



SILVER ÉCONOMIE

Un marché dynamique et prometteur animé
par des start-up technophiles innovantes

SILVER ÉCONOMIE

Un marché dynamique et prometteur animé par des start-up technophiles innovantes

Le marché de la silver économie connaît une croissance continue en France depuis le milieu de la décennie 2010. Dans cette dynamique, les pouvoirs publics jouent un rôle central. Leur volonté d'apporter une réponse efficace aux enjeux de l'isolement et de la dépendance de la 4^{ème} génération de seniors, devenus prégnants, s'est traduite depuis 2015 par une véritable émulation au sein de l'écosystème de la silver économie. En créant des conditions favorables à l'émergence d'une filière économique consacrée aux seniors, la puissance publique a initié un mouvement de création de structures spécialisées ayant pour mission l'accompagnement technique ou l'appui financier aux entreprises en activité ou en phase de lancement. Ce climat favorable de structuration de la filière, associé au gisement conséquent de croissance du marché à moyen terme, a incité une multitude de start-up à s'y positionner, en veillant à se démarquer d'une concurrence de plus en plus nombreuse par une offre innovante. Ce foisonnement s'est toutefois traduit par une forte dispersion de l'offre. Une partie des jeunes pousses qui ont récemment fait leur entrée dans le secteur n'est de fait pas parvenue à s'y maintenir ou à rencontrer le succès escompté, faute d'adaptation de leur solution aux besoins réels des utilisateurs ou d'un modèle économique suffisamment pérenne.

L'enjeu pour la filière de la silver économie s'avère désormais de faire émerger en France de véritables licornes de taille significative pour être en capacité de répondre à l'accroissement de la demande future, pour laquelle des opportunités d'affaires existent encore.



DANS CE DOSSIER

POINTS-CLÉS ET ENJEUX	4
UN MARCHÉ DYNAMIQUE, PORTÉ PAR LES ÉVOLUTIONS SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES	8
Un marché en plein essor et aux perspectives prometteuses	9
Une clientèle attractive en forte croissance	10
L'implication des pouvoirs publics : un tournant pour le secteur	14
La crise sanitaire, véritable accélérateur de tendances	17
L'ÉCOSYSTÈME S'ENRICHIT ET SE STRUCTURE	20
Une recrudescence des créations de structures spécialisées	20
Un secteur animé par des start-up innovantes	27
De grands groupes extérieurs au secteur se positionnent	31
L'INNOVATION, VECTEUR DE LA CROISSANCE	33
Le renouveau du service à la personne est porté par le digital	33
Les appareils numériques pour le maintien à domicile : un segment dynamique	42
Miser sur le lien social et les loisirs, une voie porteuse	46
L'aménagement de l'habitat, un segment amené à se développer	49
LES FORCES EN PRÉSENCE	50
Les acteurs français positionnés sur les services à la personne	50
Les acteurs français positionnés sur les outils de maintien à domicile	52
Les acteurs français positionnés sur les solutions de loisirs et de lien social	53
Les acteurs français positionnés sur l'aménagement de l'habitat	55
Liste des entreprises citées dans l'étude	56
SOURCES UTILISÉES	60
LEXIQUE	63

La silver économie au cœur des grands enjeux socio-démographiques

Avec une progression du chiffre d'affaires estimée à 6 % par an tous segments confondus durant la période 2016-2020, **le marché français de la silver économie décolle en France**. Estimé à environ 120 milliards d'euros en 2020, il se situerait à un niveau record. Son potentiel de développement s'avère encore important. Selon les économistes et les experts du secteur, **les besoins de la clientèle senior en terme d'équipements et de services s'accroissent dans la totalité des segments**.

Alors que le vieillissement de la population tend à s'accroître, **les questions de l'isolement et de la gestion de la dépendance de la génération des seniors du 4^{ème} âge s'imposent comme de véritables enjeux de société**. Ces derniers se révèlent d'autant plus importants que les capacités des établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes et des maisons de retraite s'avèrent d'ores et déjà jugées insuffisantes. Dans le même temps, environ neuf seniors sur dix font état de leur souhait de vieillir à leur domicile. Face à ces constats, **il apparaît primordial pour les pouvoirs publics de développer des stratégies transversales à la seule mobilisation des moyens en santé** afin d'apporter une réponse optimale aux problématiques inhérentes à la "seniorisation" de la population.

Mobiliser des entreprises privées qui proposent une offre de biens ou de services susceptible de rendre possible ou, à défaut, de faciliter le maintien à domicile des personnes âgées, se révèle **une opportunité pertinente de minimiser le flux de personnes âgées dans les établissements de santé spécialisés pour la puissance publique**. Le défi majeur s'avère dès lors de créer les conditions favorables à l'émergence et à la structuration d'une telle filière spécialisée, en agissant en faveur de la levée des freins à son développement.

La problématique du vieillissement de la population française ne se limite toutefois pas à la seule dimension médico-sociale relative à la dépendance. Parallèlement, il s'impose ainsi aux pouvoirs publics de **sensibiliser les acteurs de la silver économie au fait que la frange la plus jeune des seniors constitue une population dont les comportements, les envies, les besoins et le rôle social sont à prendre en compte** par les fournisseurs de biens et services à destination de cette population. Stimuler l'innovation des entreprises privées au service du bien vieillir demeure une voie à explorer pour les décideurs publics, dans l'atteinte de l'objectif visé.

Créer un écosystème collaboratif pour soutenir l'innovation et pérenniser le développement de la silver tech

L'offre de biens et de services destinée à la clientèle senior est devenue pléthorique dans l'Hexagone, suite au nombre croissant de start-up apparues dans le secteur. Cette offre s'avère cependant **relativement diffuse, difficilement lisible pour les clients finaux et pour partie peu compétitive**. Une proportion des entreprises qui se sont positionnées sur le marché ces cinq dernières années ne parvient pas à survivre ou à rencontrer le succès escompté. Leur business model n'est pas suffisamment pérenne, leur offre ne se révèle pas en adéquation avec les besoins réels des utilisateurs.

Faire émerger de véritables licornes au modèle économique éprouvé et en capacité de répondre efficacement à la hausse de la demande des seniors **représente l'un des principaux défis à relever pour la silver tech**. Un accompagnement des jeunes entreprises apparaît primordial pour espérer tirer pleinement bénéfice de leur potentiel.

Les partenariats publics-privés offrent, pour les intervenants qui gravitent autour du secteur et sont animés par une volonté commune de développer la filière à marche accélérée, une réelle opportunité de fonder des structures spécialisées dans l'accompagnement des start-up de la silver économie.

Fédérer des entreprises qui avancent en ordre dispersé, rapprocher les entreprises de la recherche ou apporter un soutien technico-financier constituent autant de missions susceptibles d'être conduites par des clusters de développement économique et d'innovation. Véritables catalyseurs, ces nouvelles structures au sein de l'écosystème de la silver tech peuvent s'octroyer un rôle central dans l'animation et la stratégie d'innovation de la filière.

L'innovation s'est d'ailleurs progressivement imposée au cœur de la dynamique récente du marché. Consommatrice de capitaux pour de nombreuses jeunes pousses dont l'assise financière apparaît limitée mais les besoins financiers réels, **cette innovation fait de la recherche de financement l'une des problématiques majeures pour cette catégorie d'acteurs**. Que ce soit pour concrétiser le lancement d'un nouveau bien ou service ou pour financer le développement de leur activité, les fonds financiers extérieurs revêtent un caractère stratégique pour les jeunes sociétés de la silver tech.

Pour ces dernières, en quête de crédibilité et de fonds mobilisables rapidement et sur le moyen-long terme, **l'appui d'investisseurs à travers des levées de fonds apparaît donc comme une voie potentielle à explorer, de même que les différents appels à projets nationaux**, lesquels se sont multipliés au cours des cinq dernières années.

Proposer une offre innovante pour répondre aux nouveaux besoins et se démarquer

Sur le marché français de la silver économie, le recours à la technologie tend à s'imposer depuis plusieurs années comme une réponse centrale aux problématiques du maintien à domicile et de l'isolement des personnes âgées.

L'année 2020, marquée par la pandémie de Covid-19, a mis en lumière la pertinence de cette approche. Par-delà un changement de regard du grand public sur le vieillissement, **la crise sanitaire a accéléré les tendances sociétales observées depuis dix ans, l'usage du numérique chez les seniors en tête.** Figurant jusqu'à présent parmi les principaux verrous pour la mise à l'échelle des innovations les plus récentes, très centrées sur l'usage des nouvelles technologies et des objets connectés, cette montée en puissance des seniors sur le numérique représente un véritable appel d'air pour les start-up françaises de la silver tech.

Pour certains acteurs déjà en place, elle s'avère une **occasion d'amorcer un repositionnement stratégique de leur offre** afin de proposer des solutions davantage en phase avec les besoins d'une clientèle captive de plus en plus connectée. Pour les prétendants, elle **ouvre la voie à des solutions technologiques novatrices favorisant le lien social et la mise en relation** des personnes âgées avec leurs proches, les aidants et les professionnels de santé, à l'image **des applications mobiles et des tablettes numériques.**

Source d'isolement pour le public fragile des personnes âgées, **la pandémie de Covid-19 a également fait naître de nouveaux besoins ou les a rendus encore plus prégnants dans de nombreux domaines** tels que les loisirs culturels ou sportifs, le divertissement et l'aménagement de l'habitat.

