



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREMIER MINISTRE

Commissariat général
à la stratégie
et à la prospective

RAPPORTS & DOCUMENTS

DÉCEMBRE
2013

La Silver Économie, une opportunité de croissance pour la France



Claire Bernard, Sanaa Hallal et Jean-Paul Nicolai
Préface d'Arnaud Montebourg et Michèle Delaunay

www.strategie.gouv.fr



La Silver Économie, une opportunité de croissance pour la France

Claire Bernard
Sanaa Hallal
Jean-Paul Nicolai

Décembre 2013

Commissariat général
à la stratégie
et à la prospective

Préface



Arnaud Montebourg
Ministre
du Redressement
productif



Michèle Delaunay
Ministre déléguée
auprès de la ministre
des Affaires sociales
et de la Santé, chargée
des Personnes âgées
et de l'Autonomie

La Silver Économie est une opportunité inédite pour la croissance de la France. Nous l'affirmons. Notre société doit s'adapter, dès à présent, au vieillissement de sa population, pour permettre à tous de profiter dans les meilleures conditions sociales, économiques et sanitaires de ce formidable progrès.

Du fait du vieillissement de la population, la demande d'aménagement du domicile, de produits et de services liés à l'autonomie devrait doubler en l'espace d'une vingtaine d'années. Toutefois, le périmètre de la Silver Économie ne se limite pas au grand âge et à la perte d'autonomie : les jeunes seniors constituent une population nouvelle dont les comportements, les envies, les besoins et le rôle social sont encore trop peu pris en compte. La génération des *baby-boomers* (née entre 1945 et la fin des années 1960) est la première à accompagner ses parents dans le grand âge et la perte d'autonomie. Elle a la volonté d'anticiper son vieillissement et de ne pas se laisser surprendre.

L'offre doit donc s'adapter considérablement pour répondre à l'ensemble de cette demande, générant ainsi des emplois et des relais de croissance importants pour l'économie française.

Les services à la personne vont créer à courte échéance de nombreux emplois, non délocalisables, qu'il convient de rendre attractifs par la formation et le développement. La Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (DARES) estime que la Silver Économie peut entraîner 300 000 créations d'emploi dans le secteur de l'aide à domicile d'ici 2020. Notre système de formation initiale et professionnelle doit permettre d'orienter les jeunes et les salariés en reconversion vers les secteurs et les métiers d'avenir liés à la Silver Économie. Une réflexion sur l'attractivité de cette filière est indispensable.

Avec la production d'appareillages de domotique et de dispositifs d'assistance, la Silver Économie sera aussi génératrice d'emplois industriels et techniques (vente, installation, maintenance de ces instruments). De nombreux secteurs seront largement impactés : le tourisme, les loisirs, le BTP (adaptation des logements), et plus largement tout ce que l'on appelle la « e-autonomie » (téléassistance active ou passive, géoassistance, vidéovigilance, télémédecine, chemin lumineux, etc.).

Certaines de nos entreprises sont déjà très bien positionnées vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères. La France dispose *a priori* d'un avantage comparatif. Encore faut-il le cultiver, et mettre toutes les chances de notre côté pour lancer les entreprises françaises dans le vaste monde de la Silver Économie !

Mais la Silver Économie est aussi une belle histoire, que nous avons plaisir à vous conter ici : très vite, après notre prise de fonction, sur la seule intuition qu'il y avait là un champ économique à investir, nous nous sommes préoccupés de ce que nous appelons communément aujourd'hui la Silver Économie. À l'automne 2012, ce nom est encore inconnu... y compris des acteurs ! Il nous faut d'abord les trouver, les recenser, les répertorier, pour mieux les mettre en contact.

L'accueil est favorable. Nous constituons alors des groupes de travail, qui identifient à la fois sept freins à l'émergence de la Silver Économie, et une certitude. Les sept freins sont autant de difficultés à faire prospérer une filière économique et industrielle émergente. La certitude est que cette filière n'attend qu'une chose : décoller ! Nous prenons donc la décision de lancer officiellement cette nouvelle filière le mercredi 24 avril 2013. Au sortir de l'hiver, nous espérons tout au plus réunir une centaine d'acteurs. Mais ce jour-là, une longue file d'attente patiente devant les portes de l'amphithéâtre Pierre Mendès-France de Bercy. Et plus de 800 acteurs économiques, sociaux, médicosociaux, s'enthousiasment pour la Silver Économie. Le pari est non seulement relevé, il est magistralement gagné ! Sur notre lancée, nous décidons de constituer un Comité stratégique de filière sur la Silver Économie. Ce comité est installé le lundi 1^{er} juillet 2013. À charge pour lui d'établir très vite un contrat de filière.

Aujourd'hui, le CGSP publie ce rapport essentiel. Il documente de façon inédite ce champ nouveau. Il précise par des concepts et analyses économiques les perspectives offertes. Ses propositions autour du Livret Argenté sont à cet égard tout à fait essentielles. Et ses préconisations en matière de politiques publiques et d'organisation permettront d'alimenter le contrat de filière, en cours d'élaboration.

Nous souhaitons insister sur deux messages :

- les technologies pour l'autonomie ne sont qu'une porte d'entrée pour la Silver Économie. La révolution de l'âge – l'arrivée massive des *baby-boomers* dans le champ de l'âge – fera des plus de 60 ans des acteurs majeurs de l'économie française, européenne et mondiale. C'est cela que nous voulons signifier aujourd'hui. Les technologies pour l'autonomie ne sont donc pas les seules constituantes de la Silver Économie. Celle-ci englobe aussi les transferts intergénérationnels, la consommation des seniors, ou encore les placements des âgés dans des produits d'épargne plus productifs et davantage orientés vers l'industrie ;

- le lancement de la filière, le 24 avril 2013, était une première mondiale ! Une ministre en charge des personnes âgées et de l'autonomie à Bercy, avec le ministre de l'Industrie : un tel duo était inédit. Chacun de notre côté, nous avons personnellement rencontré de nombreux acteurs économiques de la Silver Économie : entreprises, pôles de compétitivité, économistes, organisations syndicales et patronales...

Nous avons voulu nous placer au cœur de la bataille pour l'emploi. « L'emploi, encore l'emploi, toujours l'emploi », voilà le cap fixé par le président de la République et le Premier ministre. Aujourd'hui, nous y prenons toute notre part avec la Silver Économie.

Sommaire

Synthèse.....	9
Introduction	19
Les défis du vieillissement	21
1. Financement des systèmes de santé, des soins de long terme et des retraites	21
2. Effets du vieillissement sur l'économie et la société : les grands mécanismes	23
3. L'activité des seniors.....	27
Vers une typologie de la demande	31
1. Revenus, consommation et patrimoine des âgés	31
2. État de santé et inégalités de revenus.....	37
3. Une segmentation de la demande	42
Le potentiel de l'offre	49
1. Enjeux industriels du vieillissement	49
2. Quelques marchés clés	52
3. Quelques technologies clés	74
4. Quelles perspectives de marché à l'international ?.....	82
Préconisations	85
1. Principes généraux de l'intervention publique	85
2. Freins, leviers et rôle de l'État dans la Silver Économie	87
3. Communication et sensibilisation.....	90
4. Labellisation et normalisation	92
5. Infrastructure	93
6. Mobilisation de l'épargne	95
7. Financement	100
8. Encapsuler une partie de la filière dans l'habitat collectif ou le <i>homecare</i>	104
Annexe	
Personnes auditionnées	109

Synthèse

Dans les sociétés développées, le vieillissement de la population, d'abord explicable par l'allongement de l'espérance de vie, se trouve accéléré par l'avancée en âge des cohortes de *baby-boomers*. Cette évolution démographique pose d'immenses défis en termes de financement de nos systèmes de santé et de retraites. À l'initiative de la ministre des Personnes âgées et de l'Autonomie, ce rapport du Commissariat général à la stratégie et à la prospective entend quant à lui s'interroger sur la valeur économique que peut apporter le vieillissement. Dans quelle mesure le marché en pleine expansion des seniors peut-il être source de croissance pour l'économie française ? Comment les pouvoirs publics peuvent-ils encourager la réalisation de ce potentiel de croissance ? Peut-on envisager le développement d'une « Silver Économie »¹ servant de levier à des secteurs comme les services ou les technologies avancées (domotique, robotique, e-autonomie², dispositif médical, etc.) ?

Ce double phénomène du vieillissement est très accentué en France. Premièrement, on constate un accroissement marqué du « ratio de dépendance économique », soit le nombre de personnes de plus de 65 ans rapporté au nombre de personnes en âge de travailler : sous l'impact de l'arrivée des *baby-boomers* à la retraite, ce ratio devrait passer de 28 % en 2013 à 46 % en 2050. Deuxièmement, l'espérance de vie continue de s'accroître régulièrement : elle devrait passer de 81 ans aujourd'hui à 86 ans en 2050.

Il en résulte plusieurs effets économiques, qu'il faut savoir encourager ou corriger de façon à produire un effet positif. D'abord, ce mouvement démographique doit créer une demande de produits et services dédiés aux personnes âgées suffisamment large pour donner à une offre émergente la taille critique de rentabilité.

Ensuite, la hausse probable du taux d'épargne doit être canalisée pour que cette épargne favorise l'investissement productif. Cette hausse du taux d'épargne est attendue même dans les modèles théoriques supposant un comportement de désépargne des retraités du fait d'une anticipation par les plus jeunes de leurs besoins accrus de ressources en fin de vie. La probabilité d'une hausse du taux d'épargne est renforcée par un comportement des personnes âgées différent de cette hypothèse théorique dite du « cycle de vie », puisqu'on constate empiriquement un taux d'épargne qui tend à s'accroître avec l'âge.

(1) Cette expression issue de l'anglais est désormais celle retenue par le gouvernement français ; nous l'avons reprise dans le cadre de ce rapport.

(2) Soit l'ensemble des technologies d'information et de communication (TIC) qui doivent permettre à la personne âgée de rester autonome dans un domicile connecté (ou « smart home »).

Par ailleurs, le vieillissement des actifs peut avoir un impact positif sur la productivité du travail. Un des arguments est l'investissement accru en éducation des jeunes générations en réponse à l'allongement de la période d'inactivité en fin de vie.

Enfin, pour revenir à la dimension industrielle, l'essor de ces marchés de biens et services, par leurs connexités avec certaines technologies clés ou filières industrielles, doit apporter un effet de levier à l'ensemble de notre politique industrielle. Ce surcroît de croissance que pourrait engendrer le vieillissement, c'est la Silver Économie.

L'économie sous contrainte du social

L'évolution démographique fait apparaître un véritable marché pour la plupart des entreprises. Le revenu disponible des plus de 60 ans représentait en 2010 environ 424¹ milliards d'euros. Toutes choses égales d'ailleurs, les simples projections par âge de la population française laissent attendre une hausse de 150 % de la taille de ce marché *via* l'augmentation du nombre de seniors d'ici 2050. Pourtant, à ce jour, le marché de la Silver Économie peine à émerger.

Plusieurs éléments peuvent être avancés pour expliquer ce faible développement. Le plus fondamental est sans doute lié à la dimension sociale de la question du vieillissement. Vieillir, être dépendant, sont, dans nos cultures, négativement connotés et d'une certaine manière « refoulés ». Le vieillissement démographique pourtant prévu depuis longtemps, a pris par surprise toute une génération, ainsi que la suivante. Face à une évolution aussi majeure des besoins et des conditions de vie, la plupart des personnes se sont retrouvées démunies : préparation insuffisante à la retraite, organisation médicosociale insuffisante... Face aux difficultés posées aujourd'hui par un grand nombre de situations individuelles, la réponse « naturelle » de la société est l'assistance. S'il faut se féliciter d'appartenir à une société ayant de tels réflexes, il convient d'en analyser les conséquences sur le plan économique. Il s'est agi de modifier des pratiques et de développer un ensemble d'incitations, notamment en matière de services à la personne ou d'équipement des domiciles. Le maître mot est devenu la solvabilisation de la demande. L'économie sociale et solidaire, les associations, se sont naturellement investies sur le thème de la dépendance et du vieillissement et ont perturbé plus encore le « signal prix » envoyé aux personnes âgées. Or, si la préférence collective en faveur du « bien vieillir » peut justifier une distorsion vers le bas du prix des biens et services en faveur des personnes âgées², la contrainte financière existe également et aurait tendance à limiter une telle distorsion. Surtout, le secteur privé ne s'investit pas pleinement dans un tel contexte, où son rôle aux côtés de l'intervention publique ou des associations n'est pas clairement établi, et où il a intérêt à attendre l'émergence d'une demande subventionnée. Ce rapport insiste sur le fait que tous les acteurs ont intérêt à une meilleure différenciation de la demande. Il existe en effet une part importante de la population des personnes âgées qui n'a pas besoin d'être subventionnée et qui reste en attente d'un marché, sans savoir ce qui relève précisément de ce qui doit être à sa charge et ce qui pourrait être apporté par une assistance à tous.

(1) Calcul des auteurs, données INSEE 2010 et projection de population INSEE 2007.

(2) Le développement des services à la personne peut justifier également en tant que tel une subvention collective. En effet, il rend employable un grand nombre de personnes peu qualifiées et permet d'espérer dans le temps un financement de cette subvention par la baisse des prestations chômage. En outre, un changement de pratique peut être espéré face à une incitation tarifaire qui au fil du temps ne sera plus nécessaire.

Une typologie de la demande

Ce rapport propose une typologie décomposant la population des seniors selon deux axes : l'état de santé et le niveau de revenus. Cela permet de distinguer trois grandes catégories de consommateurs, les seniors en bonne santé, les seniors fragiles et les seniors dépendants, tout en prenant en considération les revenus dont ils disposent. Sont pris ainsi en compte les extrêmes en termes de revenus, de chaque côté d'un « mass market » : les seniors sous le seuil de pauvreté, d'une part ; les 10 % les plus riches, d'autre part.

Chacun des neuf profils types de consommateurs définis représente un marché de taille importante. Les plus pauvres ne sont pas négligeables en nombre. Quant aux 10 % les plus riches, ils représentent un marché en euros qui va bien au-delà de leur nombre et qui peut justifier à lui seul des stratégies de développement de l'offre.

Plutôt que d'établir les fondements de la Silver Économie dans le champ du médico-social, très complexe, le rapport préconise de déployer une offre « en cascade » dans le champ concurrentiel, qui ciblerait dans un premier temps la clientèle la plus solvable, installant ainsi une organisation et une infrastructure sur lesquelles le médicosocial pourrait aisément se greffer au fur et à mesure. Il serait ainsi possible de faire émerger une demande pour certains marchés de la Silver Économie sans nécessairement la subventionner de manière trop importante.

En parallèle, les plus vulnérables financièrement doivent être aidés, non seulement pour solvabiliser une demande qui justifierait des investissements importants du côté de l'offre, mais surtout pour lutter contre l'accroissement des inégalités, en particulier face à la dépendance.

PROPOSITION N° 1

Fonder la stratégie d'émergence de la filière Silver Économie sur le ciblage des seniors les plus aisés, seule clientèle solvable. Aider au déploiement d'une infrastructure qui permettra dans un second temps le passage au marché de masse et le développement de l'offre médicosociale. Enfin, recentrer l'aide financière sur les plus en difficulté.

Un levier au plan industriel

Pour que la Silver Économie ne soit pas qu'un déplacement de la demande au fur et à mesure du vieillissement, il est essentiel, premièrement, qu'une offre nouvelle émerge ; deuxièmement, qu'elle soit un accélérateur pour la valorisation de nouvelles technologies.

Sur le plan industriel, la Silver Économie constitue une opportunité formidable. Elle peut offrir un puissant levier à des filières comme la robotique, la domotique, les dispositifs médicaux, etc. Celles-ci sont en effet en manque de marchés, ne s'exportant que très progressivement. Penser le marché des seniors revient à offrir

une visibilité et une rentabilité à de nombreuses innovations. Le rapport propose de façon concrète la mise en place d'une organisation favorisant la commercialisation de bouquets de services ou de solutions incorporant des composants de ces différentes filières.

L'État peut ainsi rendre possible l'émergence de certains marchés en mal de demande, en favorisant l'innovation et en coordonnant certaines initiatives privées, sans pour autant mobiliser d'importantes ressources en subventions directes ou en solvabilisation de la demande.

Il s'agira d'abord de mobiliser des outils de **communication** et de **sensibilisation**. Dans un deuxième temps, une préconisation vise la **labellisation** et la **normalisation**. La troisième étape est celle de la création d'une **infrastructure** susceptible de donner un cadre industriel à un univers dispersé de services et de produits hétérogènes.

Trois actions clés sont ensuite proposées :

- la **mobilisation de l'épargne** des âgés, trop souvent sous forme d'encaisses, à destination de la croissance, soit par la consommation, soit par une épargne plus productive ;
- le **financement de l'amorçage** et si possible du développement des entreprises innovantes du secteur par un fonds cofinancé par le secteur public et les grandes entreprises de la filière ; ce fonds serait géré de façon coordonnée avec les fonds du même type déjà mis en place pour les filières connexes (robotique, numérique, dispositifs médicaux, etc.) ;
- le soutien spécifique au développement et à l'exportation de projets de **home care** ou d'**habitats collectifs** pour personnes âgées. Par ce vecteur seraient « embarqués » non seulement différentes solutions technologiques mais aussi le savoir-faire d'exploitation des services dédiés.

Une infrastructure

La Silver Économie est une opportunité pour le déploiement d'une industrie des services. Au cœur de ce déploiement se trouve un champ de R & D (l'internet des objets) et de production de biens (adaptation de biens traditionnels comme l'électroménager, ouverture à la domotique ou à la robotique, plus hi-tech). En s'appuyant sur une phase naturelle de rationalisation de l'offre de services à la personne, avec pour pivot la téléassistance, il est possible de coordonner les avancées radicales réalisées par les métiers de la domotique. Pour cela, l'État doit jouer son rôle en matière de « normalisation » et de développement d'infrastructure.

En favorisant le recours à un *bus (middleware)* qui doit être pensé comme une plateforme web standardisant les échanges d'informations¹, l'État permet aux différents acteurs d'entrer facilement dans le jeu avec leur proposition de services ou de produits, dès lors qu'ils ont obtenu le label² et accepté d'être interconnectés à l'ensemble.

(1) Des solutions techniques sont d'ores et déjà en cours d'expérimentation.

(2) Le CNR (Centre national de référence Santé à domicile et Autonomie, appelé à devenir un Centre national de la Silver Économie) peut jouer le rôle de labellisateur initial, en lien avec la stratégie de levier qui prend appui sur la Silver Économie, mais le déploiement réel de l'infrastructure dépassera ce cadre.

La commercialisation *via* des « bouquets de services » doit être le fait d'acteurs habitués à jouer ce rôle. Les « assistants » sont des candidats naturels à cette fonction « d'enseigne », sans que ce soit limitatif.

L'ensemble s'appuie sur la capacité à équiper le public cible de *hubs* domiciliaires (« box »). L'industrie française produit (Legrand, par exemple) et déploie (Orange, par exemple) déjà ce type de box. Une grande capacité de stockage et un traitement sécurisé des données sont des corollaires obligés, ce que fournissent différents opérateurs.

PROPOSITION N° 2

Rationaliser l'offre de services, en prenant pour pivot la télé-assistance. En favorisant la standardisation des échanges *via* le recours à un *bus*, l'État permet aux acteurs de multiplier les bouquets de services et de produits.

L'État prend en charge l'infrastructure en tant que bien collectif, ou définit la tarification du recours à ce *bus* générique. Ce dernier doit être le fait d'un acteur qui n'est pas concurrent des acteurs aval ou amont, pour qu'il y ait une réelle incitation à son utilisation, gage d'un déploiement rapide des solutions et de perspectives de marché étendues pour les entreprises. Le coût de cette prise en charge (ou son prix) est modeste à l'aune des économies de gestion et de développement qu'elle procure à tous.

La « concession » offerte aux téléassistants qui vont piloter le design et la tarification des bouquets de service génère une rente importante. Cette rationalisation qui présente des économies d'échelle (taille) et d'envergure (complémentarité produits) pour l'ensemble de l'économie les place en situation de monopole local de fait. Il est donc important d'élaborer une logique de régulation. Une autorité spécifique est à penser.

Un Livret Argenté

Le taux d'épargne des seniors est élevé pour diverses raisons. L'aversion au risque semble s'accroître en vieillissant, et le souci de transmettre entraîne une certaine frilosité sur des placements à horizon jugé lointain. Par ailleurs, une part du patrimoine est immobilisée dans des biens, en premier lieu la résidence principale (plus de 70 % des seniors sont propriétaires). En termes d'efficacité économique, deux objectifs sont donc identifiés : augmenter la propension moyenne à consommer des seniors et favoriser une allocation plus productive de leur épargne. Différentes solutions sont envisagées pour répondre à ces objectifs.

Le viager est une solution simple pour rendre plus liquide le patrimoine immobilier des seniors. Il n'est que rarement retenu, notamment parce qu'il est synonyme de décès et d'abandon de son bien. André Masson a proposé récemment une variante qui intègre les spécificités comportementales des personnes âgées : le VIP ou Viager intermédiaire partiel. L'idée consiste à ne vendre que partiellement le bien immobilier, ce qui change « tout » puisque l'intermédiaire financier laisse toujours les ayants droit comme héritiers, simplement il devient cohéritier (avec la possibilité pour les enfants de racheter leur part, comme dans n'importe quelle transmission). Cette intelligente modification semble très pertinente et permettra d'améliorer la mobilisation du patrimoine constitué par le logement principal. Le rapport préconise de renforcer

l'impact d'une telle mesure en favorisant le développement d'un marché du risque de longévité, qui abaisserait le coût de production bancaire du VIP et d'autres produits financiers destinés aux plus âgés. Une offre publique, comme aux États-Unis, permettrait de mieux encadrer le coût effectif de la gestion des viagers, en lien avec des actions territoriales.

PROPOSITION N° 3

Pour rendre l'épargne immobilière plus facilement mobilisable, étudier les possibilités de réforme du viager, dans le sens d'une vente partielle du bien. Renforcer l'impact d'une telle réforme en favorisant le développement d'un marché du risque de longévité.

Le rapport propose également de favoriser l'émergence de produits d'épargne à destination de la population des seniors, voire la mise en place d'un **Livret Argenté**¹ qui pourrait répondre aux deux enjeux identifiés : inciter à consommer plus et canaliser l'épargne vers le financement de la croissance.

À titre d'exemple, l'épargne collectée *via* un Livret Argenté (transformation optionnelle des Livrets A à partir de 60 ans, par exemple) serait garantie mais liquide seulement jusqu'à un seuil donné (20 % par exemple), sauf en cas d'événements de vie en lien avec l'âge de l'épargnant. Le décès d'un conjoint, la dépendance de l'épargnant ou de son conjoint, le déménagement, des travaux d'adaptation de l'habitat, le mariage des enfants, le chômage des enfants... tout ce qui pourrait être identifié comme motif – pour une personne âgée – à mobiliser son épargne serait proposé pour des débloquages significatifs, voire totaux.

La tarification actuarielle de ces débloquages anticipés et le coût d'une couverture pour garantir cette liquidité doivent être examinés mais, gérés en masse, ces livrets pourraient s'investir partiellement sur le marché actions et rendre l'épargne plus productive².

En cas de souhait d'acquisition ou de transformation de l'habitat, des prêts préférentiels seraient consentis, fondés sur un calcul actuariel valorisant au mieux la situation de l'épargnant et la dimension statistique du produit de masse.

Au total, il ne s'agirait pas d'une épargne visant à préparer la retraite tant qu'on est actif, mais bien d'une épargne préparant le vieillissement et mobilisant l'épargne des âgés pour favoriser certains types de dépenses et son orientation vers le financement de l'économie. Elle respecterait deux critères essentiels : 1/ une totale sécurité (il ne s'agit pas de vendre un « produit financier structuré et complexe » mais d'en assurer une tarification et un emploi optimisés) ; 2/ un respect des comportements prudents des plus âgés. En mobilisant des encaisses dans un cadre adapté aux préoccupations des retraités, ces produits d'épargne pourraient réussir la gageure d'accroître la productivité de l'épargne des seniors et de favoriser la consommation de ces derniers.

(1) De nouveaux produits d'épargne pourraient apparaître prochainement, indépendamment de cette mise en place d'un livret réglementé. L'action de l'État pourrait accélérer ce mouvement et, par l'effet de masse, mieux valoriser le dispositif.

(2) Le Livret A au passif des banques ou des Fonds d'épargne sont bien sûr « transformés » et contribuent au financement de l'économie. Le design du Livret Argenté favoriserait une gestion actif-passif plus orientée vers le long terme que celle du Livret A.

PROPOSITION N° 4

Susciter dans les établissements financiers la création de produits adaptés à la clientèle âgée. Mettre en place un Livret Argenté, en complément optionnel du Livret A, avec pour objectif de canaliser l'épargne liquide des seniors vers le financement de la croissance.

L'hypothèse est que l'effet à attendre n'est pas une hausse du taux d'épargne des ménages mais au contraire une baisse. En offrant garantie et liquidité en cas de besoin, ces produits favoriseraient une rationalisation de l'usage de l'épargne des seniors, pour certaines dépenses quotidiennes comme pour des dépenses liées aux grands événements. L'idée, si elle peut paraître contrintuitive, mérite d'être étudiée et testée, car les enjeux sont grands (une « normalisation » des taux d'épargne des plus de 65 ans aurait un impact significatif à court terme de l'ordre de 1 à 1,5 point de PIB).

Un fonds sectoriel

Des fonds sectoriels comme le FMEA (Fonds de modernisation des équipementiers automobiles), InnoBio, InnoMedTech (qui n'a pas encore démarré) ou Robolution Capital partagent leur passif entre les grands acteurs de leur secteur et l'État (*via* le Fonds stratégique d'investissement-FSI et CDC Entreprises). Le ministère du Redressement productif a par exemple annoncé la montée de CDC Entreprises au capital de Robolution Capital de la société de gestion Orkos Capital, en affirmant que « l'esprit de ce fonds réside dans le rapprochement des grandes entreprises et des PME en croissance du secteur de la robotique, sur le modèle du METI¹ japonais. Plusieurs grandes entreprises seront appelées au soutien de ce fonds. Le Fonds européen d'investissement (FEI) a également été sollicité ». Un tel principe de *corporate co-venture* est particulièrement adapté à la Silver Économie, au sens où de grands acteurs ont intérêt à faire émerger ensemble d'autres acteurs qui par ailleurs ne sont pas leurs concurrents.

Les technologies que le fonds pourrait faire émerger relèvent déjà de filières identifiées, à commencer par la robotique, qui sont déjà dotées d'un fonds de capital-risque. La partie dispositifs médicaux est couverte par InnoBio (à défaut de voir un jour naître InnoMedTech), la partie infrastructure technique étant de son côté tournée vers les technologies de l'information et de la communication, plutôt bien financées par de nombreux fonds privés de capital-risque.

Toutefois, un fonds de filière ne doit pas être pensé comme un pur fonds de capital-risque. Il doit travailler à l'organisation industrielle de la filière. Sans être un fonds de *build-up*², il doit implicitement avoir un schéma industriel comme critère de choix et non une logique de choix de portefeuille rendement-risque. Il doit être un véritable instrument de politique industrielle valorisant synergies et externalités.

(1) METI : ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie.

(2) Un fonds de *build-up* vise, au sein d'un secteur, à œuvrer à des rapprochements entre firmes pour dégager des économies d'échelle ou d'envergure.

En particulier, dans la chaîne de valeur, certaines entreprises ont vocation à apporter des innovations produits tandis que d'autres ont des rôles de fabricant (pouvant apporter des innovations de procédés). Dans le cas de la robotique, le point fort français est l'innovation, le point faible la capacité à produire industriellement ces robots innovants. Le plus souvent, les entreprises qui innovent, conçoivent et commercialisent ne sont pas celles qui produisent industriellement. Enfin, certaines entreprises ont besoin d'appui à des phases qui sont celles du capital-développement (internationalisation par exemple).

PROPOSITION N° 5

Créer un fonds de filière pensé moins comme un pur fonds de capital-risque que comme un véritable outil de politique industrielle, avec pour vocation l'amorçage, l'organisation de la filière et les synergies avec les filières comme la robotique ou les dispositifs médicaux.

Encapsuler une partie de la filière dans l'habitat collectif ou le *homecare*

L'habitat doit offrir des solutions multiples aux personnes âgées. Il s'agit non seulement de répertorier les différents habitats collectifs ou individuels mais aussi d'identifier les choix organisationnels : adaptation du logement ; déménagement vers un logement adapté ; hébergement à titre gratuit ou onéreux par les enfants ; hébergement d'un étudiant... Il s'agit également, en lien avec les recommandations des rapports Broussy et Aquino¹, de développer un habitat intermédiaire, pensé au sein de la cité, et de favoriser les adaptations.

Le présent rapport s'est attaché à interroger un autre aspect, dans une logique plus industrielle que sociale ou sociétale. Il est proposé d'établir un suivi analytique des développements des différents types d'habitat – au sein du Comité de filière, par exemple – mais de viser dans une logique industrielle la clientèle haut de gamme de résidences seniors qui seraient équipées des dispositifs de domotique et de service les plus innovants et à plus fort contenu en valeur ajoutée.

Ces projets sont d'une taille qui interdit au fonds de filière de jouer un rôle important d'orientation. Pourtant une telle offre présente un fort potentiel à l'exportation et une agrégation naturelle de l'ensemble de la filière : il y a là une véritable opportunité.

(1) Broussy L. (2013), *L'adaptation de la société au vieillissement de sa population. France : année zéro !*, rapport de la Mission interministérielle sur l'adaptation de la société française au vieillissement de sa population, janvier, www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/134000173/index.shtml ; Aquino J.-P. (2013), *Anticiper pour une autonomie préservée : un enjeu de société*, rapport du Comité « Avancée en âge, prévention et qualité de vie », février, www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/134000175/index.shtml.

PROPOSITION N° 6

Encourager le développement à l'international d'une offre de résidences seniors équipées des dispositifs de domotique et de service les plus innovants.

Afin de favoriser au sein des grands opérateurs ce type de stratégie, il convient de finaliser rapidement un dispositif générique (infrastructure technique, *hubs* domiciliaires, enseigne offrant des bouquets de solutions, biens et services acceptant de fonctionner en se connectant à l'infrastructure).

La seconde incitation doit être une solution de financement. La Banque publique d'investissement (BPI France) pourrait par exemple agir comme rehausseur de crédit sur des émissions obligataires destinées à financer de tels projets à l'export dès lors qu'un certain nombre de jeunes entreprises innovantes (JEI) financées ou assurées par la BPI trouvent là un chiffre d'affaires assuré. Il conviendra d'imaginer et de valider auprès de la Commission européenne un dispositif qui – parce qu'il vise *in fine* le financement de l'amorçage – serait autorisé car comblant ce que la Commission reconnaît comme une faille de marché.

L'économie de financement pour les opérateurs viendrait de la réduction de la prime de risque, le risque étant alors partagé entre investisseurs institutionnels et secteur public. À noter que cette garantie pourrait également concerner des émissions privées d'actions et non seulement de dettes.

Introduction

En 2005, un Français sur cinq était âgé de plus de 60 ans. En 2035, la proportion sera de un sur trois. Le nombre des seniors devrait connaître une hausse de 80 %. Ce vieillissement de nos sociétés a suscité de nombreux travaux mettant en évidence les enjeux et les risques que représente une telle mutation démographique. La plupart abordent la question par l'angle sociétal ou médicosocial¹. Ce rapport a pour originalité de se fixer pour objet la valeur économique que peut receler le vieillissement. La proportion accrue de seniors va-t-elle servir de levier à des pans entiers de notre économie, qu'il s'agisse des services ou des technologies avancées, du type robotique ou domotique ? Peut-on envisager de bâtir une « industrie », au sens large du terme, qui valorise au mieux cette évolution majeure ? Si oui, quel rôle l'État doit-il y jouer ?

On est en droit de s'interroger sur la pertinence même de la démarche. Pour beaucoup, de manière instinctive, un pays vieillissant est un pays voué plus sûrement à la décroissance qu'à l'enrichissement. Aux yeux de la science, la mesure des impacts économiques de la démographie donne des résultats peu assurés, tant sur le plan théorique qu'empirique, comme l'a souligné le Conseil d'analyse économique². Une chose apparaît pourtant certaine : les seniors vont constituer un marché en expansion, et les entreprises auront intérêt non seulement à s'y adapter, mais à anticiper les besoins, les produits et les services si elles veulent profiter de cette manne.

Il y aurait aujourd'hui 900 millions de personnes âgées dans le monde. La France doit pousser ses avantages comparatifs face à une population mondiale qui vieillit. Depuis peu, une dynamique s'est créée qu'il faut amplifier et prolonger. Le champ ouvert par l'avancée en âge est énorme. Selon une enquête du Crédoc de 2010, les seniors assureront dès 2015 une majorité des dépenses sur les différents marchés : 64 % pour la santé, 60 % pour l'alimentation, 58 % l'équipement, 57 % les loisirs, 56 % des dépenses d'assurance... Déjà, ce sont les seniors qui déterminent une large majorité de la consommation française. Ces *baby-boomers* disposent globalement d'un pouvoir d'achat et d'une épargne qui dégagent un marché potentiel pour tous les secteurs de l'économie liée à l'âge : bien-être, adaptation et sécurisation du domicile,

(1) Citons le rapport Aquino, sur la prévention de la perte d'autonomie, et le rapport Broussy, sur l'adaptation de la société au vieillissement (mars 2013) ; le rapport Pinville (janvier 2013), chargé d'un *benchmarking* international. Citons encore le rapport Franco, *Vivre chez soi* (2010) et les deux rapports du Centre d'analyse stratégique, *Vivre ensemble plus longtemps* (2010) et *Les défis de l'accompagnement du grand âge* (2011). Tous sont référencés dans le corps du rapport.

(2) Aglietta M., Blanchet D. et Héran F. (2002), *Démographie et économie*, rapport n° 35 du Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation française : www.cae.gouv.fr/Demographie-et-economie.html.

transports, loisirs, santé, équipements, etc. Décathlon, Danone, Leclerc, LVMH, L'Oréal, Bouygues, Crédit agricole... toutes nos entreprises, tous les secteurs, seront touchés. Le vieillissement pourrait ainsi devenir source de valeur pour une économie comme celle de la France.

Cette économie des seniors s'est déjà donnée un nom, la Silver Économie. En septembre 2012, la ministre des Personnes âgées et de l'Autonomie est à l'initiative d'une réflexion sur ce thème : des groupes de travail, auquel a pris part le Commissariat général à la stratégie et à la prospective, se sont efforcés d'identifier les freins et les leviers de cette économie. Le CGSP a souhaité prolonger la réflexion. Le présent rapport définit dans un premier temps les contours de la Silver Économie, en s'interrogeant sur les spécificités de la demande et de l'offre. Dans un second temps, il cherche à identifier à quel niveau l'intervention de l'État se justifie sur ces segments de marchés et formule un certain nombre de préconisations.

Le rapport adopte deux partis pris. Le premier est d'accorder dans l'analyse une place décisive à la forte hétérogénéité de la population des seniors, qui se révèle à la fois dans les revenus et les patrimoines, dans l'état de santé ou l'espérance de vie. Cette hétérogénéité n'est pas sans présenter des risques importants pour notre société, car elle menace de rompre le contrat social associé à notre système de retraite. Mais dans l'optique économique retenue ici, proche d'un marketing stratégique, elle suppose surtout des différences marquées dans les besoins comme dans les comportements de consommation. Le leitmotiv du rapport est que la Silver Économie ne pourra émerger qu'en prenant appui, au moins dans un premier temps, sur les catégories les plus solvables de la population.

