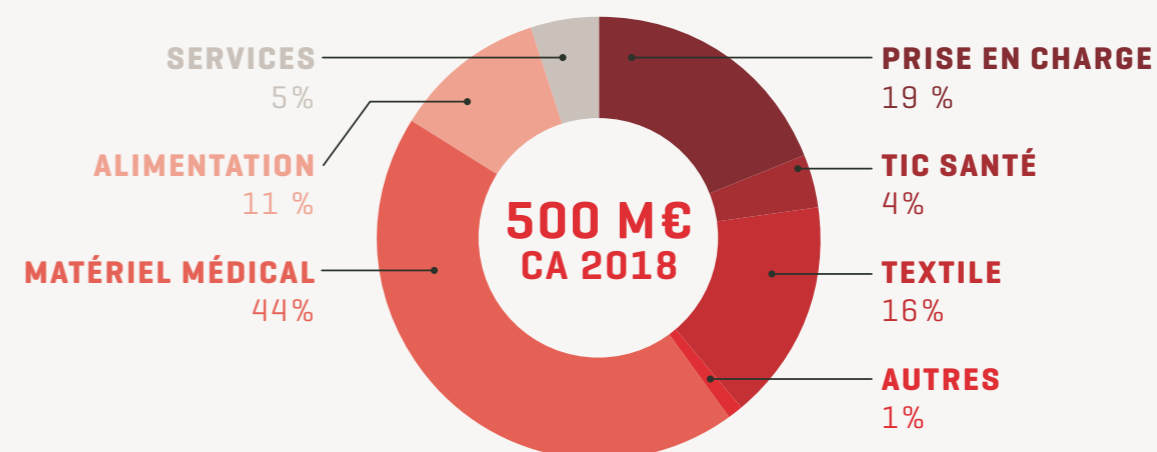


Pour rappel : Le terme Silver Santé entendu ici représente toute entreprise de la filière nutrition santé concevant, fabriquant ou commercialisant des produits ou services à destination des personnes âgées, des aidants ou des institutions.

QUEL EST LE PROFIL DU MARCHÉ SILVER SANTÉ EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE ?

- Un marché essentiellement composé de PME et de grands compte [+70%];
- Une forte croissance de création de startups innovantes;
- Des secteurs qui tirent leur épingle du jeu, concentrant CA et masse salariale : prise en charge (aide à domicile, santé à domicile) matériel médical, textile (Près de 80% du CA);
- La présence de quelques grands groupes industriels : Damart, Biolume, Orkyn, Medisys...;
- Des startups innovantes en forte croissance : Bluelinéa, Unaide, Mon Qualiticien, NewCard...

ESTIMATION DU CA PAR SOUS-SECTEUR D'ACTIVITÉ



Globalement pour l'ensemble des secteurs on s'attend dans un scénario pessimiste à une augmentation du CA d'ici 2025 de 3 à 8%.

Dans un scénario optimiste, cette hausse sera comprise entre 7 à 12%, exception faite pour le secteur textile qui dans un scénario pessimiste resterait stable et dans un scénario optimiste connaîtrait une croissance de 3 à 5% d'ici 2025.

QUEL EST LE PROFIL TYPE DE L'ENTREPRISE SILVER SANTÉ EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE ?



LES CARACTÉRISTIQUES DE LA RÉGION HAUTS-DE-FRANCE SUR LE MARCHÉ SILVER SANTÉ

NOUS AVONS IDENTIFIÉ 4 GRANDS AXES DE LA SILVER SANTÉ EN RÉGION HDF:



1/ Les entreprises liées à la prise en charge (près de 40% du CA de la filière / ±2500 emplois):

• **Accessibilité, autonomie, soin à domicile, aide à domicile:** essentiellement des PME historiques en région qui représentent près de 45% du CA de ce segment. Le segment du maintien à domicile connaît une croissance stable de près de 7% par an portée par les crédits d'impôts et des statistiques favorables: 92% des plus de 75 ans vivent chez eux.

Exemples d'entreprises régionales à fort potentiel :

- Vivat fournisseur de services d'aide à domicile [CA 2014 1,6M / 2018 : 2,6] qui connaît une croissance de près de 20% par an ;
- Unaide qui développe des produits et services innovants pour le maintien à domicile qui a levé 1.3 millions d'euros et qui devrait voir son CA passer de 420k euros à plus de 2 millions d'euros en 2020 ;



• **Les entreprises du Numérique.** Ces dernières connaissent un dynamisme fort tant sur le plan du nombre de sociétés créées que sur les taux de croissance affichés (à deux chiffres). La région Hauts de France se caractérise sur le segment numérique par une prévalence de projets orientés robotique, domotique et objets connectés [détection de chute, remote monitoring].



• **Industrie du Textile:** la région Hauts-de-France est très bien placée sur ce segment de marché et occupe la 2ème place derrière la région Rhône Alpes Auvergne. En Silver santé, la région se classe N°1 sur les textiles techniques en santé avec la présence d'industriels innovants comme Damart ou encore Cousin Biotech.



• **2/ L'alimentation et la nutrition adaptée (plus de 10% du CA de la filière / emploi NA):** un marché d'avenir notamment pour les grands comptes déjà installés mais aussi et surtout pour les startups qui innove dans l'alimentation. Le secteur de la Foodtech est mené par une nouvelle génération de startups à forte croissance bouleversant les habitudes existantes notamment chez les personnes âgées. Le secteur de la nutrition adaptée aux seniors devrait croître de 4% par an.

Exemple d'entreprise régionale à fort potentiel :

- Nutri'Earth qui développe des ingrédients innovants issus d'insectes comestibles pour les seniors pour prévenir notamment les carences. La startup récemment créée et incubée à Euralimentaire a levé 800 000 euros en 2019 ;



• **3/ Les fournisseurs de matériel médical (Près de 45% du CA de la filière / ±3000 emplois)** essentiellement composé de PME de moins de 50 salariés. Nous avons recensé près de 80 entreprises, fabricants ou distributeurs de matériel médical destiné aux personnes âgées en région Hauts de France. La croissance reste stable en France entre 5 et 7% par an.

Exemple d'entreprise régionale à fort potentiel :

- SCEMED qui fournit des produits d'hygiène, de transfert et de désinfection: croissance de 24% entre 2016 et 2017 ;



• **4/ Les entreprises de services en B2B (près de 5% du CA de la filière / ±500 emplois)** essentiellement composé de PME de moins de 50 salariés. L'activité de ces entreprises repose en grande partie sur la fourniture de services aux Etablissements Médico Sociaux (Blanchisserie, transport, aménagement, conseil).

LE DYNAMISME DE L'ÉCOSYSTÈME « STARTUPS » EN RÉGION HAUTS DE FRANCE

CARACTÉRISTIQUES :

- Un accroissement de la création de startups dans le domaine du numérique destiné au bien vieillir ;
- Des enjeux importants autour du business model et de la granularité du marché : une forte concurrence, de nombreux acteurs, des besoins très vastes à satisfaire ;
- Elles sont une source d'innovations concrètes permettant une meilleure prise en charge des personnes âgées et disposent d'un potentiel de croissance important ;
- Une contribution au CA sectoriel moindre comparée aux PME et grands groupes mais avec de plus forts taux de croissance affichés (exemples : Unaide, My Cyber Royaume, Cutii).

CERTAINES ONT SU SÉDUIRE LES INVESTISSEURS ET S'ATTAQUENT ÉGALEMENT AUX MARCHÉS ÉTRANGERS :



• MORPHEE+ : la solution innovante de détection de chutes a signé un contrat avec l'Australie et la Nouvelle Zélande



• Stimul'Activ [récemment arrivé dans notre Bio incubateur] souhaite se développer en Belgique et est spécialisée dans la conception et la réalisation d'outils de soin émotionnel par la stimulation cognitive.