Ces orientations récentes de la demande ouvrent autant d'opportunités d'affaires aux fournisseurs de services ou de biens technologiques ayant pour finalité l'amélioration du confort, la sécurité et le bien-être de la génération du 4^{ème} âge dans le cadre de son maintien à domicile. Ces opportunités se révèlent d'autant plus crédibles que la filière s'avère de plus en plus structurée et que le marché offre des perspectives claires sur l'accroissement de la demande future, qui repose sur les évolutions démographiques.

Mais face au foisonnement notable de l'offre observé depuis 2015 et aux échecs rencontrés par certaines start-up, **se positionner sur les segments les plus porteurs ou les plus prometteurs du marché reste un défi** pour les éventuels entrants potentiels. **Se démarquer en proposant un bien technologique ou un service réellement novateur apparaît primordial** pour espérer tirer profit du potentiel du marché à court et moyen terme.

POINTS-CLÉS ET ENJEUX

Ce qu'il faut retenir

LES MOTEURS

- L'accroissement de la population de seniors en France
 - Le développement de l'offre (hausse du nombre d'acteurs, multiplication des lancements de nouveaux biens et services)
 - Le caractère innovant de l'offre
 - La structuration de l'écosystème dans les domaines de l'accompagnement et du financement des entreprises et start-up
- La forte implication des pouvoirs publics

SILVER ÉCONOMIE

LES FREINS

- Le manque de structuration de l'offre
- Des solutions en partie déconnectées des besoins réels des seniors
- Des problématiques éthiques encore peu prises en compte (marchandisation du lien social, confidentialité des données)

UN MARCHÉ DYNAMIQUE, PORTÉ PAR LES ÉVOLUTIONS SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES

Apparu dans les années 1990, le concept de silver économie se définit comme **l'ensemble des produits et services à destination des seniors**. Ils permettent notamment une participation sociale accrue, une amélioration de la qualité et du confort de vie, un recul de la perte d'autonomie, voire une augmentation de l'espérance de vie. Présentée comme spécificité française par les spécialistes, la silver économie s'avère **une économie transversale à toutes les filières industrielles existantes**, dédiée à la longévité.

Relevant à la fois de produits et de services, la silver économie concerne ainsi une multitude d'activités. Le ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance catégorise ces dernières en **onze principaux segments et secteurs** :

- habitat : domotique, urbanisme, architecture, hébergement collectif, logement adapté (maintien à domicile), efficacité énergétique, etc.
- communication : téléphonie mobile, tablettes tactiles, accès internet, réseaux sociaux, etc.
- transport : transports collectifs mieux adaptés, solutions au dernier kilomètre, etc.
- e-autonomie : téléassistance active/passive/évoluée, bouquets de services, etc.
- sécurité : télévigilance, téléassistance, mode de paiement, gestion bureautique, etc.
- santé : e-santé, nutrition, télémédecine, santé, etc.

- services : services à la personne, portage de repas, assurances, etc.
- distribution : adaptation du parcours du consommateur, adaptation des packagings, etc.
- loisirs : jeux, fitness, stimulation sensorielle, intergénérationnel, etc.
- travail : télétravail, formation et soutien des aidants familiaux, etc.
- tourisme : tourisme des seniors, etc.

La clientèle de la silver économie se compose des seniors, autrement dit principalement des retraités. Lors du lancement du contrat de filière pour la silver économie en 2013, les pouvoirs publics ont distingué **trois grands groupes de personnes auxquelles se destinent ces produits et services** :

- les seniors dits "actifs", autonomes et indépendants.
- les seniors dits "fragiles", avec quelques limitations ou baisses de capacités.
- les seniors dits "dépendants", qui ont besoin d'aide pour accomplir les actes de la vie courante. À cette clientèle finale des seniors **s'ajoutent les aidants familiaux, qui accompagnent au quotidien un proche en situation de dépendance**, en raison de son âge, d'une maladie ou d'un handicap.



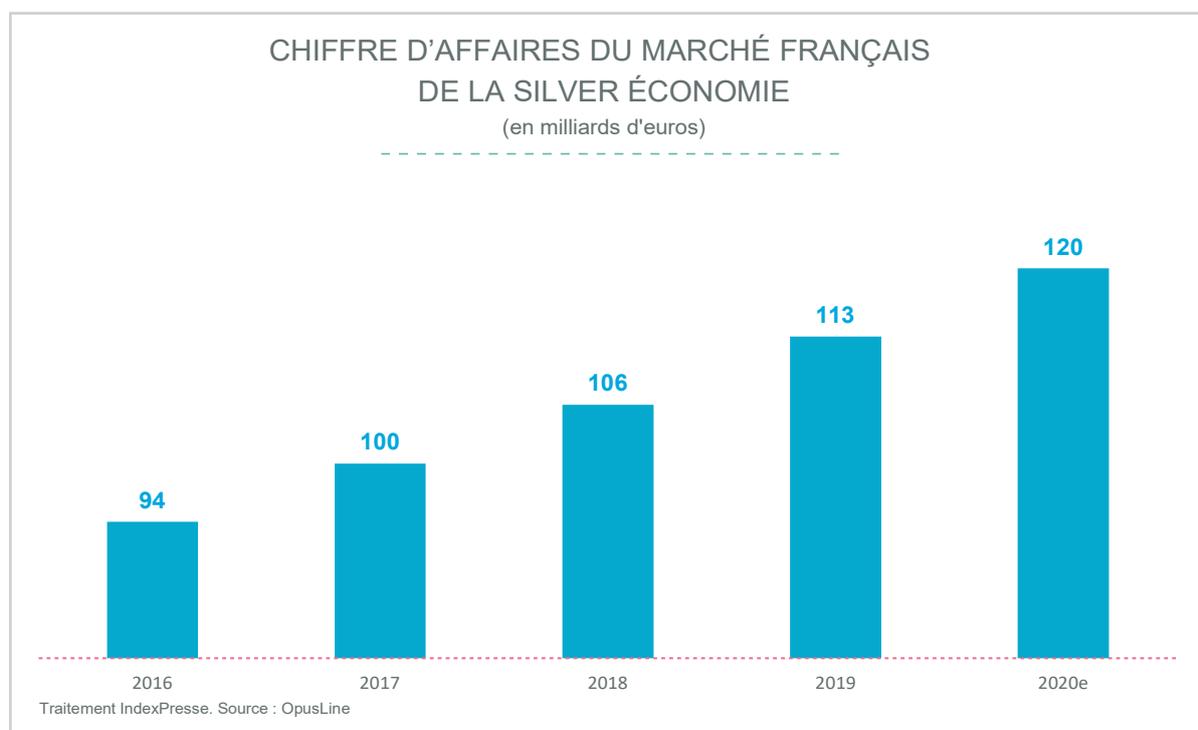
Un marché en plein essor et aux perspectives prometteuses

Avec une croissance de 6 % par an en valeur au cours de la période 2016-2020, le **marché français de la silver économie connaît une progression soutenue depuis 2015**. Estimé à 120 milliards d'euros tous segments confondus selon une étude publiée à la mi-mai 2020 par le cabinet de conseil en santé OpusLine, il a augmenté de 26 milliards d'euros au cours de la seconde moitié de la décennie 2010.

Plusieurs facteurs ont contribué à l'accroissement du chiffre d'affaires du secteur sur la période. Selon les analystes d'OpusLine, **le marché s'avère "certes porté par les volumes, c'est-à-dire la croissance du nombre de personnes âgées de plus de 60 ans, mais surtout, il se montre dynamique en valeur. En effet, le panier moyen a augmenté significativement sur la période"**, expliquent-ils. D'après les données communiquées par

la structure, le montant moyen alloué aux prestations dans le domaine de la silver économie serait en hausse d'environ 4,5 % par an depuis 2016 pour atteindre 6 900 euros en moyenne en 2020.

L'accroissement de l'offre a également participé à cette dynamique de croissance. De nombreux nouveaux produits et services destinés aux personnes âgées dépendantes ou non ont été lancés. Un grand nombre de start-up se sont déployées dans le secteur, quel que soit le segment considéré. "L'offre est de plus en plus pléthorique et est proposée par de multiples acteurs et de nombreux nouveaux entrants", mentionne l'étude d'OpusLine. Cette augmentation de la population d'acteurs au sein du secteur s'avère en partie attribuable à la forte implication des pouvoirs publics et à la structuration progressive de la filière en France.



Une clientèle attractive en forte croissance

L'avènement du papy-boom

Depuis 2010, la dynamique du marché français de la silver économie s'appuie sur le vieillissement structurel de la population en France.

