

Les seniors: un marché nouveau

L'invité

Lionel Ricou
Président Cercle Silver
Economie *



En octobre, Suisse Tourisme a annoncé la création de pistes dorées visant un public de skieurs plutôt lents et souhaitant apprécier la beauté des paysages. Au printemps dernier, la société française EasyShower, créatrice de douches sécurisées facilement accessibles, a reçu une reconnaissance du prestigieux concours international d'inventions Lépine. Quel est le point commun entre ces informations? Dans les deux cas, les produits proposés sont destinés aux seniors. Comme des dizaines d'autres, ces organisations ont pris conscience de l'extraordinaire potentiel qu'offre la «révolution grise» que nous sommes en train de vivre.

En 2030, l'Europe comprendra 30 millions de seniors de plus qu'actuellement. A Genève, cette population passera de 80 000 à 110 000 personnes. Dans les pays industrialisés, nous devons nous attendre à une croissance d'environ 40% des seniors de plus de 65 ans. Si l'on regarde ces données à la loupe, on observera une croissance encore plus importante des seniors de plus de 80 ans qui friserà les 60%! En raison de la prolongation de la durée de vie, nous assistons à l'émergence d'un nouveau marché exprimant des besoins inédits.

Certains pays ne restent pas passifs face à ce bouleversement démographique. En France, ce marché pourrait dépasser les 120 milliards d'euros d'ici cinq ans et créer jusqu'à 300 000 emplois. Paris a lancé en 2013 la filière industrielle de la Silver Economy visant à favoriser l'émulation et

l'investissement. Les secteurs concernés vont des loisirs aux vacances en passant par la nutrition, la cosmétique, l'architecture, la domotique, les nouvelles technologies, les services à la personne et même la sexualité!

Ce marché des seniors est complexe car fragmenté. Ses spécialistes distinguent jusqu'à quatre types de clients, en fonction de leur âge, de leur état de santé et de leurs ressources: les «Happy boomers», les «Libérés», les «Paisibles» et les seniors très dépendants. Quelle que soit leur situation, ces seniors ont des besoins et envies que le marché peut, peu ou prou, satisfaire.

«Quelle que soit leur situation, ces seniors ont des besoins et envies que le marché peut, peu ou prou, satisfaire»

Pour bon nombre d'entre nous, les habitudes de ces consommateurs demeurent mystérieuses. Comment intervenir sur ce marché tout en respectant les spécificités des seniors? Quelles sont, en Suisse, leurs réelles attentes? Comment s'adresser aux seniors? Notre cercle, récemment créé, a justement pour vocation d'aborder ces questions.

* Le Cercle Silver Economy de Genève organise une table ronde sur «Quelles opportunités d'affaires offre le vieillissement de la population en Suisse?» le 13 novembre à 18 h à la Maison de retraite du Petit-Saconnex (www.silvereconomie.ch).