

# DOSSIER DE PRESSE

## LANCEMENT DE LA FILIÈRE INDUSTRIELLE SILVER ECONOMY

24 AVRIL 2013

*Sec-mrp-presse@cabinets.finances.gouv.fr* **01 53 18 45 13**

*Cab-pad-presse@sante.gouv.fr* **01 40 56 62 60**





## PRÉFACE DE ARNAUD MONTEBOURG

Nous vivons et vivrons désormais plus longtemps et, globalement, en meilleure santé que nos aînés. Tel est le sens de l'histoire démographique de notre société. Elle nous invite à transformer notre vision de la société du futur. La vieillesse n'est pas un handicap social et nous serions impardonnables si elle devait devenir un motif d'exclusion de la société : vieillir isolé, pauvre, fragilisé et dépendant.

L'antidote à ce scénario noir se fabrique d'abord dans nos têtes. C'est une bataille culturelle à laquelle nous sommes tous convoqués. La société française ne se porte jamais mieux que lorsque les solidarités entre les générations sont intensément actives.

Les créateurs, les entrepreneurs, chefs d'entreprises « made in France » quant à eux ont l'opportunité et la responsabilité de convertir leur créativité, leur savoir faire, leur sens de l'anticipation alliés aux techniques nouvelles notamment numériques, en nouveaux objets et services. Dans les logements, les transports, la santé à domicile, l'accès à la culture... ils participeront à réinventer la vie des seniors et trouveront là des marchés prometteurs pour eux.

Nos entreprises, qu'elles développent ou distribuent des produits technologiques, des biens de consommation courante ou qu'elles offrent des services de proximité, vont donc devoir s'adapter à la population des seniors. Mais, bien au-delà, elles devront imaginer, concevoir et réaliser les produits et services qui seront utilisés dans 10 ou 20 ans par nos actuels cinquantenaires, dont les modes de vie n'ont déjà rien à voir avec ceux de la génération précédente. Intellectuellement, le challenge s'avère passionnant et propice à l'expression des talents, y compris de nos jeunes diplômés.

Déjà de nombreuses initiatives privées et publiques ont déjà été prises en ce sens et les réflexions menées dans le cadre des groupes de travail initiés par Michèle Delaunay, dont je salue ici la qualité, montrent la diversité, l'engagement et, dans de nombreux domaines, l'excellence des acteurs mobilisés autour de thématiques comme la mobilité des seniors, leur accès aux nouvelles technologies, leur sécurité, leur autonomie à domicile...

Il s'agit aujourd'hui de conforter ces initiatives en les coordonnant et en mobilisant ceux des acteurs qui ne s'y sont pas encore engagés. C'est cette grande ambition que nos deux ministères vont s'attacher à construire dans les mois qui viennent, en plaçant la question de la Silver Economy au cœur de nos programmes d'actions.

Mais c'est ensemble, toutes générations et toutes compétences confondues, que nous construirons cette économie du vieillissement actif, en abordant cette période de vie, comme un véritable levier pour la recherche, l'innovation, la production et l'emploi résidentiel au service du développement de notre pays.

Mieux, en conduisant les jeunes générations vers une société plus attentive aux autres et centrée sur le bien-être des individus les plus fragiles et en redonnant à nos aînés, actifs comme en perte d'autonomie, la place qu'il leur revient dans la vie sociale, nous pourrions contribuer à réconcilier les français entre eux, et tout simplement à nous redonner espoir en notre avenir.

**Arnaud MONTEBOURG**



## PRÉFACE DE MICHELE DELAUNAY

### **La Silver Economy : une opportunité pour nos territoires et pour la France**

En France, les personnes âgées de 60 ans et plus, au nombre de 15 millions aujourd'hui, seront 20 millions en 2030. Le nombre de personnes âgées de 85 ans et plus sera multiplié par près de 4 en 40 ans passant de 1,4 à 4,8 millions d'ici à 2050.

Notre société doit s'adapter, dès à présent, pour permettre à tous de profiter dans les meilleures conditions sociales, économiques et sanitaires de ce formidable progrès.

Nous devons aussi tout mettre en place pour améliorer l'espérance de vie sans incapacité et faire reculer la dépendance dite « évitable ». Certaines technologies pour l'autonomie contribuent à la prévention des chutes (et plus largement des accidents de la vie courante), et donc de la perte d'autonomie. Leur diffusion permettrait également de limiter le nombre d'hospitalisations indues, et ainsi d'augmenter les possibilités de soutien à domicile des âgés, d'apporter une qualité de vie lorsque la perte d'autonomie survient et de mieux soutenir les aidants familiaux.

Si la demande de soins, d'aménagement du domicile et de produits et de services liés à l'autonomie va doubler en l'espace d'une vingtaine d'années, toutefois, le périmètre de Silver Economy ne se limite pas au grand âge et à la dépendance. Par exemple, il s'agit aussi de sensibiliser les entreprises au fait que 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.

Sur le plan de la demande, et selon une enquête du Centre de Recherche pour l'Etude et l'Observation des Conditions de vie (CREDOC) de 2010, les seniors assureront une majorité des dépenses (54%) sur les différents marchés à compter de 2015 : 64% pour la santé en 2015, 60% pour l'alimentation, 58% l'équipement, 57% les loisirs, 56% des dépenses d'assurance... 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, transports, loisirs, santé, équipements...