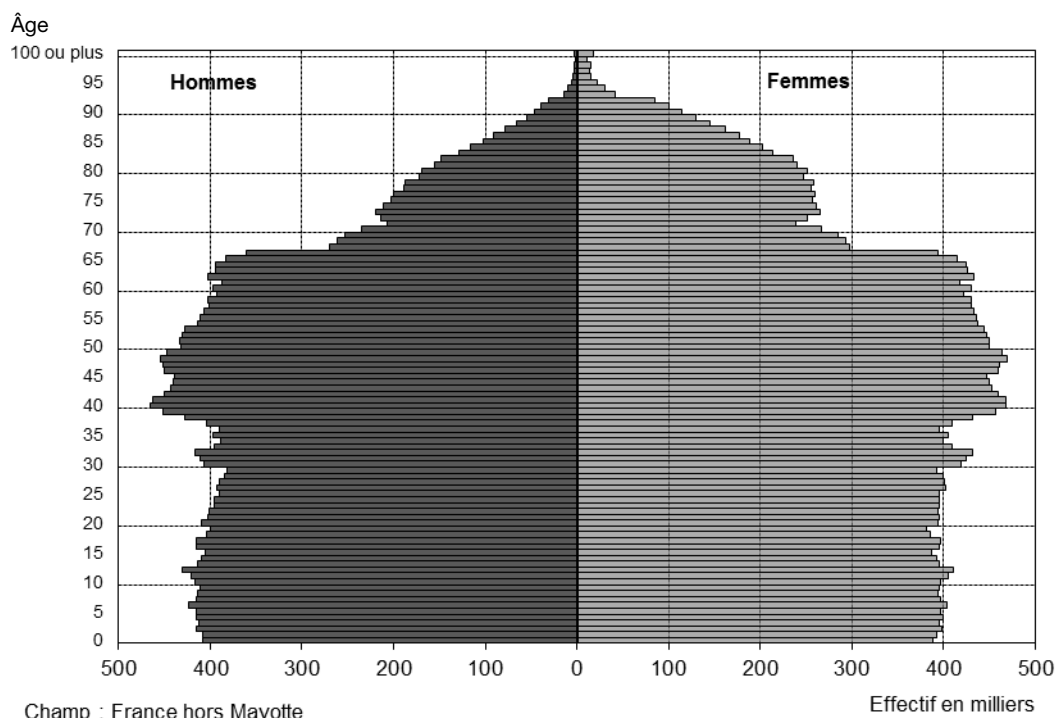
Le second parti pris est de chercher dans la Silver Économie ce qui peut être un levier pour l'ensemble de l'économie. Au premier regard, cette économie des seniors rassemble des activités très diverses voire disparates. Si elles rendent difficile l'emploi du terme « filière » à proprement parler, cette multiplicité et cette complexité imposent comme prioritaire la question de l'organisation de l'offre. Précisons s'il en est besoin qu'il conviendra de combiner cette stratégie industrielle avec une politique sociale et sociétale visant les plus fragilisés.

Si le vieillissement ne devient pas un facteur stratégique, nos entreprises perdront en compétitivité. Il y a là indéniablement un potentiel de croissance ; l'enjeu est de le réaliser, voire de le démultiplier par une action publique dédiée. La Silver Économie est un outil de compétitivité pour nos entreprises et nos territoires : il faut que toutes, grandes ou petites, privées et publiques, s'en saisissent.

Les défis du vieillissement

Le vieillissement de la population, jusqu'alors expliqué principalement par l'allongement de la durée de vie, s'accélère avec l'entrée des *baby-boomers* dans la séniorité. Au *baby-boom* succède le « *papy-boom* ». Cette évolution démographique majeure et sans précédent soulève de nombreux défis, parmi lesquels le financement des retraites et du système de santé.

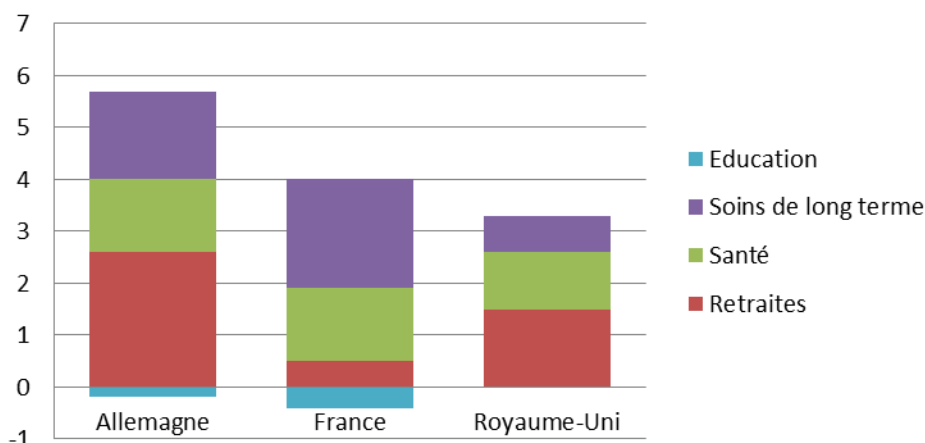
Pyramide des âges de la France au 1^{er} janvier 2013



1. Financement des systèmes de santé, des soins de long terme et des retraites

Les retraites, la santé et les soins de long terme sont les branches affectées par les transformations démographiques. Dans son scénario central de 2012, la Commission européenne estime à 3,7 points de pourcentage de PIB l'accroissement des dépenses strictement liées au vieillissement d'ici 2060 en France, contre 5,5 en Allemagne ou 3,3 au Royaume-Uni.

Accroissement des dépenses publiques liées au vieillissement, 2010-2060, par point de PIB

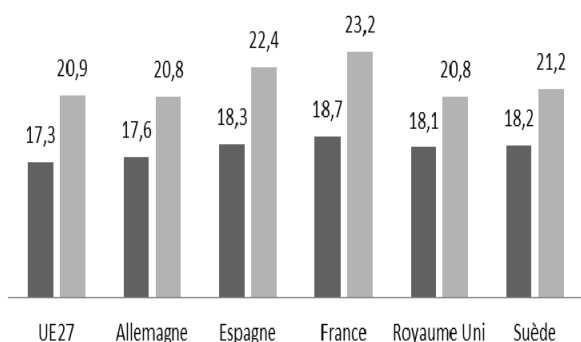


Source : Ageing Report 2012

Les soins de long terme constituent le facteur premier d'accroissement des dépenses, en raison des besoins importants de prise en charge des personnes fragiles ou en perte d'autonomie, notamment parmi les plus de 80 ans. Car si l'espérance de vie ne cesse de croître, l'espérance de vie en bonne santé en revanche reste relativement stable. En d'autres termes, nous vivons plus longtemps mais pas forcément plus longtemps en bonne santé.

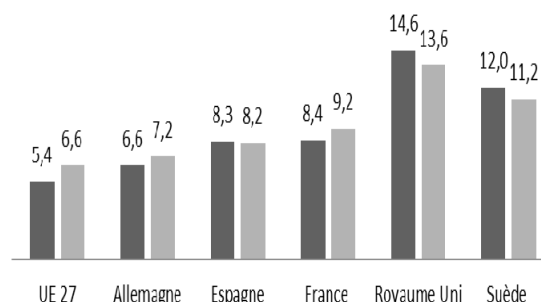
Espérance de vie à 65 ans, 2009

■ Hommes ■ Femmes



Espérance de vie en bonne santé à 65 ans, 2009

■ Hommes ■ Femmes



Source : Eurostat

Les enjeux du vieillissement pour le financement des retraites, mais aussi pour la prise en charge de la fragilité et de la dépendance, ont été identifiés depuis un certain temps, même si d'importantes réformes restent à mener. En témoignent les multiples rapports sur le sujet et les réflexions en cours¹. Mais les enjeux ne se situent pas seulement dans la sphère du financement des systèmes d'assurance chômage, de retraite ou encore de santé. C'est l'ensemble de la société qui devra s'adapter à cette évolution démographique, notamment par des innovations sociales, organisationnelles

(1) *Nos retraites demain : équilibre financier et justice*, Rapport de la commission Moreau pour l'avenir des retraites, juin 2013, www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/134000356/index.shtml.

ou technologiques¹ permettant une meilleure insertion des personnes âgées. En retour, ces innovations peuvent être source de croissance grâce au développement de la Silver Économie. C'est dans cette perspective que s'inscrit ce rapport : on choisit ici de se focaliser sur la dimension positive, plus précisément sur la valeur ajoutée créée par l'activité économique accompagnant le vieillissement de la population, *via* l'innovation, la création d'emplois qualifiés ou non, les exportations, etc.

2. Effets du vieillissement sur l'économie et la société : les grands mécanismes

Taux d'épargne, taille critique de la demande, surcroît d'investissement

Le premier effet du vieillissement, toutes choses égales par ailleurs, est l'élévation du « ratio de dépendance de l'économie », soit le nombre de personnes de plus de 65 ans rapporté à la population en âge de travailler. Bien que les inactifs participent par d'autres moyens à la création de richesse dans la société – bénévolat, aidants familiaux –, l'effet direct sur la croissance est négatif, puisqu'en proportion moins de personnes travaillent donc produisent moins de richesse.

Le raisonnement se doit toutefois d'intégrer les modifications comportementales et structurelles induites. Il n'existe pas de consensus en la matière, ne serait-ce que parce que les réponses politiques et sociétales peuvent différer d'un pays à l'autre (organisation des systèmes de retraite par capitalisation ou par répartition, âge légal de départ à la retraite, etc.). En outre, les modèles théoriques visant à décrire la dynamique générationnelle ont du mal à rendre compte de la diversité des comportements individuels en matière d'épargne. Dans les modèles de type « cycle de vie », la personne âgée consomme l'intégralité de son patrimoine avant de disparaître ; dans les modèles « dynastiques », elle maintient des placements à horizons longs². Aucune de ses pratiques n'est généralement observée, les personnes âgées privilégiant, lorsqu'elles en ont les moyens, la détention d'une épargne importante mais liquide.

Les effets de ce taux d'épargne élevé des seniors sont également difficiles à cerner. D'une part, l'effet sera différent s'il entraîne une hausse du taux d'épargne de l'ensemble de l'économie ou s'il est compensé par une baisse du taux d'épargne du reste de la population. La question de la démographie dans son ensemble ainsi que celle des transferts intergénérationnels doivent donc être posées. D'autre part, une hausse du taux d'épargne n'a pas le même effet selon que l'économie est sur son niveau potentiel ou en deçà. Les effets de court terme peuvent ainsi différer des effets de long terme. Enfin, la prise en compte d'une composante endogène à la croissance est essentielle. Une phase de surinvestissement peut se révéler dans des modèles à croissance endogène favorable à long terme, du fait, par exemple, de l'accumulation

(1) Douville-Feer E. (2007), « Le vieillissement porteur de dynamique d'innovation au Japon ? », *La Note de veille*, n° 77, Centre d'analyse stratégique, octobre, www.strategie.gouv.fr/content/note-de-veille-n%C2%B077-lundi-15-octobre-2007-analyse-le-vieillessement-porteur-de-dynamique-d%E2%80%99i ; Gimbert V. (2009), « Les technologies pour l'autonomie : de nouvelles opportunités pour gérer la dépendance ? », *La Note de veille*, n° 158, Centre d'analyse stratégique, décembre ; www.strategie.gouv.fr/content/note-de-veille-n%C2%B0158-decembre-2009-analyse-les-technologies-pour-l%E2%80%99autonomie-de-nouvelles-op.

(2) Car elle accorde autant de valeur au patrimoine de ses descendants qu'au sien.

de R & D... À l'inverse, une phase de surconsommation sur un segment de consommation peut créer l'opportunité nécessaire à l'apparition d'un marché, en donnant une taille critique à l'offre.

De nombreux autres effets « en retour », ou endogénéités, sont plausibles : le recul de l'âge effectif d'arrêt d'activité, mais aussi l'évolution du taux de natalité, voire de mortalité.

Dans ce rapport, nous voulons souligner quatre effets qu'il faudra savoir encourager ou corriger de façon à produire un effet global positif du vieillissement.

D'abord, ce mouvement démographique doit créer une demande de produits et services dédiés aux personnes âgées suffisamment large pour donner à une offre émergente la taille critique de rentabilité.

Ensuite, la hausse probable du taux d'épargne doit être canalisée pour que cette épargne favorise l'investissement productif. Cette hausse du taux d'épargne est attendue théoriquement même au sein de modèles théoriques supposant un comportement de désépargne des retraités¹. La probabilité de la hausse est renforcée par un comportement des personnes âgées différent de cette hypothèse dite du « cycle de vie », puisque l'on constate plutôt un taux d'épargne qui s'accroît avec l'âge.

Si cette hausse du taux d'épargne s'opère à la marge d'un régime de croissance proche du potentiel, et si on considère des effets endogènes *via* l'investissement et l'investissement en R & D ou en capital humain, cette hausse augmente le potentiel de croissance² (baisse du taux d'intérêt et donc hausse du taux d'investissement). Le nouveau modèle de croissance qui en résulte est plus capitalistique et s'accommode de moins de main-d'œuvre.

(1) Par exemple : Futagami K. et Nakajima T. (2001), « Population aging and economic growth », *Journal of Macroeconomics*, vol. 23(1), p. 31-44 ; Kageyama J. (2003), « The effects of a continuous increase of lifetime in savings », *Review of Income and Wealth*, Series 49, n° 2, juin ; Kinugasa T. et Mason A. (2007), « Why countries become wealthy: The effects of adult longevity on saving », *World Development*, vol. 35(1), janvier, p. 1-23 ; Lie H., Zhang J. et Zhang J. (2007), « Effects of longevity and dependency rates on saving and growth: Evidence from a panel of cross countries », *Journal of Development Economics*, vol. 84(1), p. 138-154, septembre ; Bloom D. E. , Canning D. et Graham B. (2002), « Longevity and life cycle savings », *NBER Working Paper*, n° 8808 ; Lee R. et Mason A. (2010), « Fertility, human capital, and economic growth over the demographic transition », *European Journal of Population/Revue européenne de démographie*, vol. 26(2), mai, p. 159-182 ; Echevarría C. A. et Iza A. (2006), « Life expectancy, human capital, social security and growth », *Journal of Public Economics*, vol. 90(12), décembre, p. 2323-2349 ; Boucekkine R., de la Croix D. et Licandro O. (2002), « Vintage human capital, demographic trends, and endogenous growth », *Journal of Economic Theory*, vol. 104(2), p. 340-375 ; Galor O. et Weil D. N. (2000), « Population, technology, and growth: From Malthusian stagnation to the demographic transition and beyond », *The American Economic Review*, vol. 90(4), septembre, p. 806-828 ; Higgins M. (1997), « Demography, national savings and international capital flows », *Staff Reports*, n° 34, Federal Reserve Bank of New York.

(2) En économie ouverte, même si la déconnexion entre taux d'épargne et taux d'investissement n'est pas totale, les revenus engendrés par les placements internationaux, forcément de rentabilité *ex ante* plus élevée que les investissements internes, génèrent en retour à terme également croissance et investissement. Les effets structurels sur l'économie du pays – notamment *via* une hausse de la devise – doivent toutefois être pris en considération. On pensera aux cas différents illustrés par l'Allemagne (qui bénéficie d'une faiblesse relative de sa devise *via* l'euro) et par le Japon (dont la croissance a été fortement pénalisée il y a vingt-cinq ans par la hausse du yen).

Mais l'allongement de l'espérance de vie a également un impact négatif, puisqu'il prolonge une situation d'incertitude qui distord les comportements d'épargne et de consommation. D'une part, l'épargne n'est pas totalement investie mais pour partie thésaurisée (en tout cas investie dans des supports liquides) ; d'autre part, au plan macroéconomique, le retard pris en matière de transfert et de succession fait que des ménages disposant d'une certaine richesse présentent une aversion pour le risque élevée, alors que si cette richesse était entre les mains de ménages plus jeunes, le niveau de prise de risque dans l'ensemble de l'économie serait plus élevé, d'où un rythme tendanciel de croissance plus fort. Il conviendra donc d'accorder un intérêt tout particulier à l'emploi de cette épargne dans le financement de l'économie.

Deux autres effets viennent s'ajouter à ces quatre premiers. D'une part, le vieillissement des actifs peut avoir un impact positif sur la productivité du travail¹. Cet effet est réputé de faible ampleur et est *a priori* freiné par un effet de génération face à l'informatique². Un des arguments est l'investissement accru en éducation des jeunes générations en réponse à l'allongement de la période d'inactivité en fin de vie.

D'autre part, l'essor de ces marchés de biens et services, par leurs connexités avec certaines technologies clés ou filières industrielles, doit apporter un effet de levier à l'ensemble de notre politique industrielle. Il y a là un réel travail à conduire sur lequel nous revenons dans les pages suivantes.

Effets démographiques spécifiques

Les *baby-boomers* occupent aujourd'hui les âges de 40 à 65 ans. Ces tranches correspondent à la « bosse » que présente la pyramide des âges (*voir graphique en début de chapitre*). Dans les décennies à venir, cette bosse va glisser vers des âges plus avancés.

Si on suppose que le taux d'épargne est uniquement fonction de l'âge, et en raisonnant toutes choses égales par ailleurs (même structure de revenu au travers des âges, pas d'effet générationnel sur le taux d'épargne, etc.), il est possible de calculer mécaniquement les impacts sur le taux d'épargne global³. Ceux-ci se révèlent relativement modérés : 0,6 point de pourcent de hausse d'ici à 2050.

Si on suppose qu'il existe un effet générationnel sur le taux d'épargne (les *baby-boomers* épargnant moins que ne le laisserait attendre un taux d'épargne strictement

(1) Les travaux ne concluent pas à des effets importants ni toujours dans le même sens ; voir Aglietta M., Blanchet D. et Héran F. (2002), *Démographie et économie*, rapport n° 35 du Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation française ; Lindh T. et Malmberg B. (1999), « Age structure effects and growth in the OECD, 1950-1990 », *Journal of Population Economics*, vol. 12(3), p. 431-449, ou, dans le cas français sur données récentes, Wasmer M. (2011), *Ageing, Productivity, and Earnings: Econometric and Behavioural Evidence*, Thèse de Doctorat, Université de Fribourg-Université de Lyon 2, septembre.

(2) Aubert P. et Crépon B. (2003), « La productivité des salariés âgés : une tentative d'estimation », *Économie et statistique*, n° 368 ; Oliveira Martins J., Gonand F., Antolin P., de la Maisonneuve C. et Yoo K. Y. (2005), « The impact of ageing on demand, factor markets and growth », *Economics Working Paper*, n° 420, Paris, OCDE ; Levasseur S. (2008), « Progrès technologique et employabilité des seniors », *Revue de l'OFCE*, n° 106, juillet.

(3) Nous avons recours pour ces calculs aux séries de population par âge d'ici à 2060 réalisées par l'INSEE ; voir par exemple Blanpain N. et Chardon O. (2010), « Projections de population à l'horizon 2060. Un tiers de la population âgé de plus de 60 ans », *Insee Première*, n° 1320, octobre, www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1320.

fonction de l'âge), alors l'effet démographique du vieillissement des *baby-boomers* entraîne une hausse du taux d'épargne plus forte. Cela s'explique par l'hypothèse de structure de revenu inchangé : le taux d'épargne des retraités s'abaisse avec le temps mais il s'applique sur un revenu plus faible, tandis que le taux d'épargne des plus jeunes, qui s'élève au fur et à mesure que les *baby-boomers* et leur propension à consommer plus élevée cèdent la place, s'applique aux revenus les plus importants. En supposant par exemple que la génération qui a aujourd'hui entre 40 et 65 ans a un taux d'épargne « anormalement bas » de 2 points, on obtient entre 2013 et 2050 une hausse de 1,2 point du taux d'épargne global au lieu de 0,6 précédemment estimé.

Ainsi, un surcroît massif de consommation par les personnes de plus de 60 ans va se produire, mais il ne provient pas d'une baisse du taux d'épargne, même en prenant en compte la dimension générationnelle (et non seulement celle de l'âge) qui souligne les spécificités comportementales des *baby-boomers*.

Le mouvement peut s'amplifier si le revenu de cette génération progresse relativement à celui des générations nouvelles, ce qui semble le cas, sauf à retenir des hypothèses drastiques concernant les retraites. Nos simulations laissent toutefois apparaître un effet d'amplification assez faible.

Autres aspects

Les transferts intergénérationnels familiaux modifient la fonction de consommation de l'ensemble de la famille : le fait que les enfants étudient plus longtemps, qu'ils aient des difficultés à trouver un travail ou à acquérir un logement va introduire d'autres biais dans la gestion de l'épargne et dans la structure de consommation¹. À nouveau, en raison du caractère massif du choc démographique, ces biais ne relèvent pas de l'anecdote, même s'il est difficile de les quantifier.

Il faut également tenir compte des politiques publiques en réponse à ces évolutions. Si on observe un déplacement vers les plus anciens des revenus et des patrimoines, on sait aussi que le décalage de l'âge effectif de fin d'activité ou la baisse de pouvoir d'achat des pensions sont vécus comme un non-respect du contrat social établi par notre système de retraite par répartition. Il n'est donc pas aisé pour les gouvernements de faire payer le poids de l'ajustement totalement aux futurs nouveaux retraités². Quoi qu'il en soit, la réponse publique induira dans tous les cas d'autres modifications de comportement des ménages.

La structure de consommation des ménages est impactée par le vieillissement, les achats de biens cédant la place aux achats de services. Une telle évolution, toutes choses égales par ailleurs, est défavorable à la croissance, car la productivité dans les services présente une tendance moins haussière que celle de l'industrie. En contrepartie, le contenu en emplois des services est plus élevé, ce qui favorise une réduction structurelle du chômage et du déficit courant.

(1) Voir CGSP, étude et séminaire sur les transferts intergénérationnels, www.strategie.gouv.fr/content/etude-evolution-transferts-generations-france.

(2) *Nos retraites demain : équilibre financier et justice*, Rapport de la commission Moreau pour l'avenir des retraites, *op. cit.*

Un effet massif en termes de marché de consommation

Au total, on peut s'attendre à un effet de masse sur la population des plus de 60 ans (croissance des effectifs et des revenus). Si on se limite au chiffrage de l'impact sur l'ensemble de l'économie de l'aspect démographique, en maintenant inchangés revenus par tête à chaque âge et taux d'épargne, la hausse du revenu entre 2013 et 2050 est de l'ordre de 13 % et celle de la consommation de 12 %¹.

Si maintenant on mesure les variations pour le segment des plus de 60 ans, on trouve une hausse du revenu et de la consommation respectivement de 43,5 % et 42 %. En tenant compte d'un effet générationnel sur le taux d'épargne et d'une hausse relative des revenus des *baby-boomers*, ces mouvements sur le marché que représentent les plus de 60 ans seraient de l'ordre de 50 %.

Enfin, pour les plus de 75 ans, le marché qu'ils représentent en termes de consommation doublerait de taille d'ici 2050 du simple effet des évolutions démographiques. La prise en compte d'une hausse relative du revenu des *baby-boomers* et d'une baisse générationnelle de leur taux d'épargne conduirait même à une hausse de 140 % de ce marché.

3. L'activité des seniors

Un taux d'activité plus faible à partir de 60 ans malgré une tendance à la hausse

Chez les personnes âgées de 60 à 75 ans, les seniors², l'inactivité prime sur l'activité et le chômage sur l'emploi. Mais les tendances récentes et les politiques en faveur du maintien de l'activité préfigurent un accroissement de l'activité et de l'emploi des seniors qui devrait affecter leurs comportements d'épargne et de consommation. Ces évolutions favorables résultent à la fois d'une modification du comportement d'activité (le taux d'activité des femmes après 50 ans a augmenté au fil des générations) et des mesures prises en faveur de l'activité des seniors : réformes des retraites successives, nouvelles règles permettant plus aisément le cumul emploi-retraire, plan seniors mis en œuvre dans les entreprises³.

Malgré l'évolution du taux d'emploi des seniors au cours des dernières années, la France se caractérise par « une contraction » de la participation au marché du travail à

(1) Ces calculs de simulation « raisonnent » en équilibre partiel et ne prennent pas en considération les effets de « bouclage » du système, ni la hausse nominale liée à la hausse des prix. On ne fait que simuler l'évolution des effectifs à chaque âge, auquel est affecté un revenu par tête et un taux d'épargne moyens. Ce chiffrage permet toutefois de constater le relatif équilibre obtenu, puisque la hausse de consommation est du même ordre que celle du revenu, ce qui implique un multiplicateur unitaire. Le début de période que vit l'économie française, bien en deçà du potentiel de l'économie justifierait un multiplicateur plus élevé, mais la suite devrait correspondre au retour au potentiel et justifier un multiplicateur inférieur. Au global, on peut estimer qu'un équilibre relatif est en place et s'intéresser ensuite aux déplacements (toutes choses égales par ailleurs) de revenus et de consommation sur la tranche d'âge des seniors.

(2) On parle ensuite de personnes âgées pour les 75-85 ans, puis de l'entrée dans la dépendance sans que cette typologie soit systématiquement reprise dans le rapport. Le seuil de 55 ans est le plus souvent retenu en matière de marché du travail.

(3) Rapport Moreau, *ibid.*

partir de 55 ans. En 2011, le taux d'activité (rapport du nombre d'actifs sur l'ensemble de la classe d'âge) des seniors (au sens de l'Union européenne : 55-65 ans) s'établit à 69 %. Il est de 16 points inférieur à celui des 50-55 ans.

En comparaison des autres pays de l'Union européenne, le taux d'emploi des seniors (rapport du nombre d'actifs occupés sur l'ensemble de la classe d'âge) se caractérise par sa faiblesse. Il s'établit à 41,5 %, en deçà de l'objectif communautaire fixé par la stratégie de Lisbonne pour 2010. Ceci s'explique principalement par un taux d'emploi très faible pour les 60-65 ans (18,9 % en 2011).

Quels sont les facteurs de cette faiblesse ?

La faiblesse du taux d'emploi des seniors en France est parfois expliquée par la moindre productivité d'une génération qui s'adapterait mal au changement technologique et organisationnel. Certaines études économétriques mettent en évidence un effet de l'âge sur la productivité du travail d'abord positif puis, passé 50 ans, négatif¹. La composante négative pourrait toutefois être un pur effet générationnel. D'autres analyses relativisent ces résultats : d'une part, les seniors, justement en raison de leur expérience, pourraient au contraire être favorisés face au changement ; d'autre part, il serait possible par la formation continue de renforcer leur adaptation².

Deuxième facteur, avec l'âge, les perspectives de retour à l'emploi d'un actif inoccupé s'affaiblissent. Entre 55 et 60 ans, 10 % retrouvent un emploi dans l'année. Entre 60 et 65 ans, les sorties de chômage sont davantage des transitions vers la retraite ou la préretraite. Le chômage de longue durée qui affecte les seniors pénalise leur employabilité. Les embauches de seniors concernent principalement ceux qui sont déjà en poste. En 2006, l'Observatoire des discriminations révélait que l'âge constituait le premier critère de discrimination à l'obtention d'un entretien d'embauche³.

La politique du management de l'âge dans les services de ressources humaines se limite souvent à la sélection des candidats à l'embauche d'une part et à la gestion des licenciements d'autre part. Une telle politique semble inadaptée au regard du vieillissement de la population. La gestion des âges fait l'objet de nombreuses réflexions au niveau académique. Certaines approches s'appuient sur les concepts d'environnement et de capacités pour faire du vieillissement des travailleurs une perspective favorable. À titre d'exemple, le rapport de l'ANACT⁴ conclut à l'existence de trois profils-types, offrant une segmentation des seniors en fonction des ressources dont ils disposent dans l'univers du travail et qui mobilisent des stratégies adaptées :

(1) Aubert P. et Crépon B. (2003), « La productivité des salariés âgés : une tentative d'estimation », *Économie et statistique*, n° 368 ; Oliveira Martins J., Gonand F., Antolin P., de la Maisonneuve C. et Yoo K. Y. (2005), « The impact of ageing on demand, factor markets and growth », *Economics Working Paper*, n° 420, Paris, OCDE ; Levasseur S. (2008), « Progrès technologique et employabilité des seniors », *Revue de l'OFCE*, n° 106, juillet.

(2) Behagel L. (2005), « Les seniors entre formation et éviction », *Connaissance de l'emploi*, n° 14, Centre d'études de l'emploi, avril.

(3) Observatoire des discriminations, baromètre Adia, 2006.

(4) Bugand L., Caser F., Huyez G., Parlier M. et Raoult N. (2009), *Les bonnes pratiques des entreprises en matière de maintien et de retour en activité professionnelle des seniors*, rapport d'étude, ANACT, septembre.

- le « senior fragile », essentiellement présent dans les entreprises industrielles ou dans le BTP, exerce une activité laborieuse : l'enjeu se concentre sur l'organisation de son retrait progressif de l'emploi ;
- le « senior dépassé » occupe un emploi dans les services. Il bénéficie d'une forte ancienneté mais ses compétences sont affaiblies : l'enjeu se concentre sur des actions de formation ;
- le « senior expert » dispose d'une forte expertise métier et mobilise des outils de haute technologie : l'enjeu se concentre sur la capitalisation et la transmission des compétences.

En matière de financement des retraites, les bénéfices d'une hausse du taux d'activité sont évidents, mais des mesures se limitant à l'allongement réglementaire de la vie active ne s'accompagneront pas mécaniquement d'une amélioration du taux d'emploi.

Il existe en outre un phénomène « d'anti-sélection ». Les seniors les plus productifs sont ceux qui ont en moyenne accumulé le plus de revenus de leur travail et qui sont tout à fait disposés à « profiter de leur retraite ». Or ce sont ceux qui ont encore une forte employabilité. Tandis que les moins productifs, même s'ils ont subi une pénibilité plus grande de leur emploi durant leur vie professionnelle, sont ceux qui disposent du moins de ressources et qui auraient besoin de revenus supplémentaires. Or ce sont ceux qui auront le plus de difficultés à trouver un emploi – ou à garder le leur – et qui, sur le plan de l'équité, devraient être privilégiés dans l'accès à ce temps de « retraite ».

Dans les années à venir, les prévisions de l'INSEE augurent d'une augmentation du taux d'activité. Il n'y a cependant, à notre connaissance, pas de projections sur le niveau de l'emploi des seniors. On peut néanmoins penser que son amélioration sera sensible à la conjoncture, à une non-dégradation de l'état de santé, à une valorisation de la place du senior dans l'entreprise.

La création d'entreprise et l'innovation

Parmi les autres contributions directes des seniors à la croissance, on trouve la création d'entreprise¹. Les données de l'enquête SINE (2009) sur les créations d'entreprise en France ne permettent pas de détailler les âges au-delà de 50 ans. Toutefois, la place que les plus de 50 ans occupent dans les créations d'entreprise est bien supérieure à leur participation dans la population active, avec plus de 15 % pour les créations et 17 % pour les reprises d'entreprise.

De même, les seniors sont sources d'innovations. Certes, les créations d'entreprises innovantes sont principalement le fait des plus jeunes, mais 13 % d'entre elles sont le fruit d'une initiative d'un senior. D'ailleurs, chez les plus de 50 ans, les entreprises innovantes représentent 3,9 % des entreprises créées, c'est-à-dire moins que dans la tranche d'âge des 30-35 ans (6 %) mais plus que chez les 45-50 ans (3,5 %).

(2) Voir par exemple Botham R. et Graves A. (2009), *The Grey Economy. How Third Age Entrepreneurs are Contributing to Growth*, NESTA Research Report, août.

À ce rôle actif de création d'entreprise, il convient d'ajouter la place tenue par les seniors d'une part dans l'accompagnement auprès des jeunes créateurs au sein de nombreux organismes dédiés, d'autre part dans l'activité de *business angel*.

Le financement de la croissance

Après le travail et l'entrepreneuriat, la détention de capital productif est la troisième contribution directe des seniors à la croissance¹. De fait, les seniors sont détenteurs de l'essentiel du capital productif directement ou indirectement. La pauvreté de l'offre de produits d'épargne ciblant cette population (en langage économique, on parlerait d'incomplétude de marché) réduit l'apport potentiel à la croissance.

*
* *

Mesurer les impacts économiques du vieillissement est un programme de travail dense et très complexe, étant donné les multiples canaux et leur interdépendance. Le choix est fait ici de se concentrer sur la dimension industrielle et financière, dans l'optique de développer et favoriser la croissance de pans de l'activité économique portés par des consommateurs âgés. Car le vieillissement en cours engendre de nouveaux besoins et une adaptation structurelle de société : espaces urbains, maintien à domicile, technologies, etc., auxquels la filière de la Silver Économie doit être en mesure de répondre. L'enjeu est alors de donner du levier aux effets positifs attendus (potentiel d'émergence de nouveaux marchés, hausse de l'épargne) tout en canalisant ou corrigeant les effets négatifs (épargne insuffisamment investie dans les actifs productifs mais risqués, aversion au risque en général). Une étape préalable, qui fait l'objet du chapitre suivant, consiste à mieux cerner la demande, quitte à prendre la mesure de sa diversité.

(1) Les seniors sont également détenteurs d'un capital immatériel considérable, comme nous l'avons signalé (capital organisationnel, humain, etc.).

Vers une typologie de la demande

Au-delà du constat premier sur la diversité des acteurs et des activités, un élément paraît structurant lorsqu'on aborde la Silver Économie : sa demande. Les marchés qui la composent sont définis par l'âge des consommateurs¹.

Cette population est très hétérogène à de nombreux points de vue : habitat urbain ou rural, isolé ou non, logement collectif ou maintien à domicile, etc. Lorsqu'on raisonne en termes de consommation, deux éléments apparaissent toutefois majeurs : l'état de santé et le niveau de richesse. De ces deux critères découle une forte différenciation des besoins, donc une segmentation du type de consommation, en volume comme en structure. C'est cette hétérogénéité des besoins en fonction des profils et la capacité des consommateurs à les financer que cette partie entend caractériser, afin d'évaluer ensuite les potentiels de croissance².

Deux étapes conduisent à la caractérisation de la demande liée à la Silver Économie :

- *on commence par étudier les spécificités macroéconomiques des consommateurs de plus de 60 ans.* On s'interroge sur les niveaux de vie, sur les volumes et les structures de consommation et de patrimoine. En quoi diffèrent-ils de ceux des plus jeunes ? Est-ce imputable à un effet d'âge ou à un effet de génération ? Avec quelles implications pour la Silver Économie ?
- *on peut alors construire une typologie des consommateurs de plus de 60 ans.* L'objectif est, d'une part, de distinguer les plus de 60 ans en fonction de leur niveau de richesse et de leur état de santé, d'autre part, de qualifier ces catégories en termes de segments de marché.

1. Revenus, consommation et patrimoine des âgés

1.1. Un niveau de vie relativement proche de celui des plus jeunes

Le niveau de vie diminue en fin de cycle de vie mais s'améliore de génération en génération. Les retraités en 2010 ont un niveau de vie plus élevé en moyenne ou

(1) Les travaux sur les seniors adoptent rarement la même définition. On choisira ici la limite d'âge retenue par le ministère chargé des Personnes âgées et de l'Autonomie : les plus de 60 ans.

(2) Des typologies plus fines, selon le type de produit ou le service consommé, pourraient être dressées en vue d'un marketing adapté à chaque type d'offre.

quasiment identique que les actifs, selon que l'on inclut ou non les loyers fictifs et les revenus du patrimoine¹.

Il est difficile d'avoir une idée précise des revenus futurs, qui dépendent des trajectoires professionnelles, de la conjoncture, des réformes du système des retraites, etc. Toutefois, pour les prochaines années, il est raisonnable de faire l'hypothèse de la poursuite de ce niveau de vie proche entre actifs et non-actifs.

1.2. Des profils de consommation et de patrimoine différenciés en fonction de l'âge

Si les revenus sont proches, les profils d'épargne et de consommation sont en revanche fortement différenciés en fonction de l'âge. Les plus de 60 ans consomment moins que le reste de la population en part de revenu disponible², et par conséquent épargnent davantage. Ce fait est d'autant plus marqué que l'épargne, qui se compose généralement de l'épargne financière et du remboursement des emprunts immobiliers, ne comporte pratiquement plus de dimension immobilière passé 60 ans.

Le vieillissement de la population peut ainsi avoir des effets importants au niveau macroéconomique. Après un bref exposé des théories économiques permettant d'expliquer les différences de comportements en fonction de l'âge, nous étudions le volume et la structure de consommation et de patrimoine des plus de 60 ans.