• Japet Médical: Startup développant un exosquelette pour la prise en charge du mal de dos qui a déjà levé près de 3 millions d'euros depuis sa création en 2016 souhaite prospecter le marché européen

Dans le cadre d'une coopération transfrontalière (projet européen SEAS 2 GROW), quelques entreprises françaises qui ont testées leurs innovations en **Belgique, Royaume-Uni et Pays-Bas** :



• Dynseo : La start-up propose des applications de rééducation et stimulation cognitive et étend son développement à la Belgique



• Lifebloom et Unaide : Les 2 start-ups régionales sont en phase de développement pour expérimenter leurs solutions sur ces 3 marchés



FACE À CETTE DYNAMIQUE RÉGIONALE : LA CRÉATION D'UN INCUBATEUR DÉDIÉ À LA FILIÈRE SILVER ÉCONOMIE



Des ingrédients réunis favorables à ce projet :

- Un incubateur pour répondre aux enjeux de santé publique posés par l'accroissement démographique de la population des seniors et pour soutenir le développement de nouvelles solutions en faveur du bien vieillir.
- Un nombre de projets et d'entreprises grandissants et une demande en hausse : 20 projets en silver économie accompagnés depuis la création du Bio-Incubateur Eurasanté et 20 projets en cours d'accompagnement.
- Un marché en croissance :
 - En 2030 : 20 millions de + de 60 ans
 - En 2050 : 24 millions de + de 60 ans
- Des projets avec un fort besoin d'expérimentation et de co-construction avec leurs potentiels utilisateurs, très tôt dans leur développement, pour accéder rapidement au marché.
- Une situation sanitaire qui fait ressortir les besoins du terrain.
- La création d'une 5^e branche de la Sécurité Sociale dédiée aux enjeux de la vieillesse et du handicap.

ENJEUX

- Participer activement à la structuration et au dynamisme de la filière en Région
- S'impliquer en avant première aux côtés de porteurs d'initiatives innovants
- Transformer des problématiques terrain en expertise pour améliorer le quotidien des résidents et du personnel d'établissements médico-sociaux

Lancement prévu en janvier 2021

DES GRANDS COMPTES RÉGIONAUX QUI EXPORTENT

EXPORT : Les entreprises de la filière silver santé régionale qui exportent sont essentiellement les grands comptes spécialisés dans le matériel médical ou le textile.



• Damartex Group, environ 45% du CA à l'export



• HMS, Biolume 10% du CA en moyenne à l'export

SECTEUR DU DIAGNOSTIC ET DU MÉDICAMENT : UN MARCHÉ À NE PAS OCCULTER

L'EXEMPLE D'ALZPROTECT



La société biopharmaceutique AlzProtect, développe des candidats médicaments pour le traitement de maladies neurodégénératives et notamment la maladie d'Alzheimer et la paralysie supranucléaire progressive (PSP), via un mécanisme d'action original. AlzProtect a développé une expertise de niveau mondial dans ces pathologies. Les travaux d'AlzProtect sont issus d'une collaboration de plusieurs années entre l'INSERM [Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale] et l'Université Lille 2 Droit et Santé. Son produit phare, l'AZP2006 est actuellement en phase IIa pour le traitement de la PSP. AlzProtect développera son portefeuille de candidats jusqu'en phase IIb et collaborera pour les étapes suivantes avec un partenaire pharmaceutique par le biais de licences.

Historiquement, la société AlzProtect a été fondée en 2007 à l'initiative du Dr André Delacourte, l'un des pionniers de la caractérisation moléculaire des maladies neurodégénératives : tauopathies, amyloïdopathies et synucléopathies, du Professeur Patricia Melnyk, experte en chimie médicinale, et Philippe Verwaerde, Président et Directeur Scientifique.



« Au travers de la **politique d'action sociale de l'Assurance Retraite**, la Carsat Hauts-de-France entend favoriser le **vieillessement actif et en bonne santé des retraités, leur autonomie et leur inclusion sociale**. En parallèle de son accompagnement à la retraite, l'Assurance Retraite investit également pleinement le champ de la Silver économie et de l'innovation sociale pour **faire émerger des réponses nouvelles** et complémentaires aux interventions humaines dans le champ de la prévention en direction des jeunes retraités comme des plus âgés. De 2016 à 2018, la **Carsat Hauts de France a soutenu financièrement de nombreux projets de la Silver Economie** comme le robot Cutii, ou encore l'équipement des résidences connectées Homilys. Ce premier contact avec la Silver économie a permis de constater la **richesse des initiatives sur les territoires** et la diversité des porteurs : start-up, secteur de l'économie sociale et solidaire (ESS), secteur de l'aide à domicile... Il a aussi été l'occasion de **sensibiliser les start-ups**, plutôt tournées vers la santé et le grand âge, à la thématique du bien vieillir. Mais les projets les plus prometteurs, qui apportent une **réponse effective aux attentes des retraités**, nécessitent fréquemment bien plus qu'un soutien financier. De ce constat est née l'idée de fédérer au sein d'un pôle national, des partenaires complémentaires déjà engagés à relever le défi du vieillissement : la Cnav, la Caisse centrale de la mutualité sociale agricole (CCMSA), les caisses de retraites complémentaires (Agirc-Arrco), mais aussi des acteurs de l'entrepreneuriat et des investisseurs comme la Banque des Territoires ou France Active. Avec une triple mission : repérer les meilleurs projets, en accompagner la structuration et soutenir leur développement, afin que le plus grand nombre de retraités puissent en profiter. Ainsi, depuis février 2019, le **pôle VIVA Lab - Valoriser l'innovation pour vivre autonome** - a vu le jour avec l'objectif d'offrir un accompagnement à 360 degrés aux porteurs de projets et que chaque partenaire.

Les enjeux de la filière Silver Santé

À L'HORIZON 2025



Les enjeux sont multiples et correspondent aux besoins exprimés par les personnes âgées et des structures d'accompagnement (aide à domicile, Ehpad, résidences autonomie, personnels de santé). En région Hauts-de-France, il existe un réel besoin concernant l'adaptation du logement, la professionnalisation et l'essor des métiers de services à la personnes et l'utilisation des nouvelles technologies pour le maintien à domicile.



LES 3 SECTEURS OÙ INVESTIR EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE :

1. LE SECTEUR DE L'ADAPTATION DU LOGEMENT :

un marché estimé à plus de 12 milliards d'euros en France. Ce secteur est une priorité stratégique notamment pour les acteurs institutionnels tels que la Carsat Hauts-de-France ou les Départements. Le Département du Nord propose notamment un dispositif « J'amén'âge » qui permet aux plus de 60 ans, et sous condition de ressources, de prendre en charge jusqu'à 20.000 euros de travaux HT.

2. LE SECTEUR DES SERVICES À LA PERSONNE :

en région Hauts-de-France ce sont près de 100.000 personnes qui travaillent dans ce secteur avec la création potentielle de 15.000 emplois net en 2020 (Source : C2RP, Université Catholique de Lille).

3. LE SECTEUR DU MAINTIEN À DOMICILE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES :

ce secteur regroupe aussi bien des acteurs du soin que des startups innovantes dans les domaines de la prévention, de la perte d'autonomie et de la sécurité. Ce marché est l'une des cibles de choix des startups et porteurs de projets innovants. Essentiellement tournées autour des nouvelles technologies, ces entreprises représentent près de la moitié des entreprises industrielles identifiées en région avec un CA de plus de 20 millions d'euros. Ces startups en pleine croissance vont être les fers de lance de l'innovation de la Région et de la croissance à condition de trouver le bon business model et de bien répondre à la demande (BtoC / BtoB).

L'ENJEU DU RECRUTEMENT : la filière silver économie devrait créer près de 350 000 emplois nets entre 2016 et 2020.*

Ces emplois se caractérisent par :

- **Une recrudescence du recrutement dans le secteur de la prise en charge :** auxiliaire de vie, aide à domicile, soins infirmiers. Sur cette seule branche il devrait y avoir 350 000 créations nettes entre 2012 et 2022 en France ;
- **Par un emploi durable,** souvent en CDI et qualifié, occupé en PME ou micro-entreprises ;
- **Par une croissance annuelle d'environ 5% en région Hauts-de-France** pour l'économie sociale (qui représente plus d'1 emploi sur 10 en région) et dans lequel on retrouve les emplois notamment d'assistance à la personne, l'aide à domicile ou encore l'accueil des personnes handicapées.

Le recrutement est un enjeu majeur pour le développement des entreprises en Silver Santé. En effet il y a un manque criant de profils adaptés notamment sur le secteur du maintien à domicile et des nouvelles technologies. Les profils sont rares tandis que la demande est importante.



*Source : DARES

RENFORCER L'USAGE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Le secteur des nouvelles technologies dédié aux personnes âgées ainsi qu'aux établissements médicaux sociaux devrait prendre son envol d'ici à 2025 avec l'arrivée à l'âge de la retraite des baby-boomers. L'usage ne devrait plus être une barrière importante, permettant une croissance importante du CA de ces acteurs grâce à une adoption plus grande.