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. 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'économie liée à l'âge s'appuie ainsi à la fois sur l'industrie et les services.**

Les services à la personne, sont générateurs à courte échéance d'emplois nombreux, 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 Economy peut entraîner 300 000 créations d'emplois nettes, donc en dehors des remplacements de départs en retraite, d'ici 2020. Il faudra une main d'œuvre qualifiée disponible pour répondre à cette demande. Plus généralement, il nous faudra construire une réflexion pour que notre système de formation initiale et professionnelle permette d'orienter les jeunes et les salariés en reconversion vers les secteurs et les métiers d'avenir du fait de la Silver Economy. Une réflexion sur l'attractivité de cette filière est indispensable.

L'industrie se révèle à la fois productive (instruments et appareillages, domotique, dispositifs d'assistance...) et génératrice d'emplois techniques (vente, installation, maintenance de ces instruments). De nombreux secteurs seront largement impactés par la Silver Economy : tourisme, loisirs, aides techniques (prothèses auditives, par exemple...), BTP pour l'adaptation des logements, maisons intelligentes (ou « smart home »), avec une offre est très importante (téléassistance active ou passive, géo assistance, vidéo vigilance, télémédecine, parcours lumineux...), et plus largement la e-autonomie.

Ce champ constitue une opportunité pour nos entreprises et ceci d'autant plus que certaines sont d'ores et déjà très bien positionnées vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères. La France dispose d'un avantage comparatif certain dans ce champ. Nos entreprises peuvent exporter ces technologies pour l'autonomie. Si nous parvenons à déployer une stratégie de croissance, la France sera en mesure de jouer un rôle majeur, en particulier au niveau de ses exportations (celles-ci ont progressé de plus de 50 % l'an dernier dans le champ des technologies pour l'autonomie). Nos entreprises sont dynamiques, ont déposé des brevets (parfois à l'échelle européenne), elles sont très compétitives sur leur segment de marché.

Il me paraît donc primordial de réunir toutes les conditions pour faire émerger une filière industrielle d'excellence liée à l'âge dans notre pays. Nous avons là devant nous un formidable gisement de croissance et d'emplois, dans un monde où les âgés comptent pour plus de 900 millions d'habitants sur notre planète. Ce chiffre ne saurait que progresser au cours des années et des décennies à venir.

Il s'agit de manière générale d'anticiper l'évolution des comportements des agents économiques lorsqu'ils vieillissent (en matière d'épargne et de consommation). De même, les habitudes de consommation (ainsi qu'un usage croissant des nouvelles technologies) des ménages devraient évoluer avec le vieillissement de la population. La politique macroéconomique gagnerait à intégrer une vision prospective des secteurs économiques qui seront gagnants, ou perdants, du fait de ce phénomène démographique.

J'ai rencontré toutes les grandes, moyennes et petites entreprises du secteur, les organisations patronales et syndicales, la Caisse des dépôts et consignations et la Banque publique d'investissement, les pôles de compétitivité... Tous s'intéressent à la Silver Economy et vont agir dans leur champ respectif.

Nous avons constitué un collectif d'acteurs qui réunit des entreprises, des syndicats représentatifs, des économistes, des financeurs (capitaux risqués)... Plus d'une centaine de personnes ont été identifiées et ont travaillé en relation avec mon cabinet, ils ont œuvré ensemble au sein de groupes de travail sur différentes dimensions de la Silver Economy pour lesquelles des freins au développement ont été identifiés : l'offre, la demande, la distribution, l'organisation, le financement en fonds propre, la communication, la labellisation. Nous devons les lever un à un.

Plus de 600 personnes ont participé au lancement de cette nouvelle filière industrielle : ils sont et seront des acteurs de la Silver Economy, ainsi que de nombreux acteurs qui ont vocation à nous rejoindre prochainement.

Le lancement de cette filière de la Silver Economy ouvre un chantier passionnant et majeur. Je nous y invite collectivement à vous y impliquer fortement. J'y prendrai toute ma part avec Arnaud Montebourg, Ministre chargé du Redressement productif.

**Michèle DELAUNAY**

# Les éléments clefs issus des groupes de travail

## Qu'est-ce que la Silver Economy ?

La Silver Economy est tout à la fois un espoir et un marché pour les personnes âgées :

- > Une filière industrielle et économique ;
- > Une filière qu'il faut davantage et mieux identifier ;
- > Des termes et des mots qu'il convient d'employer et de mieux définir : e-autonomie, domotique, technologies pour l'autonomie, robotique pour l'autonomie, téléassistance/bouquet de services, géronsolutions, gérontechnologies... ;
- > Un atout pour la France ;
- > 900 millions de personnes âgées dans le monde, une croissance démographique et donc une demande très importante au cours des décennies à venir. La France doit se positionner dans ce champ, dès maintenant et pour l'avenir ;
- > Une économie de la confiance et de la qualité (service après-vente...);
- > Un ensemble d'acteurs hétérogènes (public/privé) qu'il convient de structurer, réunir, fédérer.

## De quelle filière économique parle-t-on ?

Les secteurs industriels concernés par la Silver Economy sont très divers, ils recouvrent : l'habitat, la communication, le transport, la sécurité, les services dont les services à la personne, la distribution, les loisirs, la santé, le travail, mais également le secteur des mutuelles, les instituts de prévoyance et les assureurs.

