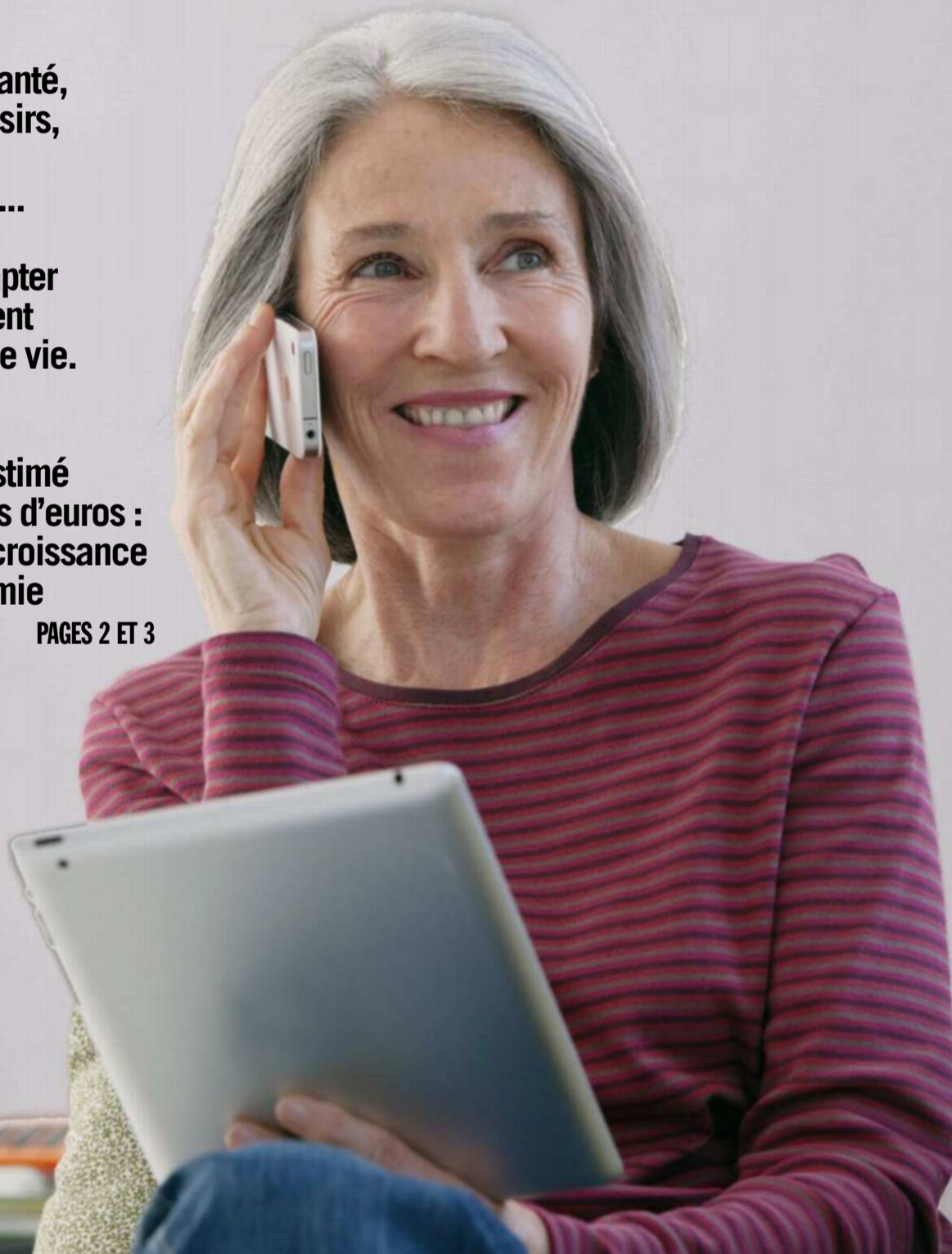


LA SILVER ÉCONOMIE

Transports, santé, logement, loisirs, nouvelles technologies... Ces secteurs doivent s'adapter à l'allongement de la durée de vie. Les seniors représentent un marché estimé à 92 milliards d'euros : un levier de croissance pour l'économie française. PAGES 2 ET 3