Trois motifs d'épargne

La théorie économique avance trois motifs pour expliquer des comportements de consommation et d'épargne différenciés en fonction de l'âge.

Le premier relève de la théorie du cycle de vie. Le ménage ayant la vie entière pour horizon, il décide de son niveau de consommation non pas en fonction de son revenu courant mais en fonction de son revenu « permanent », qui lisse les effets cycliques et transitoires du revenu courant. L'épargne est alors une consommation différée qui dépend non seulement du revenu courant mais aussi des anticipations du ménage sur ses revenus futurs. Les ménages sont donc incités à accumuler du patrimoine pour maintenir une consommation stable même en cas de baisse ou de perte de leur revenu courant, par exemple lors du passage à la retraite. Selon cette théorie, on devrait observer une relative stabilité de la consommation au cours du cycle de vie, et mécaniquement une baisse en fin de vie.

Le deuxième motif est celui de l'épargne de précaution. Il s'agit pour le ménage d'épargner afin de s'assurer contre les pertes ou baisses temporaires de revenus. Ce comportement peut mener à une accumulation de richesses au cours des premières années de vie active, donc à une consommation plus importante quand les risques de perte de revenu sont plus faibles, par exemple en période de retraite. Durant cette

(1) Douzième Rapport du Conseil d'orientation des retraites, *Retraites : un état des lieux du système français*, janvier 2013, www.cor-retraites.fr/article418.html.

(2) Hébel P. et Lehuédé F. (2010), « Les seniors, une cible délaissée », *Consommation et modes de vie*, n° 229, Crédoc, mai.

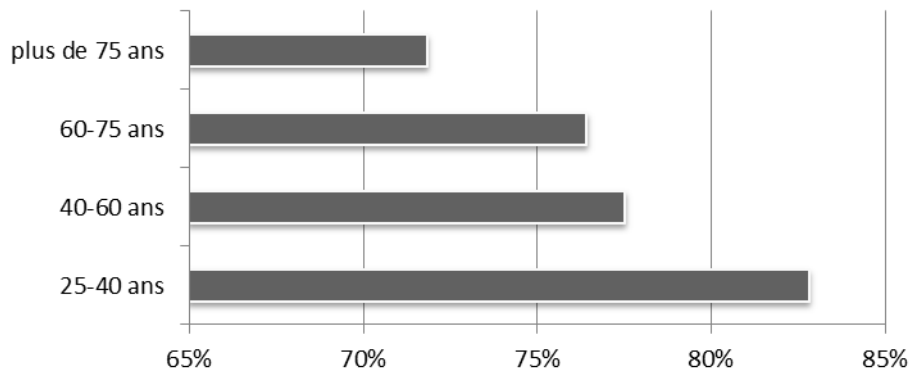
période toutefois, le risque de longévité et celui de dépendance viennent à l'inverse justifier une hausse de l'épargne de précaution¹.

Enfin, un troisième motif relève de la solidarité entre générations : c'est le motif de transmission, selon lequel les ménages souhaitent transmettre un patrimoine à leurs descendants. Cela implique que les ménages accumulent suffisamment d'actifs pour couvrir leur consommation pendant leur retraite *et* pour laisser un héritage.

Diminution de la propension moyenne à consommer avec l'âge

Lorsqu'on étudie les taux d'épargne des ménages dont la personne de référence a plus de 60 ans, la consommation ne semble pas croître après la retraite. On constate à l'inverse une consommation relativement plus faible parmi les personnes âgées que parmi les moins de 60 ans, en proportion des revenus disponibles, eux-mêmes plutôt en recul (*voir graphique suivant*).

Part des dépenses de consommation dans le revenu disponible



Source : enquête Budget des familles, 2006, calcul des auteurs

Si la sous-consommation des âgés apparaît évidente lorsqu'on compare les parts de consommation dans le revenu disponible à partir d'enquêtes, elle se révèle plus modérée, mais réelle, lorsqu'on prend en compte les effets de génération². La comparaison à une date donnée entre les plus de 60 ans et les moins de 60 ans capte deux effets :

- un premier purement lié à l'âge : les âgés ont des préférences différentes de celles des plus jeunes ;
- et un effet de génération : la période de naissance des individus influe sur leurs préférences, notamment en termes de structure de consommation. Une partie des individus ayant actuellement plus de 60 ans est née avant la fin de la guerre. Comme le soulignent les auteurs du Crédoc³, elle a vécu des restrictions

(1) Cette incertitude est théoriquement présente dès le plus jeune âge. En pratique, ces risques n'ont été perçus semble-t-il que depuis quelques décennies, et seulement par les personnes confrontées empiriquement à cette réalité.

(2) Bodier M. (1999), « Les effets d'âge et de génération sur le niveau et la structure de la consommation », *Économie et statistique*, n° 324-325, INSEE.

(3) Recours F., Hébel P. et Berger R. (2008), « Effets de générations, d'âge et de revenus sur les arbitrages de consommation », *Cahier de recherche*, n° 258, Crédoc, décembre.

importantes qui peuvent justifier des modes de consommation très différents de ceux des générations nées en période de paix.

Une étude de l'INSEE exploitant les enquêtes Budget des Familles permet de distinguer les effets de l'âge et de la génération, tout en séparant ceux liés à la conjoncture et aux variables socioéconomiques impactant les décisions de consommation et d'épargne. Elle confirme que, toutes choses égales par ailleurs, les âgés consomment relativement moins que les personnes de moins de 60 ans et épargnent donc une part plus importante de leur revenu.

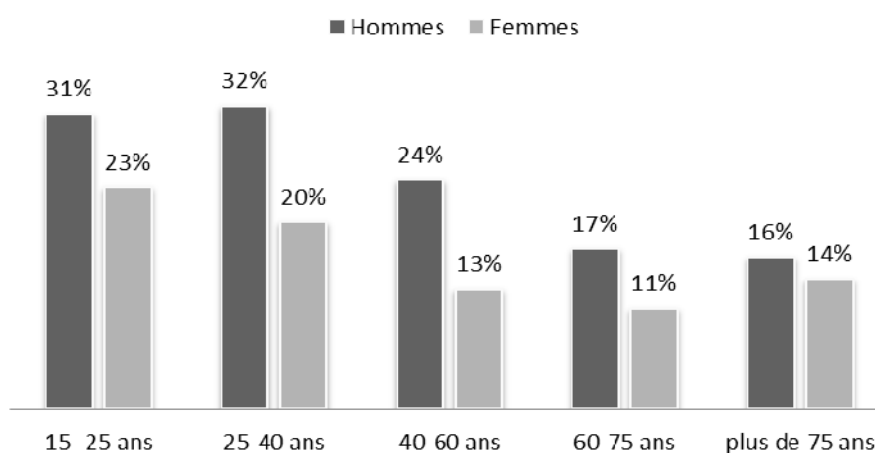
Cela pourrait s'expliquer par le troisième motif évoqué ci-dessus : les ménages épargneraient plus passé 60 ans afin de transmettre à leurs descendants. Les legs entre générations sont effectivement fréquents mais rien ne permet d'assurer qu'ils sont anticipés par les donateurs ou qu'ils sont la seule conséquence d'une incertitude relative au décès.

Deux raisons – outre le désir de transmission – sont alors avancées pour expliquer les taux d'épargne élevés des personnes âgées :

- la diminution de l'envie de consommer et des besoins avec l'âge ;
- une plus grande aversion pour le risque.

Cette hypothèse d'une aversion pour le risque plus élevée est vérifiée : par exemple, dans l'enquête Patrimoine 2010, quelle que soit la mesure utilisée, les âgés sont plus averses au risque que les plus jeunes¹. Ce résultat est confirmé dans l'étude d'Arrondel, Masson et Verger², qui corrige également des effets liés aux variables de revenu, de sexe, etc. Leurs spécifications économétriques identifient un effet d'âge négatif et significatif sur le score d'aversion au risque. En d'autres termes, toutes choses égales par ailleurs, l'aversion au risque croît avec l'âge à une date donnée.

Part des individus préférant un contrat risqué



Source : enquête Patrimoine 2010, calcul des auteurs

(1) Pour conclure à un pur effet de l'âge sur la prudence, il faudrait pouvoir distinguer comme précédemment les effets âge des effets génération. Ne disposant que d'un point dans le temps donné par l'enquête Patrimoine, nous ne pouvons qu'identifier une prudence plus grande parmi les générations ayant en 2010 plus de 60 ans, sans présager sur celle des futures générations de seniors.

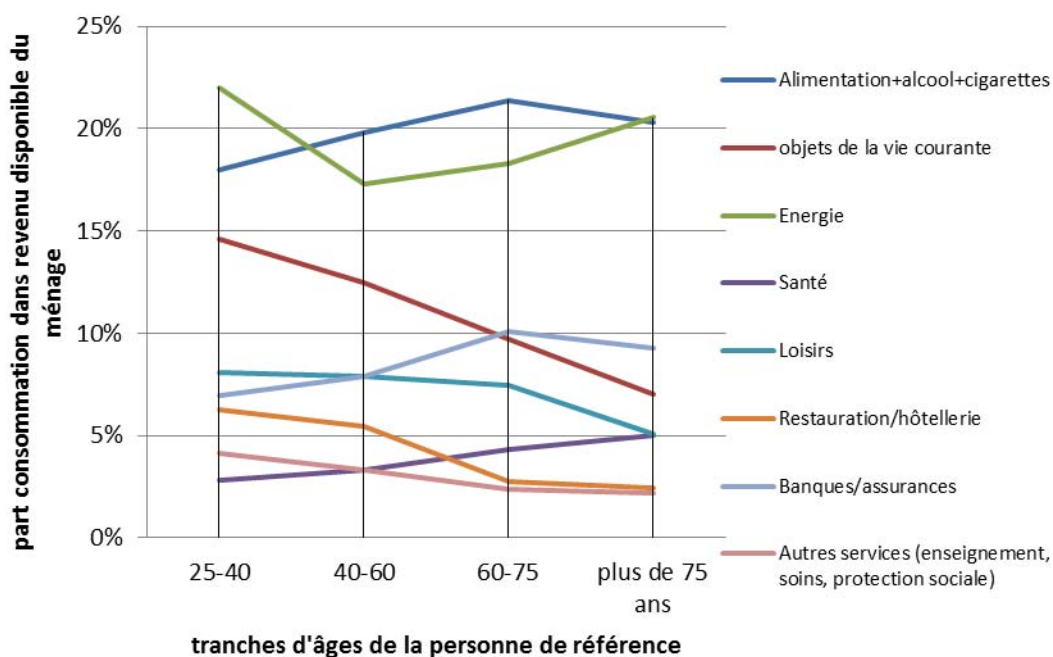
(2) Arrondel L., Masson A. et Verger D. (2004), « Les comportements de l'épargnant à l'égard du risque et du temps », *Économie et statistique*, n° 374-375, INSEE.

Les plus de 60 ans auraient donc, quelle que soit leur génération, une propension moyenne à consommer relativement faible et sous-optimale¹. Il s'agit donc d'inciter ceux qui épargnent trop à consommer davantage ou à investir en prenant plus de risques. Dans cette perspective, il convient de s'intéresser à la structure de consommation de cette population afin d'anticiper les marchés porteurs.

Structure de consommation

La structure de consommation semble se modifier avec l'âge (*voir graphique suivant*). Plusieurs spécificités méritent d'être soulignées. Tout d'abord, la forte proportion des dépenses d'énergie chez les seniors, qui s'explique notamment par leur présence importante au domicile au cours de la journée. Par ailleurs, les dépenses de santé augmentent avec l'âge puisqu'elles s'élèvent à 3 % du revenu disponible pour la tranche des 25-40 ans, contre 5 % chez les plus de 75 ans. L'augmentation de ces deux postes de dépenses peut être interprétée comme un repli sur la sphère privée². Le troisième poste qui semble croître avec l'âge est celui des services bancaires ou assurantiels. En revanche, les dépenses en biens de consommation courante – objets de la vie quotidienne, restauration ou hôtellerie, loisirs, etc. – sont moindres parmi les âgés que parmi les moins de 60 ans.

Structure de consommation des ménages par tranche d'âge en 2006



Source : BDF 2006, calcul des auteurs

(1) La sous-optimalité est ici définie de manière discutable. Si le critère d'intérêt général considère les utilités individuelles comme données, il ne peut être question de considérer sous-optimale une aversion au risque plus grande de certains. Néanmoins, l'idée sous-jacente est qu'un manque d'information ou une incomplétude de marché est responsable de cette situation. Il est alors légitime de parler de « sous-optimalité ».

(2) Moutardier M. (1990), « Vieillir : le repli sur soi et sur la sphère domestique », in *Données sociales*, INSEE.

Cette comparaison n'est que partielle puisque là aussi sont captés des effets d'âge et de génération. Si l'on différencie ces deux effets, certains postes de dépenses varient effectivement avec l'âge quand d'autres résultent davantage de modes de consommation différents selon la cohorte.

La diminution des dépenses alimentaires et l'augmentation de la part de consommation consacrée au chauffage et à l'éclairage avec l'âge sont confirmées. Les dépenses de loisirs sont aussi significativement fonction de l'âge du consommateur mais, contrairement à ce que le graphique précédent indique, au sein d'une même génération, les dépenses de loisirs augmentent passé 60 ans. Elles sont significativement plus élevées en part de revenu disponible chez les 60-79 ans que chez les 40-60 ans, toutes choses égales par ailleurs. Ce résultat est peu surprenant en raison du temps libre dont disposent les ménages retraités. *A contrario*, les dépenses de santé semblent plus le fait de comportements générationnels que de besoins liés à l'âge : les générations nées après la guerre y consacraient une plus grande part de leur revenu disponible que les actuels seniors au même âge¹.

La structure des dépenses de consommation des ménages laisse présager d'importantes opportunités dans le secteur des loisirs et une augmentation des dépenses relatives à la santé qui peut signifier une propension à consommer des biens et services pour le maintien en bonne santé. Ces deux segments de marché apparaissent donc clés pour la Silver Économie.

1.3. Les choix de portefeuille évoluent avec l'âge, quelle que soit la génération

Deux enjeux économiques justifient de s'intéresser aux choix de portefeuille (ou à la structure de l'épargne) des plus de 60 ans. D'une part, ces choix jouent un rôle important dans le financement de l'économie au niveau macroéconomique. D'autre part, penser le développement d'une demande pour la Silver Économie nécessite de vérifier si ces ménages ont effectivement une épargne liquide susceptible d'être mobilisée pour la consommation. On s'intéresse donc ici à la structure du patrimoine en fonction de l'âge, en prenant en considération le biais lié à un effet génération.

En théorie, la structure du patrimoine résulte d'un arbitrage entre le rendement de l'actif et le risque associé. Cet arbitrage repose sur les préférences des ménages, notamment sur l'aversion au risque. Dans les faits, et dans la plupart des pays, la proportion des ménages détenant des actifs risqués reste faible : ainsi, en France, seuls 20 % de l'ensemble des ménages détiennent des actions. On peut s'attendre à ce que cette proportion soit plus faible parmi les plus de 60 ans que parmi les 25-60 ans, étant donné leur niveau d'aversion au risque. Néanmoins, un « effet richesse » qui fait que la part d'actifs risqués s'accroît avec la taille du patrimoine peut contrebalancer la hausse de l'aversion au risque.

Une diminution de la part des actifs risqués dans le patrimoine avec l'âge des ménages est effectivement observée². Elle résulte d'un double effet. Il y a d'abord un effet cycle de vie, les ménages détenant moins d'actifs de long terme en fin de vie. Il y

(1) À l'aide de l'enquête Handicap Santé, nous serons en mesure d'étudier plus en détail la structure des dépenses de santé afin de distinguer les dépenses médicales, paramédicales et de soins.

(2) INSEE (2006), « Dossier : Épargne et Patrimoine des ménages », in *L'Économie française – Comptes et dossiers, Rapport sur les comptes de la Nation de 2005*, p. 99-117.

a aussi un effet génération : au même âge, les générations actuelles de seniors détenaient moins d'actifs risqués que les générations plus récentes, en raison essentiellement d'un accès moins simple qu'aujourd'hui aux valeurs mobilières. Il n'est donc pas facile d'identifier une tendance claire de détention d'actifs risqués au cours du cycle de vie.

S'agissant de la structure des patrimoines, un autre élément clé concerne les actifs immobiliers. Le logement constitue souvent en effet l'actif le plus important du patrimoine du ménage, et la décision d'acheter un logement modifie de manière substantielle la composition de son patrimoine. Sans surprise, les personnes âgées sont plus fréquemment propriétaires, mais l'effet génération joue également de manière significative : les générations nées avant la fin de la guerre sont moins souvent propriétaires. Cette prépondérance des actifs immobiliers dans le patrimoine des plus de 60 ans qui *a priori* devrait s'accroître pour les prochaines générations constitue un enjeu majeur pour la Silver Économie. En effet, ce type d'actif est très peu liquide (au sens où il nécessite de vendre l'intégralité du bien pour bénéficier d'un apport liquide). Or, les personnes avançant en âge sont relativement peu mobiles et peu prêtes à vendre leur logement. Comme on le verra dans la caractérisation de l'offre de la Silver Économie, des produits financiers existent pour rendre plus liquide le patrimoine immobilier, et pourraient jouer un rôle important pour favoriser la consommation des seniors. D'autres restent à concevoir.

Deux questions sont donc à tirer de la structure de patrimoine des plus de 60 ans : comment inciter ces derniers à allouer une partie de leur épargne vers une épargne plus productive ? Et comment rendre plus liquide leur patrimoine, notamment immobilier ? Ces deux questions seront abordées dans la partie portant sur l'offre de produits financiers adaptés aux personnes âgées et dans nos recommandations.

2. État de santé et inégalités de revenus

Nous avons jusqu'ici raisonné comme si la population des plus de 60 ans était une population uniforme. Cet angle de vue, pertinent pour étudier les enjeux du vieillissement, ne prend pas en compte la diversité des comportements, des niveaux de vie et des situations sociales ou médicales. L'hétérogénéité est marquée parmi les plus de 60 ans, sur plusieurs aspects. Nous focalisons notre attention ici sur deux déterminants majeurs de la consommation des seniors : leur état de santé et leur niveau de richesse. L'objectif est de créer une typologie de la demande en fonction de ces deux critères simples et observables, qui influent sur les besoins comme sur les capacités de consommer (consommer plus ou consommer de nouveaux produits). Après avoir précisé les notions de fragilité et de dépendance, nous présenterons les déterminants de la dépendance avec un focus sur les inégalités entre catégories socioprofessionnelles. Nous pourrions alors dresser une typologie de la demande.

2.1. Seniors en bonne santé, seniors fragiles et seniors dépendants

Un des premiers réflexes quand il est question de Silver Économie est de caractériser les segments de marché auxquels on s'intéresse en différenciant les seniors en bonne santé, les seniors fragiles et les seniors dépendants. Cette typologie largement admise est fortement liée à des tranches d'âge.

Bien qu'une partie des plus de 60 ans soient en bonne santé, peu différents en somme des consommateurs de la tranche d'âge 25-60 ans, une des caractéristiques de cette population est son exposition croissante au risque de perte d'autonomie. En 2008, 34,7 % des personnes ayant plus de 65 ans¹ sont créditées par un indicateur d'au moins une limitation fonctionnelle très sévère². À partir de 75 ans, c'est plus de la moitié de la population (57 %) qui est concernée ; près des trois quarts au-delà de 85 ans. Faire face à ces limitations, notamment grâce à des technologies articulées à des services, est un des défis de la Silver Économie, sur lequel nous reviendrons.

Seniors actifs et retraités en bonne santé

Souvent assimilée aux 60-75 ans, la catégorie des « seniors actifs et retraités en bonne santé » constitue aujourd'hui le segment le plus important de la Silver Économie en taille de marché. Le mode de consommation de ces derniers reste relativement proche de celui des 25-60 ans puisqu'ils sont capables d'accéder aux offres de biens et services classiques, sans ciblage senior particulier. À niveau de vie égal, ils se différencient des plus jeunes par leur faible taux d'emploi et donc par leur plus grande disponibilité. Ce temps libre peut être consacré à des activités associatives, au soutien aux descendants ou encore à une consommation accrue de loisirs³.

Les 60-75 ans sont également la cible principale pour des produits et services permettant d'anticiper les risques en termes d'état de santé. On pense notamment aux transformations importantes liées à l'âge, qu'il s'agisse de l'aménagement-équipement-adaptation de l'habitat ou de l'apprentissage des outils numériques. Une introduction précoce de ces biens et services à un âge où les capacités fonctionnelles et cognitives ne sont pas détériorées favoriserait une meilleure maîtrise de l'environnement de vie, condition nécessaire au « bien vieillir » chez soi. Pourtant, rares sont ceux qui dès 60 ans investissent dans la prévention et l'adaptation des conditions de vie au risque de perte d'autonomie. Une des explications avancées, dans des études de marketing reprises depuis par des chercheurs en gestion⁴, est l'écart entre l'âge perçu et l'âge réel : se sentant plus jeunes qu'ils ne le sont, les 60-75 ans sous-estiment les risques liés à la perte d'autonomie. Cette myopie peut nécessiter des actions de sensibilisation (*voir chapitre Préconisations, section 3*). Elle relève en effet essentiellement d'un manque d'information, les 60-75 ans démontrant par ailleurs, notamment en matière de gestion de leur épargne, une forte aversion pour les risques (*voir section précédente*).

La fragilité

La fragilité est définie comme un état de santé vulnérable dû à une réduction des réserves fonctionnelles des systèmes physiologiques de l'organisme. Elle est très liée au vieillissement biologique, auquel s'ajoute l'apparition des maladies chroniques.

(1) Enquêtes SHARE et HD.

(2) Cet indicateur combine les limitations fonctionnelles d'origine sensorielle, motrice, intellectuelle ou psychique pour obtenir une échelle de sévérité en quatre niveaux, allant de l'absence de limitation à l'existence d'une limitation absolue.

(3) Naves M.-C. (2011), « Développer, accompagner et valoriser le bénévolat », *La Note d'analyse*, n° 241, Centre d'analyse stratégique, septembre, www.strategie.gouv.fr/content/-le-benevolat-NA241.

(4) Voir les travaux de Denis Guiot, université Paris Dauphine.

L'évaluation de la fragilité repose sur une échelle – appelée échelle de Fried – construite sur cinq niveaux. Au premier stade, la personne est dite robuste, elle ne présente aucun signe de fragilité. Une personne est dite pré-fragile lorsque son état répond à un ou deux critères de Fried. Une personne combinant au moins trois critères est fragile.

Les chiffres montrent que près du quart de la population européenne âgée (21,3 %) est potentiellement concerné par un processus de perte d'autonomie. Près de 30 % des femmes et 12 % des hommes sont au moins au stade pré-fragile (respectivement 34,2 % et 14,5 % en France)¹.

La fragilité n'empêche pas de consommer mais nécessite un accès à une offre de biens et services adaptée aux limitations physiques ou cognitives. Cette phase doit donc être l'occasion de dépistages précoces de maladies chroniques. Elle permet également d'alerter sur les risques caractéristiques de l'avancée en âge, tels que la dénutrition, la fatigue des muscles respiratoires, les problèmes cardiaques, dont la compensation est encore possible par une alimentation ciblée et un exercice physique adapté. L'intérêt de prémunir contre la fragilité tient au fait qu'il s'agit encore d'un état réversible, même s'il conduit progressivement vers des états caractérisés par leur irréversibilité : dépendance et décès.

La perte d'autonomie ou dépendance

La définition de la dépendance ou de la perte d'autonomie repose généralement sur une double approche médicale (scientifique) et administrative (institutionnelle) couvrant trois dimensions :

- l'altération des fonctions physiques, sensorielles ou cognitives ;
- la restriction de la capacité à accomplir des activités de la vie quotidienne ;
- le besoin d'aide ou d'assistance.

Dans la phase de dépendance, les décisions de consommation sont la plupart du temps prises par un tiers – aidant familial, aide à domicile, institution. Les besoins en biens et services adaptés n'en sont pas moins stratégiques d'un point de vue industriel comme d'un point de vue social. En effet, au vu des projections du nombre de dépendants, les besoins en biens et services adaptés vont croître au cours des prochaines décennies. Le maintien à domicile des personnes en perte d'autonomie devient un souci majeur, d'autant qu'il est souhaité par la majorité des individus.

L'identification de l'environnement est nécessaire pour cerner les ressources hors santé dont dispose l'individu. Les trois vecteurs clés sont le logement, la zone d'habitation et la composition domestique – les aidants. Ils doivent s'articuler autour d'un moteur : l'accessibilité. L'adaptabilité du logement, l'accès à des lieux stratégiques (médecin généraliste, pharmacie, commerces de proximité) et l'aide familiale ou informelle viendront enrichir ou au contraire appauvrir les ressources de l'individu face à la perte de l'autonomie. Au final, la dépendance est une détérioration des capacités physiques et/ou cognitives entraînant une sensibilité accrue à la composition de l'environnement.

(1) Cette inégalité hommes/femmes est bien sûr à relier avec l'espérance de vie plus élevée des femmes. Elle laisse augurer une hausse de ces taux dans les années à venir.

Seuls 21 %¹ des 80 ans et plus ont bénéficié au moins d'un aménagement du logement. Cette adaptation inclut parfois des gestes simples et facilement généralisables : débarrasser le lieu de vie des objets potentiellement dangereux en phase de fragilité (les tapis, par exemple) est une initiative non coûteuse qui peut prévenir les chutes. Rappelons que les chutes des personnes âgées adviennent principalement au domicile et qu'elles sont la première cause de mortalité. Elles sont par ailleurs responsables de fractures (notamment chez les femmes) qui sont une source avérée de handicap et d'incapacité. Il y a aussi dans l'adaptation des logements une réelle dimension industrielle, qui concerne à la fois les secteurs de la construction et de l'équipement, mais aussi ceux de la domotique et de la téléassistance.

Le deuxième vecteur important pour le maintien à domicile est l'accès aux lieux stratégiques et aux services de proximité². Ce point est fortement lié aux déséquilibres de l'aménagement du territoire et des services à la population. Des inégalités fortes existent entre zones urbaines, périurbaines et rurales. La désaffectation des zones rurales par le personnel médical et soignant ainsi que le manque de transports en commun dans les zones périurbaines contribuent à désavantager les personnes dépendantes. Pour faire face à ces inégalités territoriales, les enjeux sont la diffusion du numérique (généralisation de la télé médecine et des objets communicants, par exemple) mais aussi la mise en place de services à la personne, de transports adaptés, dont l'organisation est à optimiser.

Enfin, la composition domestique renforce elle aussi les inégalités, les personnes seules étant plus exposées. Au célibat viennent s'ajouter au grand âge le veuvage et la disparition des proches, qui rendent souvent nécessaires l'intervention d'aidants familiaux³. Le maintien à domicile devient alors conditionné à la disponibilité des aidants familiaux car le recours à une aide professionnelle est rarement suffisant⁴.

Ces trois vecteurs sont déterminants pour permettre le maintien à domicile. Ils supposent le développement d'infrastructures publiques pour tous, la création de modèles économiques adaptés et la diffusion de nouvelles technologies pouvant améliorer les services à la personne. La demande des ménages aujourd'hui n'est pas totalement formulée. Elle est en outre brouillée par les dimensions sanitaires et sociales qui ne séparent pas clairement ce qui relève du marché subventionné et ce qui relève de la solidarité. Comme il sera vu plus loin, offre et demande doivent émerger simultanément ; l'État a un rôle à jouer pour encourager ce mouvement mais il doit d'autant plus différencier la composante marché de la composante solidarité.

(1) Enquête HSM.

(2) Collombet C. et Gimbert V. (2013), « Vieillesse et espace urbain. Comment la ville peut-elle accompagner le vieillissement en bonne santé des aînés ? », *La Note d'analyse*, n° 323, Centre d'analyse stratégique, février, www.strategie.gouv.fr/content/vieillesse-et-espace-urbain-na-323.

(3) Centre d'analyse stratégique (2011), *Les défis de l'accompagnement du grand âge*, travaux coordonnés par Virginie Gimbert et Guillaume Malloch, Paris, La Documentation française, www.strategie.gouv.fr/content/rapport-les-defis-de-l'accompagnement-du-grand-age-0.

(4) L'aidant familial assure un rôle de coordination, d'organisation des allers et venues des différents intervenants à domicile, etc.

2.2. Inégalités de revenus, inégalités socioprofessionnelles

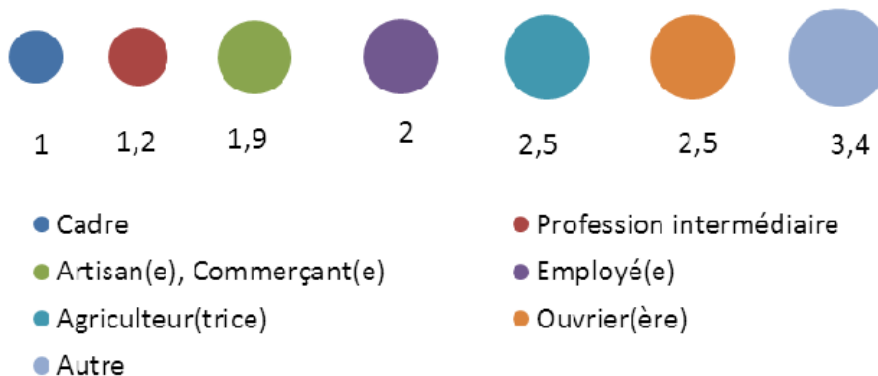
Un déterminant de la dépendance est la situation économique de l'individu¹. Les recherches sur l'aggravation de la fragilité suggèrent que l'équilibre du budget a un effet significatif sur l'entrée dans la dépendance.

La catégorie socioprofessionnelle – très liée au revenu disponible – semble elle aussi jouer un rôle important. En 2003, les cadres ont une espérance de vie à 65 ans plus longue que toutes les autres catégories socioprofessionnelles (professions intermédiaires, agriculteurs, professions indépendantes, ouvriers, agriculteurs, inactifs non retraités). À 65 ans, un cadre peut s'attendre à vivre 19 ans en moyenne (22 ans si c'est une femme). C'est environ trois ans de plus qu'un ouvrier. Les écarts d'années de vie en bonne santé sont encore plus marqués. Un homme cadre vit en moyenne quatre années de plus en bonne santé qu'un ouvrier (quel que soit l'indicateur de santé utilisé).

À partir de 65 ans, un cadre peut espérer vivre la moitié du reste de sa vie sans limitations fonctionnelles. Pour un ouvrier, c'est le tiers. Les agriculteurs ont une espérance de vie après 65 ans relativement élevée (17,8 ans) mais dès qu'un indicateur de bonne santé est introduit, ils se trouvent rapidement déclassés : ils peuvent espérer vivre 38 % du reste de leur vie sans limitations fonctionnelles, soit moins que les professions indépendantes ou les employés, dont l'espérance de vie après 65 ans est pourtant inférieure (respectivement 17,4 ans et 16,8 ans).

Catégorie socioprofessionnelle et espérance de vie en bonne santé

Risque de déclarer une limitation fonctionnelle liée à la marche en fonction de la catégorie sociale



La catégorie « autre » regroupe les personnes inactives au moment de l'enquête ou n'ayant jamais travaillé (personnes au foyer, étudiants).

Source : enquête Handicap Santé, 2008

Les inégalités face à l'état de santé sont renforcées par une inégale perception des aides mobilisées pour pallier les limitations. À partir de 60 ans, les ouvriers ont 2,5 fois plus de risques que les cadres de déclarer des difficultés importantes pour marcher 500 mètres sur terrain plat. Lorsqu'ils utilisent une aide technique à la marche (déambulateur, canne, béquilles, etc.), les cadres évaluent l'efficacité de cette aide de manière bien plus positive que toutes les autres catégories socioprofessionnelles.

(1) Enquête SHARE.

Les inégalités sont également accentuées dans les capacités de financement pour faire face à la dépendance, puisque les personnes déclarent des difficultés croissantes à équilibrer leur budget à mesure qu'augmente leur fragilité. La fragilité, puis l'entrée dans la dépendance constituent donc, en plus d'un choc psychologique pour la personne et son entourage, un choc au sens économique du terme, auquel les ménages les plus exposés ne sont pas toujours en mesure de faire face.

Pour les personnes de plus de 60 ans, les besoins et la capacité à financer ces besoins en matière de prévention puis de prise en charge de la dépendance varient en fonction des revenus.

3. Une segmentation de la demande

Deux éléments fortement corrélés apparaissent donc majeurs pour construire une typologie de la demande des plus de 60 ans : leur état de santé et leur niveau de richesse (donc leur propension à consommer des biens et services). Ces deux critères donneront des indications à la fois sur les besoins des individus et sur la nécessité ou non de solvabiliser cette demande par une intervention publique¹.

Le premier facteur étant fortement lié à l'âge, nous reprenons le découpage standard par tranche d'âge : les 60-75 ans en bonne santé, les 75-85 ans fragiles et les plus de 85 ans dépendants. Pour le deuxième axe, nous nous appuyons sur l'enquête Budget des Familles qui, bien qu'un peu ancienne, nous permet de caractériser à la fois les revenus des plus de 60 ans et leur propension moyenne à consommer, c'est-à-dire la part de leur revenu disponible destinée à la consommation.

Si l'on raisonne en termes de capacité à consommer, trois segments de population peuvent être identifiés :

- un premier segment ne pouvant financer lui-même les biens ou services de la Silver Économie. Des solutions doivent être pensées pour l'aider à acquérir les biens les plus importants pour la santé (notamment dans le domaine de la prévention et de la prise en charge de la dépendance) ;
- un deuxième segment à l'autre extrémité de la distribution des revenus : les très riches ou les *High-Net-Worth Individuals*. Cette population dispose d'un revenu et d'un patrimoine lui permettant de consommer des biens et services haut de gamme ou de luxe, des produits intensifs en technologies, des services très personnalisés comme les services de conciergerie ;
- le dernier segment – le *Mass Affluent Market* – constitue le cœur du marché de la Silver Économie, c'est-à-dire les individus ayant la capacité de consommer des produits et services adaptés dans une gamme de prix raisonnables, mais pour lesquels les besoins engendrés par la perte d'autonomie peuvent être difficiles à financer ; cette catégorie est susceptible de modifier ses préférences et ses pratiques si la Silver Économie se développe sous l'impulsion du segment précédent.

(1) Un troisième plan discriminant s'impose, celui des différences entre hommes et femmes. Si les femmes vivent plus longtemps en état de dépendance et s'il s'agit d'une conséquence directe de leur plus grande espérance de vie que les hommes, il n'en reste pas moins que leur comportement en termes de consommation sera différent de celui des hommes. Nous ne reprenons pas toutefois ces questions dans notre segmentation.

Pour définir ces classes, nous nous appuyons sur des conventions statistiques. La classe des ménages les plus pauvres est définie par le seuil de pauvreté¹. Les ménages les plus riches sont ceux appartenant au dernier décile de la distribution des niveaux de vie au niveau national. Ces seuils sont arbitraires, donc discutables, mais ils nous permettent de mobiliser différentes sources de données. Les résultats que nous en tirons doivent uniquement être entendus comme des ordres de grandeur pour illustrer notre propos.

Trois bases de données sont mobilisées : l'enquête Budget des Familles 2006 (BDF), l'enquête Patrimoine 2010 et l'enquête SHARE vague 2 réalisée en 2006. Elles présentent deux inconvénients majeurs, le premier étant la date de production (2006 ou 2009). Les effets générations impactant de manière significative les décisions des ménages, ces enquêtes n'offrent donc qu'un point de vue partiel de la demande des seniors en 2013. Le deuxième inconvénient tient au fait qu'une partie des plus de 60 ans est exclue de ces bases de données. C'est le cas des personnes résidant en institution ou chez des proches². Malgré ces réserves, l'analyse permet d'avoir une bonne idée des opportunités de marché que représentent les plus de 60 ans en fonction de leur classe d'âge et de revenu mais aussi des enjeux en termes de solvabilisation de la demande.