Selon une enquête du Centre de Recherche pour l'Etude et l'Observation des Conditions de vie (CREDOC) de 2010, les seniors assureront une majorité des dépenses (54%) sur les différents marchés à compter de 2015 : 64% pour la santé en 2015, 60% pour l'alimentation, 58% l'équipement, 57% les loisirs, 56% des dépenses d'assurance... 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, transports, loisirs, santé, équipements...

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. 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.

## **Quelle implication pour l'emploi ?**

La Silver Economy a vocation à générer de nombreux emplois, non délocalisables, avec le développement certain des services à la personne. La direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques (DARES) estime que la Silver Economy peut entraîner 300 000 créations d'emplois nettes, donc en dehors des remplacements de départs en retraite, d'ici 2020. Il faudra une main d'œuvre qualifiée disponible pour répondre à cette demande. Plus généralement, il nous faudra construire une réflexion pour que notre système de formation initiale et professionnelle permette d'orienter les jeunes et les salariés en reconversion vers les secteurs et les métiers d'avenir liés à la Silver Economy.

Les perspectives en matière d'emplois dans l'industrie sont importantes : production d'instruments et appareillages, domotique, dispositifs d'assistance... De même la Silver Economy est-elle génératrice d'emplois techniques (vente, installation, maintenance de ces instruments). Enfin, de nombreux secteurs seront largement impactés par la Silver Economy : tourisme, loisirs, aides techniques (prothèses auditives, par exemple...), BTP pour l'adaptation des logements, maisons intelligentes (ou « smart home »), avec une offre est très importante (téléassistance active ou passive, géo assistance, vidéo vigilance, télémédecine, parcours lumineux...), et plus largement la e-autonomie.

Ce champ constitue une opportunité pour nos entreprises. Certaines sont d'ores et déjà très bien positionnées vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères. La France dispose d'un avantage comparatif dans ce champ. Ainsi, l'enjeu est de parvenir à déployer une stratégie de croissance, afin que la France soit en mesure de jouer un rôle majeur, grâce notamment à ses exportations (celles-ci ont progressé de plus de 50 % l'an dernier dans le champ des technologies pour l'autonomie). Nos entreprises sont dynamiques, elles ont déposé des brevets (parfois à l'échelle européenne), elles sont déjà très compétitives sur leur segment de marché.



# Les freins identifiés par les acteurs à l'émergence de la Silver Economy

Les premiers travaux entrepris dès septembre 2012, autour des technologies du bien-être ont permis d'identifier sept freins à l'émergence de la Silver Economy.

**Aussi, sept groupes de travail se sont attelés à mieux cerner chacun de ces freins, et identifier les pistes d'actions afférentes.**

## L'offre

Structurer l'offre. Aujourd'hui, les grands groupes ne peuvent faire d'économies d'échelle dans le champ des technologies pour l'autonomie, car les marchés sont trop étroits. Par ailleurs, les startups et TPE qui irriguent ce secteur n'ont pas la taille suffisante pour produire en grande quantité, avec une force de frappe commerciale suffisante ou consolider leur avance technologique via la R&D. Il nous faut passer à des entreprises de taille intermédiaire (ETI), en avoir quelques unes et ainsi avoir une filière constituée de quelques grands groupes, plusieurs ETI, un nuage de PME et une multitude de startups. Bref, une pyramide d'entreprises.

## La demande

Mieux solvabiliser la demande. Pour dynamiser une demande encore insuffisante, il convient d'aider à la solvabilisation de celle-ci. Les aides techniques incluses dans l'APA pourraient ainsi être orientées vers la téléassistance ou les plateformes informatiques (prestations dont les prix baisseraient grâce à des économies d'échelle). Déjà investies sur ces champs, les mutuelles et assurances pourraient renforcer leurs offres pour une partie de leur contrat.

## La distribution

Faire émerger des réseaux de distribution. Cette économie manque cruellement de distributeurs. Dans l'intervalle, les répartiteurs en pharmacie, la vente par correspondance et par Internet peuvent être des acteurs à privilégier. Au-delà, il s'agit d'assurer les conditions d'une mise en concurrence entre distributeurs. Une action avec la DGCCRF doit ainsi être mise en place, afin que les marges baissent pour que ces produits deviennent accessibles au plus grand nombre. Les mutuelles et les assurances peuvent aussi faire connaître et acheter ces produits, à travers par exemple les contrats d'habitation.

## La communication

Renforcer la communication. Selon les entreprises du secteur, la Silver Economy et les technologies pour l'autonomie souffrent d'une insuffisance de communication sur leurs produits et services. « Si on avait su que cela existait... », regrettent souvent les utilisateurs potentiels. Il s'agit donc de mieux faire connaître ces biens et services. Il s'agit aussi de mieux « convaincre » les aidants, parfois réticents au recours à des technologies pour l'autonomie. Ces technologies peuvent en effet très souvent faciliter l'intervention des aidants.

## Le financement

Donner aux entreprises les moyens de se développer. Le besoin de financement en fonds propres est important dans le secteur (Equity gap entre 100 000 et quelques millions d'euros) est important dans le secteur. Il nous faut davantage de fonds (d'amorçage, d'investissement, de capital risque ...) capables d'investir dans le champ de la Silver Economy.