Cette croissance se traduira par des besoins en recrutement sur des profils qualifiés orientés technologie. La région Hauts-de-France dispose d'un écosystème riche d'entreprises et de startups offrant des services technologiques, ce qui augure de belles perspectives de croissance en matière d'emploi.

RÉGION HAUTS-DE-FRANCE



GRÉGORY TEMPREMANT
Conseiller régional délégué à la vie étudiante et à la silver économie

Améliorer la qualité de vie des personnes âgées, garantir leur autonomie le plus longtemps possible ou même allonger leur espérance de vie en bonne santé : tels sont les défis de la Silver économie que la Région Hauts-de-France entend relever. Elle a donc impulsé une véritable dynamique pour fédérer les acteurs concernés autour de ces enjeux et structurer la filière. Un comité régional a spécialement été mis en place. Animé avec l'appui d'Eurasanté, il travaille activement sur les questions de l'évolution de cette filière économique et la demande dans ce secteur.

Aussi, en adoptant son Schéma régional de développement économique (SRDEII) en 2017 puis sa stratégie régionale en matière d'innovation (SRI), la Région a fait de la Silver économie l'une des priorités économiques du territoire. L'appel à projets Silver Surfer s'inscrit directement dans ce cadre mais aussi le soutien régional aux hackathons et autres start-up week-end qui visent à faire émerger et stimuler la créativité entrepreneuriale et l'innovation dans ce domaine.



PAROLE D'EXPERT



FRÉDÉRIC SERRIÈRE

Conseiller en stratégie pour les directions générales sur les questions du vieillissement démographique, marché des Seniors et Silver Economie

D'après-vous, quels sont les freins au développement de la filière silver éco ? Et quels leviers pour booster celle-ci ?

Le 1^{er} est l'importante hétérogénéité des acteurs intervenant dans l'environnement des seniors, qui peut rendre plus difficile le développement d'innovations. Ensuite, encore beaucoup trop d'innovations ont du mal à se faire connaître. Une idée de levier : au lieu de développer un projet qui essaie de plaire à tout le monde, il serait intéressant de le concentrer sur une "sélection" d'acteurs plus cohérents et plus rentables.

Selon vous, quels sont les enjeux et opportunités de la filière des 5 prochaines années ?

Un des principaux enjeux concerne l'arrivée des Boomers (55/75 ans en 2020). Un enjeu souvent vital pour les acteurs déjà présents sur la Silver économie, va être de réussir à attirer les Boomers, tout en parvenant à conserver ses clients actuels plus âgés.

Il faut s'attendre à un changement de paradigme qui va devenir une source importante d'innovations : vouloir vivre le plus longtemps possible pour continuer ses activités et ses passions.

PAROLE D'EXPERT



NICOLAS MENET
Directeur général
Silver Valley

Selon vous, quels sont les enjeux et opportunités de la filière des 5 prochaines années ?

- La formation : Service à la personne, professionnels de santé. Il faut adapter la formation de ces personnels aux maux de nos aînés ;
- Parcours résidentiel : renforcer la prise en charge en favorisant le recours et la création de résidences service et autonomie ;
- La mobilité : enjeu clé de la société de la longévité inclusive ;
- L'accès au numérique : favoriser l'utilisation des nouvelles technologies et l'adaptation de ces dernières aux besoins de nos aînés ;
- La nutrition personnalisée : la nutrition et le développement d'une filière nutrition adaptée aux personnes âgées est un enjeu important pour le bien vieillir.

L'IMPORTANCE DE TESTER LES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES AUPRÈS DES UTILISATEURS - TÉMOIGNAGES



L'appel à projet "Silver Surfer 5.0" a permis de réaliser des étapes importantes liées au développement du Wireband. Notamment le fait de pouvoir approcher une population cible pour la réalisation de test produit : les résidents en EHPAD. Ces utilisations en conditions réelles, nous permettent d'avoir des retours concrets sur les points forts et les points d'amélioration de notre solution.

« INWIRE », entreprise candidate à Silver Surfer 5.0.



Être finaliste de Silver Surfer 5.0 nous a permis de développer le format et le style de jeu avec un spécialiste en design graphique et de recueillir l'avis d'utilisateurs finaux afin d'affiner la preuve de concept au plus près de leurs besoins.

Zeste Designis, entreprise lauréate de Silver Surfer 5.0.

S'ADAPTER ET SE RÉINVENTER POUR SE DÉVELOPPER

TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE QUI S'EST RÉINVENTÉE EN RÉGION : DAXON MOVITEX



Créé en 1947, le groupe textile Daxon-Movitex, spécialisé dans la Vente à Distance a du se réinventer. Connu sous les marques Daxon, Balsamik et Pédiconfort, Movitex, le groupe s'inscrit aujourd'hui dans une démarche d'animation de communautés autour du bien-être, en créant des lieux de vie au plus proche des consommateurs.

Dans les années 2000, le marché historique de la vente à distance est en double difficulté : la décroissance du marché de l'habillement depuis une vingtaine d'année associée à l'essor du e-commerce et du second choix au détriment de la vente à distance.

Face à ce changement de paradigme, Daxon a dû rebondir et optimiser le modèle existant : modernisation de l'offre produit, spécialisation plus forte dans les produits adaptés aux seniors, optimisation des

organisations par une culture plus agile. Pour réussir sa transformation, l'entreprise s'est appuyée sur son ADN et sa parfaite connaissance de la cible senior avec qui elle a tissé une relation de proximité. Elle a ainsi pu répondre à davantage de besoins et de façon plus opportune. C'est là qu'est né le projet Coté Feel Good. Travail de co-construction avec les seniors et des partenaires de tous horizons pour ne plus être dans la consommation pure et dure mais plutôt dans une démarche qui donne du sens.

La passation du modèle initial à l'autre a été une étape difficile mais concluante et l'entreprise a su se réinventer pour reconquérir sa cible mais aussi élargir sa clientèle et s'adapter aux enjeux de la société actuelle.



Le Département du Pas-de-Calais, par le biais de sa conférence des financeurs, participe au développement de l'accès aux équipements et aides individuelles aux personnes âgées de plus de 60 ans vivant à domicile afin de prévenir et compenser la perte d'autonomie. Cet

engagement a permis d'installer cinq espaces témoins sur le Département, dont l'appartement équipé en domotique HIPA (Habitat Innovant pour Personne Agée) situé à Marles-les-Mines. L'appartement HIPA, porté par EURASANTE, en collaboration avec la Vie Active, est un lieu d'innovations permettant d'expérimenter et de tester sur place les aides techniques dédiées au bien vieillir et à l'autonomie à domicile. Le Département du Pas-de-Calais renouvelle son soutien au développement de l'espace témoin HIPA pour la troisième année consécutive.

Par ailleurs, le Département du Pas-de-Calais est associé au lancement du projet Maisons Anciennes porté avec le Cluster Senior dont l'objet est la rénovation et l'adaptation de deux habitats dans le bassin minier.



Le Département du Nord s'engage sur des politiques innovantes, notamment en matière d'autonomie des personnes âgées et des personnes en situation de handicap. Celui-ci a adopté le Schéma unique des solidarités 2018-2022 lors de l'Assemblée départementale du 12 février 2018. Il s'inscrit dans une volonté forte : repositionner la personne et son parcours de vie au centre des dispositifs

et des actions de solidarité du Département en privilégiant l'approche globale et décloisonnée des situations. Son approche est pluriannuelle, mobilisant non seulement les acteurs sociaux mais aussi tous les leviers des politiques départementales pour les atteindre [habitat, mobilité, sports, culture, territoires...]. Le département du Nord s'inscrit notamment dans un partenariat avec Eurasanté sur différentes actions de silver économie, historiquement sur l'Appel à Projets Silver Surfer et le projet européen Seas2Grow, et plus récemment sur le projet européen Age'In et la galerie de l'innovation de la convention d'affaires AgeingFit. dédiée à la filière.

LES ACTIONS D'EURASANTÉ EN RÉPONSE AUX ENJEUX DU SECTEUR



• STIMULER L'INNOVATION ET LA STRUCTURER



Le Bio-Incubateur Eurasanté

Le Bio-Incubateur Eurasanté accompagne les projets de création d'entreprises innovantes issues de la filière santé régionale. Un panel d'une dizaine de projets silver santé déjà accompagnés aujourd'hui, et près d'une cinquantaine en attente d'accompagnement. En réponse, un incubateur dédié à la filière silver santé sera créé début 2021, avec un accompagnement différent mettant d'avantage l'accent sur les expérimentations et les tests d'usage.

www.eurasante.com



SILVER 50 SURFER

Silver Surfer : appel à projets national pour booster les innovations répondant aux enjeux du vieillissement et de la dépendance.