Un premier constat sur l'année 2006 est que le cœur du marché des seniors est composé de ménages ayant un revenu « médium » situé entre 10 560 et 34 950 euros par an. Le fait d'avoir retenu pour les deux autres segments des critères extrêmes ne les rend toutefois pas sans importance. Le segment « pauvres » est loin d'être négligeable en nombre et nécessitera une action publique visant à compenser tout développement trop « privé » et dès lors trop cher pour ces personnes. Quant aux dix pourcents les plus riches, ils représentent un marché qui va bien au-delà de leur nombre, puisque d'une part ils bénéficient d'un revenu (et d'un patrimoine) bien plus élevé que le reste de la population et, d'autre part, ils ont une propension bien plus grande à consommer les nouvelles offres.

À noter enfin que les ménages les plus âgés, donc avec la plus forte probabilité d'être dépendants, sont plus nombreux parmi la population en dessous du seuil de pauvreté, puisqu'un quart d'entre eux sont considérés comme pauvres contre moins d'un cinquième chez les 60-75 ans. Ils sont aussi plus nombreux parmi les plus riches : 15 % contre 9 % chez 60-75 et les 75-85 ans.

Part des ménages des différentes tranches d'âge selon le niveau de revenu en 2006

	60-75 ans	75-85 ans	plus 85 ans
Pauvres	18 %	22 %	25 %
Médium	73 %	68 %	61 %
Riches	9 %	9 %	15 %

Source : enquête Budget des Familles, 2006

(1) Seuil Eurostat : 60 % du revenu médian.

(2) Les premières car elles ne sont pas ou très partiellement enquêtées ; les secondes car pour les mesures de revenu, de consommation ou de patrimoine, on raisonne en termes de ménage et la tranche d'âge du ménage est définie par l'âge de la personne de référence. Ceci signifie que si un âgé réside chez son enfant de moins de 60 ans, il n'apparaît pas dans nos catégories.

Notre analyse confirme le lien fort entre niveau de richesse et perte d'autonomie puisque la part des individus ne présentant aucune forme de limitation au moment de l'enquête augmente avec le niveau de richesse et diminue fortement avec l'âge. Ces résultats sont frappants et soulignent à quel point l'intervention de l'État au sens large du terme auprès des âgés doit se faire de manière ciblée.

Nombre d'individus et part de chaque tranche d'âge dans la population totale

	2007	2013	2020	2060
60-75 ans	7 729 465 13 %	9 167 791 14 %	10 891 086 17 %	11 592 920 16 %
75-85 ans	3 721 237 6 %	3 871 245 6 %	3 773 461 6 %	6 386 395 9 %
Plus 85 ans	1 024 865 2 %	1 552 686 2 %	1 953 902 3 %	4 825 604 7 %

Source : projections INSEE 2007, calcul des auteurs

Part des individus n'ayant aucune limitation¹

	60-75 ans	75-85 ans	plus 85 ans
Pauvres	75 %	50 %	16 %
Médiums	87 %	65 %	32 %
Riches	94 %	77 %	43 %

Source : enquête SHARE, vague 2, calcul des auteurs

Bien qu'il soit difficile de présager de l'évolution de la structure des revenus des plus de 60 ans, on peut à partir des projections de population de l'INSEE anticiper ce que ces segments de marché représenteront en 2060. Ils constituent 22 % de la population totale en 2003, vont continuer à prendre de l'ampleur pour atteindre 32 % de la population totale en 2060.

À lui seul, le segment des plus riches en 2013 constitue déjà un marché très important puisqu'ils représentent autour de 40 milliards d'euros de dépenses annuelles². La plus grande partie des plus riches est pour l'instant concentrée parmi les 60-75 ans mais sous l'effet du vieillissement ils devraient être de plus en plus nombreux parmi les plus de 75 ans. À partir des données BDF et des projections de population INSEE, en prenant uniquement en compte la déformation de la structure de la population, on évalue entre 60 et 65 milliards d'euros le marché que pourraient représenter les dépenses de consommation des plus de 60 ans figurant parmi les 10 % les plus riches de la population. Cette augmentation est notamment portée par les plus de

(1) Parmi les limitations suivantes : s'habiller, y compris mettre ses chaussures et ses chaussettes ; se déplacer dans une pièce ; prendre son bain ou sa douche ; manger, par exemple couper les aliments ; se mettre au lit ou se lever ; utiliser les toilettes, y compris s'y lever et s'y asseoir ; utiliser une carte pour se repérer dans un lieu inconnu ; préparer un repas chaud ; aller faire les courses ; passer des appels téléphoniques ; prendre des médicaments ; faire le ménage ou jardiner ; gérer son argent, par exemple payer les factures et suivre ses dépenses.

(2) BDF 2006, projections de population INSEE 2007, calcul des auteurs.

80 ans, qui seront trois fois plus nombreux qu'aujourd'hui. C'est sans doute eux que doit cibler la première phase de développement de services et technologies de maintien à domicile.

Lorsqu'on s'intéresse à la propension moyenne à consommer (*voir le tableau suivant*), c'est-à-dire à la part des dépenses dans le revenu disponible du ménage, il apparaît là aussi des différences marquées entre les catégories. Les 60-75 ans, donc la catégorie « seniors en bonne santé », consomment en moyenne plus que les autres tranches d'âge, à chaque niveau de richesse. La décroissance de la consommation avec l'âge est également bien visible. À noter que les ménages les plus pauvres entre 60 et 85 ans consomment plus que leur revenu disponible. Étant donné le faible taux d'endettement des âgés, cela s'explique surtout par une désépargne.

Part du revenu disponible dépensé selon le niveau de revenu et l'âge

	60-75 ans	75-85 ans	plus de 85 ans
Pauvres	121 %	118 %	93 %
Médium	70 %	65 %	55 %
Riches	49 %	37 %	31 %

Source : enquête BDF, 2006, calcul des auteurs

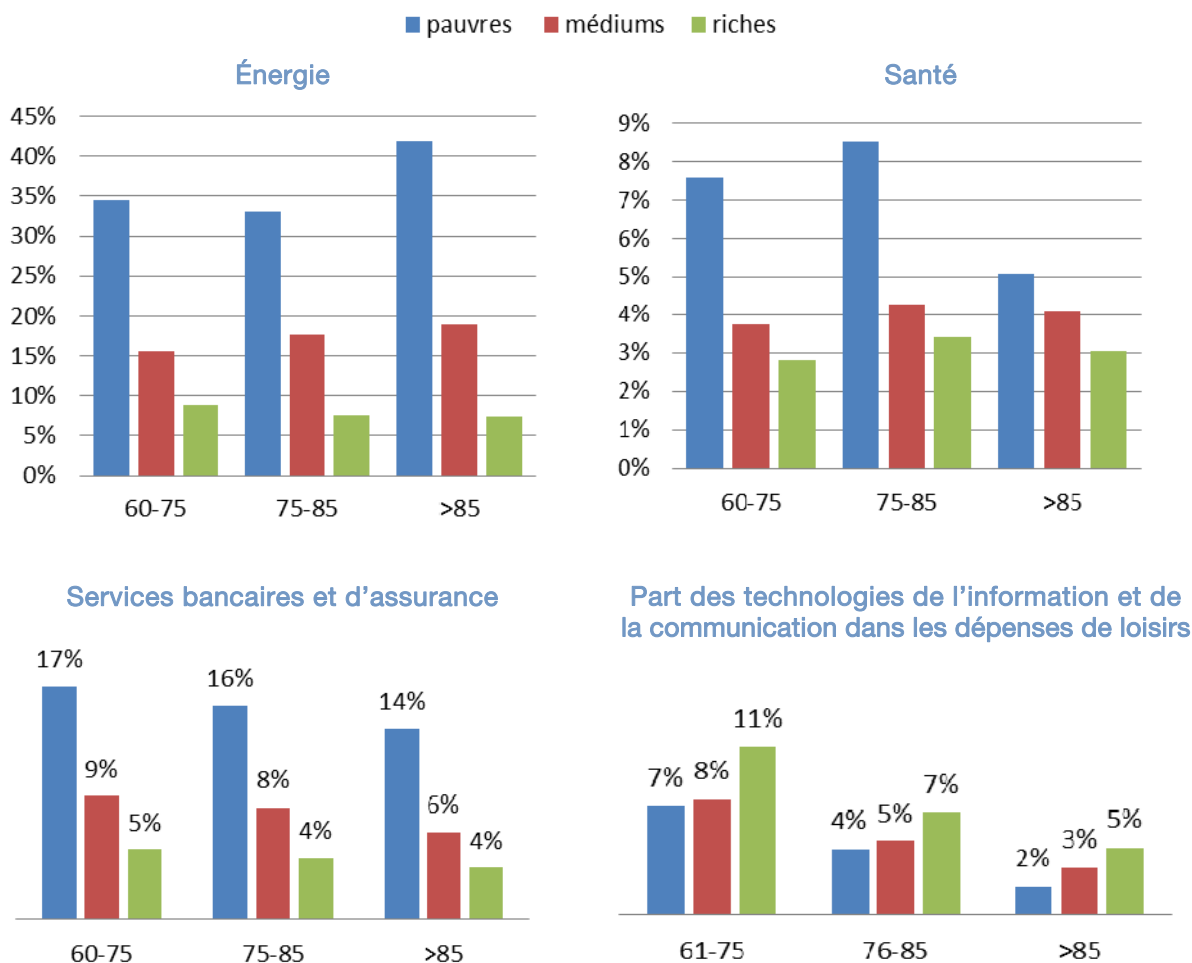
Les différences dans la structure de consommation sont plus ou moins fortes selon le poste de dépense. Sans surprise, certains biens de première nécessité pèsent lourdement sur le budget des plus pauvres alors qu'ils représentent une part beaucoup plus faible du revenu des plus riches. L'énergie par exemple constitue le poste principal de dépense des ménages les plus pauvres, qui y consacrent en moyenne entre 33 % et 42 % de leur budget, soit une proportion considérable. Pour la santé, les écarts en points de part de revenu disponible sont plus faibles, notamment entre les ménages « médiums » et les ménages « riches » (autour d'un point de pourcentage d'écart). Cela s'explique par une augmentation assez marquée des dépenses de santé en fonction du revenu. Cette augmentation est confirmée lorsqu'on étudie les montants de reste à charge en fonction du revenu et de l'âge (*voir le tableau suivant*). Si en part de revenu le reste à charge est plus élevé parmi les moins aisés, en montant, on constate que les plus riches ont une consommation des biens et services de santé non remboursés beaucoup plus élevée que les autres catégories. Cela confirme l'existence d'un potentiel de marché de produits ou services liés à la santé et non remboursés pour les ménages les plus riches.

Reste à charge annuel moyen en euros

	60-75 ans	75-85 ans	Plus de 85 ans
Pauvres	59	73	97
Médiums	75	93	306
Riches	236	547	576

Source : enquête Share

Postes de dépenses des seniors par tranche d'âge et de revenu



Source : enquête BDF, 2006, calcul des auteurs

Les deux graphiques du bas ciblent des postes de dépenses clés pour la Silver Économie. Le premier porte sur les services bancaires ou d'assurance : les dépenses des ménages en part de revenu disponible diminuent avec l'âge mais représentent une part importante de la consommation des plus pauvres (entre 14 % et 17 %). Là encore, ces chiffres sont considérables et doivent être analysés pour identifier leur origine. Quoi qu'il en soit, de telles structures de consommation, même si on se souvient qu'une partie des dépenses de santé est directement prise en charge, méritent un développement précautionneux de la Silver Économie vis-à-vis des plus pauvres.

Enfin, l'usage des technologies de l'information et de la communication augmente fortement avec la richesse puisque entre 5 % et 11 % des dépenses de loisirs des plus riches y sont consacrées, contre 2 % à 7 % chez les plus pauvres. Les 60-75 ans dépensent relativement plus dans ce type de produits, ce qui pourrait traduire un effet générationnel.

Les montants et structures des patrimoines varient eux aussi en fonction des catégories : ils diminuent avec l'âge et augmentent avec le niveau de revenu. Plus les individus sont riches, plus la part du financier dans leur patrimoine net total augmente.

Montant moyen des patrimoines par catégorie

		60-75 ans	75-85 ans	Plus de 85 ans
Pauvres	Patrimoine net	119 189	102 370	63 804
<i>dont</i>	<i>Patrimoine financier</i>	<i>10 341</i>	<i>9 189</i>	<i>8 160</i>
	<i>Patrimoine immobilier</i>	<i>93 346</i>	<i>83 077</i>	<i>49 953</i>
Médiums	Patrimoine net	189 941	169 493	148 995
<i>dont</i>	<i>Patrimoine financier</i>	<i>28 882</i>	<i>32 748</i>	<i>41 269</i>
	<i>Patrimoine immobilier</i>	<i>148 654</i>	<i>121 451</i>	<i>91 994</i>
Riches	Patrimoine net	769 472	749 586	872 314
<i>dont</i>	<i>Patrimoine financier</i>	<i>227 060</i>	<i>323 077</i>	<i>354 782</i>
	<i>Patrimoine immobilier</i>	<i>414 370</i>	<i>347 156</i>	<i>407 374</i>

Source : enquête Patrimoine, calcul des auteurs

Cette segmentation fait donc apparaître neuf groupes de consommateurs, avec des niveaux et des structures de consommation assez variés, représentant des parts de marché plus ou moins importantes. Les biens et services de la Silver Économie doivent couvrir l'ensemble de ces marchés, pour répondre à tous les besoins, ceux des seniors en bonne santé comme ceux des personnes âgées dépendantes. Des services d'assurance doivent également pouvoir permettre à tous de se prémunir contre le choc d'entrée dans la dépendance et des services bancaires doivent être pensés pour « liquidifier » le patrimoine des plus de 60 ans.

Le potentiel de l'offre

Face à la typologie de la demande que nous venons d'établir, il s'agit d'étudier le potentiel de l'offre. Nous commencerons par caractériser les enjeux industriels du vieillissement, en réfléchissant sur les formes que doit prendre cette transformation de l'offre. Nous approfondirons l'analyse en étudiant quelques marchés essentiels pour la Silver Économie. De là, nous soulignerons pour quelques technologies clés de notre économie le rôle de levier que peut jouer cette évolution de l'offre.

1. Enjeux industriels du vieillissement

Deux questions se posent concernant les potentiels industriels du vieillissement. La première consiste à discuter l'intérêt de faire des biens et services spécifiques aux seniors ou au contraire d'adapter l'ensemble de la production à l'évolution démographique de la société. Une seconde concerne l'organisation industrielle de ces marchés. Il s'agit de réfléchir à la notion de filière telle qu'elle est définie par le Conseil national de l'industrie (CNI) et d'identifier les spécificités de la Silver Économie par rapport à cette notion.

1.1. Design pour tous, design avec tous, design pour plus ?

Deux stratégies industrielles sont défendues face au vieillissement de la population : la première vise à rendre les produits et services accessibles à tous, la seconde a pour objectif de développer des produits adaptés spécifiquement aux personnes âgées et dépendantes. Selon le type de produit ou de service considéré, l'une ou l'autre stratégie semble la plus pertinente.

Né aux États-Unis dans les années 1960, le design universel veut rendre l'environnement accessible à tous, quel que soit l'âge ou l'état de santé. Il s'étend ensuite au design de produits, à la construction, aux travaux urbains, etc. Le Conseil de l'Europe adopte comme définition en 2001 : « La conception universelle est une stratégie qui vise à concevoir et à composer différents produits et environnements qui soient, autant que faire se peut et de la manière la plus indépendante et naturelle possible, accessibles, compréhensibles et utilisables par tous, sans devoir recourir à des solutions nécessitant une adaptation ou une conception spéciale ».

Partant du constat qu'une majeure partie des biens et services produits n'est pas adaptée à des personnes âgées fragiles ou dépendantes, ou encore porteuses de maladie chronique, la conception pour tous vise à inciter les industriels à adapter leur offre de biens et services à tous les âges et tous les états de santé de l'utilisateur final.

Cette démarche prend tout son sens au regard de l'évolution démographique de ces dernières années et des années qui viennent. Elle est notamment devenue essentielle dans les projets urbanistiques, d'habitat, dans les transports, etc.

Cependant, cette démarche implique que les concepteurs de biens et services intègrent une multiplicité de défaillances ou de limitations. La diversité des états de santé physique comme cognitive passé un certain âge rend la tâche difficile et parfois coûteuse.

Face au « design for all », à visée universelle, s'est donc développé le « design for more », dont le but est de développer des produits ou services spécifiques pour les personnes en perte d'autonomie. Mais les difficultés subsistent : le poly-handicap qui caractérise souvent les personnes âgées fragiles ou dépendantes demande une conception particulièrement modulable et adaptable.

C'est dans cet objectif qu'ont été développés les *Living Labs* ou *laboratoires vivants*. Cette approche qu'on peut qualifier de « design avec tous » se diffuse de plus en plus en France. Elle permet la conception de nouveaux produits de façon participative – notamment dans le domaine de la santé et de l'autonomie – et fait le lien entre les acteurs du champ médical, de la solidarité, les industriels et les consommateurs. Le Conseil général de l'économie, de l'industrie, de l'énergie et des technologies (CGEJET), dans son travail sur ces nouvelles formes de recherche et de conception, fait état de différents types de freins ou d'enjeux¹ :

- la cohérence des approches ergonomiques et cliniques ;
- la coordination des acteurs publics et privés de la santé et de l'autonomie ;
- la gestion des droits de propriété dans ce type de cadre participatif ;
- le financement de ces initiatives ;
- le choix du panel d'utilisateurs.

Le CGEJET souligne aussi les potentiels de développement de cette approche en termes d'innovation sociale et économique, de responsabilisation de l'utilisateur dans la conception des produits, et en termes de création de valeur.

1.2. Quelle chaîne de valeur pour la Silver Économie ?

Une « filière » pour se coordonner

La question de savoir si la Silver Économie est une filière n'est pas une question purement technique. Face au défi du vieillissement, il y a des agents économiques qui aujourd'hui hésitent, ou échouent, du fait d'une difficulté de coordination. Les actions sont nombreuses, elles sont financées par des acteurs publics divers – Europe, État, Région, Département, etc. –, elles impliquent parfois des administrations ou des organismes publics. Une initiative de coordination existe dorénavant au niveau de la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS). Le lancement de la filière Silver Économie vient conforter la prise en compte de cette difficulté.

(1) Picard R. et Poilpot L. (2011), *Pertinence et valeur du concept de « Laboratoire vivant » (Living Lab) en santé et autonomie*, CGEJET, rapport n° 2010/46, juillet.

L'approche en termes de filière a pu donner lieu à une schématisation linéaire de la Silver Économie, avec des distributeurs divers (pharmacie, grande distribution, e-commerce) entre le producteur et le client final. Par ailleurs, la focalisation sur le médicosocial et la dépendance a d'emblée fermé l'analyse, tant la complexité actuelle est grande, avec des lieux multiples de décision, de prescription, de financement... La dimension sociale impose notamment une prise en considération de lieux physiques de rencontre. Les CLIC (Centres locaux d'information et de coordination) ou les MAIA (Maisons pour l'autonomie et l'intégration des malades d'Alzheimer) ont permis une réelle avancée, mais ils n'aident pas à une modernisation radicale du système, et encouragent parfois sa dispersion, puisqu'ils n'ont pas vocation à aller au bout du service de coordination.

Le lieu de rencontre doit être un lieu d'information *et* d'action. C'est en ce sens que les pistes évoquées de plateforme de téléassistance semblent pertinentes, le relais de proximité devenant l'un des acteurs lui-même coordonné.

Dans cette vision de la filière, il n'y a plus de dimension linéaire mais une logique de mise en réseau d'acteurs, avec un centre de coordination. En termes de politique économique, et la plupart des rapports le soulignent, il peut y avoir tentation de construire l'organisation autour du médicosocial ou du sanitaire : c'est le cas de la logique du « vivre ensemble » dans une société vieillissante. En outre, les coûts de prise en charge sont élevés et destinés à s'accroître : les domaines sont nombreux où une optimisation de l'organisation peut être source à la fois d'économies et de mieux-être pour les personnes concernées (gestion de la sortie d'hôpital, par exemple).

La difficulté est que le médical et le social ne peuvent aujourd'hui se résumer à un lieu de décision unique (même si l'organisation sur le terrain, pragmatiquement, a su, dans de nombreux territoires, dépasser cette difficulté en déléguant le point d'entrée tantôt à l'un, tantôt à l'autre). C'est pourquoi nous préconiserons d'organiser l'écosystème en évitant dans un premier temps le point difficile, de façon à offrir un cadre dans lequel les administrations pourront ensuite se projeter.

Plusieurs niveaux à penser simultanément

Si les modes de distribution, de commercialisation et de financement ne peuvent être aujourd'hui aussi aisément esquivés que nous le laissons entendre, il est important de les penser d'emblée au sein d'un véritable écosystème s'appuyant sur quelques grands principes.

Il existe des technologies ciblant la dépendance ou la fragilité, d'autres la sénescence, ou simplement la vieillesse. Il existe aussi des biens *a priori* peu technologiques, recensés comme des aides techniques. Il existe des services, certains déjà informatisés dans leur logistique ou leur production, d'autres délivrés de façon peu organisée et artisanale. Il existe enfin un grand nombre de biens et services pour lesquels les aînés ne sont qu'une cible stratégique parmi d'autres (la nutrition, par exemple).

Les personnes âgées, les seniors, les personnes en perte d'autonomie ou dépendantes vivent tantôt seuls, tantôt en couple ou en famille, tantôt dans des habitats collectifs, plus ou moins médicalisés et sophistiqués¹.

(1) Collombet C. et Gimbert V. (2013), *op. cit.*

La plupart des analyses constatent qu'une façon de prendre le sujet est de raisonner en termes de services rendus ou de « solutions ». En effet, une telle approche encapsule les technologies et les biens dans des services, définis pour répondre à des besoins. L'idée sous-jacente est que le besoin de telle ou telle aide technique va souvent de pair avec d'autres besoins, pour aboutir à une situation typique de client final. Plus précisément, on répond à un besoin (la mobilité extérieure, la sécurité, la communication, le divertissement...) qui, croisé à un type de client, va définir un « bouquet de services » ou « bouquet de solutions ». Selon le client, les mêmes besoins seront traités de façons différentes.

2. Quelques marchés clés

Trois spécificités du grand âge semblent clés pour le développement d'une économie des seniors : un arbitrage sous-optimal entre consommation et épargne, l'importance du temps libre et enfin l'exposition au risque de dépendance. On étudie ici certains marchés de la Silver Économie au regard de ces trois spécificités. Dans un premier temps, on examine l'offre bancaire et assurantielle adaptée aux seniors, puis on s'intéresse aux activités de loisirs accessibles aux seniors (avec l'exemple du tourisme), enfin on étudie le segment de la Silver Économie sur lequel il existe sans doute le plus de levier, l'organisation des services et le développement des technologies permettant le maintien à domicile.

D'autres marchés peuvent être considérés comme majeurs pour les seniors, que nous n'avons pas retenus pour simplifier l'exposé. Signalons l'alimentaire, la malnutrition étant un des risques courus par les personnes fragiles et dépendantes, ou encore l'ameublement. Certains acteurs déploient déjà sur le terrain des stratégies sources de bien-être individuel et de valeur pour la collectivité.

Le travail de recensement initié par enquête par les deux ministères et le Commissariat général à la stratégie et à la prospective devrait permettre dans les mois qui viennent de disposer d'une cartographie plus structurée de l'offre¹.

2.1. Services bancaires et assurantiels pour les seniors

Comme on l'a vu, les ménages âgés affichent un taux d'épargne très élevé. La place qu'ils prendront dans l'ensemble de la population rend essentielle la disponibilité de produits financiers (épargne, crédits, assurance), pour que ce taux d'épargne élevé soit le fruit de préférences individuelles et non d'inefficacités diverses (asymétrie d'information, incertitude injustifiée, absence de produits supports, mauvaise tarification des risques, etc.).

L'allongement de la durée de la vie nécessite un lissage de la consommation : avec le même patrimoine de départ, il va falloir vivre plus longtemps. À cela s'ajoute une seconde incertitude majeure : le risque de dépendance. Malgré l'importante prise en charge par l'assurance sociale ou privée, la perte d'autonomie reste coûteuse.

(1) Un recensement de l'ensemble des acteurs de la Silver Économie prenant la forme d'un questionnaire en ligne a été initié au mois de juin 2013 par le CGSP. L'objectif était à la fois de mieux connaître les entreprises et associations agissant dans le champ de la Silver Économie et de mesurer les perspectives de cette filière (www.cgsp-silver-economy.fr/index.php/223198?lang=fr).

Un point à souligner dans le cadre d'un exercice de prospective est la dimension générationnelle. Nous avons vu que cet effet générationnel, *per se*, était dominé par l'effet âge en matière de taux d'épargne. Bien sûr, les « masses » relatives dans la démographie peuvent malgré tout entraîner des variations. Surtout, il n'est pas certain que l'attitude face au crédit, à l'assurance, aux viagers jugés « morbides » ne soit pas une question de génération. Il convient alors d'être plus nuancé qu'on ne l'est souvent. La catégorie des *baby-boomers*, qui occasionne la « bosse » de la pyramide des âges, comprend aujourd'hui des personnes âgées de 40 à 65 ans. Cette population n'est pas homogène. Entre ceux nés durant les Trente Glorieuses qui ont aujourd'hui entre 55 et 65 ans et ceux nés à la fin de cette période, qui sont arrivés à l'âge adulte avec le second choc pétrolier et le début du chômage de masse, des différences sont susceptibles d'exister dans les comportements de consommation, d'épargne, de financement et d'assurance. Notamment, les plus anciens ont eu l'opportunité (en moyenne) de se constituer un patrimoine plus facilement que la tranche d'âge la plus jeune des *baby-boomers*. Cette dernière, après avoir traversé différentes crises, fait face aujourd'hui à un chômage des seniors très élevé et à une incertitude croissante sur l'âge et le montant de la retraite.

Le crédit à la consommation

La diffusion du crédit à la consommation pour les seniors a connu trois phases depuis 1989 : une période de démarrage (1989-1995), puis une croissance rapide et, depuis 2001, une stabilisation en moyenne du taux d'endettement, traversée par de fortes fluctuations d'une année à l'autre.

L'usage des crédits à la consommation par les ménages depuis 2008 est plus fréquent qu'auparavant pour supporter des dépenses de la vie courante, en particulier pour les personnes âgées de 65 ans ou plus. Le glissement des générations est ici peut-être à l'œuvre : on sait que les plus anciens restent inquiets vis-à-vis de l'endettement quand ceux qui ont connu la période faste du développement de la consommation et du crédit consommation en font usage plus naturellement.

Le recours au crédit à la consommation de certains seniors s'expliquerait aussi par un enrichissement (de nouveau *via* un glissement générationnel) ayant un effet positif sur la propension à s'endetter. Il serait le versant d'une épargne bloquée ou en attente de transmission (assurance vie) car il permet d'obtenir des liquidités. À noter que, parmi les personnes âgées de 65 ans ou plus, une part importante (plus de 50 %, plus que pour les autres classes d'âge) estime que sa situation financière s'est dégradée récemment. Lorsqu'il n'y a pas d'inquiétude patrimoniale, le crédit à la consommation est alors en effet une réponse possible.

En novembre 2012, sur 100 ménages dont la personne de référence est âgée de 65 ans et plus, 14 détiennent un crédit à la consommation. Ce taux est inférieur à la moyenne nationale qui s'établit à 17,2 %. Selon une enquête réalisée par Sofinco, le crédit à la consommation senior est principalement dévolu à l'accès aux loisirs¹, à l'aménagement de l'habitation et à l'équipement en ordinateur.

(1) Parmi les dépenses d'accès aux loisirs, on trouve les crédits pour acquérir des camping-cars. 33 % des acheteurs de camping-cars neufs et 28 % des acheteurs de camping-cars d'occasion ont plus de 60 ans ; enquête Sofinco, résultats portant sur 25 000 souscripteurs de crédit à la consommation pour l'achat d'un véhicule de loisir.

Taux de détention d'un crédit à la consommation



Source : Observatoire de l'endettement des ménages

Ainsi, les perspectives du développement du crédit à la consommation en France se concentreraient à l'avenir sur deux postes : l'équipement de la maison et l'amélioration de l'habitat. Sa croissance serait portée par la génération des *baby-boomers* qui a l'habitude d'y avoir recours et dont les revenus diminueront au passage à la retraite. En outre, notre époque est caractérisée par la cohabitation de quatre générations : de jeunes seniors se trouvent dans une situation où ils doivent apporter une aide financière à leurs ascendants dont la santé se dégrade et à leurs descendants (enfants et petits-enfants), ce qui pourrait les aiguiller vers le crédit à la consommation.

Enfin, les incertitudes liées à l'avenir de la protection sociale encouragent les personnes à conserver une épargne intacte et à recourir au crédit pour répondre à leur besoin en consommation, ce qui là encore devrait favoriser le développement du crédit chez nos aînés.

Le prêt hypothécaire viager

Le prêt hypothécaire viager (PVH) est un acte par lequel le créancier (un établissement bancaire) verse une somme d'argent (sous forme d'un capital et d'une rente périodique) au débiteur en contrepartie d'une hypothèque portant sur une partie de son bien immobilier. Le bien n'est pas forcément aliéné puisque la possibilité demeure de rembourser le prêt et de conserver le bien. À la mort de l'emprunteur, les héritiers bénéficient en outre d'un droit de préemption.

Ce n'est qu'en 2007 que le PVH apparaît en France. Les Anglo-saxons ont été des précurseurs. Aux États-Unis notamment, ce produit est apparu dès les années 1980. Il existe de l'autre côté de l'Atlantique trois formes de prêt viager¹ :

(1) Federal Trade Commission, www.consumer.ftc.gov/articles/0192-reverse-mortgages.

- le *single-purpose reverse mortgage*, offert par des organisations non gouvernementales et des agences gouvernementales locales. Il est à usage unique, décidé par le prêteur à la conclusion du contrat ;
- le *proprietary reverse mortgage*, un prêt privé où le risque de baisse de la valeur du bien est porté par l'établissement privé prêteur ;
- enfin, le *federally-insured reverse mortgage*, connu sous le nom de *Home Equity Conversion Mortgage* (HECM), garanti par l'U.S. Department of Housing and Urban Development.

Il est intéressant de voir que des structures publiques jouent le rôle de financeur des aînés en portant le risque. Une offre publique visant à mieux tarifier les risques pourrait être proposée également en France. Une expérimentation serait conduite dans certaines communes ou territoires avec la gestion dans la durée d'un parc de logements par les municipalités, conseils régionaux ou régions.

Le prêt viager hypothécaire s'adresse spécifiquement à une clientèle de seniors. L'âge moyen des emprunteurs est de 75 ans dans les pays qui l'ont développé (États-Unis, Royaume-Uni, Canada). En France, il s'adresse à des personnes âgées de plus de 65 ans. Entre 2007 et 2010, 4 329 prêts ont été accordés pour un total de 352 millions d'euros.

Ce produit peine à se développer en France en raison de certains défauts. D'une part, l'organisme prêteur est seul à supporter le risque : si le bien est dévalué le jour de la liquidation, et que le montant du prêt vient à excéder le prix de la vente, la perte est imputée au prêteur. Si au contraire le prix de la vente excède le montant du prêt, les héritiers reçoivent le reliquat. Pour contourner ce « défaut », l'établissement bancaire fait acquitter une prime d'assurance à l'emprunteur. Par ailleurs, le PVH est un simple crédit. À ce titre, il ne bénéficie pas de la mutualisation des risques de longévité qui pourrait contribuer à augmenter le niveau des rentes versées au débiteur. Le PVH est donc un crédit très coûteux.

Du côté des débiteurs, outre l'aspect coûteux, le PVH se heurte à des obstacles culturels (défiance naturelle des Français vis-à-vis du crédit) et affectifs (l'attachement à la « maison familiale » et à la transmission d'un héritage, même si le PVH aménage la possibilité pour les héritiers de rembourser le prêt pour conserver le bien).

Le PVH, en dépit de ces défauts, pourrait connaître un développement au moins par l'effet de volume impulsé par l'arrivée des *baby-boomers* à la retraite. L'augmentation du nombre de retraités propriétaires et de transitions vers la dépendance fournira des biens à hypothéquer et mobilisera un besoin de liquidités. Enfin, la fragilisation des pensions de retraites pourra renforcer l'attractivité du PVH pour ceux qui souhaitent obtenir un complément de revenu.

Le viager

Le viager n'est pas spécifiquement conçu pour les personnes âgées mais il le devient de fait car le niveau de la rente est croissant avec l'âge, toutes choses égales par ailleurs. Les âges élevés sont surreprésentés parmi les vendeurs en viager : 83 % ont entre 65 et 90 ans¹. La tendance s'accroît même puisque l'âge moyen du vendeur

(1) Base notariale 2006.

en viager a augmenté entre 2000 et 2006. En 2009, il s'établit à 69,5 ans¹ (enquête Patrimoine).

Au cours des deux dernières décennies, le nombre de ventes viagères a régressé. On estime à 2 960 (base notariale) le nombre annuel moyen entre 2000 et 2006. D'après les données de l'enquête Patrimoine (2009-2010), environ 27 000 ménages sont propriétaires d'un bien acheté en viager. En 2006, la vente en viager représente 0,32 % de l'ensemble des ventes de logements anciens. Et les détentions d'origine viagère ne représenteraient que 0,12 %² de l'ensemble des acquisitions immobilières. Signalons que les zones où la proportion de personnes âgées est forte ne coïncident pas avec celles où le viager est le plus répandu.

Le viager peine donc à prendre de l'ampleur. Son développement est principalement freiné par le « contrat moral » qui unit les membres d'une société (le pari sur la mort d'autrui est mal perçu) et par la place centrale qu'occupe la propriété dans notre société (aliéner un bien familial pour son propre profit aux dépens de la transmission de l'héritage).

À cela s'ajoute un troisième frein d'ordre économique. En général, le droit d'usage est réservé au vendeur. L'acheteur doit lui verser un « bouquet » (capital de départ) et une rente. Ce marché s'adresse donc de fait à des actifs : les détenteurs d'un bien en viager appartiennent massivement à la tranche d'âge des 26-60 ans (qui totalisent près des trois quarts des détentions à origine viagère). Il s'agit plus particulièrement de personnes dont les revenus sont suffisants pour ne pas faire d'une acquisition immobilière une résidence principale. Les nouvelles générations de jeunes actifs qui doivent faire face à l'augmentation de la précarité ne sont pas toujours en capacité d'investir un marché où le droit prévoit une forte sanction en cas de manquement dans le règlement des rentes.

Les ménages qui pourraient naturellement être candidats à un viager ont été incités à conduire d'autres acquisitions : les politiques en faveur de l'accession à la propriété ont combiné avantages fiscaux et allongement de la durée du prêt. Aucune disposition fiscale incitative n'est prévue à l'achat en viager. Le versement des rentes pourrait, par exemple, être déductible du revenu imposable. Rien ne vient réduire le risque pris par l'acheteur. Certes, les marchés immobiliers présentent une tendance haussière dans la plupart des régions, au moins au plan structurel, mais les bases notariales indiquent que les logements anciens vendus en viager nécessitent davantage de travaux que la moyenne (dans 40 % des cas, contre 31 % dans le cas général).

Le viager pourrait connaître un nouvel essor, pour les mêmes raisons que le prêt hypothécaire viager, avec l'arrivée à la retraite de générations du *baby-boom*. Non seulement les *baby-boomers* ont eu une trajectoire professionnelle suffisamment stable pour leur permettre un accès à la propriété, mais leurs pratiques culturelles et leur profil de consommateurs pourraient s'accorder avec l'acquisition d'un bien en viager.

Par ailleurs, l'inversion probable des flux de solidarité intergénérationnelle due à l'entrée dans la dépendance pourrait conduire les personnes âgées et leurs descendants à considérer le viager comme une solution assurant l'indépendance financière et la

(1) Base notariale pour les appartements vendus dans les immeubles anciens seulement (qui constituent toutefois la majorité des ventes viagères).