### **La labellisation**

Rassurer les consommateurs. Il nous faut labelliser les meilleurs produits et donner une plus grande visibilité et une meilleure information aux acteurs, prescripteurs, et bien-sûr aux consommateurs.

### **L'organisation**

Mieux identifier. De multiples instances privées et publiques traitent du domaine de la Silver Economy sans qu'une politique soit clairement définie : cela nuit à l'efficacité de l'ensemble.

**Nous devons favoriser la création d'une filière industrielle et d'un écosystème de l'innovation propre à la Silver Economy.**

## Le plan d'actions proposé par les acteurs

**Le travail réalisé par les groupes de travail a abouti à une série de propositions pour la création de la filière Silver Economy, économie liée à l'âge.**

Ce plan d'actions, porté par les pouvoirs publics, concernerait en priorité les aspects relatifs à la prévention, à la prise en charge et au suivi des personnes âgées au domicile.

Au-delà de pratiques localisées et diversifiées, dont les paramètres de variation peuvent dépendre du bénéficiaire ou de l'intervenant eux-mêmes, il n'existe pas de schéma homogène robuste et généralisé sur le territoire.

C'est pour cette raison que la première action doit être la définition d'une stratégie nationale.

### **Action 1 : Définir une stratégie nationale porteuse d'une vision métier, économique et opérationnelle de la Silver Economy.**

Cette stratégie doit décrire les éléments suivants :

> Quelle vision métier pour le développement de la Silver Economy ?

Cette vision métier doit notamment être porteuse des objectifs à attendre à moyen terme. Le principal objectif poursuivi doit être l'augmentation de la durée de vie en bonne santé ou sans incapacité.

> Quelle vision économique de la Silver Economy ?

Cette vision économique doit identifier les modèles économiques des principaux acteurs (producteurs, industriels, coordinateurs...) ainsi que le fonctionnement global de cette nouvelle économie.

> Quelle vision opérationnelle de la Silver Economy ?

Cette vision opérationnelle doit décrire les principaux processus à mettre en œuvre par les acteurs, sur la totalité de la chaîne de valeur permettant d'attendre les objectifs définis dans la vision métier.

Cette stratégie nationale doit permettre de construire un parcours cohérent pour le bénéficiaire, tenant compte de l'ensemble de ses besoins.

Le maintien à domicile s'inscrit par définition dans un système d'interaction sur un territoire où coexistent plusieurs acteurs, logiques, niveaux et initiatives. Il s'agit donc d'un système par nature complexe à normaliser. Il est donc nécessaire de décliner cette stratégie nationale à un niveau plus opérationnel.

### **Action 2 : Décliner la stratégie nationale au niveau des régions sous forme de schémas régionaux silver-économiques**

Nous pensons que la région est l'entité capable de porter à la fois une vision économique et sociale nécessaire au développement de cette filière.

Le principal enjeu pour les schémas régionaux sera d'articuler deux aspects fondamentaux :

- > Une individualisation de la prise en charge des bénéficiaires. Sans aller jusqu'au sur-mesure, la prise en compte de la pluralité des besoins des personnes âgées tend à complexifier les interventions au domicile
- > Une mise en cohérence de l'intervention des divers acteurs au domicile

Au-delà de l'assistance aux actes essentiels de la vie, et en dehors de leurs besoins médicaux et sanitaires, les personnes âgées ont également besoin d'aides techniques (remplacement d'une vitre cassée, aide au jardinage) et, dans une logique de retardement de la dépendance, elles ont particulièrement besoin de prévention.

Sur la base de ces éléments, il convient de construire un plan d'action en deux étapes :

- > Etape de « quick wins » ; actions rapides et faciles à mettre en place afin de lancer une dynamique de changement
- > Un plan de mise en œuvre à moyen et long terme : actions plus structurantes et plus complexes nécessitant des changements importants

### **Action 3 : Identifier trois régions de préfiguration de la vision cible et organiser un comité de pilotage entre le Conseil Régional, le Conseil Général et l'Agence Régionale de Santé**

Les premiers « *quick wins* » que nous avons identifiés pourraient être les suivants :

- > Créer un comité national de la Silver Economy au niveau interministériel qui pourra prendre la forme d'un Comité de filière
- > Créer dans les trois régions un comité de pilotage composé du conseil régional, du conseil général et de l'ARS en charge de décliner les visions métier, économique et opérationnelle en fonction des spécificités du territoire
- > Missionner un opérateur-pivot (peut être un CLIC, une plateforme, une association, un EHPAD, un centre hospitalier ou une entreprise pivot...)
- > Formaliser les principaux processus métier permettant dans une logique transversale entre les acteurs, d'éviter les ruptures de processus de prise en charge et d'accompagnement
- > Mettre en place un système d'information permettant un fonctionnement sous forme de plate-forme de coordination et poser les bases d'une infrastructure informatique et opérationnelles pour les plateformes nationales
- > Créer un fonds d'investissement pour la Silver Economy avec les produits financiers
- > Segmenter la population sur un territoire afin d'identifier un premier public cible
- > Définir les indicateurs de performance (taux de couverture du territoire par l'opérateur pivot, nombre de prestations moyennes par bénéficiaire, nombre de conventions entre l'opérateur pivot et les autres acteurs sur le territoire...).

En parallèle, nous préconisons de lancer une première action de communication axée sur la prévention, qui porterait sur une offre de service transversale et représentative de la filière.