INNOVATION & PRÉVENTION

Innovation et Prévention : Stimuler les innovations en faveur d'une meilleure prévention, en réponse aux enjeux de santé publique du territoire des Hauts-de-France.



• SOURCER LES INNOVATIONS ET TESTER LEUR DÉPLOIEMENT



TICC : Adapter et déployer le modèle Buurtzorg (soins infirmiers à domicile de proximité innovants)



MONUMENT : [MOre Nurturing and More Empowerment Nested in Technology] : réduire le fardeau des aidants familiaux des personnes atteintes de démence. Ouverture d'un site pilote à Maubeuge pour soutenir ces aidants.



• DONNER DE LA VISIBILITÉ AUX INNOVATIONS LES SHOWROOMS :



HIPA : Appartement témoin des produits et solutions dédiées au bien-vieillir et à l'autonomie au domicile.

Adapt'âge : Un espace d'essai et de démonstration des aides techniques du domicile.

Maisons Anciennes : Projet d'expérimentation lié à la rénovation et l'adaptation du domicile des personnes âgées vieillissantes. Un showroom et une maison habitée.

UNE CONVENTION D'AFFAIRES :

La Région Hauts-de-France se distingue tout particulièrement sur l'export par la création d'une convention d'affaires internationale sur la Silver Economy créée par Eurasanté en 2016, AgeingFit. Cette convention d'affaires de promouvoir l'offre française, de créer des partenariats en rassemblant les acteurs pluriels de la Silver Economy, d'attirer les capitaux étrangers et de booster l'innovation.



AgeingFit est le premier événement européen dédié à l'innovation dans le secteur de la Silver Economy - Santé. La prochaine édition d'AgeingFit se tiendra en digital du 25 au 28 janvier 2021 et rassemblera près de 600 participants provenant de plus de 25 pays. Pour sa 5^{ème} édition, AgeingFit rassemblera des industriels et prestataires de services, des structures d'hébergement et de soins, des instituts de recherche privés et publics, des associations spécialisées et clusters, des investisseurs, mutuelles et assureurs santé ainsi que des législateurs et institutionnels. Leur objectif ? Stimuler les partenariats commerciaux et d'innovation dans le secteur des soins aux personnes âgées.

www.ageingfit-event.fr



• PARTAGER LES PRATIQUES ET CRÉER DES OPPORTUNITÉS



Silver SMEs : Identifier et mettre en œuvre des stratégies régionales pour développer des opportunités favorables aux PME dans le secteur de la Silver Economy.

Groupe de travail Alim 50+ sur l'alimentation des jeunes séniors et l'alimentation à domicile des personnes âgées dépendantes

MON PROJET SILVER SANTÉ EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE : TROUVER LES RESSOURCES DANS L'ÉCOSYSTÈME EXISTANT



MA CIBLE : CONSOMMATEURS DE CES PRODUITS ET SERVICES

- Services publics (communes, municipalités, CCAS, CLIC)
- Usagers (seniors vivant au domicile ou en établissement d'hébergement)
- Les aidants
- Etablissements pour personnes âgées (EHPAD, résidences autonomie, résidences services)
- Services à domicile : aide et soin à domicile
- Sanitaire : hôpitaux
- Groupes de prévoyance



SOUTIENS ET FINANCEMENTS POSSIBLES

Soutien aux entreprises pour financer et structurer :

• Financements non dilutifs :

Prêts d'honneur
Soutiens de fondations
Subventions régionales, nationales et européennes

• Financements dilutifs

Fonds d'investissement
Business angels
Crowdfunding

Soutien à l'utilisateur pour acquérir les solutions :

• APA : Allocation personnalisée d'autonomie

Pour qui : Personne âgée dépendante de 60 ans et plus [GIR 1-4]
Objectif : Contribuer au financement de la prise en charge de la dépendance

• ASPA : Allocation de solidarité aux personnes âgées

Pour qui : Personne âgée ayant une retraite modeste
Objectif : Assurer un revenu minimal

• ASH : Aide sociale à l'hébergement

Pour qui : Personne âgée de 60 ans et plus hébergée dans une maison de retraite
Objectif : Participer au financement du tarif hébergement en Ehpad ou résidence-autonomie

• PCH : Prestation de compensation du handicap

Pour qui : Personne âgée handicapée de moins de 75 ans
Objectif : Financer des aides humaines et techniques, l'adaptation du logement et celle du véhicule

• Aide à l'aménagement du logement

Pour qui : Personne âgée qui a besoin d'adapter son domicile au vieillissement
Objectif : Faire des travaux pour sécuriser la maison

• Aide-ménagère à domicile [aide sociale]

Pour qui : Personne âgée ayant besoin d'aide au quotidien de 60 ans et plus [GIR 5-6]
Objectif : Financer des heures d'aide à domicile



eurasanté
Entreprendre et Réussir

L'accès au marché international

LA SILVER ÉCONOMIE DANS LE MONDE

LES + 65 ANS
AUJOURD'HUI :

+ de **20%** de la population dans **13** pays du monde
9% de la population mondiale

LES + 65 ANS
EN 2050 :

+ de **20%** de la population dans **83** pays du monde **+70**
16% de la population mondiale

\$10,3 mds

pour le marché mondial des technologies liées aux seniors en 2020

- Internet des objets
 - Domotique de la sécurité
 - Technologies de la santé et du bien-être
- grandes tendances actuelles

Sources : Le marché Mondial de la Silver Economy, Business France.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES MARCHÉS À CIBLER ?

- Une population vieillissante en constante augmentation ;
- Un pouvoir d'achat important permettant notamment d'investir dans des innovations à forte valeur ajoutées ;
- La recherche d'expertises (ex : gestion de maisons de retraite médicalisées, nutrition, santé, robotique) et la volonté de tester des modèles de prise en charge fonctionnels ;
- Un souhait de pouvoir vieillir en bonne santé à domicile ;
- Un marché ouvert à l'import ;
- Des difficultés dans la prise en charge des personnes âgées.

BENCHMARK DES DIFFÉRENTS MARCHÉS DANS LE MONDE : UN MÊME CONSTAT DÉMOGRAPHIQUE MAIS DES DISPARITÉS DANS LES RÉPONSES



L'Allemagne, la Suisse et la Belgique connaissent un vieillissement important de leurs populations et disposent d'un pouvoir d'achat en lien avec une économie forte. En Allemagne, une assurance « dépendance » est obligatoire et l'intervention de l'Etat est donc considérée comme complémentaire. La domotique, les plateformes de services associées aux objets connectés ainsi que les technologies liées à la réalité virtuelle sont des domaines d'intérêt pour ces pays.

L'Europe du Sud, plus particulièrement l'Italie, l'Espagne et le Portugal disposent certes d'un pouvoir d'achat plus faible mais qui est compensé par une ouverture à l'importation et la recherche d'expertises clés notamment dans le champ du bien vieillir à domicile. Ces pays connaissent aussi une forte disparité concernant la prise en charge sur un plan national d'où certaines inégalités d'accès. Le modèle des pays du Sud de l'Europe repose plus fortement sur l'implication et l'aide informelle des aidants familiaux. Une opportunité à prendre en compte dans l'internationalisation vers ces pays.

L'Europe du Nord se caractérise par un taux d'imposition fort permettant de prendre en charge la vieillesse et la dépendance d'une façon plus importante et ciblée que dans les autres pays européens. Le Danemark par exemple, a misé sur une prise en charge de l'hébergement entièrement publique à 95%. Le système se fonde sur l'universalité et la gratuité des services publics, financés par l'impôt. Le taux de digitalisation associé à une acceptabilité plus forte des technologies de l'information et de la communication et un pouvoir d'achat élevé font de cette zone une opportunité d'affaires importante pour la filière française.



Les États-Unis ont un modèle de prise en charge complètement différent et qui repose essentiellement sur la contribution et l'adhésion à des systèmes de pensions complémentaires de retraites. La population des plus de 65 ans devrait doubler au cours des 3 prochaines décennies ce qui va contribuer à l'essor d'un marché florissant autour de la Silver Economy et plus particulièrement des produits et services à forte valeur ajoutée.