(2) Enquête Patrimoine.

transmission de l'héritage (d'autant qu'un tiers des transactions sur le viager serait effectué par les membres de la famille¹).

L'assurance dépendance²

La France compte 1,2 million de personnes dépendantes au titre de la grille AGGIR et ce chiffre pourrait bien être sous-évalué : selon un rapport effectué par l'INSERM pour un groupe de travail de la CNSA (Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie), 10 % des personnes non éligibles à l'APA (Allocation personnalisée d'autonomie) sont considérées par les professionnels comme ayant une détérioration cognitive évidente. D'ici à 2015, le nombre de personnes âgées de 85 ans et plus pourrait doubler ; or cette tranche concentre le plus grand nombre de personnes dépendantes. La prise en charge d'une personne dépendante vivant à domicile a un coût moyen estimé à 1 800 euros par mois. Lorsque la personne est placée dans un établissement, le coût varie entre 2 200 et 2 900 euros selon les zones géographiques. L'individu retraité et dépendant moyen perçoit un revenu de 1 700 euros au titre de sa retraite et de l'APA. Les dispositifs de prise en charge reposent donc beaucoup sur la solidarité familiale car le reste à charge demeure important. Les complémentaires tiennent pour partie leur rôle mais les assurances privées doivent permettre de rendre plus efficace l'ensemble du système par une prise en charge individuelle par les plus aisés et un renforcement des aides aux plus vulnérables financièrement.

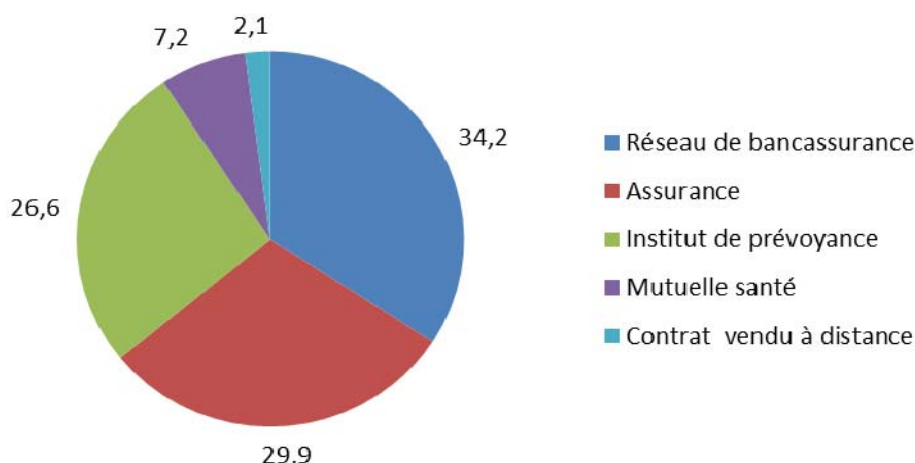
En 2010, 5,5 millions de personnes seraient couvertes contre le risque dépendance, tous contrats confondus. Elles représentent moins de 8 % des personnes âgées de plus de 40 ans. Le montant des cotisations annuelles s'élève à 538 millions d'euros et 166 millions d'euros de prestations sont versés.

En 2011, 1,7 million de personnes ont souscrit un contrat auprès d'une société d'assurance. Le marché de l'assurance dépendance représente un chiffre d'affaires d'un demi-milliard d'euros, fortement concentré autour de quelques grands leaders : AG2R, Groupama, Crédit agricole, LBP. Au cours des deux dernières années, tous les acteurs de l'assurance ont créé ou développé les prestations d'assistance et garanties dépendance et ils entendent poursuivre cette dynamique. Les développements à venir seront également axés sur les produits de la prévention.

(1) Base notariale.

(2) Travaux du groupe de travail sur la dépendance en 2011 ; « Attitude et comportement face au risque dépendance », CSA-FFSA enquête clientèle juin 2006 ; Fontaine R. *et al.* (2012), « Perception du risque dépendance et demande d'assurance : une analyse à partir de l'enquête PATER », communication aux 34^e Journées des économistes de la santé français, novembre ; Optimind Winter / OpinionWay (2012), « L'Assurance Dépendance » – Enquête Flash 2012 ; Fédération française des sociétés d'assurance (2011), « Les contrats d'assurance dépendance en 2010 », *Études et statistiques*, avril ; Dufour-Kippelen S. (2010), « L'assurance dépendance privée en France. Spécificité du risque dépendance, caractéristiques des contrats, acteurs, prospective », Colloque Protection sociale d'entreprise, Paris, 25-26 mars ; Courbage C. et Roudaut N. (2007), « La demande d'assurance dépendance, une analyse empirique pour la France », 29^e Journées des économistes de la santé français, Lille, 6-7 décembre ; Scor Global Life (2012), « Assurance dépendance », *Focus*, octobre.

Distribution des contrats d'assurance dépendance



Source : Dufour-Kippelen S. (2008), « Les contrats d'assurance dépendance sur le marché français en 2006 », DREES, Études et Recherches, n° 84, décembre

Parmi les contrats souscrits auprès d'une société d'assurance, 90 % ont pour garantie principale la garantie dépendance. Pour les 10 % restants, la garantie dépendance est couplée avec une autre garantie (décès ou santé ou épargne). Un quart des souscriptions résulte de contrats individuels ou facultatifs alors que les trois autres quarts sont des contrats collectifs obligatoires (souscription dans le cadre de l'entreprise) ou d'un groupe mutualiste (contrat individuel avec garantie dépendance en inclusion obligatoire).

En 2010, les deux tiers des contractants ont choisi une couverture de la dépendance lourde et le tiers restant a préféré une couverture plus large incluant la dépendance partielle. La garantie de base est composée d'une rente à laquelle il est possible d'associer le versement d'un capital ou un service. Selon le type de couverture choisi, la rente servie est en moyenne de 563 euros pour la dépendance lourde et de 292 euros pour la dépendance partielle.

Les contrats d'assurance dépendance : éléments de comparaison

	Contrat individuel ou facultatif	Contrat obligatoire
Modalité de fixation de la rente	Âge à l'adhésion Montant de la rente choisie Options retenues	Âge à l'adhésion Montant du salaire
Âge moyen de souscription	62 ans	40-44 ans
Rente mensuelle moyenne choisie	600 euros environ	600 euros environ
Prise en charge par un tiers	Non	40 % à 50 % à la charge de l'employeur

Source : Dufour-Kippelen S. (2010), « Spécificité du risque dépendance, caractéristiques des contrats, acteurs, prospective », colloque Protection sociale d'entreprise, 25-26 mars

Exemple de tarification d'une grande mutuelle d'assurance, en euro

Âge à la souscription	Rente mensuelle en cas de dépendance totale	Montant de la cotisation (mensuelle) dépendance pure	Montant de la cotisation dépendance partielle
20 ans	600	7,26	10,69
30 ans	600	9,3	13,98
40 ans	600	13	19,7
50 ans	600	18,81	28,46
60 ans	600	27,55	41,61
70 ans	600	45,66	68,72

Source : CGSP, simulation sur le site internet d'une mutuelle d'assurance, juin 2013

Des freins au développement

En matière d'assurance, la tarification repose sur une prévision correcte de la fréquence de survenance du sinistre (l'évènement contre lequel l'assuré se garantit) et du coût moyen de l'évènement assuré, qui tient compte de l'incertitude pesant sur ces moyennes à long terme. Dans le cas particulier de l'assurance dépendance, cette difficulté est double. D'une part, en matière de dépendance, le calcul actuariel doit s'appuyer sur des tables de transition entre trois états (bonne santé, dépendance, décès) difficiles à anticiper dans un contexte de mutation démographique et de progrès médicaux. D'autre part, le risque est lui-même mal identifié : plusieurs niveaux de dépendance existent et exigent une prise en charge plus ou moins coûteuse qu'il est difficile de quantifier à un horizon éloigné.

À ces caractéristiques propres au risque de dépendance s'ajoute un problème inhérent au métier d'assureur privé : l'anti-sélection. Pour l'assureur privé, cela se matérialise par une probabilité de souscrire à une police d'assurance dépendance fortement corrélée à celle d'être précisément une personne à risque de dépendance élevé. Or l'assureur ne peut observer ce risque, alors que c'est celui qu'il doit faire acquitter à l'assuré. Dans ce contexte, il est confronté à un arbitrage entre la fixation d'un prix à la souscription élevé et la sélection de la population des assurés qui exclut les personnes présentant les risques les plus importants.

Pour répondre à ces incertitudes (coût moyen futur de la dépendance et anti-sélection), les assureurs agissent d'abord en amont de la souscription du contrat par le biais de la sélection médicale. On estime que sa complexité décourage 30 % des potentiels assurés et que 15 % à 20 % des souscripteurs se voient opposer un refus. Au-delà de 75 ans, il n'est plus possible de souscrire à la quasi-totalité des contrats d'assurance. Si l'âge moyen de souscription est tardif, faire acquitter aux assurés leur prime de risque « réelle » risque de porter les prix des polices d'assurance à des niveaux trop élevés, ce qui aurait un effet dissuasif sur la souscription en général. Aussi, pour limiter la couverture des personnes présentant un risque de dépendance trop élevé, un délai de carence allant d'un an à trois ans est observé (seuls les sinistres déclarés au-delà de cette période sont couverts).

Analyse des sinistres rejetés

Motif de rejet	Pourcentage
Conditions (qualifications requises pour la garantie) non remplies	30-40 %
Perte d'autonomie seulement temporaire	15-25 %
Délai de carence pas encore expiré	5-10 %
Fausse déclaration à la souscription du contrat	5-10 %
Décès au cours du délai de franchise (90 jours)	5-10 %

Source : Scor Global Life (2012), « Assurance dépendance », Focus, octobre

Au-delà de cette dimension d'anti-sélection à laquelle les compagnies d'assurance pourront répondre par des solutions tarifaires efficaces et ne décourageant pas la demande (tarification avec bonus-malus, différenciations tarifaires, etc.), la littérature théorique avance quelques autres raisons pour expliquer la faiblesse de la souscription à une assurance dépendance.

Les consommateurs préféreraient faire usage de leur richesse quand ils sont en bonne santé plutôt qu'une fois leur l'autonomie perdue. Ils ne sont pas incités à choisir un produit qui permet de reporter une partie du revenu sur un futur morbide.

Le marché de l'aide familiale engendrerait deux mécanismes opposés générant deux types de comportements. Face aux coûts élevés de la prise en charge de la dépendance, ou bien l'individu souhaite préserver son patrimoine en vue de sa transmission, donc il souscrit une assurance ; ou bien la présence d'un parent assurera un maintien à domicile pour un coût inférieur et dissuadera la souscription d'une assurance.

Ne s'estimant pas concernées par le risque dépendance, de nombreuses personnes ne mettent en place aucune stratégie de couverture. Cette myopie face au risque est amoindrie par la connaissance d'un proche en perte d'autonomie. Encourager les personnes à s'assurer dans le privé passe donc par la diffusion d'information sur les risques de dépendance et sur un coût souvent sous-évalué.

Ici encore, une amélioration de la situation pourrait venir de l'arrivée des *baby-boomers*, mais pour une autre raison : le fait que les nouveaux retraités aient souvent eu à vivre et à organiser la gestion du grand âge de leurs parents devrait les inciter à recourir plus naturellement à l'assurance dépendance.

Toutefois, comme nous l'avons indiqué, ceux des *baby-boomers* qui sont encore actifs et susceptibles de s'assurer sont aussi les plus financièrement contraints, de fait ou par l'incertitude de leurs revenus futurs. Dans ce cadre, l'assurance dépendance sera repoussée au profit de dépenses à horizon rapproché.

2.2. Tourisme

Une dynamique favorable

La demande touristique internationale a continué de s'accroître en 2011. Selon l'Organisation mondiale du tourisme, les recettes ont atteint un chiffre record en 2011

(1 032 milliards de dollars). Cette évolution pourrait être favorable à la France qui occupe toujours la première place mondiale pour le nombre de touristes reçus. Mais la France accuse un décalage entre les recettes et les séjours qui s'explique par la structure de son tourisme : sa position géographique en fait un pays de transit. Ainsi, les excursionnistes (touristes en transit ou venant pour la journée) occupent une part plus importante dans la composition du séjour en France que dans des pays à forte attraction comme les États-Unis ou l'Espagne.

Les principaux touristes étrangers accueillis par la France sont européens et originaires des pays limitrophes. Le tourisme français bénéficie d'un autre point fort : il est soutenu par la demande intérieure. En 2011, les recettes du tourisme en France s'élèvent à 54,5 milliards de dollars et ce chiffre reste stable en 2012.

Depuis la dernière décennie, la clientèle senior représente une véritable opportunité pour l'essor du tourisme intérieur et extérieur. Ne serait-ce que par un effet de volume, cette clientèle va s'accroître. Les statistiques décrivant la demande intérieure et extérieure en témoignent. En France, en 2004, le nombre de séjours moyen des 65 ans et plus s'établit à 2,4 par an, ce qui en fait la deuxième tranche d'âge la plus voyageuse après les 50-65 ans¹. C'est aussi la catégorie d'âge qui part le plus longtemps en vacances. Au niveau européen, entre 2006 et 2011, l'accroissement du nombre de touristes est porté exclusivement par les seniors (+ 10 %). Le nombre de leurs séjours et leur durée est également en progression, ainsi que leurs dépenses qui ont atteint 20 % du total des dépenses de tourisme européen².

Pour la France, ces évolutions représentent un potentiel favorable : d'abord parce que la clientèle étrangère principale est européenne, en provenance notamment de pays limitrophes. Or les seniors européens font plus de voyages et de préférence hors de leurs frontières. L'effet transit dont bénéficie la France pourrait être renforcé dans les années à venir. Ensuite, cet effet de masse aura un impact bénéfique sur le caractère saisonnier du tourisme, en soutenant les recettes et le niveau d'emploi « hors saison ».

Les spécificités du tourisme senior

Une segmentation du marché faisant émerger une catégorie « senior » est peu probante car elle nie la grande hétérogénéité des besoins et des situations. Quelques spécificités des seniors en matière de tourisme ont toutefois été identifiées³ :

- les seniors pratiquent des séjours plus longs que le reste de la population (plus d'un séjour sur deux est un long séjour) et ils partent en toutes saisons (surreprésentation pendant l'arrière-saison) ;
- les longs séjours s'effectuent pour une fraction importante dans une résidence secondaire. Les plus de 75 ans en particulier y accomplissent presque un tiers de leurs nuitées ;
- dans l'hôtellerie, le poids des seniors est très important. En 2003, la clientèle hôtelière est composée pour 45,5 % de seniors ;

(1) INSEE.

(2) Eurostat.

(3) *Ibid.*

- certains types de vacances ne représentent pas un poids important dans le tourisme des seniors mais les seniors occupent une part importante de la clientèle (voyage en autocar, croisière, camping-car) ;
- les plus de 75 ans réservent des séjours aux montants plus élevés.

Ajoutons que ceux qui le peuvent optent volontiers pour des voyages sophistiqués, avec circuits et culture, donc coûteux, ce qui fait d'eux une clientèle recherchée. Certes, les pratiques des seniors et des actifs tendent ici à s'homogénéiser. Néanmoins, les seniors cherchent à compenser les atteintes de l'âge par des produits et des services adaptés.

Les pratiques touristiques des seniors¹ relevées par l'INSEE s'appuient sur des services en rapport avec « leur condition physique et leur système de valeurs ». Le contact humain est primordial, ainsi que le confort et la sécurité. Sont privilégiés, outre la demande culturelle, le sport (marche, randonnée) et le soin du corps (insuffisamment développé en zone urbaine pour les seniors, surtout ceux en perte d'autonomie, pour lesquels ce soin est d'emblée traité sur le plan médical).

L'offre existante

Vacances Bleues

Vacances Bleues est un voyageur qui a pour particularité de cibler explicitement les seniors. Née il y a trente ans d'un partenariat avec les caisses de retraite, Vacances Bleues est une association qui gère des hébergements et commercialise aussi des voyages et des croisières². Pour encourager les départs des plus âgés et réduire les freins psychologiques, l'entreprise a noué un partenariat avec une société de services à la personne qui offre des prestations supplémentaires aux voyageurs : prise en charge et gestion des bagages au domicile, transfert à l'aéroport ou à la gare, gestion des modalités de départ de l'accompagnement, ou même une prestation plus large qui inclut la garde de l'animal domestique pendant l'absence, l'arrosage des plantes, etc.

Les autres voyageurs spécialisés

Les voyageurs culturels ne ciblent pas spécifiquement les seniors mais la clientèle appartient de fait à la population âgée de plus de 50 ans, voire de plus de 60 ans.

Le succès croissant de la croisière s'explique en partie par une conception du paquebot qui concentre une diversité d'activités sportives et culturelles. D'après l'enquête SDT 1999 sur « le suivi de la demande touristique des Français », les trois quarts des nuitées effectuées lors des croisières furent le fait de voyageurs de plus de 60 ans³. Ce produit est présenté comme particulièrement séduisant pour les seniors car il permet de multiplier les lieux de voyage sans faire et défaire les bagages.

(1) Direction du tourisme (2005), *Les pratiques touristiques des seniors en 2003. Analyse des données de l'enquête Suivi des déplacements touristiques des Français de 55 ans et plus*, avril.

(2) Site internet de Vacances bleues.

(3) *Suivi de la demande touristique des Français* (1999), enquête Sofres/direction du Tourisme, p. 5 : www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/fileadmin/documents/Produits_editoriaux/Publications/Chiffres_et_statistiques/2001/SES%20125%20Voyages_juin%202001.pdf.

Le tourisme de santé : stations thermales et thalassothérapie

La France compte un patrimoine de stations thermales important (107 stations au total). La transformation de l'image de ces centres de soin en des centres élargis au bien-être est en cours : le développement de séjours liés à la remise en forme, la prévention des maladies plutôt que la cure, le soin beauté, des ateliers mémoires, des combinaisons cure-activités. Mais cette évolution semble très progressive, sans doute du fait d'une clientèle inélastique, financée par des assurances pour des cures. Il y a sans doute là une véritable opportunité.

Des politiques publiques

Tourisme social en France

Les comités interministériels sur le tourisme des 9 septembre 2003 et 23 juillet 2004 ont arrêté un plan d'actions (programme « vacances des seniors et maintien de l'emploi ») pour développer une offre touristique adaptée aux seniors et favoriser l'accès aux vacances. Ce dispositif s'adressait à des retraités de plus de 60 ans disposant de faibles revenus en proposant des tarifs préférentiels pour des séjours avec animation. Un des objectifs était également de prolonger la saison touristique : en 2006, la clientèle senior a ainsi permis un prolongement de dix-huit semaines de l'activité de plusieurs villages de vacances. Depuis 2007, ce programme a été revu et s'appelle désormais « Seniors en Vacances ». Il a pour objectif supplémentaire de prévenir le vieillissement et la dépendance et de favoriser la pratique sportive. Il a atteint des objectifs ambitieux : en 2010, 15 000 personnes ont bénéficié de ce programme contre 250 à son lancement.

À l'étranger

Au niveau européen, le programme Calypso développe également des actions dans une logique de tourisme « social ». Ses finalités sont de combattre la saisonnalité de l'activité ; de renforcer la notion de citoyenneté européenne ; de promouvoir le développement régional.

L'Espagne avait montré la voie dès 1985 en mettant en place un vaste programme favorisant le tourisme en période creuse par des mécanismes d'aides financières ou de réductions tarifaires. Même si des plafonds de ressources délimitent la cible, celle-ci va au-delà du tourisme social et le programme doit être compris autant comme une recherche d'amélioration du bien-être des aînés que comme une recherche d'efficacité dans l'exploitation des capacités d'accueil touristique et donc une action en faveur du secteur.

Une double perspective

La perspective à retenir est double. Il s'agit de développer une offre adressée à la clientèle française, y compris pour des destinations étrangères, et une offre d'accueil d'une clientèle étrangère en France notamment, même si des opérateurs peuvent intervenir sur d'autres destinations.

Il convient d'articuler cette offre touristique avec la réflexion sur les résidences seniors que nous présentons plus bas, avec en cible des offres mixtes et des bouquets de services culturels plus développés pour les seniors.

2.3. Services et nouvelles technologies

Services à la personne

Un développement stimulé par une politique publique

La DARES et le CAS en 2012 soulignaient la forte dynamique des métiers de soins et d'aide aux personnes fragiles¹. Ces métiers qualifiés ne recouvrent pas toutefois l'ensemble des services offerts par ce qu'il est convenu aujourd'hui d'appeler « services à la personne ».

Selon le Baromètre BIPE-ANSP d'automne 2011, les différents métiers se répartissaient de la façon suivante :

- 19 % pour l'assistance aux publics fragiles (monoactivité) ;
- 26 % pour l'assistance aux publics fragiles et travaux ménagers et/ou jardinage, etc. (deux ou trois activités) ;
- 16 % pour la garde d'enfants et une ou deux activités connexes (soutien scolaire, assistance aux publics fragiles, ménage) ;
- 12 % pour les travaux ménagers, livraison ou préparation des repas (monoactivité) ;
- 9 % pour le jardinage, bricolage, la surveillance du domicile, etc. (monoactivité) ;
- 6 % pour le soutien scolaire et/ou l'assistance informatique ou administrative à domicile (monoactivité) ;
- 12 % pour les généralistes, ayant deux à cinq activités diverses.

En 2011, 4,5 millions de ménages ont bénéficié de services à la personne, dont 3,4 millions « à domicile » (le reste est constitué du recours aux assistants maternels). Ces ménages se décomposent en 3,7 millions de particuliers-employeurs et 0,8 million de particuliers-utilisateurs s'adressant aux Organismes de services à la personne (OSP).

L'organisation du secteur est encore très dispersée : il existait 27 300 OSP en 2011 dont 14 200 établissements collectifs. Les OSP sont à 45 % des entreprises (dont 18 % des franchises d'un groupe national), à 45 % des associations (dont 65 % adhérentes d'un réseau) et 11 % relèvent des CCAS (Centres communaux d'action sociale) ou plus généralement du secteur public.

(1) Les travaux chiffreraient à près de 350 000 créations nettes d'emplois à l'horizon 2020, plaçant les aides à domicile, aides-soignants et infirmiers parmi les métiers qui gagneraient le plus d'emplois sur la décennie ; DARES / Centre d'analyse stratégique (2012), « Les métiers en 2020 : progression et féminisation des emplois les plus qualifiés ; dynamisme des métiers d'aide et de soins aux personnes », *Dares Analyses*, n° 022, mars, www.strategie.gouv.fr/content/les-metiers-en-2020-note-cas-dares.

45 % des salariés à domicile interviennent avec un OSP en mode prestataire ou mandataire (23 % n'interviennent qu'avec un seul OSP).

En nombre de salariés ou en nombre d'heures prestées, la répartition des effectifs est différente : les salariés sont 70 % en association (53 % seulement en nombre d'heures), 14 % dans le public (17 % en nombre d'heures) et 15 % en entreprise (30 % en nombre d'heures).

La part des entreprises s'accroît : leur nombre a augmenté de 52 % par an en moyenne entre 2005 et 2010. Celle des 7 700 associations a fléchi de 84 % à 34 %.

L'organisation de la partie dépendance et personnes âgées reste lente, avec peu de leaders. Les entreprises généralistes sont les plus dynamiques, *via* des économies d'envergure assez facilement compréhensibles et des difficultés moindres à s'insérer dans le dispositif médicosocial. Quoi qu'il en soit, le secteur apparaît comme un des rares en croissance régulière ces dernières années, avec même une bonne résistance à la crise.

Près de 2 millions de salariés interviennent (1,6 million hors assistants maternels) ; en équivalent temps plein, ces effectifs représentent 0,9 million en 2011 (0,56 hors assistants maternels), soit 4 % des ETP (équivalents temps plein) de l'ensemble de l'économie. La valeur ajoutée en 2011 est de près de 18 milliards d'euros, soit près de 1 % du PIB.

Une étude du cabinet Oliver Wyman¹ a chiffré le bilan des aides publiques en matière de services à la personne, pour montrer le bien-fondé des mesures fiscales mises en place depuis vingt ans, et l'accélération suite au plan Borloo.

L'étude souligne que tous les ménages, quel que soit le niveau de revenus, ont vu leur recours aux services à la personne progresser ces dernières années. La plus forte progression concerne le décile le plus bas en termes de revenu, en cohérence avec la stratégie publique de déploiement de cette activité.

Par ailleurs, les chiffres observés dans d'autres pays laissent espérer un réel potentiel de croissance : 2 % du PIB au Royaume-Uni, 3 % aux Pays-Bas. Les services à la personne sont opérés dans ces deux pays majoritairement par des entreprises quand leur part en France reste bien inférieure à 10 %.

La place des entreprises dans ce secteur est peut-être un enjeu en tant que tel, mais elle est surtout donnée à titre indicatif de la rentabilité du secteur. Certes, aujourd'hui, pour un salarié, le nombre d'heures prestées *via* une entreprise est double de celui *via* une association, pour partie par une simple gestion de l'allocation des ressources. On notera toutefois, premièrement, que ces entreprises peuvent relever d'une logique liée à l'ESS ; deuxièmement, que rien n'interdit aux associations de profiter des sources de productivité qui se développent dans le secteur (et certaines ont clairement su s'en saisir). Néanmoins, le paysage offert aujourd'hui est tel qu'il appelle à des efforts de structuration et d'organisation².

(1) Wyman O. (2012), *Services à la personne : bilan économique et enjeux de croissance*, étude pour la FESP (Fédération des entreprises de services à la personne).

(2) Gardner H. et Lainé F. (2013), « Services à la personne : constats et enjeux », Commissariat général à la stratégie et à la prospective, septembre, www.strategie.gouv.fr/blog/2013/09/synthese-services-a-la-personne-constats-et-enjeux/.

Une clientèle importante chez les personnes âgées ou dépendantes

60 % des heures prestées le sont pour les personnes âgées ou dépendantes, 3 % pour les gardes de malades, 3 % pour les aides aux handicapés. Les bénéficiaires sont avant tout des personnes âgées (53 % ont plus de 65 ans) et en couple (64 %).

Ce sont surtout les particuliers utilisateurs qui, sans surprise, rassemblent le plus de personnes de plus de 60 ans : 75 %. À noter que le chiffre reste très élevé si on considère la part des plus de 70 ans : 72 %. Les particuliers employeurs sont plus jeunes : les plus de 60 ans ne représentent que 22 % dans cette catégorie (15 % pour les plus de 70 ans).

Les ménages ne présentant aucun actif ont un taux de recours de 21 % ; ils représentent 58 % des ménages. Les évolutions sont spectaculaires entre 2005 et 2011 : la part des moins de 70 ans fléchit de 8,4 % lorsque celle des personnes seules de plus de 70 ans bondit de 34,4 % (+ 27,9 % pour les plus de 70 ans en couple).

Sur les 1,82 milliard d'heures prestées en 2011, 315 millions concernaient un public fragile (17 % environ). Le nombre moyen d'heures prestées par intervenant sur ce public est toutefois très faible (8 heures par semaine) et indique un important potentiel de productivité, même si certaines prestations sont délibérément ponctuelles. À noter que l'essentiel des heures est presté *via* un organisme et concerne un particulier utilisateur (68 %) et plus rarement un particulier employeur (7 %).

Les difficultés

La question des aides à la personne et de leur qualification est celle de l'industrialisation des services à la personne. L'appartenance à une entreprise améliore le nombre d'heures travaillées, offre la possibilité de bénéficier d'une formation, etc. Le démarrage de cette économie encore jeune fait que la concurrence par la qualité ne s'opère pas encore assez, d'autant que la solvabilisation de la demande sur une partie de l'offre s'opère *via* des financements publics. On peut espérer – et veiller à, ou intervenir pour – que les entreprises comprennent leur intérêt à offrir un véritable cadre d'entreprise là où le salarié n'agit parfois que comme prestataire sous-traitant.

La professionnalisation des aidants est un choix retenu dans certains pays. Les études montrent (Rapport Pinville, par exemple)¹ que les aidants familiaux paient cher leur dévouement (sur un plan professionnel mais surtout psychologique). La France fait explicitement le choix inverse qui consiste à se doter d'une véritable industrie de l'aide à la personne. Cela ne doit pas soustraire à l'attention des pouvoirs publics les aidants familiaux : c'est l'aidant familial qui sera souvent celui qui achètera tel bien ou tel service pour le compte de ses parents.

Enfin, même si nous esquivons ici délibérément les aspects les plus sociaux et sociétaux, il est important de garder en tête les aspects liés au financement de l'aide à domicile, de la multiplicité des institutions, du besoin de coordination...

(1) Pinville M. (2013), *Relever le défi de l'avancée en âge. Perspectives internationales*, rapport remis au Premier ministre, mars.

Quel bouquet pour quelle cible ?

Certaines compagnies ou mutuelles d'assurance, par leur filiale d'assistance, offrent déjà la coordination de services multiples *via* leurs plateformes de téléassistance.

Le spectre des services à envisager est large. Comme le suggère le rapport Broussy¹, il faut par exemple penser les services à la personne également dans leur dimension de mobilité à l'extérieur du domicile. Les déplacements imposés par le suivi médical justifient à eux seuls une recherche de gains de productivité.

Les initiatives sont déjà nombreuses. L'ADRETS², par exemple, recense un grand nombre de bouquets de services : information/orientation sur les services, sécurité, justice et droit, formalités administratives, prestations sociales, petite enfance, éducation, santé, services à domicile, aide et accompagnement social, emploi, économie, création d'activité, formation continue professionnelle, logement. Chaque bouquet est constitué de services mettant en lien avec les acteurs pertinents sur le territoire. Par exemple :

- **justice et droit** : maison d'arrêt, tribunal, prud'homme, conciliateur de justice, médiation familiale, pénale, services tutelle, curatelle, délégué du médiateur de la république, information sur le droit, aides aux victimes, protection judiciaire de la jeunesse, information concurrence et consommation, CIDFF³ ;
- **services à domicile** : aides ménagères, soins infirmiers, portage de repas, auxiliaires de vie, services divers ;
- **aide et accompagnement social** : CCAS, service social polyvalent du Conseil général, services sociaux spécifiques (MSA, CAF, CPAM, CRAM, etc.)⁴, centres sociaux, services sociaux spécialisés (ASE, APA, RMI, RMA, etc.), structures d'accompagnement des publics en difficulté (Appui social individualisé, etc.), Restos du cœur, Secours catholique, Secours populaire français, Croix-Rouge française, numéros d'urgence, service prévention délinquance (PJJ, AEMO⁵, services mairie, etc.).

L'ADRETS fournit ensuite des fiches détaillées sur toute offre ou expérimentation en la matière. Concernant le thème Vieillesse, on peut notamment trouver des fiches sur « *Bulle d'air* » : *service de répit pour les aidants, Bien vieillir dans les Hautes-Alpes, La plateforme des services à domicile de l'Albanais, Le CLIC du Diois : une approche territoriale du besoin des personnes âgées, Association « Vieillir au village - Grâne », Le relais d'assistantes de vie...* Concernant le thème Service à la personne et à domicile, l'on trouve une vingtaine de fiches. La fiche « Expérimentation d'une plateforme de services intégrés pour le maintien à domicile des personnes âgées »

(1) Broussy L. (2013), *L'adaptation de la société au vieillissement de sa population. France : année zéro !*, op. cit.

(2) L'Association pour le développement en réseau des territoires et des services (ADRETS) a été créée en 1999 par des collectivités locales et des responsables de Points Publics pour développer le réseau des points d'accueil de proximité dans les Alpes du Sud. Elle réunit aujourd'hui des structures intercommunales et des acteurs du développement local sur l'ensemble du massif alpin. Son objectif est de développer l'accès aux services à la population dans les territoires ruraux.

(3) CIDFF : Centre d'information sur les droits des femmes et des familles.

(4) MSA : Mutualité sociale agricole ; CAF : Caisse d'allocations familiales ; CPAM : Caisse primaire d'assurance maladie ; CRAM : Caisse régionale d'assurance maladie.

(5) PJJ : Protection judiciaire de la jeunesse ; AEMO : Action éducative en milieu ouvert.

décrit par exemple une plateforme offrant des bouquets de services dédiés à une cible de personnes âgées¹.

De telles expérimentations sont légion. Aujourd'hui, il est temps d'aider cette offre à se structurer en vue de la rentabilité économique. La difficulté, déjà signalée, est qu'une partie de la demande n'est rendue solvable que par des aides publiques. Seule la fraction la plus aisée de la population a une propension à payer spontanément pour ce type d'offres : or ce n'est pas celle qui est visée par les dispositifs intégrant le médicosocial.

La nomenclature des bouquets de service peut être aisément recalibrée pour définir une offre dédiée à certaines cibles de clientèle. Cette logique doit être le paradigme de l'économie à construire. Nous y reviendrons ci-dessous à propos des infrastructures.

En fonction de la cible, différents bouquets sont donc envisageables. Qui peut offrir de tels bouquets et en coordonner la mise en œuvre ? Les premiers retours d'expérience incitent à mandater – dans un cadre contractuel qu'il convient de fixer – des acteurs susceptibles de couvrir le niveau régional en offrant des bouquets de services et en assurant l'interface entre les différents intervenants. Certes, l'usage du seul téléphone et d'un relais physique local (communal par exemple) permettrait le fonctionnement d'une telle organisation rationalisée et donc productive. Mais le véritable saut technologique et productif nécessite une infrastructure automatisant les flux d'information entre acteurs. Les infrastructures numériques peuvent ainsi conférer au dispositif une réelle dimension industrielle.

Infrastructures numériques

La maison intelligente

« Vieillir chez soi » est aujourd'hui devenu un objectif consensuel. Les personnes le souhaitent, le calcul économique pour la collectivité en démontre l'avantage². Comme le souligne le rapport Broussy, un « chez soi » équipé et adapté serait l'optimum. Or les seniors, pour la plupart, ne déménagent pas au moment où cela serait simple, c'est-à-dire lorsqu'ils sont valides.

Il y a sans conteste une réflexion à mener sur l'habitat à destination des personnes âgées, offrant des solutions de confort et de sécurité tout en évitant les solutions d'habitat collectif³. Nous y reviendrons plus loin.

(1) « Par l'intermédiaire de ce dispositif, les personnes âgées équipées ont accès 24h/24h à un interlocuteur les orientant vers une multitude de services de confort tels que le portage de repas, de courses, l'aide à domicile, le ménage, le repassage, les déplacements, des aides administratives. La nuit, les appels sont transmis vers la plateforme médicalisée et orientés en conséquence vers le SAMU ou les pompiers. À terme, la plateforme pourrait prendre en charge également une coordination avec le médecin traitant, les urgences. Ce dispositif fonctionne avec le téléviseur de la personne âgée auquel sont raccordés un boîtier informatique et une webcam miniature fournis par le Conseil général. Une formation à l'utilisation du matériel a été mise en place pour les personnes âgées volontaires pour cette expérimentation. »

(2) Tous les rapports vont dans ce sens. Par exemple : *Vivre chez soi (2010)*, rapport de la mission présidée par Alain Franco, juin ; ou *L'adaptation de la société au vieillissement de sa population. France : année zéro ! (2013)*, rapport de la mission présidée par Luc Broussy, janvier.

(3) Voir Centre d'analyse stratégique (2011), *Les défis de l'accompagnement du grand âge*, travaux coordonnés par Virginie Gimbert et Guillaume Mallochet, *op. cit.*

Un travail est en cours sur les adaptations de logement, *via* une certification des métiers du bâtiment : le rapport Broussy souligne par exemple le succès du label Handibat et préconise son extension à l'adaptation au vieillissement. Nous nous concentrons ici sur la partie la plus technologique de ces adaptations.