### **Action 4 : Lancer une première offre de service labellisé « Silver Economy »**

Cette première offre de service pourrait être constituée sur la base des offres de téléassurances actuelles en y ajoutant :

- > Une offre de capteurs de bien-être et médicaux à domicile
- > Le développement d'un système d'information ouvert permettant aux bénéficiaires

d'accéder à différents services (auto-évaluation, demandes de financement, organisation de prestations, accès aux équipements...) sous forme de plateforme de services accessibles par téléphone

> L'identification des produits financiers et d'assurance associés

En parallèle à la mise en place des « quick wins » il convient de lancer les actions plus structurantes et plus complexes nécessitant des changements importants :

> Réflexion approfondie sur le retour sur investissement dans le « bien vieillir »

> Création d'un fonds d'investissement de la Silver Economy

> Définition des objectifs précis pour chaque territoire sur la base des études statistiques

> Responsabilisation des acteurs locaux y compris politiques par rapports aux objectifs à atteindre

> Identification des synergies entre la Silver Economy et les autres domaines portés par les régions et les ARS, notamment la formation professionnelle et le médical



# Synthèse des propositions des groupes de travail

## DEMANDE

### **Développer des services pour faciliter l'utilisation des TIC**

Les personnes âgées et parfois certains de leurs aidants peuvent avoir des difficultés à utiliser les nouvelles technologies. Le développement de prestations en nature (cours de formation, ateliers tablettes tactiles...), assurées par des personnes formées pour l'utilisation des TIC, serait utile pour en favoriser le recours.

### **Mettre en place des incitations permettant d'uniformiser les services de base proposés par les collectivités territoriales**

La notion de brique de base « obligatoire » ou fortement recommandée a permis en Grande Bretagne de développer la téléassistance. Cette démarche pourrait favoriser l'émergence d'une filière avec les effets d'échelle escomptés.

### **Lancer des expérimentations au niveau d'écosystèmes complets**

Lancer des expérimentations à l'échelle nationale au niveau d'écosystèmes complets incluant l'ensemble des acteurs concernés (y compris les organismes d'assurance et de redistribution : CNAM, collectivités territoriales, prestataires - médicaux et médico-sociaux, etc.), en imposant la mesure des gains socio-économiques, et en différenciant ces gains pour chacun des acteurs.

Ces expérimentations devront donner lieu à une évaluation par une approche scientifique et transversale, en y associant des professionnels, des laboratoires de recherche et des représentants des maîtrises d'ouvrage publiques.

### **Assurer la diffusion des résultats des expérimentations déjà réalisées**

Créer une plate-forme qui serait gérée par un organisme public pour rendre l'information disponible et lisible et permettre de répliquer une bonne pratique d'un Conseil général auprès d'un autre Conseil général, évitant la duplication des démarches qui sont coûteuses en temps et en moyen pour les PME/ITE et peu intéressantes pour les grands groupes.

### **Favoriser la création d'une plateforme domotique *open source* dont les usages seraient apportés par l'écosystème de la filière industrielle.**

Développer les « Living labs »

Il est nécessaire d'impliquer les usagers, les aidants et les professionnels dans la conception de nouvelles solutions technologiques et de services. L'approche « Living Lab » paraît adaptée pour faciliter l'expression des besoins.

## OFFRE

### **Développement d'un pôle de compétitivité Silver Economy**

Ce pôle associerait recherche publique, grands groupes, PME et ETI, permettant à des sociétés en croissance de faciliter leur développement au sein d'une pépinière.

D'autres propositions concernant l'offre sont intégrées dans les différents axes.

## DISTRIBUTION

### **Répertorier et cartographier des expériences menées sur le sujet de la distribution**

Définir les orientations en s'appuyant sur les expériences en cours, ou réalisées par des études (travaux du Pr. Gallouj) et/ou des grappes d'entreprises du secteur de la santé en matière de distribution de produits et/ou services.

Ce type d'action permettra notamment de mesurer la nécessité, ou pas, de créer et de développer le net et l'accès à Internet des seniors pour leur permettre d'accéder plus facilement à l'e-commerce par une campagne de communication.

### **Auditer les acteurs de la distribution et de la consommation**

Il s'agit d'auditer ceux qui produisent des offres et/ou des services (entreprises, pharmacies,...) et ceux qui consomment (centrale d'achat, seniors,...) pour comprendre les forces et les points à améliorer dans le processus de distribution.

Cette action vise à mesurer l'opportunité de distribuer certains produits et/ou services par ces canaux de distribution et/ou à en créer de nouveaux.

Le projet « Distribution » de la grappe d'entreprises Soliage doit mener cette action pour le premier semestre 2013.

### **Inviter des grands distributeurs à s'emparer du sujet**

Cette action vise à susciter la distribution de certains produits et/ou services par des canaux de distribution de masse. En effet, les produits de la Silver Economy n'ayant pas tous encore fait la démonstration de leur rotation en rayon, les distributeurs de masse restent frileux même s'ils envisagent ce segment de population avec intérêt.

Notre préconisation consiste à proposer à certains d'entre eux de se lancer dans un essai grandeur nature, en échange d'une campagne de communication institutionnelle du secteur.

### **Organiser les acteurs économiques de cette chaîne de valeur et définir le métier et le rôle du coordinateur (chaînon manquant).**

Une infrastructure localisable dans l'ensemble des régions, départements où vivent des seniors.