TÊTE D'AFFICHE



Michel MEYER, directeur général de Viadeo PAGE 4

FACE-À-FACE Knorr / Liebig

Ces deux marques se livrent une concurrence acharnée sur le segment de la soupe en inventant sans cesse de nouvelles recettes et en améliorant la qualité de leurs ingrédients. PAGES 8 ET 9

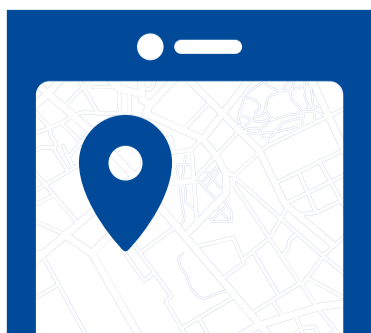
ARGENT Comment réduire votre impôt sur le revenu PAGES 12 ET 13

Retrouvez votre hebdo économie le 18 novembre

R 20174 - 1104 - 1,05€



Microsoft



OFFICE 365 FAIT PREUVE D'ADRESSE POUR PAGESJAUNES

Être leader de l'information et de la publicité locales sur Internet et mobile exige une réactivité immédiate. En choisissant Office 365, PagesJaunes a doté ses collaborateurs des outils répondant à leurs besoins de mobilité. À tout moment, ils peuvent accéder à leurs documents et participer à leurs réunions à distance, depuis un ordinateur, un smartphone ou une tablette. Une flexibilité essentielle pour rester toujours plus proches de leurs clients locaux.

ILS ONT CHOISI OFFICE 365. WWW.OFFICE365.FR/TEMOIGNAGES

Office 365

Les seniors, moteurs de l'économie

Souvent perçu comme un fardeau financier, le vieillissement démographique pourrait au contraire profiter à l'économie et à l'industrie française. Une formidable opportunité que les entreprises auraient tort de ne pas saisir.

DOSSIER RÉALISÉ PAR SOLENE DUROX

La vieillesse va-t-elle doper la croissance française ? C'est ce qu'espère le gouvernement qui a officiellement lancé en avril la filière de la silver économie, entièrement dédiée aux personnes âgées. Transports, santé, loisirs ou logement... De nombreux secteurs vont être impactés par l'allongement de la durée de vie. En 2035, un tiers des Français auront plus de 60 ans. « La génération des babyboomers qui part à la retraite et qui est à plus de 70 % propriétaire a un potentiel de consommation énorme », souligne Hélène Xuan, directrice scientifique de la chaire de réflexion sur le vieillissement Transitions démographiques, transitions économiques. Ces nouveaux seniors, plus aisés que leurs parents, ont la volonté d'anticiper leur vieillissement et resteront pour la plupart à leur domicile. Après s'être focalisées sur la

ménagère de moins de 50 ans, les entreprises ont désormais tout intérêt à séduire celle de plus de 50 ans, qu'elle soit active ou dépendante. Ce marché de la silver économie est aujourd'hui estimé à 92 milliards d'euros. Il devrait dépasser les 130 milliards en 2020 en France. La Direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques (Dares) estime, quant à elle, que la silver économie peut entraîner 300 000 créations d'emplois nettes, en dehors des

remplacements de départ à la retraite, d'ici à 2020.

Il subsiste néanmoins des freins à son développement. Différentes pistes d'action ont été identifiées

Un marché qui devrait dépasser les 130 milliards d'euros en 2020 en France

pour les lever : faire émerger des réseaux de distribution, renforcer la communication pour faire connaître les biens et services, créer un label, donner les moyens aux entreprises

de se développer et structurer l'offre. C'est dans cette optique que la ministre chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie, Michèle Delaunay, a inauguré au début de l'été à Ivry-sur-Seine (Val-de-Marne) la Silver Valley. Ce pôle d'excellence francilien, porté par l'association Sol'iage, réunit une centaine d'acteurs liés à l'économie du vieillissement (entreprises, usagers et partenaires de l'innovation) afin de faire de la France une référence mondiale du secteur. « Notre ambition est de créer les futurs PSA ou Renault dans le domaine de la silver économie », affirme Ben-

jamin Zimmer, responsable développement et innovation de Sol'iage. Comment faire face au supplément de dépenses liées au vieillissement sans en faire supporter le poids uniquement à la collectivité ? Parmi les solutions envisagées figure le développement du viager.