QUELQUES CONSEILS POUR BIEN S'EXPORTER



La filière stratégique de la Silver Economy en France dispose d'atouts de poids permettant d'adopter une stratégie à l'export. En effet, les problématiques rencontrées à l'échelle de la France : vieillissement et croissance de la population, perte d'autonomie, fragilité de nos aînés, maintien à domicile sont quasi similaires à l'échelle de l'Europe.

La Direction Générale des Entreprises en lien avec les ministères concernés a mis en place un contrat de filière silver économie pour permettre aux entreprises de se développer tant sur le plan national qu'international. L'axe 3 de ce contrat de filière (qui en compte 6) propose d'exporter le savoir-faire français en matière de Silver Economy à l'étranger tout en attirant des investissements directs étrangers en France. L'objectif est de se reposer sur :

- **La visibilité de l'offre** française en engageant une démarche pro-active de communication de l'offre à l'international par l'intermédiaire de salons et d'événements majeurs sur la thématique en France et à l'étranger ;
- **L'accompagnement des agences de développement** et les clusters sur la promotion de l'offre française en attirant notamment des capitaux étrangers (investissement), en prospectant à l'international pour détecter des projets d'implantations ;
- **Le choix de miser sur des sous-secteurs innovants** de la silver économie dont les NTIC (robotique, domotique, téléassistance). Ces produits à valeurs ajoutées offrent l'avantage de pouvoir s'exposer et s'exporter facilement. La filière française du Numérique est fortement reconnue à l'international ;
- **L'expertise mondialement reconnue de la France** autour de son système de santé, plus particulièrement sur la prise en charge. Nous avons des acteurs internationaux de poids sur la thématique de l'hébergement, du soin et de la domotique. Exporter notre modèle de prise en charge en EHPAD est l'un des axes de la stratégie d'export.



La Chine est un marché stratégique pour les offreurs de solutions en Silver Economy. Plus de 250 millions de personnes seront âgées de plus de 60 ans en 2020. Les branches les plus intéressantes étant l'hébergement, l'IoT et l'Intelligence Artificielle et le E-commerce à destination des seniors. Le modèle de prise en charge des personnes âgées est considéré comme un exemple en Chine. L'offre en matière de santé, de prise en charge, de prévention est insuffisante et le pays doit s'adapter très vite au vieillissement de sa population.

La prise en charge des séniors

EN FRANCE, LE MARCHÉ DE LA PRISE EN CHARGE DE LA PERSONNE ÂGÉE EST DIVISÉ EN DEUX CATÉGORIES : **LE MAINTIEN À DOMICILE ET L'HÉBERGEMENT EN ÉTABLISSEMENT MÉDICO-SOCIAL**

► **Maintien à domicile ou établissement d'hébergement ?**

Plus d'1 Français sur 2 se dit inquiet de la façon dont il va gérer sa perte d'autonomie

84% des séniors souhaitent rester à leur domicile

Seuls **2 à 4%** se projettent en EHPAD.

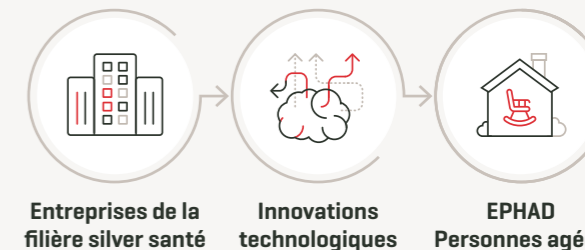


Cependant, le marché des EHPAD reste un secteur incontournable et les nouvelles technologies contribuent à améliorer leur image et donc à renforcer l'attractivité de ces établissements.

INVESTIR LE MARCHÉ DE L'HÉBERGEMENT : UN SECTEUR QUI RESTE PROMETTEUR

Le marché de l'hébergement pour personnes âgées est un secteur à fort potentiel de croissance en raison du vieillissement important de la population couplé à un déficit annuel de 5000 places au sein des EHPAD (création de 5000 places par an en EHPAD en France alors que la demande est de 10 000 places par an). Face à ce double constat, l'innovation est amenée à se développer sur ce marché.

En effet, les établissements d'accueil pour personnes âgées ont tout à gagner à proposer des innovations technologiques : amélioration de la sécurité et du confort des résidents, aide à l'autonomie, image de marque, ouverture vers l'extérieur, bien-être du personnel soignant... De nombreuses entreprises de la filière silver santé adressent directement leurs innovations au public accueilli en institution ou aux institutions elles-mêmes.



LES EHPAD : ÉTABLISSEMENTS D'HÉBERGEMENT POUR PERSONNES ÂGÉES DÉPENDANTES

70% des établissements pour personnes âgées sont des EHPAD, des établissements médicalisés accueillant des personnes âgées de plus de 60 ans en perte d'autonomie ou dépendantes.



PÉNÉTRER LE MARCHÉ DES EHPAD

L'innovation : une priorité stratégique mais un budget limité

En 2019, une étude Wixalia menée auprès de 50 directeurs d'établissement médico-sociaux confirme que 70% d'entre eux font de l'innovation une priorité stratégique, mais aussi que le manque de ressources financières peut être un frein pour la moitié d'entre eux.

La majorité des directeurs d'établissements pour personnes âgées a donc une volonté de digitaliser leur structure mais ont besoin que les entreprises leur proposent un modèle économique adapté correspondant aux spécificités, notamment financières, de ces établissements. Un argumentaire, mettant en avant pour la structure le gain potentiel (en temps, en qualité de vie pour les résidents ou encore au niveau des pratiques professionnelles), permettrait de lever les éventuels freins à l'investissement.

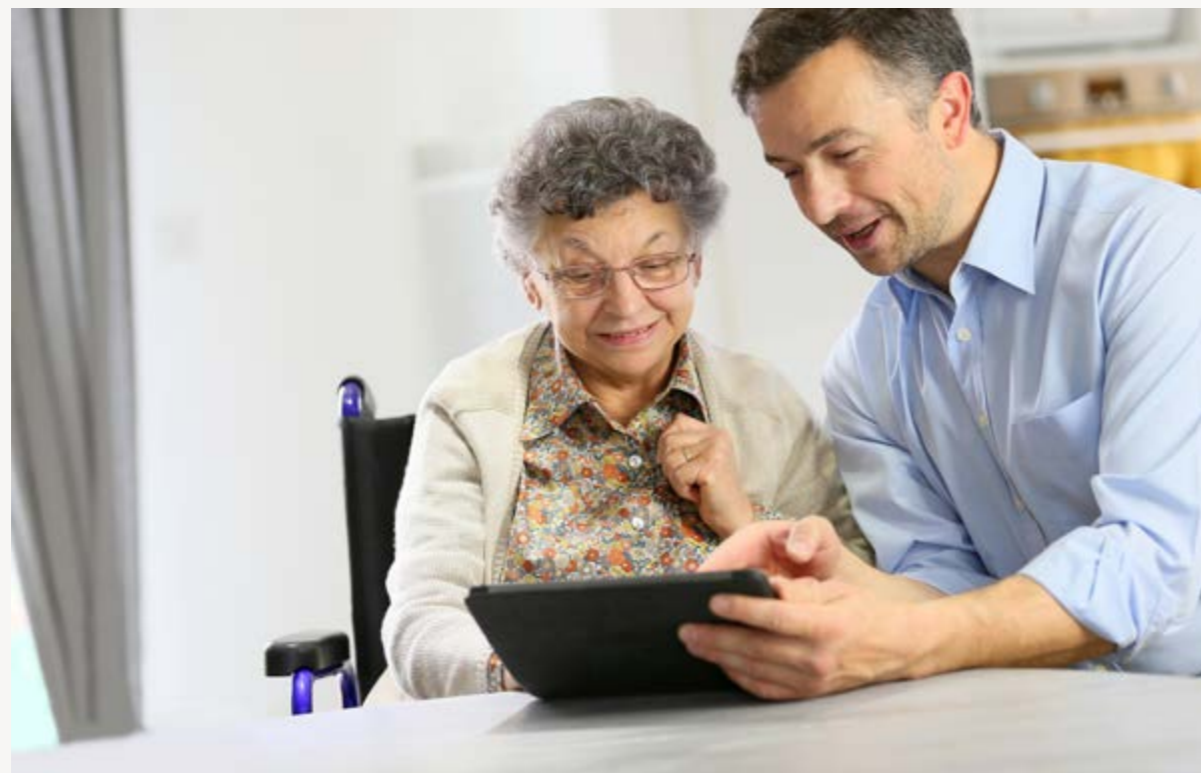
PAROLE D'EXPERT



LAURENT DANIEL
Directeur EHPAD et
résidence autonomie
du bon air - La Vie
Active

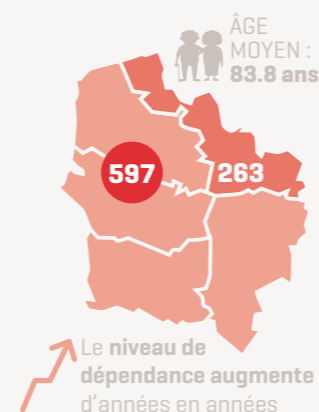
La nécessité des innovations dans les structures médico-sociales