### **Favoriser la mise à disposition plutôt que l'achat des aides techniques par les utilisateurs**

Pour certains types d'aides techniques ou dans certaines indications, par exemple lorsque le besoin peut être temporaire, il serait intéressant de pouvoir mettre à disposition les produits. Une expérimentation de cette nature est portée par le pôle allongement de la vie Charles Foix projet « Shlatame » (Sorties d'hôpital –location d'aides technologiques pour l'autonomie motrice et l'équilibre). Ce projet vise à réduire le risque de chute et de perte d'autonomie chez les personnes âgées en sortie d'hospitalisation par la prescription individualisée d'aides technologiques adaptées aux besoins, aux capacités et aux attentes de chaque patient.

## COMMUNICATION

### **Proposition d'un plan de communication global impulsé par l'Etat, relayé par les professionnels du secteur**

En s'appuyant sur l'ensemble des services gouvernementaux et l'INPES, il est proposé qu'un plan de communication soit lancé. Le relais serait ensuite assuré par des organismes et syndicats représentatifs tels que l'ASIPAG et les entreprises.



La première étape est de lancer des actions de communication institutionnelles, puis des actions de sensibilisation via un plan média multicanaux (presse, tv, radio, web) visant à valoriser la filière et les bénéfices de ses produits et services. Il s'agit ensuite d'asseoir ces actions de communication par de l'événementiel & des relations presse (participer à des événements nationaux liés aux secteurs de la gérontechnologie et du logement des seniors, lancer des programmes d'information...).

### **Mettre en place une communication plus positive et plus inclusive**

Sensibiliser les français sur l'ensemble de la situation de « l'avancée en âge » : ses bénéfices et pas seulement ses inconvénients ;

Valoriser la place des seniors dans la société ;

Mettre en avant le volet « prévention », en menant de façon « inclusive » des campagnes sur la prévention des accidents domestiques et associer assureurs et mutualistes à cette logique de prévention ;

Modifier la nature du message en ayant une communication plus positive sur les technologies pour l'autonomie auprès du grand public ;

Développer une co-conception et co-responsabilité de l'utilisateur pour le maintien de sa santé et de son autonomie. Cette co-conception pouvant aussi permettre de créer des produits rajeunissant « de facto » l'image des seniors.

La Silver Economy doit être présentée comme une filière économique, un véritable outil de croissance. Mais au delà des ressources et des richesses que cela peut apporter, c'est aussi un secteur économique au cœur d'une logique de solidarité, de lutte contre l'isolement, d'intergénérationnel...

### **Mettre en place une «semaine du bien vieillir et/ou du bien-être à domicile»**

L'objectif est de sensibiliser tous les publics, permettre une appropriation du sujet par tous et de construire une image valorisante.

### **Faire de l'avancée en âge une grande cause nationale en 2013/14**

#### **Réaliser un portail d'information associé à un numéro national d'appel**

Réaliser un portail d'information qui recense les offres de technologies et de services disponibles comprenant un lien vers un catalogue de services, en s'appuyant sur les acteurs déjà impliqués.

#### **Développer des moyens de formation pour le personnel de santé.**

Actuellement, à l'exception des ergothérapeutes, les professionnels de santé (médecins, infirmiers, kinésithérapeutes) sont très peu sensibilisés aux technologies de l'autonomie et en outre, ont peu de temps disponible pour en prôner l'usage auprès des personnes âgées et/ou de leurs aidants. Des formations sont nécessaires (e-learning ?).

## **FINANCEMENT**

### **S'inspirer des expériences existantes**

A l'international : exemples du Japon et du Canada notamment ;

En France : exemple des marchés / business models qui ont déjà connu un début de succès (Les services à la personne, les systèmes de téléalarme).

## DEMANDE

### **Mettre en place une coordination des payeurs**

Organiser une gouvernance globale pour donner à tous les acteurs une vision aussi claire et cohérente que possible à court, moyen et long terme des priorités couvertes par les financements publics.

**Mettre en place avec tous les acteurs publics de la vieillesse un « guichet unique »** afin de simplifier le parcours des personnes âgées, de rendre plus lisible l'action publique et d'optimiser l'utilisation des ressources publiques pour solvabiliser la demande.

**Rapatrier dans une entité unique la coordination de l'ensemble des budgets dépensés pour la dépendance** (social, santé, assurance publique, privées, mutuelles, etc,...).

Clarifier /légiférer ce que le public finance, pour répondre au besoin de mutualiser les dépenses.

### **Mettre en place un tiers payant pour les aides à l'autonomie**

Elargir le périmètre de la Carte Vitale par un Tiers Payant pour les dépenses sociales.

Clarifier la tarification de la télé médecine

Clarifier la tarification de la télémedecine/télesanté, le paiement des actes de consultation réalisés à distance, leur remboursement et le mode de rémunération des médecins pour construire un modèle économique pérenne :

- > Tarification à l'acte pour la téléconsultation de médecine spécialisée et la télé expertise, car consultation ponctuelle ;
- > Tarification au forfait, modulée selon pathologie, pour la télésurveillance et téléconsultation de médecine générale avec un praticien régulièrement sollicité.