« Liquéfier le patrimoine des seniors pourrait être une solution intéressante d'autofinancement », assure Hélène Xuan. Si on multipliait par 14 le nombre de transactions annuelles, le supplément de ressources atteindrait la somme non négligeable de 5 milliards d'euros.

REPÈRES

4,8 millions : ce devrait être le nombre de personnes âgées de 85 ans et plus en 2050 en France. Soit 3 fois plus qu'actuellement (1,4 million).

26 ans : c'est le nombre d'années que l'on vit encore, en moyenne, une fois atteint l'âge de 60 ans (contre 16 ans en 1950).

Selon une enquête du Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Crédoc) de 2010, les seniors assureront une majorité des dépenses sur les différents marchés à compter de 2015 :

64 % pour la santé,
60 % pour l'alimentation,
58 % pour l'équipement,
57 % pour les loisirs,
56 % pour les dépenses d'assurances...

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

► « **La France face au vieillissement, le grand défi** » sous la direction de Jean-Hervé Lorenzi et Hélène Xuan, Ed. Descartes & Cie, 2013, 582 pages. 20 €.

À CONSULTER

► **Le portail d'actualités de la silver économie** : www.silvereco.fr.

► **Un site d'informations professionnelles** créé par Frédéric Serrière :

www.lemarchedesseniors.com ;
www.soliage.com.

Y ALLER

► **Silver Economy Expo**, le premier salon à l'attention des professionnels des technologies et services pour seniors.

Les 5 et 6 décembre, de 10 heures à 18 heures, Paris, porte de Versailles (XV^e).

www.silver-economy-expo.com.



Le chiffre d'affaires d'EasyShower, l'entreprise de Régis Rocton, est passé de 1,9 million d'euros en 2012 à 6,4 millions d'euros en 2013 et devrait grimper à 12 millions en 2014. (DR.)

► **Régis ROCTON**, directeur général d'EasyShower à Selles-sur-Cher (Loir-et-Cher)

« EasyShower bat ses records de ventes tous les mois »

Chaque année, une personne de plus de 65 ans sur trois est victime d'une chute. La pièce de tous les dangers : la salle de bains. Fondateur de la société Crystalyne qui commercialise depuis 2003 des baignoires à porte, Régis Rocton a eu l'idée de lancer le concept d'EasyShower, une douche pour seniors sécurisée, sur mesure et personnalisable, produite à 50 % en France. « Jusqu'alors, quand on voulait installer une douche, on faisait venir son plombier qui cassait tout le carrelage. Les travaux duraient quinze jours. Avec nous, c'est installé en une journée », remarque le chef d'entreprise.

Installé depuis 2011 à Selles-sur-Cher (Loir-et-Cher), EasyShower est aujourd'hui leader dans son domaine et victime de son succès. « La société fait face tant bien que mal à une demande grandissante. Chaque mois, nous battons le record du mois précédent. Notre

préoccupation actuelle est de recruter suffisamment de personnel qualifié pour satisfaire nos clients », raconte Régis Rocton.

L'entreprise emploie plus de 50 personnes dans la région Centre. L'augmentation de son chiffre d'affaires est exponentielle. Celui-ci est passé de 1,9 million d'euros en 2012 à 6,4 millions d'euros en 2013 et devrait grimper à 12 millions en 2014.

Pour Régis Rocton, le succès d'EasyShower ne se mesure pas seulement en nombre de ventes mais aussi grâce aux lettres de remerciement que la société reçoit. « Certains de nos clients nous disent qu'ils n'avaient pas pris de douche depuis trois ans. On a vraiment l'impression de changer la vie des gens », explique-t-il. L'entreprise, qui travaille déjà en Suisse et en Belgique, prévoit maintenant de se lancer à la conquête des seniors allemands.