Au cours de la période 2015-2020, le nombre de personnes âgées de 60 ans et plus s'est accru de 9 % environ, contre une hausse d'à peine plus de 1 % pour l'ensemble de la population. En dépit d'une surmortalité exceptionnelle liée à la pandémie de la Covid-19, la croissance s'est prolongée en 2020, avec l'équivalent de 259 000 personnes supplémentaires recensées pour cette tranche d'âge, soit une augmentation de 1,5 % sur l'année. Sur la période analysée,

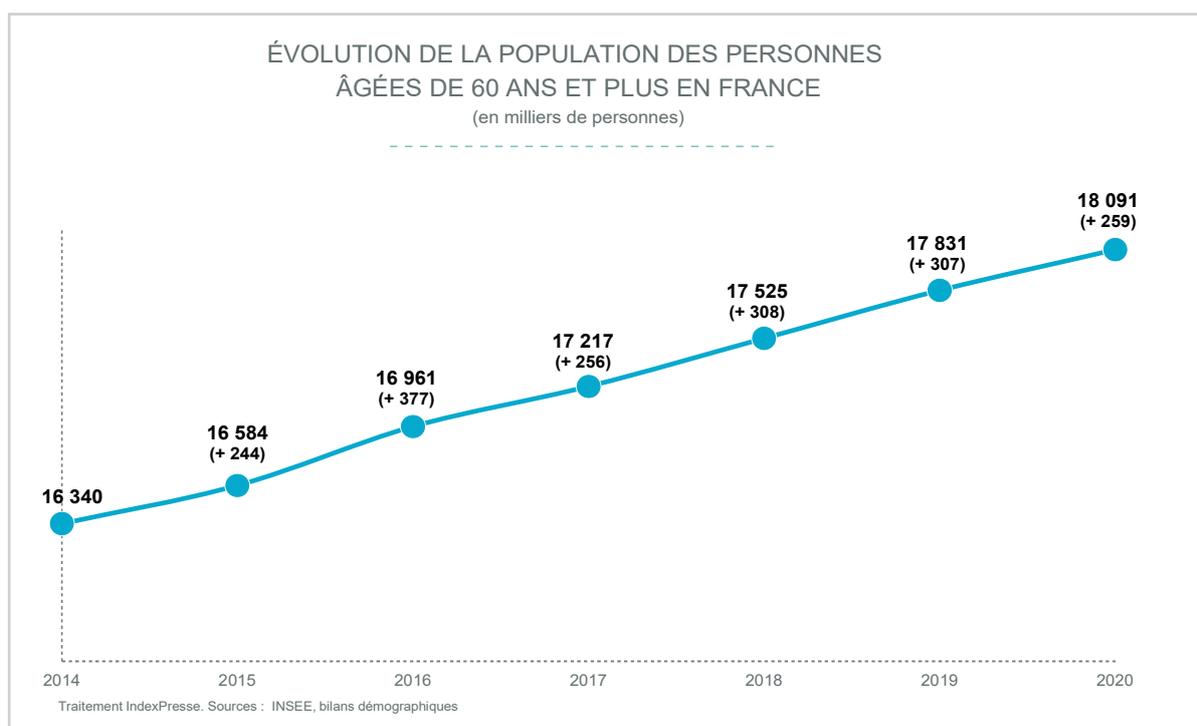
26,8 %

La proportion de la population française âgée de 60 ans et plus en France au 1^{er} janvier 2021.

Source : INSEE.

quelque 300 000 personnes sont venues en définitive renforcer l'effectif de cette classe d'âge chaque année.

Leurs poids dans l'ensemble de la population française avoisinait 27 % en 2020. Cette proportion ressort en hausse de près de deux points par rapport à 2015. "La France vieillit avec l'avancée en âge des baby boomers", résumait les analystes de l'INSEE Sylvain Papon et Catherine Beaumel dans les deux derniers bilans démographiques publiés par l'organisme. Ce vieillissement soulève des problématiques inévitables autour des enjeux de l'autonomie et de la dépendance.



0,45

Le gain moyen, en années, de l'espérance de vie à 60 ans des hommes et des femmes en France entre 2015 et 2019.

Source: INSEE.

L'augmentation continue de la population des 60 ans et plus en France trouve son origine dans l'**allongement de l'espérance de vie des personnes âgées**. Avant la pandémie de 2020, l'espérance de vie à 60 ans a ainsi augmenté de 0,4 point pour les femmes et de 0,5 point pour les hommes sur la période 2015-2019. Au global, elle s'élevait à respectivement 87,8 ans pour les femmes et 83,4 ans pour les hommes. **Pour les personnes âgées de 65 ans et plus, les gains sont identiques** sur la même période, selon les données de l'INSEE.

Dans une étude parue en juin 2019, Sylvain Papon, analyste à la division Enquêtes et études démographiques de l'INSEE, signalait que **“les gains d'espérance de vie se concentrent désormais aux âges élevés”**, notamment après 80 ans. Selon l'Institut national d'études démographiques (INED), “la hausse de l'espérance de vie se poursuit grâce aux **progrès dans la lutte contre les maladies cardio-vasculaires et les cancers**”, qui “sont désormais les principales causes de décès”, explique Gilles Pison, chercheur associé à l'INED. “La mortalité due aux maladies du cœur et des vaisseaux a beaucoup diminué depuis un demi-siècle grâce à la ‘révolution cardiovasculaire’ qu'ont constitué les progrès de la prévention et des traitements dans ce domaine. Quant à la mortalité par cancer, qui avait augmenté, elle régresse maintenant grâce aux diagnostics plus précoces, à l'amélioration des traitements, et à la réduction des comportements à risques comme le tabagisme”, explique-t-il dans un article de 2019.

Pour les acteurs du marché de la silver économie, **le vieillissement de la population se révèle**

synonyme d'accroissement de la clientèle. Ce dernier est d'ailleurs appelé à **se poursuivre au cours des prochaines décennies, voire même à s'intensifier**. Selon les projections centrales de population publiées en février 2020 par l'INSEE, les personnes âgées de 60 ans et plus pourraient représenter près du tiers de la population totale à l'horizon 2050, soit une progression de six points sur la période 2020-2030. Cela représenterait l'équivalent d'un peu plus de 6,6 millions de personnes supplémentaires en dix ans. À plus court terme, les effectifs de cette classe d'âge augmenteraient de près de 7 % entre 2020 et 2025, soit près de 1,3 million d'individus supplémentaires. “La décennie 2020-2030 sera celle de l'explosion des 75-84 ans”, prédit le rapport Broussy, rapport interministériel sur l'adaptation des logements, des villes, des mobilités et des territoires à la transition démographique, remis au gouvernement français fin mai 2021. Cette transition démographique, associée aux nouveaux besoins des seniors, aux exigences grandissantes des 55-75 ans et à la montée en puissance des capacités numériques des seniors, concourent à un important développement à venir de la silver économie.

PROJECTIONS DE LA POPULATION DE PERSONNES ÂGÉES DE 60 ANS ET PLUS EN FRANCE

(en millions de personnes)

Année	Population de 60 ans et plus	Croissance	Part de la population totale
2020	18,09	-	26,8 %
2025	19,35	+ 6,9 %	28,0 %
2030	20,80	+ 7,5 %	29,6 %
2040	22,64	+ 8,8 %	31,7 %
2050	23,76	+ 5,5 %	32,8 %

Traitement IndexPresse. Source : INSEE

Une clientèle captive

Pour les acteurs du secteur de la silver économie, le vieillissement de la population des seniors se révèle d'autant plus profitable que **cette clientèle dispose d'une capacité financière relativement élevée en raison d'un niveau de vie supérieur**. D'après la dernière enquête "revenus fiscaux et sociaux" réalisée par l'INSEE et publiée en octobre 2020, le niveau de vie médian des retraités vivant en France métropolitaine dans un logement ordinaire (hors institutions) s'élevait à **1 850 euros par mois en 2018, soit un montant de 4,6 % supérieur au niveau de vie médian de l'ensemble de la population** (1 770 euros par mois).

Cette différence s'explique notamment par le **plus faible nombre d'unités de consommation des ménages seniors**. Ces derniers ont plus rarement des enfants à charge et bénéficient d'une revalorisation des retraites depuis dix ans. "Entre 2012 et 2018, le niveau de vie médian des retraités s'est relevé de 0,3 % par an en moyenne en termes réels, tout comme la pension totale moyenne. Ce rythme de croissance s'avère similaire à celui du niveau de vie médian de l'ensemble de la population", affirment les analystes de la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES). Au réel, le niveau de vie des retraités est plus important encore, les données fournies par l'INSEE ne tenant pas compte de l'avantage procurés par l'épargne et le fait d'être propriétaire de son logement. "Comme les retraités sont davantage propriétaires que l'ensemble de la population, en tenir compte augmenterait encore l'écart entre eux et l'ensemble de la population", confirme la DREES. **"Le niveau de vie moyen des retraités rapporté à celui de l'ensemble de la population s'élèverait à 109,1 % si l'on tenait compte des loyers imputés nets"**, estime le Conseil d'orientation des retraites (COR) dans son rapport annuel publié

en novembre 2020. De son côté, l'INSEE note qu'"arrivant en fin de cycle de vie, [les personnes âgées de 65 ans ou plus] perçoivent également des revenus du patrimoine plus élevés que les personnes d'âge actif puisqu'elles ont davantage hérité ou ont pu se constituer un patrimoine par l'épargne". Or, en 2018, "les revenus du patrimoine avant prélèvements sociaux et fiscaux représentent en moyenne 12,8 % des revenus des ménages de retraités avant prélèvements sociaux et fiscaux, contre 6,1 % des revenus des ménages d'actifs et 8,1 % des revenus de l'ensemble des ménages" mentionne le dernier rapport annuel publié par le COR en novembre 2020. En définitive, **"les retraités sont environ deux fois moins souvent pauvres que l'ensemble de la population"**, concluent les analystes de la DREES.