Certaines professions se sont regroupées au sein d'un syndicat unifié, IGNES (Industries du génie numérique énergétique et sécuritaire), d'autres acteurs ont formé l'association AGORA, qui vise à concevoir et à favoriser le déploiement des « smart homes ». Éclairages automatiques, plans de travail mobiles qui se mettent à hauteur des personnes en fauteuil roulant, fermeture électrique centralisée des volets et des portes, identification des ouvertures de réfrigérateurs, du temps passé dans les diverses pièces, etc. L'AGORA regroupe une vingtaine de membres (industriels et PME) qui ont pour point commun de « concevoir et distribuer des composants, des produits et terminaux, communiquant avec des services pour la maison et ses occupants ». Les technologies domestiques doivent pouvoir dialoguer, interagir, coopérer et bénéficier ainsi des apports de toutes les autres. Un « nouveau langage domestique » pourra améliorer la gestion de l'énergie, les communications, le confort, le divertissement, la sécurité, les services à la personne et l'e-santé. Surtout, ce langage doit être ouvert pour que de nouveaux usages, aujourd'hui inconnus, puissent s'y adjoindre au fil du temps.

Chaque service, voire chaque fournisseur, propose encore des systèmes de contrôle-commande « propriétaires », c'est-à-dire avec un protocole spécifique, non interopérable. Pourtant, de nombreuses évolutions technologiques depuis dix à quinze ans visent au contraire cette interopérabilité, avec des systèmes ouverts, standardisés, dotés de fonctions intelligentes, intégrés dans les environnements de communication de l'internet. La mise en place de tels réseaux privés virtuels est mûre mais elle se heurte aux stratégies d'acteurs qui défendent leurs solutions propriétaires.

La Silver Économie, levier et premier marché de la maison intelligente

Cet habitat intelligent que proposent ces avancées technologiques s'enrichit d'une perspective liée à la population des personnes âgées. Qu'il s'agisse d'assistance téléphonique, de surveillance médicale (capteurs pour la chute, actimètres capables de mesurer les mouvements de faible intensité, y compris durant le sommeil), de robotique ou d'organisation des interventions (suivi des passages, coordination, optimisation de planning), la maison intelligente peut servir de relais si l'infrastructure peut s'ouvrir sur d'autres fonctions que les fonctions strictement domotiques.

Le rapport Bergougnoux de 2012 souligne l'importance de ce qu'on appelle le « réseau domiciliaire »¹. Ce concept aux enjeux économiques et sociétaux renvoie à la gestion commune au sein du bâtiment, à usage résidentiel ou tertiaire, de l'ensemble des services associés :

- le management de l'énergie (production et moyens de stockage locaux) ;
- les services de télécommunications (internet, téléphonie, télévision) ;
- la santé à domicile ;

(1) Centre d'analyse stratégique (2012), *Des technologies compétitives au service du développement durable*, rapport de la mission présidée par Jean Bergougnoux, Paris, La Documentation française, www.strategie.gouv.fr/content/rapport-des-technologies-competitives-au-service-du-developpement-durable.

- la sécurité des biens et des personnes ;
- les systèmes de confort ;
- les appareils électroménagers (réfrigérateur, lave-linge, etc.).

Concrètement, l'internet des objets

L'internet des objets, c'est un univers où les objets ont des adresses IP, comme les ordinateurs reliés à internet. Ils peuvent alors communiquer entre eux selon des protocoles prédéfinis, être pilotés à distance, voire se piloter en tant que système autorégulé pour certaines fonctions.

Aujourd'hui, il existe de tels systèmes simplifiés qui vont au-delà de la régulation thermique ou de systèmes d'alertes domotiques. Les expérimentations avec le téléphone NFC¹ ont donné une première idée de ce que pouvait être une mesure de l'effectivité d'un service à domicile, la collecte centralisée d'information et les économies de gestion ainsi procurées.

La plupart des objets « communicants » ont la capacité d'inter-opérer avec d'autres. La difficulté consiste à piloter cette interopérabilité pour qu'elle puisse être offerte, utilisée, réutilisée par tous. La question est loin d'être résolue² mais la Silver Économie peut fournir une première étape concrète pour atteindre cet objectif.

Pour faire converger l'ensemble des protocoles de communication, l'infrastructure requise est de l'ordre du *middleware*. En amont, le *hardware* est constitué de puces électroniques dans les objets et de « box » qui servent dans chaque maison de relais à ces communications à courte distance entre objets et que l'on appelle souvent des « hubs domiciliaires ». Ces box assurent les liaisons avec des serveurs extérieurs (le *hardware* en aval) où sont stockées les données (« cloud computing », en français « informatique en nuage »).

Un « middleware » est un logiciel qui ordonnance des messages provenant d'un émetteur pour des destinataires (cette fonction est ce qu'on appelle un « bus »). Il interprète pour partie, même si l'essentiel de l'interprétation relève en principe des clés contenues dans le message lui-même et dans la capacité du receveur. Il faut penser un *middleware* comme un ensemble de programmes qui gère des messages arrivant sur une adresse internet et repartant vers des adresses internet, une plateforme internet qui joue le rôle d'intermédiaire. La plupart des objets sont conçus aujourd'hui pour pouvoir être « reconnus » et « actionnés » par d'autres. Un des enjeux est de séparer ce qui relève du « métier » et ce qui relève de la « technologie ». Ainsi, n'importe quel offreur de bouquets de services pourra s'appuyer sur l'ensemble des services « connectés ». Le résultat est immédiat en termes de taille de marché potentiel pour chaque innovation.

Des *middlewares* existent dans les entreprises depuis dix ans : ils mettent en lien des bases de données et des machines, au gré des informations générées par ces

(1) *Near Field Communication*, en français « communication en champ proche » : technologie de communication sans fil à courte portée (une dizaine de centimètres).

(2) CGSP (2013), *La dynamique d'internet. Prospective 2030*, étude réalisée par Télécom ParisTech et la Fondation internet nouvelle génération pour le CGSP, www.strategie.gouv.fr/content/etude-dynamique-internet-2030.

dernières. Mais la valeur ajoutée n'est pas dans le *middleware* : elle réside dans les messages métiers et dans le dictionnaire métier à partir duquel ces derniers sont construits¹. En effet, cette forme de normalisation permet une économie d'échelle formidable.

AGORA avait pour projet initial de définir un bus sur lequel les objets de la maison viendraient se connecter. On peut voir un peu plus loin. ISOTOPES, un consortium cofinancé par la DGCIS, a réalisé un bus qui vise non seulement la connexion aux *hubs* domiciliaires, la mesure de l'effectivité de services à la personne, le paiement sans contact à partir de téléphones NFC² mais aussi les solutions de mobilité...

Lister les métiers, services ou fonctions qui sont « pris en charge par le *bus* », c'est comme dresser une liste de messages métiers, plusieurs pour chaque application, décrivant finalement certains aspects du processus suivi lors de la réalisation effective d'un service. Reconnaissance de l'approche, vérification au central, information communiquée à la personne à l'intérieur, attente de l'autorisation, acceptation de l'ouverture de porte... processus de validation de l'effectivité, processus de paiement, etc. AGORA s'est ralliée à ISOTOPES comme infrastructure centrale.

La valeur collective d'une telle solution est indéniable. Les acteurs déjà présents peuvent aisément transcoder les messages dans leur langage propriétaire (de fait, ISOTOPES se propose de le faire pour eux gratuitement), les nouveaux acteurs peuvent reprendre d'emblée les messages et le dictionnaire existants. La possibilité de multiplier les échanges de manière simple (sans avoir à redéfinir à chaque fois un protocole deux à deux mais en se « branchant » au *bus*) présente pour tous, individuellement et collectivement, un gain très significatif. Deux expérimentations en Corse du Sud et dans le Rhône achèvent de démontrer les économies réalisées par la simple mesure *via* cette organisation technique de l'effectivité des services rendus, du paiement et du *reporting* auprès des Conseils généraux.

Enfin, l'avantage de cette solution technologique est la possibilité de l'enrichir au fur et à mesure que de nouveaux services souhaitent s'y connecter. Se construit ainsi progressivement, *bottom up*, un internet des objets.

En résumé, différents acteurs proposant différents services s'appuyant sur différents objets « communicants » échangent des messages *via* un bus central unique. Des entreprises de services à la personne, des services de télésurveillance, de téléassistance, de télémedecine, de mobilité, etc., peuvent ainsi profiter de l'infrastructure et bénéficier d'emblée d'une dimension industrielle dans l'exercice de leur pratique.

Sur le plan technique, au centre se trouve l'administrateur du « standard » des messages. En amont, des acteurs, comme ceux réunis dans IGNES ou AGORA, sont

(1) On peut voir un message comme un fichier xml structuré à partir de « données » définies dans un dictionnaire commun par les différentes machines qui doivent l'interpréter. Un message est ensuite instancié, c'est-à-dire que des informations viennent « remplir » les données.

(2) Le consortium ISOTOPES est cofinancé à 50 % par la DGCIS (Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services). Il intègre les travaux du projet NFC-container labellisé par le pôle de compétitivité TES (Transactions électroniques sécurisées, à Caen). Il rassemble une quinzaine de partenaires dont les fabricants de carte NFC (Oberthur, Gemalto) et les opérateurs télécom (voir rapport Franco, 2010, *op. cit.*).

à la manœuvre, pour proposer soit des objets communicants, soit des « box » ou *hubs* domiciliaires. En aval, on trouve des opérateurs télécom et des fournisseurs d'administration de bases de données¹.

Sur le plan des métiers, il existe un autre « centre » qui n'a rien à voir avec le centre technique. Dans ce centre métier se trouve une plateforme d'assistance avec des téléopérateurs, bénéficiant de signaux émanant des domiciles connectés. Cet acteur principal² offre des bouquets de services qui sont réalisés ou produits par d'autres intervenants ; d'autres types de service que l'assistance peuvent se structurer en plateformes, indépendamment, mais on conçoit l'intérêt d'une plateforme métier centrale dans le cas de la Silver Économie³, et ses fonctions sont *a minima* celles d'un « assistant », même compris comme une conciergerie. En revanche, cette position de centre métier est une source de rente et il conviendra de veiller à sa tarification (*voir plus loin*). De nombreux et différents acteurs bénéficient ensuite de l'infrastructure. C'est – ce sera – particulièrement vrai pour ceux en lien avec les services médico-sociaux. Pour les segments les plus aisés, les services de conciergerie peuvent trouver *via* ces technologies un haut de gamme inédit⁴.

L'objectif qui était de séparer l'organisation technologique de l'organisation métier est alors atteint, la première étant au service de la seconde, lui servant de levier et non de contrainte du fait de stratégies d'acteurs.

(1) À noter l'appel à consortium de La Poste qui vise à être l'un des maîtres d'œuvre en matière de déploiement de *hubs* domiciliaires en s'appuyant sur une offre de services qui bénéficie de sa structure en réseau et de sa proximité naturelle avec le client final. La Poste prépare le lancement en 2014 d'une box proposant un bouquet de services sur le thème de « l'habitat connecté » (projet Newton). Il est bienvenu que des acteurs de cette taille participent au développement de cette nouvelle industrie, à condition de ne pas prendre la place d'un autre – notamment celle du centre technique –, ce qui engendrerait en retour des stratégies de même nature dans d'autres grands groupes, au total freinant le développement du secteur.

(2) À nouveau, il ne s'agit pas ici de nier le rôle primordial du médicosocial, mais de lui donner un cadre pour jouer son rôle au mieux, avec ses spécificités, notamment en termes de gestion sécurisée des données.

(3) Notamment si l'on anticipe son rôle dans une dimension médicosociale.

(4) Le rapport Franco (2010, *op. cit.*) donne une liste d'applications envisageables, avec leurs gains socioéconomiques :

- cartographie des accueils de jour de malades (places disponibles, distance du lieu de vie, etc.). Intérêt : allègement du fardeau des aidants, accès direct à des places disponibles d'accueil en cas de fatigue ou d'urgence de l'aidant ;

- cartographie des employeurs (associations, sociétés, etc.). Intérêt : faciliter la proximité urbaine employés-employeurs (diminution des coûts de transports, de la fatigue physique et psychique, etc.), diminution du « turn over » des employés, allongement de la durée d'emploi, possibilité de décupler la réactivité des employeurs et l'adaptation des réponses des employeurs à la demande de la clientèle âgée, augmenter les possibilités de prise en compte des événements difficiles (hospitalisation du conjoint, etc.) ;

- optimisation de la gestion médicosociale de la personne âgée fragile ou malade. En particulier, développer : le dossier médical partagé et le dossier pharmaceutique partagé, faciliter la gestion de réseaux gérontologiques, faciliter le retour au domicile après hospitalisation (liaisons hôpital-ville, réseaux) ;

- renforcement du professionnalisme des prestataires de services à domicile pour personnes âgées : simplification (automatisation) de la facturation et du paiement (horodatage, chèque emploi service universel, etc.), valorisation des métiers par le professionnalisme ;

- formation : mutualisation des opérations de formation (formations offertes à plusieurs employeurs).

Le levier économique

Une telle infrastructure confère aux services industrialisation et démultiplication rapide de l'offre. Elle opère aussi comme un levier sur l'innovation. Les enjeux technologiques sont en effet de plusieurs ordres.

D'une part, il s'agit de développer la puissance de calcul des unités intelligentes gérant les services *via* différents objets. L'objectif est alors de renouveler et d'enrichir une offre de biens qui aujourd'hui échappe pour partie à l'industrie française. En reprenant le leadership *via* la nécessité d'y incorporer une « intelligence », éventuellement en abandonnant une sophistication de différenciation inutile pour le segment des personnes âgées, l'industrie française pourrait remettre en ordre à son profit certaines chaînes de valeur (dans l'électroménager, notamment).

D'autre part, ces perspectives doivent stimuler et financer la recherche autour de solutions électroniques mêlant *software* et *hardware* pour offrir des « actionneurs » (qui contrôlent et commandent par l'émission et la réception de messages, ou par des protocoles d'autorégulation) qui consomment peu d'énergie, communiquent au protocole IP, et soient génériques.

Ces nouvelles technologies couplant internet, téléphone, géolocalisation, ouvrent un grand nombre de possibilités et donnent un potentiel à des technologies comme les capteurs, les robots, les systèmes de communication... Elles ne seront sans doute matures que dans dix ou quinze ans mais il est stratégique de s'inscrire dès aujourd'hui dans cette dynamique. « Le contrôle-commande constitue un enjeu technologique et industriel crucial pour la maîtrise des grandes infrastructures techniques sur lesquelles reposent le bon fonctionnement et la sécurité des sociétés développées : production et distribution d'énergie (*smart grids*, nucléaire), mobilité (trafic aérien, trafic routier), process industriels, réseau domiciliaire. »¹

Enfin, on reconnaît dans cette architecture globale celle de l'économie « quaternaire » décrite par Michèle Debonneuil². Cette économie, fondée sur les technologies numériques, va satisfaire les besoins des consommateurs d'une façon très différente de celle à laquelle nous avons habitués le système technique fondé sur la mécanisation. Les produits finals, ceux qui seront achetés par les consommateurs seront de moins en moins des biens ou des services au sens usuel, mais de plus en plus des « solutions » intégrant des biens munis de capteurs dont l'achat n'aura plus d'intérêt. Ces solutions seront globales : on parlera de « bouquets de services ». Elles viseront à satisfaire plusieurs besoins connexes. Par exemple, elles pourront répondre à l'ensemble des besoins spécifiques d'une catégorie de la population comme les personnes en perte d'autonomie à leur domicile. Elles permettront ainsi de lancer de nouveaux marchés de croissance pour les populations équipées des pays développés.

(1) Centre d'analyse stratégique (2012), *Des technologies compétitives au service du climat*, op. cit.

(2) Debonneuil M. (2007), *L'Espoir économique – Vers la révolution du quaternaire*, Paris, Bourin Éditeur. Voir aussi rapport du CESE (2013, à paraître), *Les solutions quaternaires pour aider à sortir de la crise*.

3. Quelques technologies clés

Un certain nombre de technologies apparaissent centrales pour le développement de la Silver Économie, notamment dans la perspective de favoriser la prévention et le maintien à domicile. On s'intéresse ici aux technologies les plus souvent mises en avant, pour en étudier les potentiels de marché au niveau national et international, les éventuels points de blocage, les interactions avec les services à la personne.

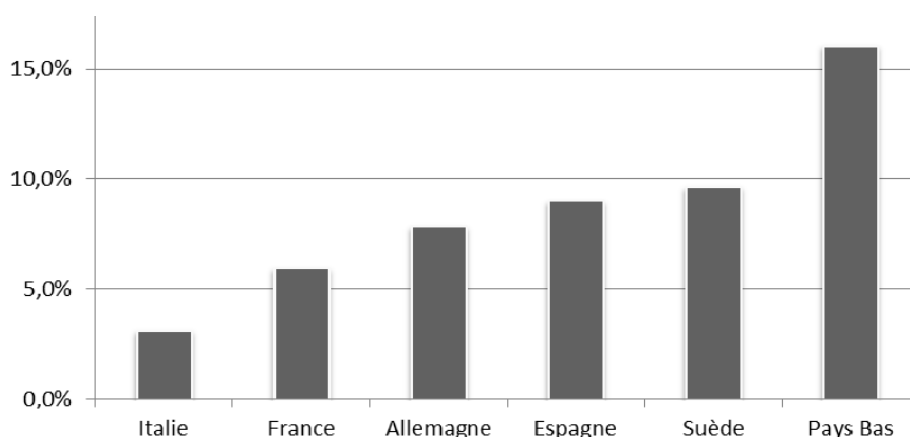
Notons que l'internet des objets comme la robotique sont inclus dans la feuille de route du gouvernement en matière de numérique. La logique de filière ne doit pas en effet interdire de penser les connexités. À nouveau, la Silver Économie offre un cadre idéal pour lire les connexités entre filières et proposer un marché qui fournisse un levier à ces technologies clés.

3.1. Domotique

Au-delà de l'adaptation des logements

Alors que l'adaptation du logement est un enjeu pour le maintien à domicile des personnes fragiles ou dépendantes, et bien que ce marché soit en forte progression, la France reste en retard sur ce segment par rapport aux autres pays européens.

Part des logements équipés pour faire face au handicap, 2006



Source : enquête SHARE

Les enjeux de la domotique dépassent l'adaptation du logement au handicap, et réciproquement. Néanmoins, d'un point de vue technologique, la domotique tient une place majeure dans l'adaptation des logements¹. Elle regroupe l'ensemble des techniques (électronique, informatique, physique du bâtiment, télécommunications) permettant de centraliser le contrôle des systèmes présents dans l'habitat (chauffage, volets, etc.). Faisant appel à plusieurs types de technologies, elle favorise la mise en réseau des appareils. Utilisées dans l'optimisation de la consommation d'énergie (*smart building*) et plus particulièrement d'électricité (*smart*

(1) Collombet C. (2011), « L'adaptation du parc de logements au vieillissement et à la dépendance », *La Note d'analyse*, n° 245, Centre d'analyse stratégique, octobre, www.strategie.gouv.fr/content/ladaptation-du-parc-de-logements-au-vieillissement-et-la-dependance-note-danalyse-245-octobr.

grid), ces technologies permettent aussi une amélioration du confort (volets roulants), de la sécurité (téléalarmes) et de la surveillance (capteurs). En ce sens, elles peuvent jouer un rôle majeur dans le maintien des personnes âgées en perte d'autonomie à domicile.

Ces technologies commencent à se déployer en France et à l'étranger mais leur potentiel de développement dépend de plusieurs facteurs¹ :

- la mise en place de référentiels communs² ;
- des aménagements ergonomiques et adaptables pouvant assurer le passage de la fragilité à la dépendance des utilisateurs finaux ;
- la prise en charge du financement ;
- les réticences à l'adoption de nouvelles technologies ;
- la vitesse de renouvellement des technologies ;
- le déficit de la structuration de l'offre ;
- une perception négative de certaines solutions considérées comme « gadget ».

Selon la plupart des analyses de marché, la domotique devrait connaître un nouvel essor, notamment dans le domaine du maintien à domicile. Les professionnels s'organisent dans un cadre de coopération/coopétition, même si certains acteurs visent l'ensemble de la chaîne et peuvent perturber les stratégies coopératives.

Le « smart home » est un lieu idéal pour déployer l'internet des objets. Les solutions de M-health ou santé mobile (*voir plus loin*) peuvent transformer des fonctions en apparence superflues (réguler son chauffage depuis son téléphone) en moyens d'assurer le maintien à domicile. Ainsi, nous avons là un parfait exemple de levier que la Silver Économie peut apporter à notre économie au travers d'un besoin et d'un débouché pour des innovations qui visent un marché bien plus large, en termes de fonctionnalités comme en termes géographiques.

Mais via l'adaptation des logements

Il convient donc d'articuler ces (multiples) technologies avec les actions concernant la Silver Économie. L'articulation avec la téléassistance et l'infrastructure générique a été détaillée ci-dessus. L'autre articulation à trouver est celle avec l'offre de solutions d'habitat qui se développe. Penser le *Home care* sous cet angle permet de disposer d'un deuxième axe de déploiement des bouquets de solutions, celui qui est centré sur l'habitat.

L'adaptation de l'habitat présente l'avantage, comme les services à la personne, d'être une activité à fort contenu en emploi. Nous proposons toutefois de le penser comme un vecteur naturel de commercialisation de la domotique. Pris dans son ensemble, le secteur devient alors particulièrement intéressant. Certes, le métier de la promotion elle-même est très capitalistique mais la dimension travaux publics est à fort contenu en emplois. De même, l'intégration des technologies de domotique et

(1) Les trois premiers sont tirés du rapport Alcimed.

(2) Cf. par exemple la « charte nationale de l'habitat adapté » proposée dans le rapport Broussy (2013), *op. cit.*

l'incorporation d'emblée de bouquets de solutions intégrant des services à la personne offrent la double nature technologie et fort contenu en emploi. L'ensemble propose alors un caractère industriel d'agrégateur qui peut être clé y compris dans une stratégie à l'exportation.

Ou via une offre renouvelée de logements pour les seniors

Selon une étude Xerfi sur le logement des seniors, ce marché est radicalement renouvelé par l'arrivée à l'âge de la retraite des *baby-boomers*¹. Là où la génération précédente souhaitait avant tout vivre chez soi et ne pas quitter sa résidence historique, les *baby-boomers* sont d'abord en quête de lieu où il ferait bon vieillir. La « bipolarisation de l'offre administrée », avec d'un côté les EHPA, EHPAD et USLD², de l'autre l'organisation du « vieillir chez soi », laisse un champ pour les opérateurs privés et pour une offre alternative au « domicile historique ».

Selon cette même étude, la répartition est la suivante en 2012 : sur 15,4 millions de seniors, 3,6 millions vivent dans des logements adaptés, résidences seniors, EHPA, EHPAD et USLD ; 41 000 seulement dans des résidences seniors. À ce jour, 374 résidences seniors en exploitation sont recensées, avec un parc de 32 000 logements. 206 autres résidences (18 000 logements, 23 000 places) sont en projet et seront disponibles entre 2013 et 2015. La cible de ces résidences seniors est constituée des seniors actifs (60-74 ans) et fragilisés (75-84 ans) ; les « dépendants », y compris les seniors de plus de 85 ans, ne sont pas retenus. L'étude répertorie également, outre ces deux ensembles de solutions, quelques expériences innovantes, notamment des résidences haut de gamme fortement domotisées, à l'image des Villas Sully du groupe GDP Vendôme.

Quels sont les déterminants de la mobilité attendue du domicile historique vers une résidence senior ? Pour les 60-74 ans, les arguments sont la recherche d'un confort matériel et immobilier, d'un confort naturel (climat, cadre) et d'une proximité avec la famille ou les origines : il s'agit d'un déménagement « post-retraite ». Pour les 75-84 ans, il s'agit d'un déménagement « préventif » : on recherche la proximité (famille, entourage, fuite de la solitude), la sécurité matérielle et physique, ou encore l'accès à certaines facilités (équipements sociaux, infrastructures sanitaires et médicosociales).

L'étude relève que « des opérateurs parviennent à franchir les barrières élevées à l'entrée du marché (intensité capitalistique, besoin en fonds de roulement, savoir-faire). Ces groupes attirés par l'important potentiel de croissance du marché sont dotés d'une surface financière et d'un savoir-faire importants (grands promoteurs immobiliers, groupes d'hébergement de loisirs, voire groupes de maisons de retraite) ». Sont cités comme premiers entrés : Les Hespérides (45 résidences exploitées à fin 2012), Les Senioriales (35), Les Jardins d'Arcadie (30), Domitys (29) et Les Villages d'Or (18). Les Hespérides, actuel leader, devrait à l'horizon 2015 être dépassé par Domitys et Les Senioriales. De nouveaux entrants comme Résidences Cogedim Club, Sairenor, Ovélia, Groupe Steva sont portés par les grands groupes de promotion immobilière ou d'hébergement de loisirs. Au-delà de la solidité de ces nouveaux acteurs (Cogedim, Bouygues Immobilier, Groupe Lagrange, etc.), la

(1) Xerfi-Precepta (2013), *Le marché des résidences senior à l'horizon 2015*.

(2) EHPA : établissement d'hébergement pour personnes âgées ; EHPAD : établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes ; USLD : unité de soins longue durée.

rentabilité d'un investissement dans ces programmes soutient leur développement (estimé à 4-4,5 % avant impôt et 3,5 % de rendement des loyers) malgré les incertitudes et les évolutions de la fiscalité.

La concurrence aujourd'hui reste faible, de par les choix de localisation. Seules quelques implantations en centre-ville peuvent connaître des tensions concurrentielles. Il n'est pas sûr que ce calme perdure. Nos propres analyses laissent penser que devrait apparaître un besoin de différenciation dans les prochaines années. De fait, il existe déjà en matière de médicalisation, de services et de standing. Il est à craindre que l'arrivée massive des *baby-boomers* corresponde à une accentuation des disparités de revenus et de patrimoine. Une telle évolution, conformément à notre typologie, ouvre un marché de *High-Net-Worth Individuals* (les très riches) pour une domotique haut de gamme, encapsulée dans les offres des résidences seniors de luxe. Ces technologies domotiques pourront être ensuite recyclées dans le segment *Mass Market*.

3.2. Robotique

La robotique personnelle et de service

La robotique a été récemment identifiée comme filière. Le vieillissement du parc de robots dans l'industrie française apparaît aujourd'hui préoccupant. Ici encore, la Silver Économie peut être un levier pour développer la R & D et donc renforcer cette filière, clé pour la compétitivité de la France mais aussi comme source de marchés à l'export.

Un rapport PIPAME-DGCIS sur la robotique aborde la question du développement industriel futur de la robotique personnelle et de service en France¹. Trois segments sont identifiés :

- la robotique d'assistance à la personne en perte d'autonomie ;
- la robotique personnelle et le robot compagnon ;
- la robotique de surveillance et de gardiennage.

En ce qui concerne la Silver Économie, il serait pertinent d'ajouter les robots qui visent dans l'entreprise à décupler la force physique humaine, et qui facilitent ainsi la tâche des personnels plus faibles que la moyenne (en particulier les seniors).

Le rapport PIPAME-DGCIS donne d'un robot la définition suivante : « dispositif mécanique permettant de réaliser des tâches, en autonomie de décision pour une partie des actions élémentaires qui la composent ». On comprend dès lors qu'une connexité forte relie la robotique et la domotique puisque les processus de contrôle-commande et d'autorégulation sont au cœur du fonctionnement. De même, les sophistications de reconnaissances vocales, visuelles, de synthèse de la parole, etc., sont des technologies communes.

(1) PIPAME-DGCIS (2012), *Le développement industriel futur de la robotique personnelle et de service en France*, avril.

La robotique personnelle et de service recouvre des systèmes très différents, tant dans leurs fonctionnalités que dans leurs applications. Quelques points communs peuvent cependant être dégagés :

- capacité d'opération dans un environnement conçu par l'homme et en interaction avec l'homme ;
- autonomie dans les déplacements ;
- prix de vente et coûts de fonctionnement compatibles avec une diffusion relativement large ;
- fréquence de la maintenance faible, robustesse et sécurité de fonctionnement.

Le périmètre retenu par le rapport PIPAME-DGCIS proposait la typologie suivante : robotique de surveillance et de sécurité, robot domestique, robot éducatif, robot compagnon, robot d'assistance aux personnes en perte d'autonomie. La France a des points forts dans le domaine du logiciel et de la robotique humanoïde, l'Allemagne pour la mécatronique et la capacité d'industrialisation, les États-Unis pour la robotique militaire, etc. Les chercheurs français sont d'une manière générale reconnus au plan international et, récemment, de jeunes entreprises ont vu le jour sous l'impulsion de certains d'entre eux, comme Aldebaran Robotics ou Robopolis.

Hélas, comme dans le secteur du dispositif médical, l'industrie française reste composée principalement de petites entreprises, relativement jeunes et en recherche de leurs marchés, sans filière au sein de laquelle s'ancrer. Le risque est alors grand de voir celles qui réussiront à décoller se faire racheter par de grandes entreprises étrangères. Une des réponses, comme pour les dispositifs médicaux, est d'accroître la taille des fonds susceptibles de s'investir dans ces jeunes PME. Un fonds, Robolution Capital, vise cette filière spécifiquement depuis début 2012. La question du financement sera reprise dans la partie « préconisations » du rapport.

Des marchés en émergence

Le potentiel de la robotique personnelle et de service est important. Le marché semble déjà significatif au Japon ou en Corée, mais l'incertitude sur le rythme de développement reste élevée. En outre, ces marchés sont hétérogènes, certains robots basiques étant déjà présents dans nos habitats ou nos voitures sans qu'on y prête garde, tandis que la perspective d'un robot à figure humaine pour accompagner nos aînés reste perturbante.

Le marché de la robotique personnelle et de service est lui-même décomposé en trois segments :

- robots domestiques et robots compagnons ;
- robots de surveillance et de gardiennage ;
- assistance à la personne en perte d'autonomie.

Dans ce dernier item sont regroupés des robots très différents : ceux qui relèvent de la télésurveillance ou de la télé-médecine sont en fait proches des robots de surveillance ; ceux qui visent à aider à la mobilité des membres (exosquelettes) ou plus modestement à la rééducation (moteur des vélos électriques de rééducation s'adaptant à la fatigue et à la force de la personne, par exemple).

Le coût semble aujourd'hui limiter le développement du marché. En revanche, le marché est d'emblée mondial.

Le marché de la robotique personnelle devrait doubler entre 2010 et 2015, notamment dans les domaines comme le robot domestique mono-tâche, les robots jouets, etc. En hypothèse prudente, et avec les réserves précédentes, le marché mondial est évalué autour de 8 milliards de dollars en 2015. La fédération internationale de robotique (IFR) pour sa part estime que 2,5 millions de robots personnels et domestiques ont été vendus en 2011, chiffre en hausse de 15 %, pour une valeur de 0,64 milliard de dollars. Les robots dédiés à l'assistance aux handicapés ne représentent qu'un nombre très faible d'unités de par le monde (estimé à 156) mais l'IFR prévoit pour les personnes âgées et les handicapés un nombre d'unités de 4 600 sur la période 2012-2015, et un très fort développement dans les vingt prochaines années. Le nombre de robots domestiques vendus en 2011 est estimé par la fédération à 1,7 million d'unités. Le marché est évalué à 0,45 milliard de dollars.

Les robots dédiés aux tâches domestiques (nettoyage des sols, des vitres, etc.) devraient atteindre 11 millions d'unités pour un marché de 4,8 milliards de dollars. Les robots de loisir : 4,7 millions d'unités pour 1,1 milliard de dollars.

Des opportunités pour les entreprises françaises

Il s'agit pour l'essentiel de marchés de masse grand public tirés par les coûts, pour lesquels l'industrie française n'est pas armée. Certes, la France conçoit des robots, mais elle ne dispose pas de chaîne industrielle de production les rendant compétitifs.

Sur les marchés de niches, où la production reste artisanale, la France est un acteur visible au niveau international.

3.3. M-health, téléassistance, télésurveillance, télémédecine... et dispositifs médicaux

Une démarche articulée à une logique d'ensemble

D'autres technologies présentent des enjeux pour l'industrie française. Certains dispositifs médicaux concernent directement la Silver Économie, comme les dispositifs anti-chutes. Un acteur comme Vigilio qui propose des patchs de détection de chute est par exemple leader d'un consortium européen visant à miniaturiser les dispositifs¹. Mais ces technologies n'ont de sens que dans un cadre élargi de téléassistance, lui-même s'appuyant sur une compréhension des enjeux de la domotique et donc de l'infrastructure générique qui permet d'articuler les bouquets de solutions. La Silver Économie n'est pas une filière au sens linéaire du terme ; en revanche, elle oblige à penser ensemble différents métiers.

Vigilio, qui a signé un partenariat avec Legrand, afin de promouvoir la téléassistance, affirme que « en 2010, environ 3,6 millions de personnes âgées ont chuté au moins

(1) Vigilio dirige le consortium européen FallWatch qui a conçu le patch « Vigi'Fall », capable de détecter les chutes. Ce produit a été retenu par la Commission européenne parmi des milliers de projets comme une des six « success stories » qui vont bénéficier d'une couverture médiatique dans tous les pays de la communauté (plus 2 millions d'euros de soutien financier).

une fois et plus de 8 000 d'entre elles y ont perdu la vie »¹. Sachant que l'on estime « à 8 000 euros le montant d'une hospitalisation consécutive à une chute », on a une double motivation morale et économique de chercher des solutions. Legrand souligne que les suffocations dues aux fuites de gaz ou feux entraînent également un grand nombre de décès. Entre les 65-74 ans et les 85 ans et plus, les taux de mortalité pour 100 000 personnes sont respectivement de 660 et de 5 183 pour les chutes, et de 393 à 1 286 pour les suffocations. La téléassistance met en lien des capteurs avec des plateformes qui vont gérer les procédures en cas d'alerte. La France aujourd'hui est en retard par rapport à certains pays : 4 % seulement des personnes âgées profitent de la téléassistance contre 8 % au Royaume-Uni et 17 % en Espagne².

La France pourrait aisément reprendre le leadership en mettant en œuvre le programme que nous avons décrit ci-dessus qui fait de la téléassistance le cœur de métier de la Silver Économie, plateforme fonctionnelle (à ne pas confondre avec l'infrastructure technique) qui permet d'offrir des bouquets de solutions allant de dispositifs antichute à des services à la personne et de mobilité.

Après les expérimentations : déployer, pour capitaliser

Il convient pour cela d'avancer de manière coordonnée et collaborative comme certains le font, acceptant de laisser les différents acteurs prendre leur place dans l'écosystème sans chercher à s'accaparer l'ensemble.

Les expérimentations et initiatives de ces dernières années sont nombreuses et, pour la plupart d'une grande qualité. Mais il s'agit désormais d'entrer dans la phase d'industrialisation pour faire de la France un leader et faire en sorte que les différentes composantes que sont les dispositifs médicaux, la robotique, la domotique, l'internet des objets y trouvent un levier et un marché domestique permettant aux entreprises de prendre leur envol à l'international³. L'étude réalisée pour le compte de la Commission européenne par Ernst & Young et publiée en 2013 confirme que les pays européens aujourd'hui n'avancent que très progressivement sur le sujet⁴.

(1) Dans un courrier adressé à la ministre en charge des personnes âgées et de l'autonomie.

(2) Le site du CNR Santé pour sa part propose les chiffres suivants : « le nombre d'abonnés aujourd'hui en France est estimé à 472 000 âgés en moyenne de 84 ans. La croissance annuelle du marché est en moyenne de 10 %. En comparaison le marché espagnol, bien qu'ayant démarré plus tard que le marché français, totalise plus de 500 000 abonnés, et le RU 2 millions avec un taux d'équipement des personnes âgées largement supérieur à celui de la France ».

(3) « L'évaluation de l'offre, dans un secteur où l'investissement public est majoritaire, concerne prioritairement les représentants du collectif : l'assurance maladie, les agences publiques spécialisées, les collectivités territoriales, les établissements de santé et médicosociaux. Ces donneurs d'ordre sont nombreux et diversifiés. Ils ne disposent pas tous nécessairement des ressources expertes leur permettant de développer une compréhension suffisante de réalisations expérimentales foisonnantes. Ils auraient besoin de mutualiser leurs acquis, de partager leurs propres expériences de l'offre et de sa conception. En même temps, les compétences en jeu sont multiples, car elles ne se limitent pas aux technologies et à leurs performances, mais bien aux bénéfices apportés à la collectivité : aux citoyens, aux organisations, aux politiques publiques. » ; CGIET (2009), *TIC, santé, autonomie, services : évaluation de l'offre et de la demande*, rapport n° 2009/19 présenté par Robert Picard, p. 2.