## FINANCEMENTS AUX ENTREPRISES

### **Favoriser la création de Joint Venture**

Favoriser la création de Joint Venture sur des associations capitalistiques asymétriques. La création de Joint Venture d'intérêts permettrait, au delà de l'expérimentation, de bénéficier d'un véhicule commun et de combiner le meilleur de grands groupes et des PME/ETI.

### **Création de fonds d'amorçage et d'un fonds de croissance**

Un nouveau Fonds d'Amorçage qui permettrait aux petites entreprises de pouvoir accéder à des fonds non négligeables pour le développement commercial de leur entreprise : – 1 à 2 M€ (Fonds d'environ 30 M€)

Un nouveau **Fonds de Croissance** qui permettrait aux ETI de rayonner davantage, de se développer à l'international (Fonds d'environ 80M€ sur 4 ans).

Dans cette perspective, plusieurs points sont à envisager :

- > Organiser une gouvernance adaptée de ces fonds
- > Clarifier d'abord l'organisation privé/public
- > Mutualiser les dépenses, penser à une répartition public/privé. Les capitaux amorçages et investissements actuels sont déjà financés par des caisses de retraite, des fonds régionaux ;
- > S'appuyer sur le secteur associatif (réseau Entreprendre, fonds de pré-amorçage...)

### **Développer la solidarité de l'écosystème**

Par exemple avec la mise en place de contrats pré-commerciaux entre startups et collectivités territoriales pourrait aider à fluidifier le marché.

## **LABEL**

### **Recommandation pour la mise en place d'un label**

La labellisation doit permettre de créer des critères objectifs pour connaître et reconnaître la qualité des produits. Elle constitue une première étape de crédibilisation, la confiance étant un pré-requis au développement de la Silver Economy.

Le CNR-Santé a lancé une étude de faisabilité aboutissant à horizon juin 2013 :

- > A la définition du périmètre (quels produits ? quels services ?) ;
- > A l'articulation de la démarche aux principales démarches (normes/ labels/ projets) en cours en France et en Europe (en collaboration avec AFNOR Normalisation) ;
- > A la définition du ou des publics cibles (commande publique/ grand public ; personnes fragiles, dépendantes ; public vivant à domicile/ en institution...);
- > A de premiers « tests » de la démarche via l'analyse de 5 produits et 5 services

Les recommandations du CNR Santé sont donc :

- > Bien connaître le public (éviter la proposition d'une offre à mauvais escient) et cibler la population majoritaire des seniors, en risque de pertes d'autonomie
- > Faire du référentiel un facteur de confiance, et surtout pas un blocage pour les industriels (notamment les plus petits) parce qu'il rajouterait un ticket d'entrée au marché
- > Intégrer la nécessaire dimension internationale
- > Prendre en compte l'existant (Norme HS2, actions déjà menées par le CNR, norme sur la téléassistance, ...) sans tout réinventer

Le processus de labellisation AFNOR doit répondre à des exigences de qualité et d'assurances pour le consommateur, mais doit aussi être considéré comme un support commercial et marketing qui permette réellement d'agir sur les ventes.

Le périmètre des solutions de la Silver Economy est très large, il s'étend d'offres simples « grand public ». Pour que le label reste un accélérateur du développement de ce marché, il faut peut-être envisager un système à plusieurs vitesses, avec des labels simples à obtenir pour rassurer le consommateur sur des produits dédiés « senior » et de type « grand public », et des labels plus contraignants qui encadrent des solutions destinées aux seniors mais impliquant des services plus lourds.

### **Créer les conditions de passage d'un label à la norme**

Afin de pouvoir aider les entreprises française (PME, ETI et grands groupes) à se positionner au delà des frontières, il est nécessaire de se doter d'une norme reconnue pour faciliter la commercialisation des produits et services.

## ORGANISATION

### **Mettre en place un guichet unique d'accueil de tous, bénéficiaires, bénéficiaires potentiels et aidants, professionnels**

Cette mission comprend plusieurs dispositifs :

- > Un numéro unique de contact d'information personnalisée et éventuellement un lieu identifié de réception du public concerné
- > Une analyse personnalisée de situation multidimensionnelle (y compris avec l'implication des acteurs de proximité immédiate, et avec la vision globale des financements disponibles, publics ou privés, pour la personne âgées) et la définition d'un plan de vie global et précis (plus large que le plan d'aide) avec le meilleur compromis possible entre les masses financières disponibles et les services humains ou techniques pertinents
- > Le repérage en amont des situations personnelles délicates
- > La désignation d'un gestionnaire personnalisé (« gestionnaire de cas ») quand ceci est pertinent

### **Assurer la coordination des acteurs opérationnels**

Cette mission est particulièrement importante pour la planification des interventions médicales (lorsque cela est possible), et l'entrée/sortie d'hospitalisation avec des dispositions satisfaisantes d'accompagnement. Elle concerne plusieurs aspects complémentaires :

- > La coordination de proximité pour assurer une intervention cohérente de plusieurs professionnels auprès de la personne âgée, et ceci en lien avec les aidants familiaux
- > L'adaptation technologique du logement existant pour favoriser le maintien à domicile

### **Assurer un accompagnement des personnes dans le temps**

Il s'agit de s'assurer régulièrement de l'évolution de la situation du bénéficiaire et de ses aidants afin qu'il y ait toujours le meilleur compromis entre soutien technique et soutien humain :

- > Par appels proactifs (si demandé par le bénéficiaire)
- > Par téléassistance aux personnes (domotique, téléassistance, ...)