Bien que ces éléments plaident en faveur d'une certaine capacité financière des seniors, **ils ne préjugent toutefois pas d'un pouvoir d'achat supérieur**. Ainsi, le niveau de vie des retraités tend à baisser ces dernières années. Il a diminué "de 1,9 % en euros constants en 2018 du fait de la non-revalorisation des pensions servies par le régime général et de l'augmentation du taux de CSG prélevé", note l'INSEE dans une étude consacrée au niveau de vie de la population publiée en septembre 2020.

Par ailleurs, **"le coût des dépenses de santé est également plus important pour les retraités et grève de plus en plus nettement leur pouvoir d'achat** via les cotisations aux assurances complémentaires : les remboursements santé par les mutuelles sont en moyenne de 900 euros par an pour les 80 ans et plus, soit trois fois plus que pour un actif de 30 à 40 ans", explique la Caisse des Dépôts dans un article publié en septembre 2020.

1 850 €

Le niveau de vie médian
des retraités
en France en 2018

Source : INSEE.

Des seniors de plus en plus connectés

Depuis une décennie, **l'usage du numérique chez les seniors s'accroît en France, en particulier chez les classes d'âge les plus élevées.** Selon les données du baromètre 2019 du numérique réalisé par l'Autorité de régulation des communications électroniques, des postes et de la distribution de la presse (ARCEP), la proportion de seniors internautes ressort en augmentation de 5 points sur la période 2015-2019, à **81 % pour les 60 à 69 ans.** À l'échelle de la France, cela représenterait près de 6,5 millions d'individus concernés en 2019. Pour la classe d'âge des personnes âgées de 70 ans et plus, la progression atteint 20 points à 58 %, soit l'équivalent de 5,7 millions d'individus.

Cette tendance haussière de la part de seniors internautes s'avère **structurellement amplifiée depuis 2015 par la hausse de la proportion de "jeunes seniors"**. En 2020, la crise sanitaire de Covid-19 a encore accéléré ce mouvement. En raison des mesures de confinement mises en place, de nombreuses personnes âgées se sont retrouvées isolées. La fréquence d'utilisation de la visio, la consultation de vidéos et les interactions sur les réseaux sociaux des seniors se sont alors intensifiés.

En parallèle, **l'usage quotidien des technologies du numérique de la part des seniors se transforme depuis une décennie.** Les technologies de téléphonie mobile se substituent de plus en plus à l'ordinateur. La proportion des seniors faisant un usage quotidien du téléphone portable a progressé de respectivement 6 points pour les 60 à 69 ans et de 13 points pour les 70 ans et plus, selon le dernier baromètre du numérique publié par l'ARCEP.

Les seniors utilisent de plus en plus les smartphones dans le cadre de recherches et de démarches sur Internet. En 2019, 24 % des seniors de la tranche d'âge 60-69 ans utilisaient un smartphone pour se connecter à Internet, soit un ratio en augmentation de 9 points par rapport à 2017. Pour les 70 ans et plus, cette part s'est accrue de 7 points sur la même période. Plus marginal, l'usage des tablettes tactiles est également en hausse, en particulier pour la tranche 60 à 69 ans (+ 9 points entre 2017 et 2019 contre + 4 points pour les 70 ans et plus).

USAGES QUOTIDIENS DES NOUVELLES TECHNOLOGIES CHEZ LES SENIORS EN FRANCE

	Population des 60 - 69 ans		Population des 70 ans et plus	
	2017	2019	2017	2019
Usage quotidien d'un téléphone mobile	65 %	71 %	39 %	52 %
Usage quotidien d'un ordinateur	56 %	48 %	34 %	36 %
Usage quotidien d'une tablette	16 %	25 %	12 %	16 %

Traitement IndexPresse. Source : ARCEP

68 %

La proportion d'internautes au sein de la population de seniors en France en 2020.

Sources : INSEE et ARCEP.

L'implication des pouvoirs publics : un tournant pour le secteur

Les pouvoirs publics ont joué un **rôle central dans le développement des marchés de la silver économie au cours de la décennie 2010**. Face aux défis posés par le vieillissement de la population en termes de financement des systèmes de santé et de retraites, les pouvoirs publics ont engagé des initiatives et mis en place des mesures dès 2013 afin de **donner une nouvelle impulsion au secteur de la silver économie en lui permettant de se structurer rapidement**. À l'issue de travaux entrepris entre l'automne 2012 et l'hiver 2013 sous l'égide du ministère chargé des Personnes âgées, sept freins majeurs à l'émergence de la filière silver économie avaient été identifiés. Pour lever ces derniers, **un comité stratégique de filière silver économie s'est créé à l'été 2013, à l'initiative** des ministres chargés de l'Économie et des Personnes âgées. Il réunit des entités publiques, des industriels, des pôles de compétitivité, des clusters, des fédérations ainsi que des financeurs.

En décembre de la même année, le premier contrat de filière a été dévoilé. Il visait six objectifs, parmi lesquels créer les conditions d'émergence d'un grand marché de la silver économie, favoriser le développement d'une offre compétitive, professionnaliser les acteurs du secteur et créer des innovations dans ce champ. Chacun de ses axes se déclinait en une dizaine de "silver actions" devant se traduire par la création de comités de filière régionaux, la mise en place de cahiers des charges et de labels, la réalisation de diagnostics territoriaux, le regroupement d'achats, ou encore l'adaptation de logements.

En 2016, une nouvelle feuille de route a été adoptée par les ministères concernés afin de proposer de nouvelles perspectives pour l'avenir, en renforçant la filière sur trois axes jugés essentiels.

"La silver économie fondée dès 2013 avec la signature d'un contrat associant l'ensemble des acteurs du secteur et la puissance publique trouve avec cette feuille de route un nouvel élan", indique Christophe Sirugue, alors secrétaire d'État chargé de l'Industrie. Cette dernière entendait notamment déployer une organisation opérationnelle pour poursuivre les travaux déjà engagés au sein de la filière. **Dans ce cadre, la feuille de route prévoyait la création de structures et d'instances spécialisées à tous les maillons de la chaîne, en amont comme en aval de la filière.**

FOCUS

LE COMITÉ DE FILIÈRE DE LA SILVER ÉCONOMIE

Lancé officiellement le 24 avril 2013 par Arnaud Montebourg, ministre du Redressement productif, et Michèle Delaunay, ministre déléguée chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie, le comité de filière de la silver économie a pour vocation de favoriser l'émergence de solutions industrielles innovantes au service de l'autonomie des personnes âgées, de faciliter, d'organiser et de catalyser les acteurs de la silver économie. Véritable instance de pilotage de la filière, il doit permettre à la France de "pousser ses avantages comparatifs, et de faire de la silver économie un formidable outil de compétitivité pour les entreprises et les territoires en France". Le comité stratégique de filière est composé d'une quarantaine de membres regroupant à la fois de grandes fédérations professionnelles, des pôles de compétitivité, des financeurs et des entités publiques.

FEUILLE DE ROUTE DE LA FILIÈRE SILVER ÉCONOMIE (ACTE 2 - 2016)

Mise en place d'une animation des filières industrielles régionales

Objectifs : mobiliser l'ensemble des acteurs publics et économiques autour de la constitution de filières industrielles dans les territoires.

Modalités : création de comités stratégiques de filière régionaux, de clusters, de laboratoires d'idées innovantes, d'instituts de l'autonomie et de centres de ressources.

Objectifs : mieux partager et structurer les réponses apportées pour accompagner la transition démographique, favoriser l'émergence de modèles économiques.

Modalités : création d'une instance ad hoc de coordination et de concertation entre l'État, les acteurs institutionnels, les collectivités locales et les représentants des usagers.

Mise en place d'une instance ad hoc pour la coordination et le développement des initiatives territoriales

Mise en place d'un comité de pilotage pour l'adaptation des logements et du cadre de vie

Objectifs : assurer le suivi des engagements des acteurs du logement en matière d'adaptation du parc privé et social, améliorer le parcours des porteurs de projets de modèles économiques durables.

Modalités : création d'un comité de pilotage des acteurs de l'adaptation du logement.

Objectifs : rapprocher l'offre et la demande (publique).

Modalités : création d'un réseau d'achat public animé par France Silver Éco, en lien étroit avec l'Union des groupements d'achats publics (UGAP) et le Réseau d'achat public des hôpitaux (RESAH).

Création d'un réseau d'appui à l'achat public

Lancement d'un observatoire de la silver économie

Objectifs : publier des données socio-économiques et démographiques afin d'éclairer les décisions, réaliser une cartographie des acteurs, effectuer des études thématiques.

Modalités : création d'un observatoire de suivi de la filière, dont le pilotage est assuré par France Silver Éco.