L'innovation doit prendre **une place plus importante** dans l'accompagnement des personnes, qu'elles soient âgées ou en situation de handicap. En effet, la technique ne remplacera jamais l'Homme mais doit **l'aider dans ses missions**. Dans nos structures nous manquons cruellement de bras pour accompagner correctement nos résidents. Par conséquent, si une technique permet à nos soignants **de passer plus de temps avec nos résidents**, il faut encourager la démarche. Certes cela représente un coût d'investissement mais les autorités doivent dans ce cas définir le niveau de qualité attendu pour nos résidents. La technique est aussi un **outil utile pour la qualité de vie au travail des salariés**. Prenons l'exemple de la détection des chutes. Chaque résident est visité toutes les 2 heures durant la nuit, avec le risque de le réveiller. Les capteurs de chute permettraient **d'assurer la surveillance des résidents, de dégager du temps aux soignants** pour s'occuper dignement des résidents ayant des troubles la nuit, et pour être prêt à intervenir sur une **situation d'urgence** en cas de besoin. Concernant les entreprises, il est important que l'on **puisse tester les produits**. Quand vous testez et que c'est utile, vous achetez.



LE PROFIL DES EHPAD EN FRANCE

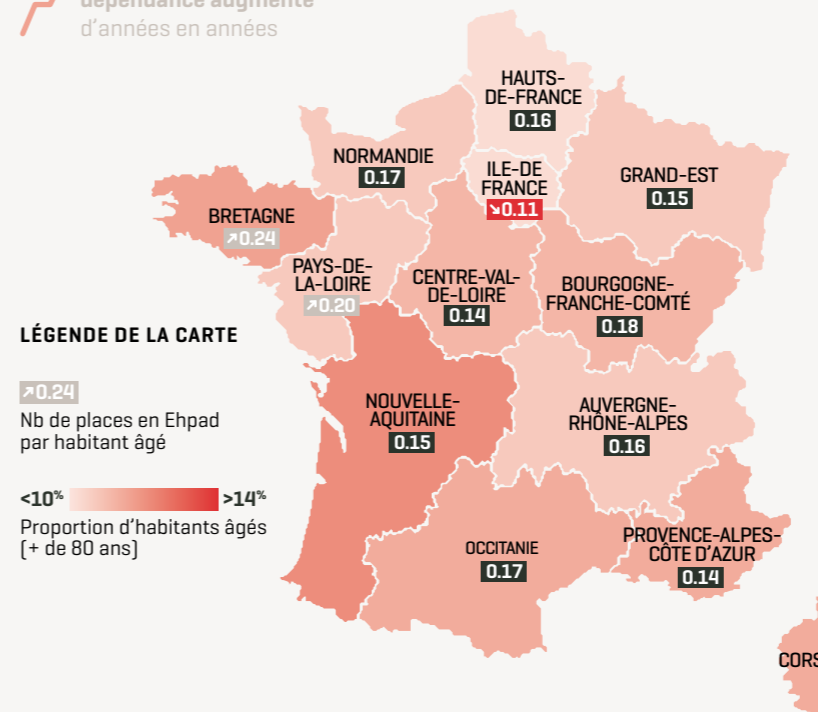
STATUT	TARIFS	ACTIVITÉS / INNOVATIONS	INVESTISSEMENT
Public [44% des EHPAD en France, 2 319 €/mois en moyenne] : sous l'autorité du centre d'action sociale, de l'assistance publique ou d'un centre hospitalier	Généralement moins élevés, privilégiant les personnes à faibles ressources Tous habilités aux aides sociales [APL, ASH...]	Activités ludiques, moins coûteuses que dans le privé - intérêt pour les innovations mais budget parfois restreint	Tarif fixé par le Conseil Général dont dépend la structure - moins de marge de manœuvre
Privé lucratif ou privé à but commercial [31% des EHPAD en France, 3 138 €/mois en moyenne] : Sont gérés par des groupes privés	Tarifs plus élevés que dans le public [jusqu'à 1000€/mois d'écart] Seulement 34% sont habilités à l'aide sociale	Palette de services plus fournie - chambres plus spacieuses - intérêt à proposer plus de services innovants	Non soumis au système de financement d'un organisme public. Les grands groupes ont souvent des budgets dédiés pour l'innovation : se rapprocher directement du siège
Privé non lucratif ou associatif [25% des EHPAD en France, 2 461 €/mois en moyenne] : dépendent d'une association ou d'une fondation	Tarifs généralement intermédiaires entre le public et le privé lucratif Droit à l'aide sociale dans 90% des cas	Activités variées, intérêt pour l'innovation	Très variable d'un établissement à l'autre : se rapprocher de l'organisme gestionnaire



En 2016 en France, près de 7 500 EHPAD accueillait plus de 600 000 personnes âgées. La région Hauts-de-France compte 1,3 million de seniors mais seule une minorité vit en établissement spécialisé. Ces établissements emploient 31 500 personnes dans la région.

On compte 597 EHPAD en région Hauts-de-France, la plus grande partie d'entre eux étant dans le Nord (263). L'âge moyen des seniors en institution dans la région est de 83,8 ans. D'année en année, l'entrée en EHPAD est de plus en plus tardive avec des résidents de plus en plus âgés, un niveau de dépendance croissant et un important besoin de soins en raison de pathologies multiples.

Les innovations à proposer à ces établissements sont à axer sur les problématiques de soins, de grande dépendance, d'aide au personnel soignant et de lien social / relation avec les proches.



ACTEURS LES PLUS PRÉSENTS EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE :



Top 3 des régions dont l'offre est la plus importante (par habitant âgé)

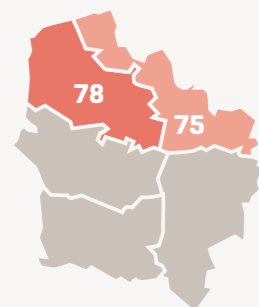
1. Bretagne [1 place pour 4 seniors]
2. Pays-de-la-Loire [1 place pour 5 seniors]
3. Bourgogne-Franche-Comté [1 place pour 5.5 seniors]

Flop 3 des régions dont l'offre est la plus réduite (par habitant âgé)

1. Île-de-France [1 place pour 9 seniors]
2. Centre-Val-de-Loire [1 place pour 7 seniors]
3. Provence-Alpes-Côte d'Azur [1 place pour 7 seniors]

Source : <https://www.retraiteplus.fr/etude-penurie-offre-ehpad>

LES RÉSIDENCES AUTONOMIE



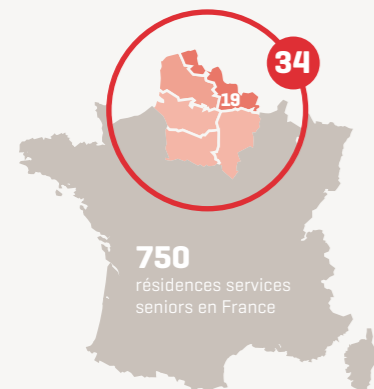
On compte **222 résidences autonomie en région Hauts-de-France, en majorité dans le Nord et le Pas-de-Calais** (avec respectivement 75 et 78 structures).

Définition : Les résidences autonomie sont des ensembles de logements pour les personnes âgées (à partir de 60 ans) **vieillissantes mais encore autonomes**, associés à des services collectifs. Elles sont majoritairement gérées par des structures publiques ou à but non lucratif. Le coût du logement y est modéré.

Les innovations seront surtout centrées sur des problématiques d'animation, de vie sociale et de légère perte de l'autonomie.

SENIORS AUTONOMES : L'ESSOR DES RÉSIDENCES SERVICES

Les résidences services sont des ensembles de logements privés pour les personnes âgées associés à des services collectifs. Elles sont gérées par des structures privées commerciales ou associatives. Tout comme les résidences autonomie, elles accueillent des personnes **vieillissantes mais encore autonomes**. Elles sont plutôt onéreuses (en moyenne 1145€ /mois pour un T2) et se revendiquent « Haut de gamme ».



