



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREMIER MINISTRE

Commissariat général
à la stratégie
et à la prospective

PRÉSENTATION DU RAPPORT

La Silver Économie, une opportunité de croissance pour la France

remis par le Commissariat général
à la stratégie et à la prospective

à Michèle Delaunay, ministre déléguée
chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie

Judi 5 décembre 2013



Auteurs :

Claire Bernard

Sanaa Hallal

Jean-Paul Nicolai



Contact Presse :

Jean-Michel Roullé,
Responsable de la Communication
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr
Tél. : +33 (0) 1 42 75 61 37
Port. : 06 46 55 38 38

www.strategie.gouv.fr

**RAPPORT
DISPONIBLE
SUR**



www.strategie.gouv.fr, rubrique publications

La Silver Économie, une opportunité de croissance pour la France

Dans les sociétés développées, le vieillissement de la population se trouve accéléré par l'avancée en âge des *baby-boomers* (près de 900 millions d'âgés dans le monde aujourd'hui). Entre 2005 et 2035, le nombre des seniors devrait connaître une hausse de 80 %. Cette évolution démographique pose d'immenses défis.

À l'initiative de Michèle Delaunay, ministre des Personnes âgées et de l'Autonomie, ce rapport du Commissariat général à la stratégie et à la prospective s'interroge sur la valeur économique que peut apporter en retour le vieillissement.

Dans quelle mesure le marché en pleine expansion des âgés peut-il être source de croissance pour l'économie française ? Comment les pouvoirs publics (nationaux et locaux) peuvent-ils encourager la réalisation de ce potentiel de croissance ? Peut-on envisager le développement d'une Silver Économie servant de levier à des secteurs comme les services à la personne ou les technologies avancées (domotique, robotique, numérique, e-autonomie¹ ou dispositif médical) ?

La réponse de ce rapport est oui, le vieillissement peut être une opportunité de croissance, si l'État et les collectivités locales savent trouver leur rôle. Le vieillissement a en effet plusieurs conséquences économiques et industrielles :

- Cette « révolution démographique » ouvre des marchés de produits, de technologies et de services dédiés aux personnes âgées (des jeunes seniors jusqu'aux âgés dépendants) suffisamment larges pour donner à une offre émergente la taille critique et une rentabilité.
- L'essor de ces marchés, par leurs connexités avec certaines technologies clés ou filières industrielles, apporte un effet de levier majeur à l'ensemble de notre politique industrielle (domotique, robotique, numérique, technologies pour l'autonomie...).
- La hausse probable du taux d'épargne associée au vieillissement peut être canalisée pour favoriser l'investissement productif.

Dans cette perspective, ce rapport du Commissariat général à la stratégie et à la prospective formule six propositions, notamment celle de viager intermédié et de livret argenté, permettant de faire de la Silver Économie une opportunité de croissance pour la France.

1. 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 »).

UNE INDUSTRIE ET UNE ÉCONOMIE DU VIEILLISSEMENT À CRÉER

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 médicosocial. **L'originalité du présent rapport tient à ce qu'il se fixe 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 ?

D'aucuns peuvent 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, 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 compétitivité 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

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.

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 bien-être 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 du rapport, proche du 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. 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 PROPOSITIONS

Le 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.

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.

PROPOSITION N° 1

L'économie sous contrainte du social

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.

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 424³ 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 reste émergent. 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

3. Calcul des auteurs, données INSEE 2010 et projection de population INSEE 2007.

vieillessement. 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 médico-sociale 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 âgées⁴, 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.

PROPOSITION N° 2

Une typologie de la demande

Rationaliser l'offre de services, en prenant pour pivot la téléassistance. 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.

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.

4. 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

Plutôt que d'établir les fondements de la Silver Économie dans le champ du médicosocial, 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° 3

La silver éco : un plan industriel

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.

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 de technologie et de 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'informations⁵, 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 label⁶ et accepté d'être interconnectés à l'ensemble.

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. La commercialisation *via* des « bouquets de services » doit être le fait d'acteurs habitués à jouer ce rôle.

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.**

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).

PROPOSITION N° 4

Un livret argenté

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.

5. Des solutions techniques sont d'ores et déjà en cours d'expérimentation.

6. 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.

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 intermédié 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.

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 Argenté⁷ 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 débloques significatifs, voire totaux.

La tarification actuarielle de ces débloques 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 productive⁸.

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.

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

8. 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 le livret A.

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.

PROPOSITION N° 5

Un fonds sectoriel

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.

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 METI⁹ 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-up¹⁰, 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.

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).

9. METI : ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie.

10. 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.

PROPOSITION N° 6

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

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

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 Aquino¹¹, 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.

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.

11. www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/134000175/index.shtml.



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

L'ÉDITO DES MINISTRES

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, vidéo-vigilance, 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.

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

Commissariat général à la stratégie et à la prospective

Auteurs :

Claire Bernard

Sanaa Hallal

Jean-Paul Nicolai

Préface

**d'Arnaud Montebourg
et Michèle Delaunay**

LA SILVER ÉCONOMIE, UNE OPPORTUNITÉ DE CROISSANCE POUR LA FRANCE

Rapport disponible sur strategie.gouv.fr

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)

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.



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

www.strategie.gouv.fr