Traitement IndexPresse. Source : Ministères

UN MARCHÉ DYNAMIQUE, PORTÉ PAR DES ÉVOLUTIONS SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES

En octobre 2018, Agnès Buzin, ministre des Solidarités et de la Santé, s'est à son tour mobilisée pour maintenir la dynamique de la filière : "Je souhaite aujourd'hui donner une nouvelle impulsion à la silver économie dans le prolongement du lancement de la vaste concertation citoyenne sur le grand âge et de l'autonomie", indique la ministre dans un discours prononcé en octobre 2018. "Il est temps créer un marché organisé, lisible et accessible. [...] **Cette filière ne sera efficace que si elle s'organise avec méthode**, ce qui lui a un peu manqué ces dernières années", ajoute-t-elle.

Dans cet objectif, l'association France Silver Éco ainsi qu'un nouveau bureau d'animation se sont respectivement vus confier l'animation et la gouvernance de la filière. "Nous avons souhaité **donner une nouvelle gouvernance qui serait portée par les acteurs économiques eux-mêmes pour permettre de mieux structurer l'écosystème riche et complexe de la silver économie** et dans l'idée que vous êtes les mieux à même de répondre au défi du vieillissement. Vous trouverez toujours l'État à vos côtés [...] pour soutenir les membres de la filière", souligne la ministre. "La gouvernance a été le principal talon d'Achille de cette filière", assure Luc Broussy, président de l'association France Silver Éco.

Dès sa prise de fonction, France Silver Éco s'est investi dans **la création d'une nouvelle feuille de route pour relancer à nouveau la filière**. Cette dernière, présentée en janvier 2019 par l'organisation et approuvée par le Conseil national de la silver économie, se devait de fixer quelques principes et d'orienter les travaux de la filière pour les deux prochaines années. Elle se donnait notamment pour missions d'informer le ministère des sujets dont le secteur souhaitait s'emparer prioritairement, d'imposer aux acteurs de la filière un cadre de travail, de fédérer l'ensemble des parties prenantes, de porter une dynamique transversale et interministérielle et de permettre des progrès concrets et opérationnels.

Pour porter une vision de l'adaptation de la société au vieillissement, la feuille de route intégrait trois chantiers prioritaires : **l'adaptation du**

logement, l'adaptation de la ville, des territoires et des mobilités, et l'apport des nouvelles technologies dans les établissements et services médico-sociaux. Sur le volet de la diffusion de la silver économie dans le quotidien, la feuille de route proposait six pistes à explorer pour rendre le secteur plus efficace et attractif.

Les premières concrétisations des mesures d'orientation entérinées dans le cadre des différentes feuilles de route ont mis du temps à se mettre en place. Concernant la première feuille de route, les cinq premiers comités régionaux auraient "essaimé en 'avril/mai 2021'" selon un article publié en mars de la même année par le site d'information spécialisé dans le domaine de la santé *Hospimédia*. Ce dernier s'appuie sur des éléments d'information obtenus à l'issue de la tenue d'une réunion du Conseil national de la silver économie en mars 2021. Les régions Pays-de-la-Loire, Occitanie, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Bourgogne-Franche-Comté et Nouvelle-Aquitaine seraient concernées.

LA FEUILLE DE ROUTE 2019/2020 DE LA FILIÈRE SILVER ÉCONOMIE

6 objectifs opérationnels :

- Rationnaliser l'offre de solutions : rendre l'offre plus lisible et structurée.
- Inclure l'ensemble des financeurs : mobiliser les financeurs privés.
- Être accessible au consommateur.
- Diffuser le concept de silver économie : sensibiliser la société au vieillissement de la population.
- Développer l'activité de l'Observatoire de la silver économie : recenser et compiler l'ensemble des travaux et rapports ayant trait directement ou indirectement avec la silver économie et produire des études et données qui fassent consensus.
- Exporter le savoir-faire français.



La crise sanitaire, véritable accélérateur de tendances

Une pénétration accrue du numérique chez les seniors

Particulièrement critique pour la population fragile des personnes âgées, **la pandémie de Covid-19 de 2020 a accéléré les tendances favorables aux acteurs du marché français** de la silver économie. **“La crise du covid-19 amorce un changement de regard sur le vieillissement en France”**, remarque Nicolas Menet, sociologue et directeur général du cluster francilien Silver Valley, dans une interview parue en mai 2020.

La **crise sanitaire a par ailleurs intensifié l’usage du numérique chez les seniors**. Avec les confinements successifs et la fermeture des Ehpad (Établissements d’hébergement pour personnes âgées dépendantes), **de nombreux seniors se sont retrouvés isolés**. Cette situation a représenté pour eux une opportunité de s’approprier les outils numériques (tablettes, réseaux sociaux, jeux cognitifs en ligne) pour communiquer avec leurs proches ou parfaire leurs connaissances digitales. “Le Covid-19 a démontré que la société de la longévité doit compter sur le numérique pour s’épanouir”, signale Nicolas Menet.

Pour 29 % des seniors, l’année 2020 a été l’occasion de découvrir de nouvelles activités, selon un baromètre sur le bilan et les préoccupations des plus 60 ans réalisé par le cluster francilien Silver Valley, en partenariat avec HappyVisio. “Ces activités sont essentiellement numériques” d’après Nicolas Menet, qui cite par exemple “du sport en ligne, des conférences, des réseaux sociaux utilisés plus assidûment, des produits culturels”. Un second baromètre consacré aux thématiques de l’accès au numérique ainsi que ses usages par les seniors, réalisé par le même cluster francilien en mai 2021, fait apparaître **une intensification de l’usage du numérique chez les seniors**. Selon les résultats de l’enquête, respectivement 13 % et 34 % des 1 500 personnes interrogées

de 60 ans et plus affirmaient que leurs capacités à utiliser le numérique étaient “bien meilleures qu’avant” ou “un peu meilleures qu’avant” la pandémie. “Ce témoignage illustre une **rupture historique : avec la pandémie, le numérique a pénétré de nouvelles couches de la société et nombre de stéréotypes sont tombés, notamment concernant l’opposition supposée entre grand âge et technologie**”, souligne Nicolas Menet dans un article publié dans *Les Échos* en avril 2021. “Les chiffres sont d’ores et déjà éloquentes avec une augmentation de près de 60 % de l’usage des réseaux sociaux pendant la période du confinement. Des applications telles que WhatsApp a enregistré une augmentation de plus de 40 % de sa communauté. Et ce sont majoritairement les seniors qui se sont adaptés à ces nouvelles pratiques”, affirme le sociologue. “Les seniors n’ont aucune raison de retourner en arrière. Ils se sont rendu compte de tous les avantages que le numérique pouvait leur apporter et ne vont pas y renoncer”, prédit Nicolas Menet.

47 %

La proportion de seniors qui estiment leurs capacités d’utilisation du numérique meilleure qu’avant la pandémie.

Source : Silver Valley.

UN MARCHÉ DYNAMIQUE, PORTÉ PAR DES ÉVOLUTIONS SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES

Le sondage réalisé par le cluster parisien Silver Valley fait parallèlement apparaître **une appétence accrue des seniors pour le numérique**. D'après les chiffres de son baromètre, 48 % des répondants jugent que savoir utiliser les outils digitaux est quelque chose d'important dans le cadre de l'avancée de l'âge. 41 % considèrent même que cela s'avère fondamental. Pour autant, trois seniors sur quatre mentionnent des lacunes dans le domaine tout en évoquant le souhait d'être mieux initiés aux appareils technologiques.

Dans le même temps, **le taux d'équipement des seniors en solutions numériques se serait accru durant la crise**. "Il n'y a plus que 12 % de différence sur le taux d'équipement entre les plus de 60 ans et la population générale. L'écart d'équipement et d'usage tend à se réduire avec les années qui passent, ce qui est plutôt positif puisqu'il y a cinq ans, il n'y avait que 26 % des plus de 60 ans

qui avaient une tablette alors qu'aujourd'hui, le taux d'équipement est beaucoup plus important", observe Nicolas Menet.

Pour les acteurs de la filière silver économie, l'enjeu prioritaire dans le contexte post-crise consiste à **renforcer leur capacité à toucher les seniors avec le numérique**. Ces technologies se mettent au service du mieux vieillir et permettent de conserver le lien social. "Aujourd'hui, les personnes de 75 ans sont nées avec l'informatique et sont plus enclines à s'emparer de ces outils digitaux", abonde Nicolas Menet dans une interview publiée en mai 2020. "On a certes 4 millions d'exclus du numérique en France, mais ça fait quand même 12 millions de personnes de plus de 60 ans qui sont connectées, et ces gens-là ont renforcé leur acceptabilité des technologies numériques, et ça c'est absolument fondamental pour notre secteur de l'innovation bien sûr", signale-t-il.

Des start-up fragilisées, mais qui cherchent à transformer la crise en opportunité

De nombreuses startups de la Silver Tech ont pâti de la crise de Covid-19 en 2020, faute d'une solidité financière suffisante pour une partie d'entre elles, alors en phase d'amorçage. Cependant, **ces difficultés se sont surtout concentrées lors des périodes critiques du confinement** du printemps 2020. Par ailleurs, **tous les segments du marché n'ont pas connu les mêmes évolutions**. Les solutions et les services favorisant le divertissement des personnes âgées ainsi que le maintien du lien social et des interactions avec les proches ou les aidants ont été mises en avant et ont bénéficié d'un regain d'engouement.