Aujourd'hui en France, on dénombre près de 750 résidences services seniors. En Hauts-de-France on en compte 34, majoritairement dans le Nord (19). Mais le marché est en pleine expansion, avec 248 nouvelles résidences seniors d'ici 2025. **C'est un marché à ne pas négliger si l'on axe plutôt ses innovations sur de l'activité, du maintien du lien social, ou de la prévention de la perte d'autonomie. Les résidents sont généralement des retraités assez aisés et le côté haut-de-gamme de ces établissements les incitent à se moderniser et à sans cesse proposer de nouvelles activités/innovations.**

TYPE	GESTION	TARIFS	ACTIVITÉS	INVESTISSEMENT
RÉSIDENCE AUTONOMIE	C'est un établissement médico-social, à vocation sociale. Fonctionnement régi par le Code de l'action sociale et des familles. Gestion par des structures publiques (surtout des CCAS) ou des structures à but non lucratif	Prix moyen : De 450 à 1000€ mensuels (loyers modérés)	Plus restreintes, dépendent de la structure, mais obligatoires (loi asv)	Budget limité, recherche d'équilibre mais pas de profit
RÉSIDENCE AVEC SERVICES	Gestion par des structures privées commerciales, tarifs plus élevés et prestations de grande qualité. Non médico-social	Prix moyen : De 923€ pour un studio à 1528€ pour un T3	À la carte, au choix du résident (coût à ajouter) Prestations haut-de-gamme (argument majeur) Généralement beaucoup d'activités	Non soumis au système de financement d'un établissement médico-social. Des budgets plus importants car structures commerciales

LES MARPA : PEU D'ÉTABLISSEMENTS MAIS UNE FORTE CROISSANCE



Une MARPA (Maison d'Accueil Rural pour Personnes Agées) est un établissement médico-social, comme la résidence autonomie mais à plus petite échelle (moins de 25 résidents), accueillant des personnes vieillissantes **mais encore autonomes**. Les logements sont conventionnés à l'APL avec un financement en Prêts Locatifs Sociaux.

La Fédération Nationale des MARPA regroupe l'ensemble des MARPA. Le réseau des MARPA est aujourd'hui constitué de 200 maisons, en forte croissance, avec 10 à 15 créations par an. On compte 19 MARPA dans les Hauts-de-France.

Les innovations à destination de ces établissements reprennent donc les mêmes problématiques que celles rencontrées en résidence autonomie.

LE MAINTIEN À DOMICILE : UN ENJEU DE SOCIÉTÉ DANS L'ACCOMPAGNEMENT DE LA PERTE D'AUTONOMIE

Le maintien à domicile présente deux avantages majeurs par rapport à l'entrée en institution : le confort lié au fait de ne pas changer de repères, et pour un coût moins élevé. C'est pour cela que 84% des seniors souhaitent rester au domicile, ce qui fait de ce marché une véritable branche à part entière de la filière à ne pas négliger.

On distingue 2 grands types de services de maintien à domicile : les SAAD et les SSIAD.

LES SAAD (SERVICES D'AIDE ET D'ACCOMPAGNEMENT À DOMICILE) : AU CŒUR DU SECTEUR TRÈS DYNAMIQUE DU MAINTIEN À DOMICILE



L'aide à domicile pour les personnes âgées représente en France **63%** du marché des services à la personne, soit plus de **500 000** salariés au sein des SAAD.

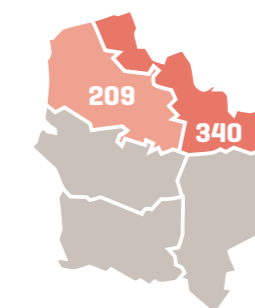


D'ici à 2030, **300 000** emplois supplémentaires seront créés dans ce secteur.

Alternative à l'entrée en EHPAD, les SAAD sont des organismes publics ou privés intervenant au domicile de la personne pour maintenir son autonomie.

L'aide à domicile peut être dispensée à titre non professionnel par un aidant familial, ou à titre professionnel par un service prestataire spécialisé (association, organisme privé...).

En Région : La faible attractivité des EHPAD et le vieillissement de la population font des services à la personne une véritable filière économique avec **100 000 salariés. Selon les départements, entre 9 et 14% des ménages fiscaux de la région y recourent. En 2020 cette filière d'avenir totaliserait 15 000 emplois et 24 000 ménages supplémentaires en région.**



Dans la Région, on compte plus de 750 agences de services à domicile pour personnes âgées, principalement dans le Nord (340) et le Pas-de-Calais (209)

LE SOIN A DOMICILE : LES SSIAD

Côté soin, les SSIAD (Services de soins infirmiers à domicile) assurent, sur prescription médicale, la prise en charge sanitaire de personnes âgées ou en situation de handicap. Ils permettent quant à eux d'éviter une hospitalisation. En France, en 2016, près de 760 000 personnes âgées en perte d'autonomie bénéficiaient des prestations d'un service d'aide et d'accompagnement à domicile. En Région, on compte 185 SSIAD majoritairement dans le Nord [77] et le Pas-de-Calais [47]

LES SPASAD (SERVICES POLYVALENTS D'AIDE ET DE SOINS À DOMICILE)

Depuis 2005, les services polyvalents d'aide et de soins à domicile (SPASAD) assurent à la fois une prise en charge dans les actes de la vie quotidienne et les soins médicaux. On en compte 17 en Région.



ET APRÈS ? L'ÉVOLUTION D'UN MODÈLE

L'aide à domicile pour personnes âgées représente une alternative largement privilégiée par rapport au placement en EHPAD. Mais le modèle actuel tend à se moderniser, sous l'impulsion d'autres modèles européens, notamment venus des Pays-Bas : la méthode Buurtzorg réinventant l'organisation des soins à domicile, les maisons Odense pour la prise en charge de la démence.



AU NIVEAU NATIONAL, LE RÔLE DES START-UPS

Les start-ups révolutionnent le secteur de l'aide à domicile pour les personnes âgées. Grâce à l'utilisation de nouvelles technologies, elles facilitent l'accès aux services d'aide et les rendent plus efficaces. Parmi ces start-ups, on peut citer par exemple OuiHelp, qui permet de faciliter l'organisation des services grâce à la gestion administrative et l'accompagnement global personnalisé proposé, ou encore Unaide qui couple intervention humaine et aide technologique pour un accompagnement complet.

PAROLE D'EXPERT



MATHIEU MICHIELS
CEO Unaide

Unaide est une entreprise proposant des services d'aide à domicile aux personnes âgées, couplés à des nouvelles technologies (aidants technologiques). Une véritable innovation en matière de prise en charge à domicile : La maison de retraite connectée à domicile.

Le marché de la Silver Economie dans son acceptation la plus large est diffuse. La Silver Santé serait bien plus représentative lorsque l'on parle de prise en charge de nos aînés. Le maintien à domicile est un enjeu stratégique de la filière. En effet le passage en établissement médico-social est souvent très redouté tant pour les aidants que pour les personnes âgées elles-mêmes. Le marché du maintien à domicile représente 31 milliards d'euros. Sur ces 31 milliards une grande partie est prise en charge par les pouvoirs publics avec un reste à charge de près de 8 milliards pour les personnes âgées dépendantes. Près de 60% de ces dépenses sont financées dans le cadre de l'assurance maladie, le reste par les conseils départementaux et la CNSA [Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie]. Unaide est parti du constat suivant : les personnes âgées sont confrontées à une perte d'autonomie, à de potentielles chutes, à l'acceptabilité de la technologie, à la limite de capacité, au maintien du lien social et de la sécurité. Unaide répond à ce constat en proposant plusieurs outils dont un aidant connecté pour préserver le lien social et l'autonomie à domicile tout en permettant d'assurer la sécurité de la personne âgée et ceci à un prix abordable et en privilégiant l'humain derrière la technologie.

Les intervenant(es) de santé à domicile sont les grands oubliés tant sur le plan salarial que sur le plan de leur activité et de leur impact pour les personnes âgées. La technologie doit leur permettre de gagner du temps, de détecter des signaux faibles et d'améliorer la prise en charge. C'est ce qu'Unaide propose grâce à son cahier de liaison numérique.