(4) Ernst & Young et Danish Technological Institute (2013), *ICTechnoAGE – Study on Business and Financing Models Related to ICT for Ageing Well*, rapport d'étude final pour la Commission européenne, janvier.

Parmi les expérimentations les plus pertinentes, mais devant s'accorder à une démarche générique, citons celle de l'Isère (Autonomadom) ou celle en Corrèze, notamment. Un autre exemple souligne que les « assistants » (filiales de groupes d'assurance le plus souvent) sont des prétendants naturels au rôle d'« enseigne » designeur et fournisseur de bouquets de solutions : à Saleille, la commune a signé une convention avec l'association Présence verte, qui est le premier service de téléassistance en France, créé en 1987 à l'initiative de la MSA (Mutualité sociale agricole), de Groupama et de la Fédération des aînés ruraux. « Présence verte grand sud » couvre près de 3000 personnes et contribue à sécuriser le maintien à domicile des personnes par le biais d'un appareil relié à une centrale d'écoute. D'ailleurs le site du CNR santé¹ rappelle que « le lancement en France des premiers services de téléalarme pour personnes âgées date de la fin des années 70 ».

Une façon pour l'État d'accélérer la naissance de ces nouveaux bouquets de solutions pourrait être de demander aux structures publiques en charge de la définition et du financement des services publics et sociaux, de préparer des appels d'offres qui les feraient passer de ce qu'ils sont aujourd'hui à ce qu'ils pourront être grâce aux nouvelles possibilités du numérique. Les appels d'offres lancés dans quelques départements pilotes préciseraient que l'enseigne retenue pour organiser les bouquets de services devra choisir parmi des acteurs concurrents ceux auxquels elle souhaitera confier les différents maillons de la chaîne de production pour lesquels cette concurrence est féconde (gestion des données et des flux, production et mise en place des boîtiers à domicile) mais être volontaire pour s'appuyer sur une infrastructure partagée pour la partie assurant la circulation des messages métiers. En structurant de nouvelles chaînes de production de bouquets de services autour de nouveaux acteurs ayant de nouveaux rôles et d'une infrastructure volontairement partagée, les pouvoirs publics se donneraient une chance de capitaliser les expérimentations locales qu'ils financent plutôt que de financer une série de projets utilisant des plateformes propriétaires sans lendemain ou sources d'une compétition inutile².

La difficulté est la « facilité » de financement de ces projets : 40 % des abonnés sont gérés par les Conseils généraux, 60 % par le biais d'une association ou d'un service privé. La grande majorité des abonnés bénéficie d'aides financières pour l'accès à ces services.

La M-Health, une mode et des pratiques qui tombent à pic

Enfin, la M-Health prend de l'ampleur. Il s'agit de s'en inspirer. La M-Health est constituée par l'ensemble des appareils de mesure des paramètres physiologiques (poids, tension artérielle, glycémie, fréquences cardiaques, etc.) associés à de nouvelles générations de capteurs qui développent un marché de la surveillance de la forme et du bien-être. Totalement en phase avec les nouvelles pratiques et nouveaux usages du téléphone et de l'internet, la M-Health est d'abord un marché d'électronique grand public avant d'être un marché de santé, esquivant ainsi la difficulté de la prise en charge par l'assurance sociale ou privée. Un écosystème de jeunes entreprises innovantes (Jawbone, BodyMedia, FitDeck, RecBob, Withings, Fitbit, Zeo, Basis, GoRecess, CoachBase ou Runkeeper) est dorénavant entouré d'acteurs industriels comme Apple ou Samsung, mais aussi comme Nike, qui a créé un fonds de *Corporate venture* dédié (TechStars).

(1) CNR santé : Centre national de référence Santé à domicile + autonomie.

(2) Comme nous l'avons souligné, l'infrastructure en tant que telle n'est pas un lieu de profit *per se* et doit de toute façon être régulé sur le plan tarifaire (*voir plus loin*).

Plus de 200 capteurs de santé connectés aux Smartphones sont d'ores et déjà recensés. La taille du marché en 2013 serait de 407 millions de dollars (Research2Guidance). Il pourrait atteindre 5,6 milliards de dollars en 2017. Ici encore, il est à noter que les solutions de connexion restent propriétaires et qu'un internet des objets reste à déployer.

Ces dispositifs médicaux d'autocontrôle ou *quantified self* représenteront 80 % des dispositifs médicaux sans fil en 2016¹. La croissance de ce marché sera beaucoup plus rapide que celle des solutions de télémédecine, même si ces dernières ont également des perspectives de développement intéressantes. On citera par exemple le portail médical Happtique, mis en place par les hôpitaux de New York qui permet aux médecins de prescrire des applications de santé à leurs patients. Les applications médicales seront sélectionnées et le médecin depuis son propre Smartphone pourra « pousser » une application sur le Smartphone du patient.

4. Quelles perspectives de marché à l'international ?

Au niveau de la Commission européenne, il existe un regroupement de régions qui anime le réseau Silver Economy Network of European Regions (SEN@ER). Des opportunités se présentent dans différents pays, certains en raison de leur fort vieillissement (Allemagne et Italie notamment), d'autres du fait de leur culture ou des facilités déjà mises en place (Royaume-Uni, Espagne et Suède, notamment). Le vieillissement, la dépendance et les différentes stratégies publiques ont été étudiées dans de multiples rapports².

En Asie, un rapport est publié tous les deux ans par le cabinet de conseil Ageing Asia³ sur la Silver Économie de la région. La taille du marché asiatique est estimée à 3 000 milliards de dollars en 2017. Le tableau suivant présente les facteurs retenus pour hiérarchiser quinze pays de la région, et fait apparaître les cinq pays arrivés en tête du classement.

Attractivité du vieillissement : classement des pays asiatiques

Facteurs	Poids des facteurs	Japon	Corée du Sud	Australie	Hong Kong	Singapour
Épargne (des ménages) par tête	35 %	3	6	1	4	2
Taux de croissance de l'épargne des ménages	35 %	14	9	13	5	11
Part de la population âgée	15 %	1	2	3	2	6
Espérance de vie	15 %	1	4	3	2	4
Indice pondéré		6.3	6.6	5.8	3.8	6.1
Classement		4	5	2	1	3

Source : Ageing Asia, 2013

(1) IMS Research (2012), *Wireless Opportunities in Health and Wellness Monitoring – 2012 Edition*, mai.

(2) Pinville M. (2013), *Relever le défi de l'avancée en âge. Perspectives internationales*, op. cit. ; Centre d'analyse stratégique (2010), *Vivre ensemble plus longtemps*, op. cit., etc.

(3) Ageing Asia (2013), *2nd Asia Pacific Silver Économie Business Opportunities Report*.

Ces pays qui peuvent être des cibles pour les entreprises européennes n'ont évidemment pas attendu les initiatives étrangères. Ils sont même leaders sur certains aspects, comme la robotique personnelle au Japon. On remarquera que la Chine ne figure pas dans ce top 5.

Certaines technologies spécifiques, où la R & D française a su innover, ont certes vocation à viser un marché mondial. On sait que l'approche par le dispositif médical est pénalisante car toute proximité avec la santé dresse des barrières réglementaires dans les différents pays¹.

Il paraît toutefois pertinent de proposer une démarche plus structurée de la part de la filière pour accroître les chances des entreprises françaises et faire valoir leurs avantages comparatifs.

Deux axes paraissent répondre à cette logique. D'une part, le tourisme. D'autre part, l'exportation de résidences d'accueil clés en mains, intégrant technologies domotiques et services haut de gamme.

Les résidences seniors

ORPEA, un des grands opérateurs de résidence médicalisée, vient d'annoncer son implantation en Chine. Créé en 1989, le groupe ORPEA-CLINEA est devenu, au fil des années, un acteur de référence européen dans la prise en charge globale de la dépendance, *via* un réseau d'établissements spécialisés composés de maisons de retraite médicalisées (EHPAD), de cliniques de Soins de suite et de réadaptation (SSR) et de cliniques psychiatriques. ORPEA est d'ores et déjà implanté en Belgique, en Espagne, en Italie et en Suisse. Son chiffre d'affaires approche les 400 millions d'euros, en hausse de 14 % et de 7 % en organique. La part du chiffre d'affaires réalisée en France passe de 89 % au 31 mars 2012 à 83 % à la fin du premier trimestre 2013.

ORPEA a annoncé la création d'une filiale en Chine, pays très peu équipé en établissements adaptés à la prise en charge de la grande dépendance et des maladies neurodégénératives. Il s'agirait de créer plusieurs établissements dans de grands centres urbains (Pékin, Shanghai) à destination d'une clientèle très aisée. ORPEA souhaite se concentrer sur l'exploitation des établissements, tandis que l'investissement immobilier sera pris en charge par des investisseurs locaux et internationaux.

Il semble qu'un potentiel important existe à l'international pour le savoir-faire français en matière de résidences médicalisées. Il paraît également possible de déployer une stratégie d'exportation de résidences seniors haut de gamme qui encapsuleraient les différentes technologies de domotiques et, mieux encore, l'infrastructure technologique minimale permettant de piloter un ensemble de services susceptibles de s'élargir ensuite au-delà du périmètre de la résidence senior.

On évoque souvent la capacité des grands groupes allemands à « chasser en meute », à impliquer leurs sous-traitants dans leur stratégie d'exportation. Une telle

(1) Centre d'analyse stratégique (2013), *Le dispositif médical innovant*, rapport de la mission présidée par Jacques Lewiner en collaboration avec Jacques Le Pape, Paris, La Documentation française, février, www.strategie.gouv.fr/content/rapport-dispositif-medical-innovant.

stratégie « embarquerait » un ou plusieurs bouquets de solutions, y compris un ensemble de biens incorporant la technologie française, et offrirait un effet de levier considérable à l'industrie française de haute technologie.

Le tourisme

Le tourisme vu comme vente de services à des non-résidents doit s'articuler au développement de prestations haut de gamme de type résidences seniors, mais avec pour cible une mixité de la population accueillie. Il est de toute façon important d'imaginer de telles solutions y compris pour des résidents, qui ne souhaiteront jamais restreindre leur univers à un groupe de leur âge.

Préconisations

1. Principes généraux de l'intervention publique

Favoriser l'émergence des marchés et leur existence

Pour qu'une demande rencontre une offre, dans un univers où l'on prend en considération les coûts fixes, il est nécessaire qu'un minimum de rentabilité soit anticipé *a priori* pour que la dynamique d'émergence du marché se développe.

L'incertitude est un facteur qui peut freiner les premières initiatives Cette incertitude peut ne concerner qu'un seul des côtés. On parle alors d'asymétrie d'information. C'est une question ancienne en économie de savoir comment gérer l'asymétrie d'information lorsque l'acheteur ne connaît pas la qualité du produit qu'il achète (marché de l'occasion – *market for lemons*). La réponse est alors soit de passer par une grande marque qui sert de label de garantie, soit d'organiser une labellisation publique.

Nous sommes, sur de nombreux produits et services spécifiques à la Silver Économie, dans ces configurations. Les coûts fixes (y compris de R & D et de tests) font renoncer de nombreuses entreprises ou interdisent à de nombreux projets d'aboutir. L'absence d'information et de connaissance des spécificités, en particulier médicosociales, ou locales, le risque d'évolution de la réglementation, le jeu d'acteurs non marchands peu prévisibles (administrations, services publics locaux, associations, etc.), la multiplicité des configurations de marché, des prises en charge différenciées selon les mutuelles... tout cela fait de l'initiative sur ce marché un pari trop grand pour de nombreux acteurs. Le manque de clarté vu du côté du consommateur en témoigne.

L'asymétrie d'information concerne deux dimensions de la demande. Sur certains produits et services il y a potentiellement prise en charge par la sécurité sociale, sur d'autres, prise en charge par des institutions de prévoyance privées. On remarque d'une part que le consommateur peut avoir comme réflexe de ne consommer que s'il y a prise en charge, même partielle, sur un argument de signal comme celui donné par la labellisation. D'autre part, la prise en charge dans le cadre d'un contrat de prévoyance nécessite elle-même qu'un label existe et justifie le choix de telle ou telle solution.

Dans ce cadre de démarrage difficile pour un marché, il existe plusieurs solutions pour un État jugeant que l'existence du marché améliore le bien-être par rapport à une situation où il n'y a pas de marché.

On peut notamment citer :

- communication, pédagogie, etc. ;
- concertation, coordination, mise en transparence des actions en cours par les différentes parties prenantes, pôles de compétitivité ;
- labellisation ;
- subventions, capital-amorçage, subventions à la R & D ;
- orientation de la consommation par un « fléchage » de certaines prestations ;
- prise en charge des coûts fixes par de l'investissement public ou en PPP et mise à disposition ou mise en location auprès des nouveaux entrants.

Le défaut de rationalité

L'hypothèse de rationalité est, on le sait, un idéalisme. Elle permet toutefois de coordonner les actions entre agents économiques (c'est en anticipant la réponse de l'autre qu'on peut rationnellement décider de son action). Dans la « vraie vie », il convient que la rationalité forcément limitée des agents reste suffisamment en ligne avec les attentes des autres. Le défaut de rationalité est un cran au-dessus, lorsque la distorsion qu'elle induit est par exemple une source de nuisance significative pour la personne elle-même.

Dans ce cas, l'État n'a pas vocation à « changer » les préférences et les décisions des agents mais à susciter une rationalité plus en cohérence avec l'ensemble du système au sein duquel la personne interagit avec les autres. La configuration est plus claire lorsqu'on considère le tort qu'un défaut de rationalité d'une personne impose à d'autres (par exemple, la conduite en état d'ivresse). À noter toutefois que les théories les plus libérales considèrent que toute réglementation peut avoir des effets contreproductifs et que les différences de rationalité doivent être respectées en tant que telles.

Certains défauts de rationalité sont spécifiquement susceptibles d'être des freins à l'émergence des marchés de la Silver Économie. La rationalité des âgés est naturellement biaisée par l'incertitude liée à la date de la fin de vie, par la question de la transmission, voire directement par une clairvoyance affaiblie. La vulnérabilité de ces personnes est en soi un thème d'intervention publique. Nous ne le développerons pas ici (nous n'abordons pas non plus la dimension redistributive et les questions certes économiques mais liées aux aspects de justice et d'équité). Néanmoins, deux points sont ici relevés car directement liés à la dimension industrielle et commerciale. Il est possible dans les deux cas de les rattacher à un excès d'aversion au risque.

D'une part, les mesures de protection du consommateur doivent être renforcées (délais de rétractation, par exemple), de façon à lever des freins de prudence qui en moyenne surcompensent les pulsions d'achat mal contrôlées. D'autre part, il convient de mobiliser une sur-épargne, constituée d'encaisses ou un patrimoine immobilier constitué par la résidence principale (souvent mal adaptée par ailleurs) et de provoquer des achats que « n'osent » pas faire les « âgés » les moins aisés.

Il est important d'aborder avec prudence toute mesure incitant ou obligeant des personnes qui pour beaucoup sont réputées vulnérables à réaliser des actes de consommation ou de placement qu'elles n'auraient pas effectués sinon.

Pallier les failles de marché, surveiller les externalités, financer les biens publics

Les autres champs traditionnels d'une intervention de l'État sont liés à des « failles de marché ». Parmi les plus fréquentes se trouvent les conditions du financement de l'amorçage des jeunes firmes. C'est l'un des rares cas où la Commission européenne autorise des prises de participation de l'État dans des entreprises.

L'incomplétude du marché de l'épargne peut également justifier une intervention de l'État¹.

Il peut exister d'autres failles sur le plan industriel, comme des situations anticoncurrentielles de fait ou « naturelles », sources de distorsions.

L'existence d'externalités est un autre cas où l'État peut être amené à intervenir. À noter qu'il peut s'agir d'externalités positives (*spillovers*), par exemple en matière de R & D, ou de densification d'un bassin d'emplois.

Enfin, il peut explicitement s'agir d'un bien public que l'État cherchera alors à financer (éventuellement *via* des fonds privés) et à réguler. L'espérance de vie en bonne santé est-elle un bien public ?

Parmi les rôles traditionnellement dévolus à l'État se trouve la mise en place des infrastructures. La téléassistance et, au-delà, la logique du quaternaire, nécessitent de telles infrastructures.

Accélérer le développement de ces marchés

Dernière question, essentielle : l'État est-il légitime à vouloir aider le développement de ces marchés ? Les raisonnements tenus à propos de l'aide à l'émergence valent ici. Il peut s'agir d'atteindre la taille critique, d'assurer une position industrielle suffisamment forte pour qu'un retour de fortune ne fasse pas disparaître le début de tissu industriel. Il peut s'agir d'un volontarisme plus grand en termes d'aide au développement parce que les retombées indirectes (excédents courants, emplois, par exemple) peuvent modifier la dynamique même de l'économie. La difficulté est alors de ne pas entrer dans une logique interdite par Bruxelles de soutien abusif.

2. Freins, leviers et rôle de l'État dans la Silver Économie

Freins et leviers

La Silver Économie est à la fois une évidence, par la masse que représente le marché des seniors, et une abstraction. Nous avons en effet montré combien la

(1) L'efficacité dans un cadre intertemporel et aléatoire nécessite des biens contingents pour chaque aléa à chaque date. On est évidemment – et on le restera toujours – loin de cette vision idéale.

demande était hétérogène et combien l'offre pouvait naturellement viser des segments ne recouvrant pas une classification par âge. Néanmoins, il apparaît indispensable pour les acteurs d'intégrer les évolutions démographiques et les évolutions comportementales.

La complexité qu'apportent les dimensions sociales et sanitaires est grande. Qu'il s'agisse de la solvabilisation partielle de la clientèle *via* les différentes formes d'assurance ou de la multiplicité des acteurs intervenant dans le cycle de vente d'un produit ou d'un service. Cette complexité est un frein majeur au développement. Seule une vision globale sur laquelle s'ancreraient les projections des différents acteurs peut ouvrir les perspectives sérieusement.

La Silver Économie a par ailleurs souffert d'une multiplicité d'expérimentations qui ont consacré des fonds importants au développement de solutions locales, propriétaires et rarement dupliquées.

Ces deux éléments négatifs peuvent être renversés en offrant un terrain de jeu de taille très significative – le marché des seniors en France – suffisant pour rentabiliser de nombreux projets et leur donner assez de force pour partir à la conquête de l'international. Les multiples expérimentations doivent alors être capitalisées, normées et devenir ainsi un atout.

Le marché est dorénavant mûr pour passer à l'acte et les ministères en charge des personnes âgées et de l'autonomie et du redressement productif l'ont bien compris. Pour transformer cette initiative marquée par le lancement de la filière Silver Économie en avril 2013, il convient de mobiliser et de rassembler encore plus d'acteurs, y compris ceux qui aujourd'hui ne ressentent pas la nécessité d'intégrer les spécificités de ce marché, ou l'évitent du fait de sa complexité.

Il convient d'apporter plus d'efficacité à la fois à l'offre par une meilleure coordination, mais aussi à la demande en facilitant les pratiques de consommation et d'épargne des plus âgés, aujourd'hui mal servis par l'industrie financière. De fait, le niveau du taux d'épargne financière des plus de 65 ans et la structure de leurs placements sont sans aucun doute une source de moindre croissance à court et à long terme pour la France – importance des encaisses, très faible prise de risque pour les moins riches, immobilisation du patrimoine lorsque ce dernier se résume au logement principal, faible mobilité, transferts intergénérationnels trop tardifs...

Soulignons qu'une des difficultés subsistantes est le respect dû à la fragilité des âgés en tant que clients, une autre le rôle joué par les aidants familiaux dans les décisions des âgés. Il est essentiel de viser des actions qui ne prennent pas le risque d'imposer des choix à des personnes qui n'auraient pas les moyens de s'y opposer.

Enfin, et ce rapport aura été un constant effort pour la surmonter, la difficulté essentielle est l'importance des critères moins directement économiques que ceux que nous avons explorés et qui restent premiers pour l'État : vieillir ensemble, vivre ensemble sont des fondamentaux pour une politique publique. Ils se déclinent sur des axes aussi divers que la santé publique ou la culture et peuvent être assez loin d'une logique industrielle. L'objectif de ce rapport était de proposer une approche perpendiculaire à ceux qui existent déjà et qui traitent de ces dimensions sociétales, de façon à ouvrir d'autres perspectives.

Rôle de l'État

La recherche d'efficacité peut justifier l'intervention de l'État. Apporter des solutions techniques ou des incitations au secteur privé pour que ce dernier offre des solutions ravivant la consommation des âgés est légitime. Comme nous l'avons vu, l'État peut aider à l'émergence même des marchés.

Légitime également est le fait de dessiner un futur cohérent sur lequel peuvent s'ancrer les différents intervenants. La communication, le partage d'information et la coordination ont là toute leur place dans la panoplie des actions gouvernementales.

Dans le cas présent, ce dessin passe également par le séquençage des actions à conduire pour rendre moins complexe ce marché. Une des stratégies collectives à construire pourrait être de faire avancer la coordination avec le sanitaire sans laisser la complexité de ce secteur particulier ralentir la progression de l'ensemble.

Ce travail de priorisation peut être piloté grâce aux outils administratifs de l'État mais aussi *via* un rôle de financeur. Le financement de l'amorçage ou l'accompagnement au développement, notamment à l'international, contribueraient à la mise en place d'une structure industrielle adaptée à la vision proposée par l'État.

La labellisation et la normalisation sont deux leviers importants à actionner pour l'État, là encore dans un rôle totalement légitime. Sur cette base, les marchés peuvent être mieux définis et les prises en charge publiques ou privées apporter des solutions techniques à la distribution des produits et services.

Les infrastructures relèvent également d'une vision centrale lorsque les effets d'échelle ou de réseau nécessitent une décision de l'État afin de rendre possible ce que les acteurs dispersés mettront des années – et parfois n'arriveront jamais – à construire. Cette logique est aussi celle du temps. Lorsque la stratégie réclame une vision de long terme, un financement de long terme et un engagement dans la durée, l'État peut et doit jouer un rôle de clef de voûte sur laquelle les agents privés peuvent construire.

Enfin, l'État a un dernier rôle à jouer : un rôle protecteur et redistributif. On retrouve là les thèmes sociaux que ce rapport a délibérément choisi de ne pas traiter. Néanmoins, ces thèmes ont également à voir avec le fonctionnement même des marchés. La protection du consommateur âgé renforce la demande des ménages, sécurisés. L'aspect redistributif a aussi un rôle à jouer dans la stratégie même de l'État en faveur de la filière. S'il paraît important d'encourager dans un premier temps l'ancrage des pratiques et la rentabilisation des offres naissantes dans un univers de ménages suffisamment aisés, le pilotage du déploiement complet du dispositif passera forcément par une claire compréhension des capacités contributives des ménages les plus pauvres et des arbitrages à conduire entre le développement économique, l'émergence équitable de nouveaux modes de vie, et les équilibres financiers de la Nation.

Logique des recommandations

Rendre possibles les marchés

Il convient d'abord de favoriser l'émergence de certains marchés, ou la prise de conscience des enjeux qu'ils représentent : il s'agira ici de **communication** et de **sensibilisation**. Puis, à la frontière entre une action publique visant à l'essor des

marchés et une visant à des gains d'efficacité se trouve une préconisation en faveur de la **labellisation** et de la **normalisation**. La troisième étape est celle du développement d'une **infrastructure**, susceptible de donner un cadre industriel à un univers dispersé de services et de produits hétérogènes.

Favoriser l'innovation et le développement

Trois actions clés sont proposées :

- la **mobilisation de l'épargne** des âgés (trop souvent sous forme d'encaisses) à destination de la croissance, soit par la consommation, soit par une épargne plus productive ;
- le **financement de l'amorçage** et si possible du développement des entreprises innovantes du secteur par un fonds cofinancé par le secteur public et les grandes entreprises de la filière. Une logique industrielle et non un objectif de rentabilité financière doit présider aux choix d'investissement d'un tel fonds. Il est important en effet de valoriser les externalités positives entre différentes filières.
- le soutien spécifique au développement et à l'exportation de projets de **home care ou d'habitats collectifs** pour personnes âgées. Par ce vecteur pourraient être embarqués non seulement différentes solutions technologiques mais aussi le savoir-faire d'exploitation des services dédiés.

3. Communication et sensibilisation

Indiquer une direction

La concertation et le travail en « filière » semblent la bonne réponse au besoin d'ancrage des initiatives éparses dans une perspective commune.

Sensibiliser

Pour les acteurs n'ayant pas identifié les segments de la Silver Économie comme un enjeu stratégique, mais aussi pour les particuliers insuffisamment clairvoyants sur le risque de dépendance, il est essentiel de conduire des actions de sensibilisation.

Communiquer

Il est nécessaire de mieux communiquer sur le vieillissement pour sensibiliser à la fois les ménages aux risques liés au vieillissement, les entreprises aux opportunités de marché ainsi offertes, et l'ensemble de la société à la dynamique qui peut être impulsée autour de l'évolution démographique.

Auprès des ménages et des aidants

L'étude SIMM de Kantar Média qui mesure chaque année l'écart entre l'âge ressenti et l'âge effectif des individus met en avant un écart important pour les seniors. Autrement dit, un individu âgé de 65 ans se sentirait en moyenne 16 ans plus jeune. Cette mesure subjective est une bonne illustration de la difficulté pour les plus de 60 ans d'anticiper les risques de perte d'autonomie. En termes économiques, cette

myopie des agents peut mener à des décisions sous-optimales, notamment un sous-investissement dans la prévention et l'assurance contre les risques. L'État et les décideurs publics au sens large peuvent jouer un rôle pour mieux informer les ménages mais aussi les aidants en la matière. Les ménages encore en bonne santé doivent être le cœur de cible de ces messages.

Auprès des entreprises

Le Crédoc cite plusieurs manières d'informer les entreprises sur les potentiels et les besoins liés au vieillissement : « la mise à disposition de bases de données socio-démographiques, la réalisation de journées d'information, la formation des salariés »¹. Le dernier point a été développé en Allemagne où un des programmes mis en place pour faire face au vieillissement cible cinq marchés : la santé, le tourisme, le commerce de détail, les services financiers et les services ménagers. Il s'appuie sur une plateforme favorisant les échanges entre experts, consommateurs et entreprises et cible plus particulièrement les PME qui ont du mal à construire leur stratégie pour atteindre le marché des seniors. Le programme mène aussi des campagnes de sensibilisation sur les potentiels de marché liés aux seniors (manifestations, organisation de concours, mise en place d'un label de qualité, etc.). Une telle plateforme peut permettre aux acteurs privés ou associatifs de la Silver Économie et aux entreprises de mieux échanger et se former à l'adaptabilité des biens et services aux seniors.

Valoriser la dynamique positive autour du vieillissement

La communication ne doit pas se réduire à des objectifs de prévention et d'adaptabilité des biens et services, certains acteurs de la Silver Économie soulignent en effet la perception souvent négative et stigmatisante du vieillissement en France, contrairement à d'autres pays comme le Japon. Valoriser les aspects positifs du vieillissement constitue un enjeu majeur. Avec le lancement en avril 2013 de la filière de la Silver Économie, le gouvernement a impulsé une dynamique visant à mettre en avant les opportunités économiques liées au vieillissement. D'autres actions peuvent être envisagées, par exemple des campagnes publicitaires avec des slogans positifs dédramatisant les évolutions sociales et économiques attendues. Les salons des seniors sont des manifestations susceptibles de créer une dynamique sur ces thématiques. Les groupes de travail sur la Silver Économie² recommandaient également des mesures dans ce sens, comme d'instaurer une « semaine du bien vieillir et/ou du bien-être à domicile », et faire de l'avancée en âge une grande cause nationale en 2013/2014.

(1) Crédoc (2010), *Étude de l'impact du vieillissement de la population sur l'offre et la demande de biens et de services de consommation*.

(2) En septembre 2012, sept groupes de travail réunissant des entreprises, des syndicats, des économistes, des financeurs, etc., ont été mis en place par la ministre déléguée aux Personnes âgées pour cerner les freins à l'émergence d'une filière Silver Économie et pour identifier des pistes d'action. Ces groupes de travail ont remis leurs propositions lors du lancement de la filière le 24 avril 2013. Le rapport complet, *Propositions de la filière Silver Économie : une opportunité pour la France et ses territoires*, est disponible à l'adresse suivante : www.social-sante.gouv.fr/espaces,770/personnes-agees-autonomie,776/dossiers,758/silver-economie,2432/propositions-de-la-filiere-silver,15776.html.

4. Labellisation et normalisation

Labelliser

Sans détailler tous les arguments avancés ailleurs, rappelons que :

- la Silver Économie est une économie de la confiance, et l'asymétrie d'information peut être réduite par un label ;
- la coordination, mieux, l'industrialisation, nécessite un repérage *via* un label ;
- le financement, notamment par des assurances privées, donc faisant l'économie du circuit de la prise en charge par la Sécurité sociale, doit s'appuyer sur un minimum de fermeture de l'offre disponible, de façon à pouvoir l'inscrire contractuellement ;
- l'argument est le même pour l'utilisation de l'APA qui pourrait ainsi être « fléchée ».

Normaliser

La normalisation ici ne relève pas d'un frein ou d'une barrière à l'entrée qui favoriseraient les premiers entrés mais à l'inverse d'une logique d'architecture ouverte et d'*open source* qui permet à chaque nouvel entrant de s'appuyer sur des standards définis pour faire exister son offre aux côtés des offres existantes.

Rien n'interdit des offres totalement innovantes qui demain comme hier nécessiteront un peu de temps pour être « assimilées » par l'écosystème (de la prise en charge à la distribution et l'utilisation). Tout effort fourni par l'entreprise innovante pour articuler son offre de produit ou service à l'existant sera en revanche bien récompensé par une entrée plus rapide sur le marché. Pour y contribuer, seront mis à disposition les éléments techniques favorisant une telle articulation.

À noter que la technologie même du *middleware* se standardise. La GSM Association, qui regroupe les opérateurs de téléphone à travers le monde, estime à 15 milliards le nombre d'objets communicants en 2020 si les standards autorisent interopérabilité et baisse des coûts. L'Afnic¹ (le gestionnaire du .fr) et GS1 France (qui pilote la conception de standards d'identification et d'échanges électroniques) ont publié récemment un standard, ONS 2.0, en vue de l'internet des objets. La démarche est importante mais eux-mêmes concluent à une solution préférée en termes d'ONS² « fédéré ». En effet, l'univers d'échanges qui se construit est un univers ouvert, où les standards dans la version la plus extrême sont des standards « de fait », simplement parce qu'ils s'imposent du fait que chacun les reprend pour gagner du temps et réduire ses coûts. Un juste équilibre est à trouver dans cette politique de normalisation qui doit favoriser les stratégies coopératives et ouvertes et décourager la multiplication et réplique d'initiatives propriétaires³.

(1) AFNIC : Association française pour le nommage internet en coopération.

(2) L'ONS (*Object Naming Service*) est le standard à la base de l'internet des objets. Il permet de garantir le nommage des objets et l'acheminement des requêtes. Historiquement, et de par sa proximité avec le DNS, l'ONS est administré par Verisign, une société américaine qui gère les suffixes de premier niveau .com et .net d'internet.

(3) Dans le cas du nommage des objets. Toutefois, il est important de savoir qui administre les adressages. C'est tout l'enjeu de l'ONS. Par « fédéré » est entendue une organisation qui permette « localement » d'administrer le nommage et d'éviter une situation aussi centralisée que

5. Infrastructure

Une entrée vers le quaternaire

La Silver Économie est une opportunité pour le déploiement d'une réelle industrie des services. Au cœur de ce déploiement se trouve un champ de R & D (l'internet des objets) et de production de biens (adaptation de biens traditionnels comme l'électroménager, ouverture à la domotique ou à la robotique, plus hi-tech). En s'appuyant sur une phase naturelle de rationalisation de l'offre de services à la personne où la téléassistance joue le rôle de pivot (de la conciergerie pour le haut de gamme à la télésurveillance médicale pour les personnes en perte d'autonomie et isolées), il est possible de coordonner les avancées radicales réalisées par les métiers de la domotique. Pour cela, l'État doit s'impliquer dans la normalisation et le développement d'infrastructure.

En finançant la rédaction des messages et dictionnaires métiers qui standardisent les échanges, et en favorisant le recours à un *bus (middleware)* qui doit être pensé comme une plateforme web où sont ordonnancés les messages, l'État permet aux acteurs d'entrer facilement dans le jeu en proposant des services ou produits, dès lors qu'ils ont obtenu le label¹ et retenu les messages standards comme moyen d'interconnexion (et accepté d'avoir recours à l'outil de transcodification de leur dictionnaire propriétaire vers le dictionnaire partagé).

La commercialisation de l'ensemble *via* des bouquets de services doit être le fait d'un acteur déjà habitué à jouer ce rôle. Les « assistants », sans que ce soit limitatif, sont des candidats naturels à cette fonction « d'enseigne ».

L'ensemble s'appuie sur la capacité à équiper de *hubs* domiciliaires le public cible : notre industrie produit (Legrand par exemple) et déploie (Orange par exemple) déjà ce type de box. Il doit en outre pouvoir s'appuyer sur une capacité de stockage et traitement des données de manière sécurisée.

Un des avantages d'une telle infrastructure est de permettre un raccordement progressif et une sophistication croissante de l'offre. Il paraît important par exemple de commencer par la téléassistance qui piloterait les différentes interventions regroupées dans des bouquets de services, en évitant l'aspect médical. Celui-ci sera traité dans un deuxième temps car il soulève la question du dossier médical, qui ne sera pas résolu à brève échéance. Cela ne signifie pas que l'Hôpital, par exemple, doit être exclu du dispositif. Une des premières expériences d'internet des objets aux États-Unis a été réalisée sur une plateforme centrée sur l'hôpital et la télémédecine. En revanche, il paraît pertinent d'ouvrir au déploiement futur autant du côté médico-social que sur le reste de l'économie. L'idée (simple) est que les nombreuses initiatives de chacun doivent disposer d'un cadre offrant d'emblée capitalisation et gains d'efficacité. La performance économique de l'ensemble ne peut que gagner à

celle actuelle autour de Verisign. ONS 2.0, en s'appuyant sur les travaux du consortium français WINGS, créé en 2009, soutenu par l'Agence nationale de la recherche (ANR) et la Délégation aux usages de l'internet (DUI), permet de gérer techniquement un suffixe commun et un adressage indépendant.

(1) Le CNR (Centre national de référence Santé) peut jouer le rôle de labellisateur initial, en lien avec la stratégie de levier qui prend appui sur la Silver Économie, mais l'on comprend que le déploiement réel de l'infrastructure dépassera ce cadre.

disposer d'un périmètre étendu, la Silver Économie jouant alors le rôle de levier annoncé et recherché.

Tarification

L'État prend en charge l'infrastructure en tant que bien collectif, ou définit la tarification du recours au *bus* générique. Ce dernier doit être le fait d'un acteur qui n'est pas concurrent des acteurs aval ou amont, pour qu'il y ait une réelle incitation à son utilisation, gage d'un déploiement rapide des solutions et de perspectives de marché étendues pour les entreprises. Le coût de cette prise en charge (ou son prix) est modeste à l'aune des économies de gestion et de développement qu'elle procure à tous. L'acteur initialement en charge du *bus* n'a d'ailleurs pas vocation à rester dans la durée le seul partenaire de l'État en la matière. Des recherches menées au sein de projets comme FIT (*Future Internet of Things*), un des 52 lauréats de la première vague d'appels à projets « Équipements d'Excellence » (Equipex), doivent offrir à notre économie de nouvelles avancées en la matière¹.

Plus problématique est la « concession » offerte aux téléassisteurs qui vont piloter le design et la tarification des bouquets de service et surtout bénéficier d'une rente importante en s'implantant (sans doute *via* des plateformes de taille régionale) et en concentrant le développement de la coordination des offres de services. Cette rationalisation qui présente des économies d'échelle (taille) et d'envergure (complémentarité produits) pour l'ensemble de l'économie les place en situation de monopole local de fait.