"La période de crise sanitaire que nous vivons permet de prouver que la technologie peut-être créatrice de liens humains dans une période qui met les seniors à rude épreuve. [...] Certains de nos adhérents ont mis en place des dispositifs spécifiques à la crise. D'autres, par la nature même du service qu'ils proposent, peuvent sortir les seniors de leur isolement", argumente Nico-

las Menet. Les **entreprises de la filière ont par ailleurs pu bénéficier des retombées positives du plan de relance**. Le soutien financier alloué par le gouvernement au secteur de la silver économie paraît conséquent. "Nous sommes directement ou indirectement concernés par 10 % du montant total du plan de relance [soit 10 milliards d'euros]", précise Nicolas Menet en septembre 2020.

Au sein des entreprises de la silver économie, **la crise sanitaire s'est accompagnée de la mise en place de mesures exceptionnelles temporaires**. "Dès le premier confinement, des dizaines de start-up de Silver Valley ont gratuitement [pendant une période de deux ou trois mois] mis leur solution à la disposition du bien-être des aînés", relaie Nicolas Menet. Cette stratégie, qui a "offert une belle vitrine" aux acteurs concernés, se serait révélée en partie payante, selon le sociologue et président du cluster francilien. "Pour certains, ça a creusé évidemment un déficit, pour d'autres, ça a permis d'avoir de nouveaux clients pour la

UN MARCHÉ DYNAMIQUE, PORTÉ PAR DES ÉVOLUTIONS SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES

suite, donc c'est aussi un avantage", indique-t-il. "L'effet freemium a bien fonctionné, les premiers signes montrent que **les utilisateurs ne délaissent pas les solutions au moment du passage au payant**", abonde-t-il dans un article publié en mai 2020 sur le site spécialisé dans les start-up *Maddyness*.

Dans le même temps, certaines entreprises ont saisi l'opportunité offerte par la crise pour **engager une réflexion sur leur offre**, constatant une adéquation insuffisante de leurs produits face aux besoins des utilisateurs. Cet enjeu se révèle d'autant plus important pour la profession que selon les analystes, **l'année 2020 a révélé de nouveaux besoins chez les seniors** afin de rompre l'isolement tout en préservant leur santé. "La crise sanitaire a mis en avant la nécessité de **créer des innovations avec et pour les personnes âgées, avec une inclusion beaucoup plus forte de l'utilisateur**", tient à faire remarquer Nicolas Menet. Ce constat s'avère partagé par Vincent Théry, fonda-

teur de Lili Smart, une société qui développe des solutions à destination des hôpitaux, mutuelles et collectivités pour préserver l'autonomie des seniors les plus fragiles. "La crise a été révélatrice pour nombre d'acteurs du retard qu'ils avaient vis-à-vis des outils numériques, ce qui les a empêchés de tenir la promesse faite à leurs utilisateurs en matière d'accompagnement de leur public cible", explique-t-il en mai 2020 chez *Maddyness*.

S'appuyant sur les résultats d'un baromètre réalisé en ligne en mai et juin 2020 auprès d'une cinquantaine d'entreprises adhérentes du réseau Silver Valley, Nicolas Menet affirme que les sociétés – notamment les plus jeunes du marché – "ont **affiné leur connaissance des besoins spécifiques des seniors, qui constituent un public bien différent des autres**. [...] Pendant deux mois, il a été davantage question de développement de produits que de trésorerie. [...] C'est un formidable accélérateur pour les projets des SilverTech, puisque de nouvelles possibilités s'ouvrent à elles", conclut-il.

UNE MUTUALISATION DES RESSOURCES DURANT LA CRISE

Durant le confinement et à la demande du ministère de la Santé, France Silver Éco, Silver Valley, Silver Alliance, Gerondif et le Gérontopôle Pays-de-la-Loire ont mis en commun leurs ressources afin d'effectuer un recensement de solutions numériques utilisables pour les seniors à domicile ou hébergés en Ehpad, permettant d'améliorer leur vie quotidienne en luttant contre l'isolement. 50 outils dans huit grands domaines (parmi lesquels les activités physiques et culturelles, la valorisation du lien social ou encore la téléassistance) ont été sélectionnés et présentés dans un rapport publié en avril 2020.

L'ÉCOSYSTÈME S'ENRICHIT ET SE STRUCTURE

Une recrudescence des créations de structures spécialisées

Les structures d'accompagnement foisonnent

Durant la décennie 2010, l'augmentation du nombre de structures spécialisées dans l'accompagnement technique ou financier des entreprises françaises de la silver économie s'est révélée être **un important facteur de soutien au développement de la filière en France**.

L'analyse du recensement cartographique de la filière publié en 2020 par le Conseil national

de la silver économie fait notamment état de la création de quatre grands clusters régionaux spécialisés au cours de la période 2013-2020. À début 2021, ces derniers avaient en moyenne environ cinq ans d'existence.

Cet accroissement témoigne d'une **accélération de la structuration de la filière autour de véritables catalyseurs de l'innovation** depuis 2013,

PRINCIPALES CRÉATIONS D'ORGANISATIONS ET DE STRUCTURES
D'ACCOMPAGNEMENT SPÉCIALISÉES DANS LA SILVER ÉCONOMIE
EN FRANCE ENTRE 2010 ET 2021

Nom de la structure	Type de structure	Année de création	Région d'implantation
Syndicat National pour la Silver Économie (SYNAPSE)	Syndicat professionnel	2010	Île-de-France
TechSap Ouest	Cluster et living lab	2012	Normandie
Silver Valley	Cluster spécialisé	2013	Île-de-France
France Silver Éco	Association nationale	2013	Île-de-France
Senior	Cluster spécialisé	2016	Hauts-de-France
OpenLab	Observatoire sociologique	2018	Île-de-France
Pôle Viva Lab	Pôle de compétitivité	2019	Île-de-France
Clusterlab Silver Occitanie	Cluster régional spécialisé	2020	Occitanie
Silver Éco (GIE Eurasanté)	Incubateur-accelérateur	2021	Hauts-de-France

Classement par ordre chronologique de création, hors comités régionaux de la filière silver économie.
Traitement IndexPresse. Sources : structures et Comité national de la filière silver économie

année charnière marquée par les premières initiatives des pouvoirs publics sur le marché.

Ces clusters, répartis au sein de quatre régions distinctes et qui comptent chacun de multiples partenaires publics ou privés, ont **vocation à fédérer et à soutenir les acteurs du secteur**. Ils ambitionnent notamment de **stimuler et de promouvoir l'innovation, l'offre de l'écosystème ainsi que la recherche**.

Fondé dès 2013 et implanté en Île-de-France, Silver Valley s'impose comme le principal cluster spécialisé de l'Hexagone. Il fédère cinq types d'acteurs parmi ses 300 membres, qui représentent l'ensemble de la chaîne de valeur de la filière. Revendiquant un statut "unique en son genre" en France, Silver Valley accompagne les entreprises innovantes dans leur développement. Sa mission première consiste à accélérer le développement et la mise sur le marché de solutions innovantes pour favoriser le mieux vieillir. Il s'avère "à la fois expert dans le domaine de la population de seniors (sociologie, marketing, prospective, etc.) et dans le domaine de l'innovation et l'accompagnement de start-up (méthodes, ingénierie, public des entrepreneurs...)". "Notre métier, c'est vraiment d'être **le bras armé de l'innovation pour la filière**, à la fois d'accompagner les porteurs de projets, de comprendre mieux la prospective de la société de la longévité, et bien sûr d'**animer cet écosystème qui est aujourd'hui unique en Europe puisque nous sommes la plus grosse organisation européenne d'innovation dédiée à la longévité**", résume Nicolas Menet, président du cluster, dans une interview publiée en mars 2021. Organisateur des Silver Awards, challenge étudiant encourageant l'innovation, et des Silver

Week, rendez-vous dédiés à l'innovation et à l'entrepreneuriat dans la filière, Silver Valley a accompagné 800 projets depuis sa création.

Certains organismes publics se sont également investis dans cette dynamique de soutien et de stimulation de l'innovation. En 2019, la Caisse nationale d'assurance vieillesse et ses partenaires (la Mutualité social agricole, l'Agirc-Arrco, la Banque des territoires et FranceActive) ont fondé le pôle VIVA Lab dans le but de soutenir l'innovation dans le champ de la prévention et du vieillissement actif et en santé. Ce pôle repère et accompagne des solutions servicielles, technologiques ou organisationnelles à fort potentiel et ayant réussi leur preuve de concept (validation de la faisabilité, de l'existence d'un marché, etc.). Le soutien, intégralement financé par Viva Lab, est ensuite assuré par des partenaires référencés sur le territoire (living labs, incubateurs, clusters, cabinets d'experts du domaine, etc.). Consulté début juin 2021, le site Internet du pôle recensait alors 20 projets soutenus dans les domaines de la silver économie (solution de visioconférence à destination des retraités, plateforme de co-trajet solidaire ou de mise en relation de personnes seniors, application de détection des risques de chute au domicile, habitat inclusif, etc.)