Le conseil d'Unaide : L'innovation pour l'innovation ne fonctionne pas. Il faut partir d'une analyse de l'environnement de la personne âgée (aidants familiaux, aidants médicaux, financeurs...), détecter un besoin exprimé et y répondre en n'oubliant pas l'aspect humain derrière la technologie.

LE MODÈLE BUURTZORG, UNE FORME D'INNOVATION ORGANISATIONNELLE IMPORTÉE DES PAYS-BAS



Le secteur médico-social souffre d'une image négative côté salariés : le turn-over y est très élevé à cause de conditions de travail défavorables [horaires morcelés et rarement à temps plein, rémunération peu avantageuse, tâches parfois dégradantes, manque de formation, peu de pouvoir de décision]. En réponse à ce constat, nos voisins européens viennent nourrir la réflexion en France pour nous permettre de construire un nouveau modèle d'accompagnement de la personne âgée au domicile.

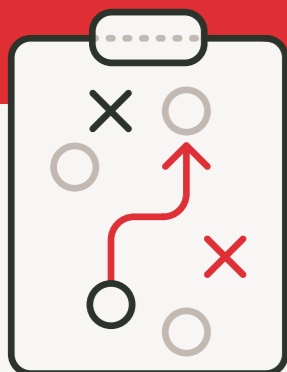
Le modèle Buurtzorg, venu des Pays-Bas il y a une quinzaine d'années, vient aujourd'hui inspirer de nouveaux pays européens et notamment la France.

Cette méthode est basée sur une approche de proximité des acteurs de terrain, fonctionnant de manière autonome et en petite équipe.

Cette nouvelle façon de travailler permet d'améliorer la pertinence des soins apportés, de valoriser les salariés en les rendant acteurs et plus autonomes, et de gagner en efficacité tout en faisant des économies d'échelle. Ces nouveaux modèles inspirants couplés à la demande croissante et aux nouvelles start-ups innovantes laissent de belles perspectives au secteur du domicile.



ACCÉDER AU MARCHÉ : QUELQUES CONSEILS STRATÉGIQUES



➤ BIEN CIBLER SON PROFIL DE SENIOR

La spécificité du marché de la Silver économie réside dans le fait que les innovations s'adressent à des cibles potentielles très larges et morcelées, difficilement atteignables et avec des caractéristiques complètement différentes. Du jeune sénior fraîchement retraité à la personne âgée dépendante en EHPAD, l'innovation proposée et l'argumentaire seront radicalement différents. Il faut ajouter à cette multiplicité d'acteurs les aidants professionnels et familiaux, les institutions ou encore les professionnels de santé. Attention alors lorsque vous ciblez votre profil de sénior, il faudra veiller à bien en identifier les caractéristiques pour adapter votre discours.

PAROLE D'EXPERT



JEAN-PHILIPPE ARNOUX
Directeur Silver Economie et Accessibilité chez Saint-Gobain.

Les startups d'aujourd'hui qui s'adressent à une population très âgée ne doivent pas oublier qu'elles ciblent des établissements médico-sociaux avant de cibler directement le résident. Dans ce cas de figure, on ne cible pas un public consommateur directement, mais on contourne en devant toucher les aidants.

➤ PENSER UNE SOLUTION POUR LES UTILISATEURS FINAUX

Faire attention à la manière d'aborder l'utilisateur final est un point important dans le marché de la silver économie. En effet, il existe souvent un décalage entre l'âge réel [physiologique] et l'âge perçu de la personne. Les jeunes séniors d'aujourd'hui ne se sentent pas forcément comme faisant partie des personnes âgées dans la société, et ne se reconnaîtront pas dans un packaging de produit « spécial sénior » qu'ils jugeraient trop stigmatisant et inadapté.

«Attention alors quand on amène des solutions pour des problèmes physiologiques à une personne de 85 ans qui pense en avoir 75, ce n'est pas adapté. Catégoriser c'est stigmatisant, il faut éviter.»

Jean-Philippe Arnoux, Directeur Silver Economie et Accessibilité chez Saint-Gobain.



► FAIRE PREUVE DE BON SENS

Là encore, l'argument revient régulièrement. **« Il ne faut pas nécessairement chercher quelque chose de totalement innovant mais aussi peut-être se demander comment adapter l'existant ».**

Eric Sarazin, Fondateur de Cote Feel Good

Face à des territoires ruraux, à des situations de personnes âgées très isolées, certaines solutions de bon sens sont les bienvenues, sans avoir besoin de passer par une innovation technologique.

« Les actions de bon sens, par exemple créer une épicerie ambulante qui apporte aussi le journal les timbres et le pain frais, ça créera du lien social, et ce n'est pas de l'innovation mais du bon sens ».

Jean-Philippe Arnoux, Directeur Silver Economie et Accessibilité chez Saint-Gobain.

► CO-CONSTRUIRE AVEC LES USAGERS

La démarche de co-construction de son projet en impliquant la cible dans toutes les étapes du développement fait consensus.

Pour Eric Sarazin, Fondateur de Côté Feel Good, co-construire avec les seniors est la démarche à adopter. **« Il ne faut pas penser seul dans son coin ou avec une expérience limitée avec ses proches par exemple. ».**

Cette phase de co-construction, pour être encore plus bénéfique, doit être couplée avec des expérimentations pour vérifier la bonne réceptivité au produit présenté. **« Il ne faut pas hésiter à tester en réel très rapidement même si l'innovation n'est pas du tout aboutie. Il semble très risqué d'aller au bout de son projet sans avoir testé sur les différentes étapes de construction ».**

Les nouvelles technologies ne doivent pas aller à l'encontre du développement de l'activité physique du senior.

Il apparaît également fondamental, au-delà des usagers, de s'entourer des éventuels prescripteurs de la solution proposée. **« Il faut créer avec les acteurs de son écosystème, notamment les éventuels prescripteurs et distributeurs ».**

Frédéric Serrière, Conseiller en stratégie silver économie

► SE TOURNER VERS LES INNOVATIONS POUR LES AIDANTS

Le marché de la silver économie est spécifique car il est possible de s'adresser à des prescripteurs plutôt qu'à la cible elle-même. Les aidants, qu'ils soient professionnels ou familiaux, ont également besoin de soutien face à des tâches parfois répétitives ou chronophages au détriment de la prise en charge humaine. Les solutions qui permettront de faciliter le travail des professionnels des EHPAD, des résidences autonomie, ou encore de soulager les aidants familiaux, seront les bienvenues.

► NE PAS NÉGLIGER L'HUMAIN

« La santé connectée est un secteur qui va encore se développer mais il faut veiller à garder un côté humain couplé à cette technologie. Ne jamais oublier que derrière la technologie il y aura toujours besoin d'un humain. En effet, la personne âgée, même si elle accepte la technologie, va vieillir et parfois être perdue, poser des questions, et avoir besoin de réponses ».

Jean-Philippe Arnoux, Directeur Silver Economie et Accessibilité chez Saint-Gobain.

Les nouvelles générations de personnes âgées vont de plus en plus se familiariser avec les outils technologiques, mais préserver les relations humaines est primordial pour ne pas ôter le bénéfice d'une solution technologique. Il faut éviter que les innovations favorisent l'isolement social des personnes âgées.



Nous remercions l'ensemble des acteurs et experts qui ont accepté de contribuer à l'élaboration de ce panorama :

La Région Hauts-de-France, le Département du Nord, le Département du Pas-de-Calais, la Carsat Hauts-de-France, Nicolas Menet [directeur général de Silver Valley], **Frédéric Serrière** [Conseiller en stratégie, marché des Seniors et Silver Economie], **Jean-Philippe Arnoux** [directeur silver économie et accessibilité chez Saint-Gobain], **Laurent Danel** [directeur d'EHPAD et résidence autonomie La Vie Active], **Mathieu Michiels** [CEO d'Unaide], et **Eric Sarazin** [co-fondateur de Côté Feel Good].



CRITÈRES

Pour élaborer ce panorama, nous avons sélectionné les entreprises sur des critères de marché, de type de structure et de cible.

Toute entreprise de la filière nutrition santé concevant, fabriquant ou commercialisant des produits ou services à destination des personnes âgées, des aidants ou des institutions figure dans ce panorama. Les structures ne répondant pas à l'un de ces trois critères [marché, typologie, cibles] n'ont pas été retenues. Par la suite, un classement sur des critères quantitatifs et qualitatifs a été réalisé [Chiffre d'affaires, effectifs, secteur de marché, export]



CONTACT

Alexandra Bertrand | Consultante Silver Economie
abertrand@eurasante.com
03 28 55 90 60