Il est donc important d'élaborer une logique de régulation (voire de concession) et d'articulation entre d'une part le CNR qui serait en charge de la labellisation des produits, d'autre part le design des bouquets de services, ou encore la rémunération de l'accès à la plateforme et aux services de l'« enseigne », etc. Ce point est essentiel pour qu'un partage de la valeur ajoutée engendrée par la mise à disposition de l'infrastructure soit équitable entre les différents intervenants (producteurs de biens et de services). Une autorité spécifique est à penser.

En ce qui concerne les autres acteurs, en amont comme les producteurs de biens, de box, les installateurs, ou en aval comme les entrepôts de données et la gestion de leur accès, il semble que les marchés soient suffisamment concurrentiels et qu'ils ne soient pas affectés dans leur fonctionnement concurrentiel par le déploiement de cette organisation².

Le projet CNAV-CDC

En prenant l'initiative de financer à ses ayants droit des bouquets de services élargissant les prestations traditionnelles d'aide à domicile assez mal adaptées à leurs besoins, la Caisse nationale d'assurance vieillesse (CNAV) pourrait permettre de tenter

(1) La *start-up* toulousaine Sigfox a entrepris de déployer un réseau entièrement dédié aux applications dites « Machine To Machine ». Ce réseau qui s'appuie sur la technologie sans fil UNB (*Ultra Narrow Band*) utilise des bandes de fréquences libres (et gratuites) pour transmettre des données destinées aux ou en provenance des objets connectés.

(2) En ce qui concerne les *hubs* domiciliaires, les appels d'offres publiques peuvent gérer le maintien d'une dimension concurrentielle, même si les engagements pris par certains grands acteurs modifient quelque peu le jeu concurrentiel (La Poste, Orange, Legrand, etc.).

ce type de nouvelle intervention publique. D'autant que la Caisse des dépôts serait prête à cofinancer l'opérateur de la plateforme internet partagée (le centre technique de l'infrastructure, ou *bus*). La conception de cette plateforme a été cofinancée par la DGCIS en 2011 dans le cadre du projet ISOTOPES, et des expérimentations sont prévues dans une dizaine de départements. La plateforme est en phase d'installation dans le Rhône et la Corse du Sud, à la demande des conseils généraux qui l'ont cofinancée avec la CNSA. En capitalisant sur cet acquis et sur les travaux engagés par quelques départements (Isère, Corrèze, etc.) pour mettre en place des bouquets de façon propriétaire, une dizaine de pilotes départementaux pourraient démarrer dès 2014, permettant d'envisager une généralisation de l'accès à ces premiers bouquets à tous les ayants droit de la CNAV avant la fin du quinquennat¹.

Le déploiement selon différentes directions

Une des clés du succès est l'élargissement de la cible par élargissement de l'offre de bouquets de service. Si on peut attendre des « enseignes » un marketing stratégique pertinent, il doit s'accorder avec une régulation plus large, dépassant le cadre du CNR.

L'analyse développée dans ce rapport suggère que des offres en direction de la catégorie des personnes les plus aisées seraient les plus faciles à commercialiser (conciergerie, télésurveillance médicale familiale, etc.), sans qu'il soit besoin d'attendre la solvabilisation de la demande. L'économie réalisée par la solvabilisation « par le marché » de cette offre nouvelle permettrait à l'État de redéployer son soutien aux plus vulnérables financièrement.

Il faut noter en revanche que le retard pris dans le déploiement du très haut débit² pourrait apparaître comme une contrainte technique et doit être pris en considération dans l'équation globale.

6. Mobilisation de l'épargne

Les difficultés

Le taux d'épargne des seniors est élevé pour diverses raisons. L'aversion au risque semble s'accroître en vieillissant alors que les risques ne se réduisent pas, et le souci de transmettre entraîne une certaine frilosité sur des placements à horizon jugé lointain. Enfin, une part du patrimoine est immobilisée dans des biens, notamment dans la résidence principale (plus de 70 % des seniors sont propriétaires).

À cela s'ajoute le déséquilibre intergénérationnel qu'occasionnent d'une part l'allongement de la vie (et l'étirement des différentes périodes entre les dates clés faisant « génération ») et d'autre part la répartition des richesses et revenus entre les différentes cohortes.

(1) Michèle Debonneuil est chargée par une lettre de mission du Premier ministre de conduire ce projet.

(2) *Les territoires numériques de la France de demain*, rapport de la mission présidée par Claudy Lebreton, septembre 2013.

Concrètement, les écarts de richesse au sein même des cohortes provoquent une importante hétérogénéité comportementale. L'accès au crédit, le réflexe d'accumulation, le choix de produits d'épargne hyper-liquides, voire de simples encaisses, sont clairement sources de sous-optimalité à la fois pour les personnes elles-mêmes et sur le plan macroéconomique : sur-épargne mais sous-allocation sur les placements finançant l'économie productive (actions, par exemple). Dire que la situation est sous-optimale pour les personnes âgées elles-mêmes est assez normatif. Il ne s'agit pourtant pas de modifier leurs préférences¹, ni de les contraindre. En revanche, il n'est pas sûr que leur soient proposés des produits d'épargne et de financement qui permettent d'améliorer leur bien-être et la vitalité de l'économie.

Les différentes formes de viager

Le viager n'est que rarement retenu par les âgés car il est synonyme de décès et d'abandon de son bien. En outre, les frais engendrés n'incitent pas à ce choix.

André Masson² a toutefois proposé récemment une variante qui intègre les spécificités comportementales des personnes âgées : le VIP (Viager intermédié partiel). L'idée est de ne vendre que partiellement le bien immobilier, ce qui pourrait modifier significativement l'intérêt de l'opération : l'intermédiaire financier laisse toujours les ayants droit comme héritiers mais il devient co-héritier (avec la possibilité pour les enfants de racheter leur part, comme dans n'importe quelle transmission). Cette modification semble très pertinente et permettra sans doute d'améliorer la mobilisation du patrimoine constitué par le logement principal.

Comme le souligne André Masson, reste toutefois la difficulté technique qui rend ce produit « cher ». D'une part, le calcul actuariel sur les tables de mortalités existantes rend coûteuse la transformation en rente d'une partie de la valeur actualisée. D'autre part, les établissements financiers portent l'essentiel du risque :

- les tables de mortalité sous-estiment l'espérance de vie et spécifiquement celle de la personne souscrivant un viager ;
- la valeur du bien immobilier à une date inconnue est... très incertaine.

Le viager ne transfère pas le risque de longévité

Le « risque de longévité » est le risque de se tromper en sous-estimant la longévité attendue d'un groupe de personnes, par exemple en se fondant sur une table de mortalité inappropriée. Ce risque s'est souvent manifesté, notamment lorsque les tables de mortalité étaient constituées sur les données du passé qui sous-estiment systématiquement la longévité à venir en ne prenant pas – ou pas suffisamment – en compte les progrès en espérance de vie. La tarification au « juste prix », qui consiste à assurer l'équivalence actuarielle entre les rentes à verser et les primes perçues, repose sur une concordance parfaite entre la table de mortalité (mortalité attendue) et la mortalité effective pour une génération ou cohorte donnée. Cependant, depuis de nombreuses années les tables de mortalité utilisées pour les rentes sont prospectives et intègrent donc les progrès attendus de longévité.

(1) On trouvera dans les différents travaux d'André Masson les spécificités des préférences des personnes âgées.

(2) Enseignant chercheur à l'École d'économie de Paris.

Le viager vise à mobiliser le patrimoine des personnes âgées et à le transformer en revenus. Mais il ne valorise pas le risque de longévité (au sens actuariel). En outre, il n'incite ni à déménager ni à transformer son habitat.

Pourtant, le risque de longévité présente de la valeur. Certes, les systèmes de retraite et les assurances vie en rente pourraient payer plus longtemps que prévu et donc que tarifé (les entreprises sont aussi concernées, pour celles qui avaient mis en place des solutions de retraite à prestations définies en faveur de leurs salariés ou anciens salariés¹). À l'inverse, les assurances décès bénéficient de ce risque, notamment lorsqu'elles sont associées à un crédit (elles sont mobilisées pour rembourser à la place du défunt le crédit auprès de la banque)².

De même, un produit d'épargne garanti³ qui intègre souvent une clause de décès coûte plus cher à l'institution financière si le décès se produit plus tôt, du fait des coûts de débouclage du produit structuré. Dès lors, l'institution financière a un intérêt à ce que les épargnants vivent plus vieux.

Le développement du marché de la titrisation du risque de longévité a été freiné par la crise financière de 2007. Il est quasi inexistant : une seule émission en 2010 (réalisée par Swiss Re), de petit montant (50 millions de dollars) et en placement privé⁴.

Créée en 2010, *The Life and Longevity Markets Association* (LLMA) est une organisation à but non lucratif qui regroupe de grands assureurs et réassureurs et qui a pour but de développer un marché liquide de la longévité au travers de standards, d'indices de référence et de méthodologies normées.

Nous avons remarqué que des structures publiques jouent aux États-Unis le rôle de financeur des aînés en portant le risque. Une offre publique qui viserait à mieux tarifier les risques (en particulier de longévité) pourrait être proposée. Une expérimentation serait conduite dans certaines communes ou territoires avec la gestion dans la durée d'un parc de logements par les municipalités, conseils régionaux ou régions.

Reconsidérer le marché du crédit pour les âgés

Aujourd'hui, un crédit renouvelable ou un prêt personnel ne sont pas accordés au-delà de 65 ans dans certaines banques, de 70 ans dans d'autres banques, ou de 75 ans dans quelques-unes. Certains témoignages font état de crédits à la consommation ou immobiliers allant au-delà de 80 ans.

(1) Les systèmes de retraite d'entreprise à prestations définies sont aujourd'hui devenus rares, du fait des engagements (passif social) qu'ils créent pour les entreprises. Ce sont plutôt des systèmes de retraite à cotisations définies (art. 83 en France) qui sont utilisés, car ils ne créent pas d'engagement de long terme pour les entreprises et transfèrent le risque de longévité sur le salarié (lors de la conversion en rente) puis à l'assureur qui couvre la rente.

(2) Les assurances décès incorporent de plus en plus une composante d'amélioration de la mortalité, qui réduit ou limite le risque de déviation (tout au moins pour le *trend*) de l'observé par rapport à l'attendu, mais il semble que la sous-estimation ces dernières années ait été systématique.

(3) Pour les contrats d'assurance vie en euro, dont l'actif est géré via le portefeuille général, l'effet est plus diffus.

(4) Le marché de titrisation du risque de mortalité (*mortality bonds*) est un peu plus actif, mais reste de taille réduite (un peu plus de 3 milliards de dollars émis au total au cours des dix dernières années) et concerne surtout les déviations significatives de la mortalité, de type pandémie.

Les questions ici sont de plusieurs ordres. D'une part, les personnes âgées peuvent être plus facilement victimes de « mauvaises ventes », et il convient de les protéger spécifiquement. D'autre part, l'exclusion du marché se fait par le prix (les prix des assurances décès et la tarification de la banque devenant dissuasifs pour l'essentiel du marché avec l'âge). Pourtant, le risque que prend la banque relève plus des complications liées à un décès que d'un véritable risque de crédit. Du côté de l'assureur décès, il n'est pas sûr que soit pleinement valorisé le risque de longévité (en sa faveur)¹.

Or, d'un point de vue macroéconomique, tout concourt à des taux bas, nominaux et réels. Un rééquilibrage macroéconomique passe par des conditions de marché du crédit aux âgés qui reflètent cette situation.

Même si le marché de l'assurance décès semble très concurrentiel, il serait pertinent de vérifier si l'incertitude liée au risque de longévité ne peut être mieux « valorisée », afin de réduire le coût global de financement de l'économie². Entre autres conséquences, le coût des crédits aux personnes âgées et plus généralement le coût de « production » de produits d'épargne et de financement à cette population s'en trouveraient réduits.

Le Livret Argenté

Au-delà de la question du viager, un excès d'épargne, thésaurisée ou trop liquide, est selon nous la source essentielle d'inefficacité : non seulement il convient d'inciter à consommer plus³ mais il faut canaliser cette épargne vers le financement de la croissance. Il est donc proposé d'encourager la création de produits financiers adaptés, voire à mettre en œuvre directement au niveau public une telle recommandation par l'instauration d'un Livret Argenté qui, en offrant un cadre à cette épargne inefficace, pourrait répondre à ces deux enjeux.

L'idée ici est de canaliser une partie de l'épargne des âgés dès leur arrivée à la retraite pour orienter cette dernière et favoriser certaines modifications de comportement. Il convient de susciter dans les établissements financiers l'émergence de produits adaptés à ces personnes âgées.

Une façon de procéder serait de lancer un Livret Argenté, alternative facultative à la détention d'un Livret A. En ouvrant un Livret Argenté (en transformant un Livret A à partir de 60 ans, par exemple), l'épargne collectée pourrait être garantie, en échange d'une rémunération plus élevée et d'une liquidité partielle (20 % par exemple) sauf en

(1) Techniquement, le point n'est pas simple : même si mortalité et longévité peuvent être vues comme les deux faces d'une même « pièce », en pratique, du moins pour ceux qui s'assurent (en décès ou en rente), les tables utilisées ne sont pas les mêmes : les assurés en décès et ceux en rentes ne sont généralement pas les mêmes. Il y a une sorte d'anti-sélection naturelle qui conduit à prendre des bases de tarification différentes pour tarifier assurance décès d'une part et rentes d'autre part.

(2) Il y a quelques années, la Banque mondiale avait envisagé le développement du marché du risque de longévité qui présente l'avantage d'être une classe d'actifs faiblement corrélée aux actifs financiers traditionnels.

(3) Consommer plus 1/ pour rééquilibrer le taux d'épargne entre générations, 2/ pour favoriser l'émergence d'un marché dédié aux personnes âgées, 3/ dans le cas présent de l'économie française, largement en deçà de son potentiel de croissance, pour bénéficier à court terme d'un surcroît de croissance.

cas d'événements de vie en lien avec l'âge de l'épargnant. Le décès d'un conjoint, la dépendance de l'épargnant ou de son conjoint, le déménagement, des travaux d'adaptation de l'habitat, le chômage des enfants, etc., seraient identifiés comme motifs justifiant des déblocages plus significatifs, voire totaux.

La tarification actuarielle de ces déblocages anticipés et le coût d'une couverture pour garantir cette liquidité doivent être examinés mais, mutualisés, ces livrets pourraient s'investir partiellement sur le marché actions et rendre l'épargne plus productive¹. Le Livret A au passif des banques ou des Fonds d'épargne sont bien sûr « transformés » et contribuent au financement de l'économie. Néanmoins, le design du Livret Argenté favoriserait une gestion actif-passif plus orientée à long terme que celle du Livret A.

En cas de souhait d'acquisition ou de transformation de l'habitat, des prêts préférentiels pourraient être consentis, basés sur un calcul actuariel valorisant au mieux la situation de l'épargnant ainsi que la dimension statistique du produit de masse.

Dans le cas où de tels livrets constitueraient une épargne réglementée, au sens où ses règles de fonctionnement seraient définies par l'État, celle-ci pourrait être collectée et gérée par les différents réseaux bancaires. Comme pour le Livret A, une partie pourrait revenir à CDC DFE, *i.e.* les « Fonds d'épargne » de la Caisse des dépôts.

Au total, il ne s'agirait pas d'une épargne visant à préparer la retraite tant qu'on est actif, mais bien d'une épargne préparant le vieillissement et qui serait mobilisée pour favoriser d'une part certains types de dépenses, d'autre part son orientation vers le financement de l'économie.

Notre hypothèse est que l'effet à attendre n'est pas une hausse du taux d'épargne des ménages mais au contraire une baisse. Les encaisses certes iront se placer sur l'épargne réglementée, mais en offrant garantie et liquidité en cas de besoin (plus rémunération défiscalisée), le Livret Argenté devrait favoriser la maîtrise des enjeux budgétaires du ménage et dès lors les dépenses quotidiennes comme celles liées aux grands événements. L'idée, qui peut paraître contre-intuitive à certains égards, mérite selon nous d'être étudiée et éventuellement testée, car les enjeux sont grands.

Le taux d'épargne des 60-65 ans est de 16 % quand celui des 65-74 ans est de 20 % et celui des 75 ans et plus de 23 %. Il faut prendre conscience qu'il s'agit là quasi uniquement de taux d'épargne financière, contrairement au taux moyen tous âges confondus de 16 % qui inclut l'épargne immobilière.

Viser une « normalisation » des taux d'épargne des deux catégories les plus âgées (les ramener à 16 %) aurait un impact significatif à court terme de l'ordre de 1 à 1,5 point de PIB selon le multiplicateur retenu, soit plus de 300 000 emplois à productivité du travail inchangée. Sur la base de la structure de population attendue pour 2050, l'effet serait de plus de 2 points de PIB avec un multiplicateur de 1,5...

En période de croissance équilibrée toutefois, une baisse du taux d'épargne pourrait avoir pour conséquence une remontée des taux d'intérêt, une baisse de

(1) Il y a un équilibre à trouver entre la garantie obtenue *via* une gestion active-passive statistique qui *in fine* laisse entière l'exigibilité au passif d'une part, et la couverture financière de cette garantie *via* le recours aux marchés financiers, d'autre part. Le Livret A est dans le premier cas, les OPCVM garantis dans le second. Le Livret Argenté optimiserait les deux.

l'investissement et, au total, une moindre croissance potentielle et de toute façon un effet multiplicateur bien inférieur à 1,5.

Concernant la situation actuelle de sur-épargne et de sous-investissement qui nous place bien en deçà de notre potentiel, l'impact serait sans doute très significatif, même si la normalisation ne devait pas être totale¹.

Par ailleurs, la logique du Livret Argenté est de viser une meilleure allocation de l'épargne vers des placements plus productifs. Parallèlement à la baisse du taux d'épargne, la réorientation de l'épargne financière en faveur des fonds propres des entreprises favoriserait une hausse du taux d'investissement et, au-delà, une hausse de la croissance potentielle.

7. Financement

Un fonds sectoriel

Co-investissement et Multi-corporate venture

La phase d'amorçage, qui comprend les premières années de la vie de l'entreprise, est la plus délicate en matière de financement². En effet, les *business angels* interviennent de façon trop dispersée dans le capital des jeunes pousses qui ne peuvent élargir leur conseil d'administration à un trop grand nombre d'administrateurs. Par ailleurs, les fonds gérés par les sociétés de gestion n'ont pas économiquement intérêt à investir à ce stade de l'entreprise (tickets trop petits pour un risque trop grand et un coût en temps passé à sélectionner puis à suivre les participations trop élevé). De fait, rares sont les fonds privés dédiés à l'amorçage. Enfin, les investisseurs institutionnels, à la fois déçus par la performance du capital-risque en termes de classe d'actifs et gênés par un renforcement des règles prudentielles, sont de moins en moins présents pour porter de tels investissements.

Parmi les financeurs, on trouve de plus en plus les entreprises non financières (ce que l'on appelle le *Corporate venture*) et le secteur public. L'amorçage étant reconnu explicitement comme une faille de marché par la Commission européenne, celle-ci autorise des interventions publiques *via* des prises de participations minoritaires (pouvant sous certaines conventions aller au-delà de 50 %, comme pour le Fonds national d'amorçage). CDC Entreprise hier, la Banque publique d'investissement aujourd'hui, ou des fonds souvent régionaux à capital mixte privé public, financent la prise de risque initiale aux côtés des créateurs.

La difficulté que pose le *Corporate venture* tient à la dimension souvent prédatrice ou destructrice des investissements réalisés : en investissant dans une jeune entreprise dont l'innovation pourrait à terme la gêner ou la concurrencer, la grande entreprise contrôle son risque au détriment de l'intérêt général³.

(1) À noter qu'une « vraie » normalisation viserait des taux d'épargne plus faibles en fin de vie que la moyenne.

(2) Le Moign C. (2012), « Renforcer l'amorçage », *La Note d'analyse*, n° 265, Centre d'analyse stratégique, février, www.strategie.gouv.fr/content/renforcer-lamorçage-note-danalyse-265-fevrier-2012.

(3) Le Moign C. (2012), *op. cit.*

La Caisse des dépôts avait trouvé avec le lancement du fonds FMEA puis Innobio une façon de contourner ces difficultés et contraintes : au passif du fonds, à ses côtés, CDC Entreprises et le FSI invitaient non pas une entreprise du secteur automobile ou de la santé, mais plusieurs acteurs majeurs, eux-mêmes concurrents entre eux. Avec un tel tour de table, les meilleurs aspects du *Corporate venture* sont présents (connaissance du métier, levier potentiel, etc.), et les risques de prédation limités.

FMEA, InnoBio, InnoMedTech, Robolution Capital...

Fin 2009, le FSI et neuf laboratoires pharmaceutiques opérant en France (Sanofi-Aventis, GSK, Roche, Novartis, Pfizer, Lilly, Ipsen, Takeda, Boehringer-Ingelheim) ont créé le fonds InnoBio destiné à investir au capital de sociétés françaises de biotechnologies pour accroître leur potentiel de développement et accélérer la mise sur le marché de leurs produits. InnoBio a été doté de 139 millions d'euros par ses souscripteurs.

Plus ancien et mieux doté, avec 600 millions d'euros, détenu dans un premier tour à parité par Renault SA, PSA Peugeot Citroën et le FSI, puis complété par des équipementiers (Bosch, Faurecia, Hutchinson, Plastic Omnium, Valeo), le Fonds de modernisation des équipementiers automobiles (FMEA) intervient en fonds propres ou quasi-fonds propres pour prendre des participations minoritaires dans des acteurs de la filière automobile, porteurs de projets industriels créateurs de valeur et de compétitivité pour l'économie.

Lorsque la question de reconstruire une filière française du dispositif médical est posée début 2012, le gouvernement annonce le lancement d'un fonds InnoMedTech, sur le même modèle qu'InnoBio (qui, par ailleurs, avait pris quelques participations dans des entreprises du dispositif médical depuis sa création). Même positionnement et même taille, le fonds peine en 2012 à boucler son tour de table. Pour une raison simple : il n'y a pas en France de grandes entreprises dans la filière *stricto sensu*.

En 2013, le ministère du Redressement productif annonce la souscription de CDC Entreprises au fonds Robolution Capital de la société de gestion Orkos Capital (à hauteur de 15 millions d'euros pour un passif dimensionné à 60 millions). Le ministère annonce que « l'esprit de ce fonds réside dans le rapprochement des grandes entreprises et des PME en croissance du secteur de la robotique, sur le modèle du METI japonais ; plusieurs grandes entreprises seront appelées au soutien de ce fonds ; le Fonds européen d'investissement (FEI) a également été sollicité ». Le modèle de gouvernance est donc différent mais le principe reste le même : s'appuyer sur une société de gestion indépendante, faire levier sur des capitaux issus d'actionnaires privés assez peu nombreux pour être très impliqués et assez nombreux pour éviter tout risque de prédation.

Un fonds dédié à la Silver Économie

Un tel principe de *Corporate co-venture* est particulièrement adapté à la Silver Économie, au sens où de grands acteurs ont intérêt à faire émerger d'autres acteurs qui par ailleurs ne leur sont pas concurrents.

La question qui se pose toutefois est que les technologies que nous avons identifiées relèvent de filières – à commencer par la robotique – qui sont déjà dotées d'un fonds de capital-risque. La partie dispositifs médicaux est couverte par InnoBio (à défaut de

voir un jour naître InnoMedTech), et la partie infrastructure technique est tournée vers les technologies de l'information et de la communication, plutôt bien financées par de nombreux fonds privés de capital-risque.

Parmi les sept groupes de travail sur la Silver Économie animés par le ministère chargé des personnes âgées et de l'autonomie, le groupe Financement a insisté sur un besoin d'amorçage plus que de capital-risque. On décompose en effet traditionnellement le capital-investissement ou *private equity* en capital-amorçage, capital-risque et capital-développement. Les fonds sectoriels décrits ci-dessus visent le capital-risque, avec des prises de participation minimales allant de 500 000 euros à plusieurs millions d'euros. Le financement d'une jeune pousse, sauf peut-être dans les BioTech, ne nécessite pas systématiquement autant de capitaux.

Un fonds de filière ne doit pas être pensé comme un fonds de capital-risque

Un schéma industriel sous-jacent

Un fonds de filière doit œuvrer à l'organisation industrielle de la filière. Sans être un fonds de *build-up*¹, il doit implicitement avoir pour critère de choix un schéma industriel et non une simple logique de choix de portefeuille rendement-risque. Il doit être un véritable instrument de politique industrielle.

En particulier, certaines entreprises ont vocation à apporter des innovations produits tandis que d'autres ont un rôle de fabricant, susceptible éventuellement d'innover en matière de procédés. Dans le cas de la robotique, nous avons souligné que le point fort français était l'innovation et le point faible la capacité à produire industriellement ces robots innovants. Le plus souvent, les entreprises qui innover, conçoivent et commercialisent ne sont pas celles qui produisent industriellement. Dans le cas des dispositifs médicaux, certains fabricants de précision ne sont pas spécialisés dans les dispositifs médicaux mais dans le travail (industriel) de précision sur certaines matières.

Enfin, certaines entreprises ont besoin d'appui à des phases qui sont celles du capital-développement (internationalisation par exemple).

Un portefeuille décomposé en quatre poches

La Silver Économie est constituée d'entreprises technologiques et d'entreprises de services. Le fonds pourrait être composé de quatre poches. Une première poche de petite taille viserait une activité d'amorçage pur. Des ressources consacrées à l'accompagnement seraient explicitement allouées. Les prises de participation pourraient viser des projets très technologiques comme des projets d'entreprises de services où l'innovation est de nature organisationnelle ou marketing.

Une deuxième poche viserait des « seconds ou troisièmes tours », éventuellement des entreprises déjà en portefeuille. Dans ce cas, une bonne part d'entre elles pourraient également bénéficier d'une prise de participation des autres fonds de filière comme le

(1) Un fonds de *build-up* vise au sein d'un secteur à œuvrer à des rapprochements entre firmes pour dégager des économies d'échelle ou d'envergure.

fonds robotique ou InnoBio. À l'inverse, le fonds pourrait s'appuyer sur le travail de ces fonds et venir en co-investisseur sur certaines entreprises.

Une troisième poche aurait comme cible naturelle les entreprises apportant une valeur à l'organisation industrielle des autres firmes : infrastructures, fabricants, services aux entreprises... à des stades éventuellement plus avancés.

Enfin, une dernière poche, plus importante en taille malgré un plus faible nombre de participations, aurait un rôle de capital-développement, éventuellement dans une logique de co-investissement avec d'autres fonds sectoriels.

Dimensionnement

L'ensemble pourrait viser une taille de 100 millions d'euros, avec une répartition de trois fois vingt millions pour les trois premières poches et 40 millions pour la dernière poche – ce qui est peu pour un fonds standard de capital-développement, mais qui doit être compris comme une source de levier travaillant en articulation avec les autres poches d'une part, avec les autres fonds sectoriels d'autre part.

Si le Fonds national d'amorçage (FNA) contribue à hauteur de 60 %, la dotation en capitaux privés doit être de l'ordre de 40 millions d'euros (le FNA peut être sollicité, même si une partie du fonds vise explicitement du capital-développement au sens où il impose comme critère la capacité à investir dans le long terme et à suivre l'évolution des besoins financiers de ses participations).

Les parties prenantes susceptibles d'apporter ces 40 millions d'euros sont nombreuses. Toutefois, la période actuelle rend un tel financement difficile. La chance de la Silver Économie est que parmi les acteurs « industriels » de l'écosystème se trouvent différents investisseurs institutionnels, qu'il s'agisse des caisses de retraite, des mutuelles de prévoyance, des compagnies d'assurance maisons mère d'entreprises d'assistance... S'ajoutent de grands acteurs industriels comme Legrand, ou comme l'ensemble des opérateurs de télécommunications ou encore comme les fournisseurs de solutions de gestion de données. Les 40 millions d'euros semblent donc pouvoir être financés.

Un pilotage industriel

Stratégie

Ainsi conçu, le fonds de filière ne peut voir sa gestion déléguée à une ou plusieurs sociétés de gestion en capital-risque. Il s'agit d'avoir une gestion industrielle de l'ensemble et non une logique de choix de portefeuille financier (ce qui n'exclut pas la recherche de la performance financière). Pour cela, la nature même du fonds ne peut être celle d'un FCPR (Fonds commun de placement à risque) géré par une société de gestion indépendante mais plutôt une logique de holding industrielle, qui pourrait être malgré tout confiée aux gestionnaires de BPI France.

Articulé avec le comité de filière, le fonds doit mettre en œuvre une stratégie de nature industrielle. Pour cela, si celle préconisée tout au long de ce rapport est validée, qui insiste sur la nécessité de faire émerger une industrie s'appuyant sur les ménages les

plus aisés puis sur le *mass market* et enfin sur la partie la plus médicalisée, le pilotage du fonds doit prioriser ses investissements en ce sens.

Gouvernance

Pour conduire une politique en cohérence avec cette stratégie, les actionnaires du fonds doivent être les décideurs des choix d'investissement, et plus spécifiquement l'État (certes éventuellement *via* le FNA, qui agit de façon indépendante, mais avec les mêmes critères), majoritaire. Ici encore, on ne peut retenir une logique de délégation à des sociétés de gestion, dont les critères seraient purement financiers, de diversification de portefeuille et de recherche de « pépites ».

En lien avec le comité de filière ou l'écosystème de celle-ci, un comité de veille pourrait être constitué des nombreux acteurs, en vue d'assurer la richesse du *deal flow* (flux d'affaires). Ces acteurs seraient également sollicités pour l'accompagnement des jeunes entreprises. Ils pourraient aussi agir en tant que comité technique, mais ce dernier devra être clairement différencié du comité d'investissement.

8. Encapsuler une partie de la filière dans l'habitat collectif ou le *homecare*

Les résidences seniors haut de gamme

L'habitat doit offrir des solutions multiples aux aînés. Il s'agit non seulement de répertorier les différents habitats collectifs ou individuels mais également d'identifier les choix organisationnels : adaptation du logement, déménagement vers un logement adapté, hébergement à titre gratuit ou onéreux par les enfants, hébergement d'un étudiant, etc.

Il s'agit également, en lien avec les recommandations des rapports Broussy et Aquino¹, de développer un habitat intermédiaire, pensé au sein de la cité, et de favoriser les adaptations. Nous nous attachons ici à un autre aspect, toujours dans une logique plus industrielle que sociale ou sociétale.

Conformément aux analyses de ce rapport, nous préconisons d'établir un suivi analytique des développements des différents types d'habitat – au sein du Comité de filière, par exemple – mais en visant dans une logique industrielle la clientèle haut de gamme de résidences seniors qui seraient équipées des dispositifs de domotique et de services les plus innovants et à plus fort contenu en valeur ajoutée.

Ces projets sont toutefois d'une taille qui interdit au fonds de filière de jouer un rôle important d'orientation.

La capacité à déployer l'offre à l'international

Comme nous l'avons indiqué, une telle offre présente un fort potentiel à l'exportation et une agrégation naturelle de l'ensemble de la filière. Afin de favoriser au sein des grands

(1) Broussy L. (2013), *L'adaptation de la société au vieillissement de sa population. France : année zéro !*, op. cit. ; Aquino J.-P. (2013), *Anticiper pour une autonomie préservée : un enjeu de société (2013)*, op. cit.

opérateurs ce type de stratégie, il convient de finaliser rapidement un dispositif générique (infrastructure technique, *hubs* domiciliaires, enseigne offrant des bouquets de solutions, biens et services acceptant de fonctionner en se connectant à l'infrastructure).

La seconde incitation doit être une solution de financement. BPI France pourrait par exemple agir comme rehausseur de crédit sur des émissions obligataires destinées à financer de tels projets à l'export, dès lors qu'un certain nombre de jeunes entreprises innovantes financées ou assurées par BPI France trouvent là un chiffre d'affaires assuré. De telles aides peuvent toutefois poser des difficultés au regard du droit de la concurrence européenne. Il conviendra d'imaginer et de valider auprès de la Commission européenne un dispositif qui, parce qu'il vise *in fine* le financement de l'amorçage, serait autorisé car comblant une faille de marché.

L'économie de financement pour les opérateurs viendrait de la réduction de la prime de risque, le risque étant alors partagé entre investisseurs institutionnels et secteur public. À noter que cette garantie pourrait également concerner des émissions privées d'actions et non seulement de dettes.



ANNEXE

Personnes auditionnées

Les auteurs de ce rapport ont pris part aux groupes de travail sur la Silver Économie initiés en septembre 2012 par la ministre chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie. Ils ont pu ainsi bénéficier des réflexions menées lors des réunions et à l'occasion d'échanges informels avec les membres de ces groupes. Ce travail a été complété par des auditions auprès des différents acteurs. Qu'ils soient ici remerciés pour leur disponibilité, leur engagement et l'intérêt porté à nos travaux.

Jérôme Arnaud, président, Soli'age

Patrice Bougerol, président, Everstyl

Véronique Chirié, directrice, Technopôle Alpes Santé à Domicile et Autonomie

Laurent Dechesne, responsable Entreprises Île-de-France, Centre francilien de l'innovation

Anne Fahy, responsable du pôle Développement des entreprises, Agence régionale de développement, Île-de-France

Nadia Frontigny, vice-présidente Care Management, Orange Healthcare

Marie-Ève Joël, co-responsable de l'équipe de recherche LEGOS du LEDA, université Paris-Dauphine, présidente du conseil scientifique de la Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie (CNSA)

Emanuelle Leclerc, déléguée générale, Fondation Pileje

Pierre-Yves Le Corre, directeur Assurances de personnes France, Swiss Re

Jean-Éric Lundy, président directeur général, Vigilio

Patrick Mahé, conseiller Paris Région Entreprises, Centre francilien de l'innovation

Patrick Mallea, directeur général, CNR Santé

Tahar Melliti, conseiller innovation et nouvelle économie industrielle, cabinet du ministère du Redressement productif

Robert Picard, membre du Conseil général de l'économie, de l'industrie, de l'énergie et des technologies

Éric Rumeau, directeur de la santé et de l'autonomie, Conseil général de l'Isère

Fabien Verdier, conseiller en charge de l'économie des droits et de la politique des âges, initiateur des groupes de travail sur la Silver Économie

Thomas Wanecq, chef de projet, Direction de la sécurité sociale

Les rapports du Commissariat général à la stratégie et à la prospective sont publiés sous la responsabilité éditoriale du Commissaire général. Les opinions qui y sont exprimées engagent leurs auteurs.

**RAPPORT
DISPONIBLE SUR**

www.strategie.gouv.fr (rubrique publications)

Retrouvez les dernières actualités du Commissariat général à la stratégie et à la prospective sur :

-  www.strategie.gouv.fr
-  [CommissariatStrategieProspective](https://www.facebook.com/CommissariatStrategieProspective)
-  [@Strategie_Gouv](https://twitter.com/Strategie_Gouv)

Commissariat général à la stratégie et à la prospective

Le rapport "La Silver Économie, une opportunité de croissance pour la France" - décembre 2013 est une publication du Commissariat général à la stratégie et à la prospective

Directeur de la publication :

Jean Pisani-Ferry, commissaire général

Directrice de la rédaction :

Selma Mahfouz, commissaire générale adjointe

Secrétaires de rédaction : Olivier de Broca,
Sylvie Chasseloup

Dépôt légal : décembre 2013

Contact presse : Jean-Michel Roullé,
responsable de la communication
01 42 75 61 37 / 06 46 55 38 38
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr

Créé par décret du 22 avril 2013, le Commissariat général à la stratégie et à la prospective se substitue au Centre d'analyse stratégique. Lieu d'échanges et de concertation, le Commissariat général apporte son concours au Gouvernement pour la détermination des grandes orientations de l'avenir de la nation et des objectifs à moyen et long termes de son développement économique, social, culturel et environnemental. Il contribue, par ailleurs, à la préparation des réformes décidées par les pouvoirs publics.



www.strategie.gouv.fr