Cette émulation dans le domaine de l'accompagnement des entreprises de la silver économie s'est poursuivie en 2021. Outre la création annoncée des cinq premiers comités régionaux de la silver économie, Eurasanté, groupement d'intérêt économique lillois centré sur la santé, a fondé **début 2021 le premier incubateur-accelérateur de l'Hexagone spécialisé dans la silver économie**, en s'inspirant du succès du projet européen Interreg Seas2Grow et de son incubateur européen AgeTech Accelerator. Cet incubateur, implanté dans la région Hauts-de-France, a pour ambition de **renforcer les capacités d'accompagnement des projets et start-up dans le domaine de l'autonomie**.

Selon le dossier de presse publié en février 2021 par Eurasanté, "l'incubateur-accelérateur [...] répond aux problématiques des entrepreneurs en silver santé en leur proposant un programme d'accompagnement en trois temps" selon la maturité du projet : âge start (accompagnement collectif de trois mois), incubation

RECENSEMENT DES STRUCTURES DANS LE DOMAINE DE LA SILVER ÉCONOMIE EN FRANCE EN 2020 :

- 3 clusters ;
- 3 living labs ;
- 2 pôles de compétitivité ;
- 10 organismes de développement ;
- 8 gérontopôles.

(accompagnement individuel de 12 à 24 mois) et accélération (accompagnement individuel de 18 mois). Les études de marché et de réceptivité, la réalisation du business plan, la sécurisation de la propriété intellectuelle, la recherche de partenaires et de financement, la consolidation des aspects managériaux et ressources humaines ainsi que l'organisation de tests d'usage et d'essais en conditions réelles constituent autant de prestations proposées par l'incubateur. À fin 2020, plus de 20 projets sur les 120 accompagnés par Eurasanté émanent de la silver économie.

D'autres structures pourraient naître dans les prochaines années. Le Conseil national de la silver économie aurait d'ores et déjà dévoilé **un projet de création d'un comité scientifique afin de rapprocher les acteurs de la filière et le monde de la recherche**, selon les informations communiquées fin mai 2021 par le média en ligne spécialisé dans la santé *Hospimédia*. Ses principaux objectifs engloberaient l'identification de solutions aux problématiques rencontrées par les acteurs de la silver économie et leur collaboration à des projets de recherche appliquée.

Un modèle collectif et collaboratif émerge

Parallèlement aux créations de clusters spécialisés, **le modèle collaboratif se déploie en France dans le champ de la silver économie**. L'année 2018 a ainsi marqué un tournant pour la filière avec la création de la Silver Alliance au moins de juin. Présentée comme la première alliance française d'entreprises privées au service des seniors, la Silver Alliance est une société de l'économie collaborative détenue par deux associés : le groupe Oui Care, spécialiste des services à domicile, et Benjamin Zimmer, docteur en sciences. Véritable coopération de marques, elle s'inspire d'autres collaborations de ce type réussies dans les secteurs de l'aéronautique ou de l'automobile. La Silver Alliance ambitionne d'**apporter une réponse à une problématique majeure : les difficultés des entreprises de la silver économie à coordonner leurs offres et services** afin de proposer une expérience client complète, avec des solutions répondant à l'intégralité des besoins des aidants et des aidés. "Cette révolution dont on a pleinement conscience depuis plus de 15 ans aurait déjà dû développer une lame de fond de nouveaux biens et services en réponse aux besoins et usages nouveaux. Mais force est de constater que les offres et services actuels restent insuffisants, fragmentés, inadaptés aux attentes des seniors. C'est pour répondre à cette problématique que Silver Alliance est née", motive un dossier de presse publié en novembre 2020 par l'organisation. Cette difficulté soulevée trouve son origine

dans l'atomicité importante du secteur, composé d'un très grand nombre d'offres disséminés sur le territoire national.

Pour répondre à cet enjeu, la Silver Alliance affiche une double vocation : **réunir un ensemble de solutions et de services complémentaires pour répondre aux besoins des seniors, et fédérer et impulser des synergies et collaborations entre ses membres**. "Dans notre secteur d'activité, la 'chasse en meute' est indispensable. Elle est bénéfique pour nos clients qui accèdent à une offre complète, organisée et qualitative ; elle est profitable pour les entreprises qui accèdent à des services à moindre coût car mutualisés ; elle est utile pour nos commerciaux qui s'appuient sur des outils sur mesure et la force d'un réseau pour mieux vendre leurs offres et services", résume Guillaume Richard, président de Silver Alliance, en octobre 2018. "La notoriété des grandes profite aux entreprises plus récentes. L'agilité des petites structures enrichit l'offre des entreprises traditionnelles", ajoute-t-il.

L'adhésion à cette alliance unique dans l'Hexagone offre de nombreux avantages pour les sociétés. "En s'engageant dans Silver Alliance, les entreprises en retirent un bénéfice commercial, avec la possibilité d'augmenter leur chiffre d'affaires ou de réaliser des rebonds commerciaux. Elles y trouvent aussi un bénéfice en termes de notoriété et d'image de marque, car elles s'engagent

80

Le nombre
de solutions proposées
par les entreprises
membres de la Silver
Alliance mi-2021.

Source : Silver
Alliance.

autour d'une même vision du marché et partagent les mêmes valeurs. Enfin, faire partie d'une alliance de marques, c'est un moyen pour elles d'**offrir plus de valeur ajoutée à leurs clients, d'anticiper le coup d'après et d'assurer leur pérennité économique dans un contexte de crise**", liste Benjamin Zimmer, directeur associé de Silver Alliance. "Avec cet outil, l'entreprise membre assure son développement économique, tout en restant souveraine dans ses choix stratégiques. L'alliance permet de bâtir des partenariats stratégiques pour élargir les gammes de solutions des uns et des autres, tout en améliorant l'expérience des clients", mentionne le site Internet de la Silver Alliance.

S'inspirant de **cette alliance, d'autres coopérations inter-entreprises se sont nouées en 2021**. En mai, Énéal, foncière médico-sociale du bailleur social Action Logement, a signé une convention de partenariat avec Silver Alliance. À travers cette collaboration, Énéal œuvre à compléter son offre de services afin d'aider les gestionnaires à améliorer l'accueil des aînés en accédant à un ensemble de ressources, de services et de conseils. "Engagés aux côtés des gestionnaires, notre objectif est d'accompagner une dynamique volontariste **d'amélioration des standards d'accueil des aînés dans les établissements**. C'est donc tout naturellement que nous avons souhaité intégrer Silver Alliance dans notre offre en tant que solution partenaire. Par ses connaissances et compétences complétées à celles de ses entreprises affiliées, opérant sur l'ensemble de l'Hexagone, Silver Alliance a toute sa place aux côtés d'Énéal", plaide Mario Bastone, directeur de la structure. L'alliance doit permettre à Action Lo-

gement d'**accélérer dans la voie de l'adaptation des logements des seniors dans une logique de maintien à domicile** au sein des logements collectifs à vocation sociale. "Au travers de cette coopération, nous allons pouvoir écouter, sensibiliser, conseiller puis accompagner les gestionnaires dans le renforcement de leurs offres de services et participer ainsi, avec eux, à l'amélioration de la qualité de vie de leurs résidents et la qualité de vie au travail de leurs collaborateurs", souligne de son côté Benjamin Zimmer.

Dans le domaine de l'information à destination des seniors, le média indépendant spécialisé dans la retraite en France *Retraite.com* a également noué en avril 2020 un partenariat avec Silver Alliance pour lancer *Vitality Mag*, un magazine consacré aux seniors. L'objectif est de **donner la parole aux seniors pour qu'ils puissent transmettre leurs savoirs, leurs expériences, leurs connaissances** ou tous leurs centres d'intérêts capables d'apporter une information utile aux lecteurs. "La connaissance et la transmission du savoir sont les fers de lance du magazine. [...] Ce magazine s'inscrit dans un modèle collaboratif 100 % gratuit où le lecteur du magazine peut également en devenir le journaliste", déclare Ludovic Herschlikovitz, fondateur de *Retraite.com* et de *Vitality Mag* dans un article publié en avril 2020. "Le partenariat entre Silver Alliance et *Retraite.com* a été une évidence lors de notre premier échange. Notre ambition mutuelle de protéger et d'informer les seniors est inscrite dans l'ADN de nos projets entrepreneuriaux respectifs", ajoute-t-il.

La crise sanitaire de Covid-19 n'a pas interrompu cet engouement aux partenariats. En septembre 2020, douze nouvelles entreprises ont rejoint Silver Alliance, et cinq autres sont encore venues la renforcer en janvier 2021. En 2021, Silver Alliance réunissait 38 entreprises membres actives dans la prévention santé, l'habitat senior, l'audition, les services de téléassistance, les équipements du logement, les télécommunications, le transport ou encore les services d'aide à la personne et la nutrition. Elles représentaient un chiffre d'affaires cumulé de 4 milliards d'euros.