« Notre préoccupation actuelle est de recruter suffisamment de personnel qualifié »

► **Paul TRONCHON**, fondateur et directeur général de Saveurs et Vie à Orly (Val-de-Marne)

« Saveurs et Vie nourrit chaque jour 2 500 personnes »

Quand l'appétit va, tout va. Or, plus on vieillit, moins on a envie de manger. Quatre à 10 % des personnes âgées vivant à domicile souffrent de dénutrition, d'autant plus lorsqu'elles sortent de l'hôpital. Depuis 2001, Paul Tronchon s'efforce avec Saveurs et Vie de redonner aux seniors l'envie de passer à

table. L'entreprise livre 2 500 personnes par jour, principalement en Ile-de-France. Des clients qui lui sont adressés par le bouche-à-oreille mais aussi à travers les prescriptions de sortie d'hôpital. « Le portage de repas à domicile peut parfois être vécu comme un signe d'entrée dans la dépendance. C'est pourquoi nous axons notre communication autour du plaisir », affirme Paul Tronchon. Saveurs et Vie

travaille avec trois traiteurs qui concoctent des repas équilibrés en privilégiant les produits de saison. « Nos diététiciennes accompagnent les clients et les aident en leur délivrant des conseils nutritionnels. Elles discutent avec eux pour savoir ce qu'ils aiment et ce dont ils ont besoin tout en sachant qu'on peut difficilement éduquer une

personne de 85 ans. On s'adapte à elle », fait remarquer Paul Tronchon.

Saveurs et Vie propose à la fois des prestations haut de gamme et d'autres plus accessibles grâce à des solutions de financement. Le chiffre d'affaires de 6 millions d'euros a progressé de 30 à 40 % ces trois dernières années. Afin d'accélérer sa croissance, la société a récemment levé 1,8 million d'euros auprès d'Isatis Capital.

« Nos diététiciennes accompagnent les clients et leur délivrent des conseils nutritionnels »



(DR.)



Yves Morel, le fondateur de Bazile Telecom, annonce le lancement d'une nouvelle offre de télésanté qui permettra d'obtenir par téléphone un avis médical.

(DR.)

▷ Yves MOREL, président et cofondateur de Bazile Telecom à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône)

« Bazile Telecom vise les 10 000 nouveaux abonnés par an »

Tout a commencé en 2005 avec la création d'un téléphone portable à un bouton, sans clavier ni écran. Il permettait aux personnes âgées de joindre un service d'opératrices 24 heures sur 24 qui les mettaient en relation avec leur interlocuteur. Quatre ans plus tard, Bazile Telecom est devenu le premier opérateur de téléphonie mobile pour seniors. Son but : mettre la technologie au service de tous et remplacer le téléphone portable comme créateur de lien social.

L'entreprise commercialise sur le Web et sur le réseau des audioprothésistes des appareils adaptés aux seniors, notamment des smartphones de la marque Doro. Elle propose aussi des forfaits à partir de 9 € par mois incluant l'envoi du téléphone prêt à l'emploi et la mise en relation par une opératrice.

« Nos clients apprécient beaucoup ce service. L'un d'entre eux envoie même des fleurs aux opératrices pour leur anniversaire », raconte Yves Morel, le fondateur.

Les abonnés peuvent en plus souscrire à un système de conciergerie

(achat sur le Web, rappel d'un rendez-vous...) ou à la téléassistance mobile. « La téléassistance traditionnelle ne fonctionne qu'à domicile. Or, beaucoup de seniors sortent tous les jours, conduisent et n'ont pas envie de porter un médaillon autour du cou. Un téléphone portable est moins stigmatisant. Seuls 56 % des 70 ans et plus sont aujourd'hui équipés d'un mobile », explique Yves Morel.

De quoi nourrir de grandes ambitions : « Avec 3 millions d'euros de chiffre d'affaires et 13 000 abonnés en France, la société a aujourd'hui atteint un point d'équilibre. Désormais, nous voulons passer à la vitesse supérieure et pensons pouvoir convaincre 10 000 nouveaux abonnés par an », détaille Yves Morel.

Cela passe notamment par le lancement d'une nouvelle offre de télésanté qui permettra d'obtenir par téléphone un avis médical. Bazile Telecom, qui a su convaincre le fonds d'investissement sociétal Citizen Capital de financer sa croissance il y a quelques mois, n'est pas près de rater.

« Seuls 56 % des 70 ans et plus sont aujourd'hui équipés d'un mobile »

L'AVIS DE...

▷ Frédéric SERRIÈRE, expert international des questions liées au vieillissement et au marché des seniors

« Ce sont surtout les PME qui se positionnent actuellement »



(DR.)