### **Mettre en place un support technologique partagé**

La technologie soutient les trois missions citées ci-dessus. C'est cet axe qui permettra aux filières technologiques de se développer. Il comprend :

- > Une plateforme technique et domotique (traitement des données) ;
- > Un système d'information permettant un accès sécurisé et différencié aux fichiers du bénéficiaire
- > La gestion du parcours de fragilité de la personne âgée et un accès différencié et sécurisé aux informations pertinentes par les professionnels de santé
- > L'équipement des domiciles ou de la personne

Mettre en place une gouvernance des systèmes d'information

La gouvernance des systèmes d'information suppose :

- > La définition et la promotion de référentiels de bonnes pratiques métier et systèmes d'information dans le domaine
- > La maîtrise d'ouvrage et gestion des annuaires et référentiels nationaux regroupant les identités et les informations associées relatives aux professionnels
- > L'identification et l'accompagnement des projets concourant aux objectifs fixés
- > La maîtrise d'ouvrage de projets pilotes portés par les acteurs métiers

La normalisation des actes médico-sociaux, la formalisation des processus correspondant et des règles d'échange de données entre tous les intervenants est une condition indispensable au développement et à la structuration du secteur.

### **Modèle d'organisation**

La condition préalable à la réorganisation du marché est la définition d'axes stratégiques et d'indicateurs clairs liés à la politique de prise en charge des personnes âgées (ex : augmenter la durée de vie en bonne santé).

Ces axes stratégiques doivent être traduits en des schémas régionaux d'organisation dont le principal objectif sera de décliner les axes stratégiques nationaux en fonctions des indicateurs économiques et sociaux de chaque territoire. Cette négociation devra se faire avec les Agences Régionales de Santé porteuses de la politique nationale, les conseils régionaux en charge du développement économique, et les conseils généraux, chefs de file du social et du médico-social.

Sur la base de cette feuille de route et des objectifs à atteindre, chaque territoire pourra choisir le modèle organisationnel le plus adapté pour réaliser les objectifs selon les délais et les coûts les plus adaptés.

L'organisation cible devra respecter les contraintes suivantes :

- > Une ligne directrice nationale à la fois sur les problématiques de prise en charge et de prévention avec un organisme fédérateur porteur de cette politique ainsi que des normes (métiers, techniques) et des processus cibles. Cet organisme reste à définir parmi les acteurs actuels sur le marché
- > Une déclinaison régionale permettant la conjonction des politiques économiques, et des politiques sanitaires et sociales : c'est clairement le rôle des conseils régionaux en lien avec les Agences Régionales de Santé
- > Des plateformes nationales (3 ou 4 plateformes sur le territoire national) permettant la structuration des acteurs et de leur métier, ainsi que la mutualisation des investissements notamment en SI : c'est clairement le souhait et la valeur ajoutée que peuvent apporter des grands industriels assistants, prestataires de services à la personne, ou industriels du domaine technologique (domotique, SI, télécom,...) pour structurer la filière de la Silver Economy, et permettre son développement en entraînant avec eux les PME et PMI du secteur
- > Des acteurs locaux en charge de la réalisation des évaluations et des prestations pour le compte des bénéficiaires. Chacun convient que la « bonne » dimension opérationnelle du territoire est le département, un département couvrant lui-même des bassins de vie avec de fortes disparités (géographiques, disponibilité de service, implication des municipalités, ...). Par ailleurs, le département a toute la légitimité de par sa mission de chef de fil social et médico-social, pour créer l'acteur pivot, et ceci dans le schéma prescriptif de la région et de l'Agence Régionale de Santé
- > Des pré-configurations au niveau régional, impliquant un ou deux départements par région seront nécessaires pour affiner ce schéma général

## **AUTRES PROPOSITIONS**

**Renforcer la professionnalisation du secteur de l'Aide à Domicile afin d'obtenir un maintien à domicile de qualité.**

**Lancer un plan national d'adaptation des lieux de vie.**

Ce plan comporterait :

- > un volet particulier avec des incitations à la construction/réhabilitation de logements adaptés aux personnes âgées, notamment une aide d'amorçage sur financement public

> un volet public (collectivités territoriales) visant à l'aménagement de l'espace public sans oublier la question des ruptures modales, c'est à dire du passage de l'espace privé à l'espace public

**Augmenter la couverture du très haut débit sur le territoire français.**

**Mettre en place une protection juridique des personnes âgées et des aidants.**

Il s'agit, dans les deux cas, d'une couverture assurantielle permettant à ces personnes de se protéger et d'avoir un recours dans différents domaines, entre autres, concernant des litiges sur du matériel (loué ou acheté), sur des tarifications subies par ces personnes, sur des défauts de conseil (produits ou services).

**Mettre en place un compte épargne temps dans l'entreprise pour les aidants.**

Ce dispositif permettrait à l'aidant de prendre du temps pour aider son parent/conjoint en situation de perte d'autonomie, avec la possibilité pour l'employeur d'abonder par des jours supplémentaires.

**Faire bénéficier les aidants familiaux, dans les cas graves de dépendance, d'une formation et d'une assurance.**



*Sec-mrp-presse@cabinets.finances.gouv.fr* **01 53 18 45 13**

*Cab-pad-presse@sante.gouv.fr* **01 40 56 62 60**