Le marché des seniors est-il mûr en France ?

La volonté politique est là, mais cela reste pour le moment un marché de niche. Les grands groupes ne sont pas encore prêts à créer et distribuer des produits spécifiques. Renault ne produira pas par exemple de voiture dédiée aux seniors avant quinze ans. C'est l'arrivée massive des babyboomers à la retraite qui lancera réellement la silver économie. Ce sont surtout les PME qui se positionnent actuellement. Elles ont raison : les success stories de demain se créent aujourd'hui. Même si, au final, il y aura peu d'élus.

Va-t-on assister à l'émergence d'une bulle comparable à ce qui s'est passé pour Internet ?

Exactement. En 2005, il y a aussi eu une euphorie autour des services à la personne. Certains entrepreneurs y sont allés sans réfléchir, simplement en regardant la démographie, et ont fini dans le mur. Ce secteur n'a pas encore réussi à trouver son business model. C'est un peu la même chose avec la silver économie. Vingt-cinq start-up se sont ainsi récemment lancées avec des tablettes tactiles adaptées aux seniors. Il en restera une ou deux au bout du compte. C'est un marché plus complexe qu'on le croit. L'équilibre entre l'offre et la demande est difficile à trouver.

Comment stimuler la demande ?

La grand-mère qui a toujours vécu chez elle sans aucune solution de téléassistance n'a pas de raison de changer. Elle ne s'équipera que si elle y voit une vraie valeur ajoutée ou si on l'incite financièrement. En Grande-Bretagne, la téléassistance fonctionne très bien car elle est pratiquement gratuite pour les seniors. Avec la baisse des revenus, ce sont surtout les produits de nécessité et non de confort qui sont actuellement privilégiés par les plus âgés. Les entreprises qui marchent sont avant tout pragmatiques et proposent des produits cohérents avec la génération à laquelle ils s'adressent.

▷ Patrick MATHÉ, président-fondateur d'Evidences Mobiliers à La Rabatelière (Vendée)

« Evidences Mobiliers vient de lancer sa première boutique en ligne »

C'est en mettant la première fois les pieds dans une maison de retraite que Patrick Mathé a acquis la certitude qu'il y avait quelque chose à faire dans ce secteur d'avenir. « Il y a vingt-cinq ans, c'était assez carcéral. Apporter du confort aux personnes âgées a tout de suite fait sens pour moi », raconte-t-il. Patrick Mathé a donc créé en 2001 Evidences Mobiliers, une PME spécialisée dans la conception et la fabrication de meubles made in France adaptés aux établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Sa force : la qualité de ses produits et l'innovation. « Le mobilier des maisons de retraite est souvent connoté ringard, nous essayons de faire des choses à la fois belles et très fonctionnelles », explique Patrick Mathé.

Les lignes sont par exemple adoucies pour éviter les blessures et les couleurs sont fortement contrastées pour compenser la baisse de l'acuité visuelle. Les tables monopied sont facilement accessibles en fauteuil roulant. Dernièrement, l'en-

« Nous souhaitons répondre aux attentes des nouveaux directeurs de maison de retraite »



Patrick Mathé a créé en 2001 Evidences Mobiliers, une PME spécialisée dans la conception et la fabrication de meubles made in France adaptés aux établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad).

treprise vendéenne a mis au point un vernis photoluminescent. Appliqué sur les contours du mobilier de la chambre, il permet de sécuriser les déplacements nocturnes des résidents des maisons de retraite. Le procédé est efficace durant huit à douze heures. Cette innovation brevetée a

été élaborée en partenariat avec le groupe Medica qui va en équiper d'ici à fin 2014 ses 180 Ehpad. Evidences Mobiliers emploie 48 personnes pour un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros. Elle vient de lancer début novembre la première boutique de vente en ligne de mobi-

liers adaptés aux Ehpad. « Nous souhaitons répondre aux attentes des nouveaux directeurs de maison de retraite qui sortent des écoles de commerce et ont pris l'habitude de commander sur Internet, affirme Patrick Mathé. Pour nous, c'est un pari sur l'avenir. » Presque une évidence...

(LP/Natacha Favreau)