Si la majeure partie des rapprochements recensés à ce jour sur le territoire national concerne des structures qui collaborent avec le principal cluster français du secteur, **certaines acteurs privés du marché investissent également cette démarche**.

En septembre 2020, la société marseillaise SeniorAdom, créée en janvier 2016 et spécialisée dans la télésurveillance connectée au service des seniors, s'est associée à la start-up Allo Louis, plateforme de mise en relation de seniors et de jeunes pour la fourniture de services, fondée en décembre 2019. "Ce partenariat s'inscrit complètement dans notre stratégie d'instaurer un accompagnement personnalisé dans lequel la technologie n'est que le vecteur de la mise en place d'une relation humaine chaleureuse, bienveillante et rassurante. Nous allons ainsi renforcer le lien avec les bénéficiaires de nos services par des actions de solidarité intergénérationnelle et de présence bienveillante, intensifiant encore notre engagement à devenir les compagnons du mieux-vivre des aînés", indique Pascal Chabot, directeur général de SeniorAdom. En mai 2021, la start-up Allo Louis a poursuivi cette stratégie en nouant une alliance avec le groupe de protection sociale B2V. Par ces deux opérations, les partenaires respectifs entendent faire **jouer leur complémentarité pour toucher une clientèle plus large**. Chacune des deux sociétés concernées peut accroître son offre de service tout en bénéficiant d'un surcroît de clientèle

provenant de l'autre entreprise. "Nous sommes persuadés que **c'est de ce genre de rapprochement que pourra émerger une solution impactante de prévention à la perte d'autonomie en France**", prédit Alexandre Durant, président de la société Allo Louis, dans un article publié sur le blog de l'entreprise en mai 2021.

Cette stratégie de coopération s'avère également explorée par la start-up bourguignonne Papyhappy début 2021. Plateforme de référencement de résidences et de maisons de retraite pour seniors née en 2016, Papyhappy s'est engagée en avril 2021 avec l'enseigne bancaire Banque Populaire Val de France. Cette alliance doit permettre aux deux structures de dynamiser leurs activités respectives sur le territoire Val de France et de proposer des services adaptés à leur clientèle. Grâce à cette collaboration, Papyhappy accompagne les clients seniors ainsi que les aidants de la Banque Populaire Val de France dans la recherche d'un logement adapté. Cette collaboration lui offre également l'opportunité d'**élargir le potentiel d'offres de services qui seront proposées dans son portefeuille, et de gagner en notoriété** dans la région Centre où elle est implantée.

38

Le nombre
d'entreprises membres
de la Silver Alliance
mi-2021.

Source : Silver Alliance.

Une offre de financement qui s'enrichit

Pour les start-up françaises de la silver économie qui disposent de fonds propres limités, **trouver des financements apparaît comme un enjeu crucial**, qu'il s'agisse de mener à bien leur projet de développement de biens ou de services innovants ou de déployer leurs solutions à plus grande échelle.

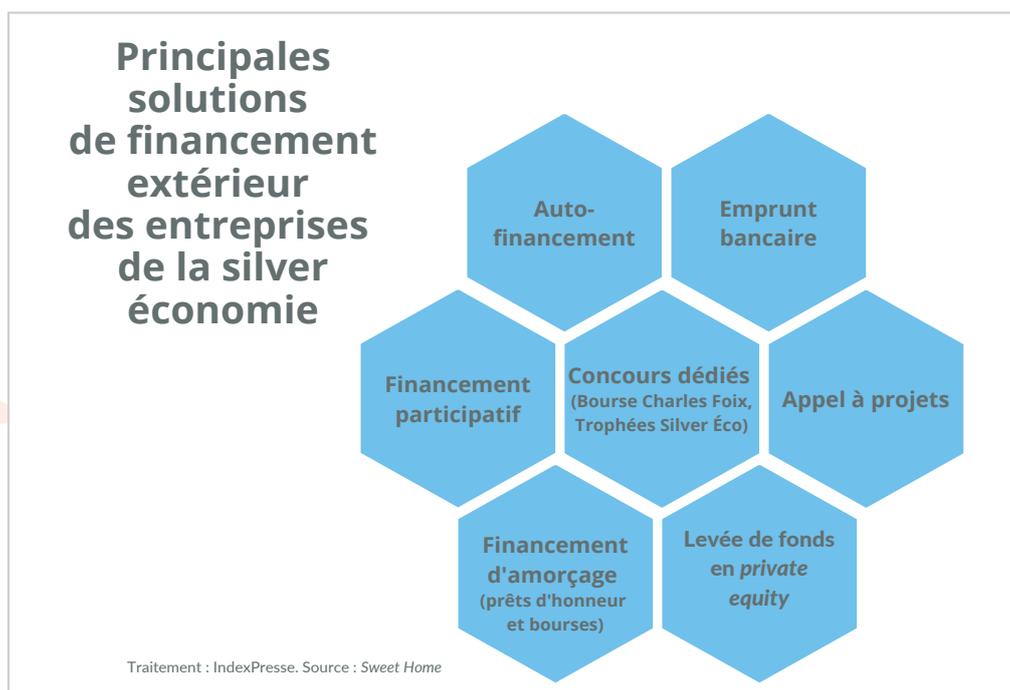
Dans ce domaine, les jeunes pousses peuvent compter sur des **sources potentielles de financement de plus en plus nombreuses**. La plupart de ces dernières s'avèrent conventionnelles, à l'image de l'emprunt bancaire, des levées de fonds en *private equity* ou encore du financement participatif à travers des plateformes comme Ulule, Pulse'Ages, KissKissBankBank, Wellfundr, Solylend ou Hoolders.

Plusieurs solutions de financement originales et plus spécifiques à la silver économie ont toutefois été déployées en France au cours de la décennie 2010. La Bourse Charles Foix, qui comptait dix partenaires-financeurs pour sa 17^e édition en 2020, s'est historiquement imposée comme l'une des principales. Fondée en 2004, il s'agit d'un appel à projets national et annuel géré par le cluster francilien Silver Valley. Il vise à encourager et à soutenir le développement de nouvelles solutions (produit, service, combinaison d'un produit et d'un service) accessibles financièrement et prioritairement aux seniors. Chaque année, la structure lance un appel à projet à l'issue duquel les trois premiers lauréats peuvent prétendre à soutien financier dont l'enveloppe globale s'élève à 45 000 euros. Le montant de la dotation accordée aux lauréats varie en fonction de leur position : 20 000 euros pour le premier, 15 000 euros pour le deuxième et 10 000 euros pour le troisième. En 17 ans, la Bourse Charles Foix a soutenu 50 projets en Île-de-France, pour un total de dotations versées supérieur à 1 million d'euros.

ET AUSSI... D'AUTRES APPELS À PROJETS ANNUELS DANS LE DOMAINE DE LA SILVER ÉCONOMIE

- **Appel à projets "Silver Surfer" (2015)**. Initié par le groupement Eurasanté avec le soutien de la région Hauts-de-France, du département du Nord, de la métropole de Lille, de la Carsat Hauts-de-France et de Bpifrance, "Silver Surfer" est un appel à projets national ouvert à de multiples acteurs (entreprises, laboratoires, professionnels de santé, associations, porteurs de projets). Son ambition est d'inciter ces derniers à proposer des innovations dans le champ de la silver économie (mobilité, accessibilité, habitat, aidants, digital, santé). L'appel à projet affiche une dotation totale de 600 000 euros. Depuis sa création, Silver Surfer a permis de financer 45 preuves de concept.

- **Appel à projets "Med4Age" (2019)**. Organisé par le cluster santé Medicalps et le groupe de prévoyance AG2R La Mondiale, cet appel à projets a pour objectif d'accélérer l'émergence et le déploiement de solutions innovantes pour la santé et le bien vieillir. Il s'adresse au PME de moins de 100 salariés. L'enveloppe financière est comprise entre 30 000 et 75 000 euros, destinés à financer des expérimentations, des tests d'usage, des validations cliniques, des tests de déploiements, etc. Med4Age a reçu 130 projets en 2019 et 2020.



Depuis la mise en place de la Bourse Charles Foix, plusieurs autres sources de financements dédiées à la silver économie ont été déployées en France. En février 2014, Innovation Capital, une société de capital-investissement appartenant à la Caisse des dépôts et consignations, a lancé un fonds sectoriel dénommé SISA (Services Innovants pour les acteurs de la Santé et de l'Autonomie). Ce dernier se destine aux entreprises au stade de la croissance et du développement. Il a vocation à **participer au financement en fonds propres des PME innovantes de la silver économie, identifiées comme acteurs clés pour la croissance du secteur**. "Le fonds est destiné aux PME innovantes qui, intégrant outils technologiques (objets connectés, domotique, capteurs, robotique, etc.) et d'innovation organisationnelle, répondent aux besoins du citoyen vieillissant, dont notamment la prévention, l'information, le maintien et la surveillance à domicile, ainsi que le suivi sanitaire et social", indique un communiqué de presse publié à l'occasion de la création du fonds. Ce dernier intervient en capital-développement pour des sociétés affichant un chiffre d'affaires supérieur ou proche de 1 million d'euros. Il assure un financement compris entre 2 et 10 millions d'euros par entreprise.

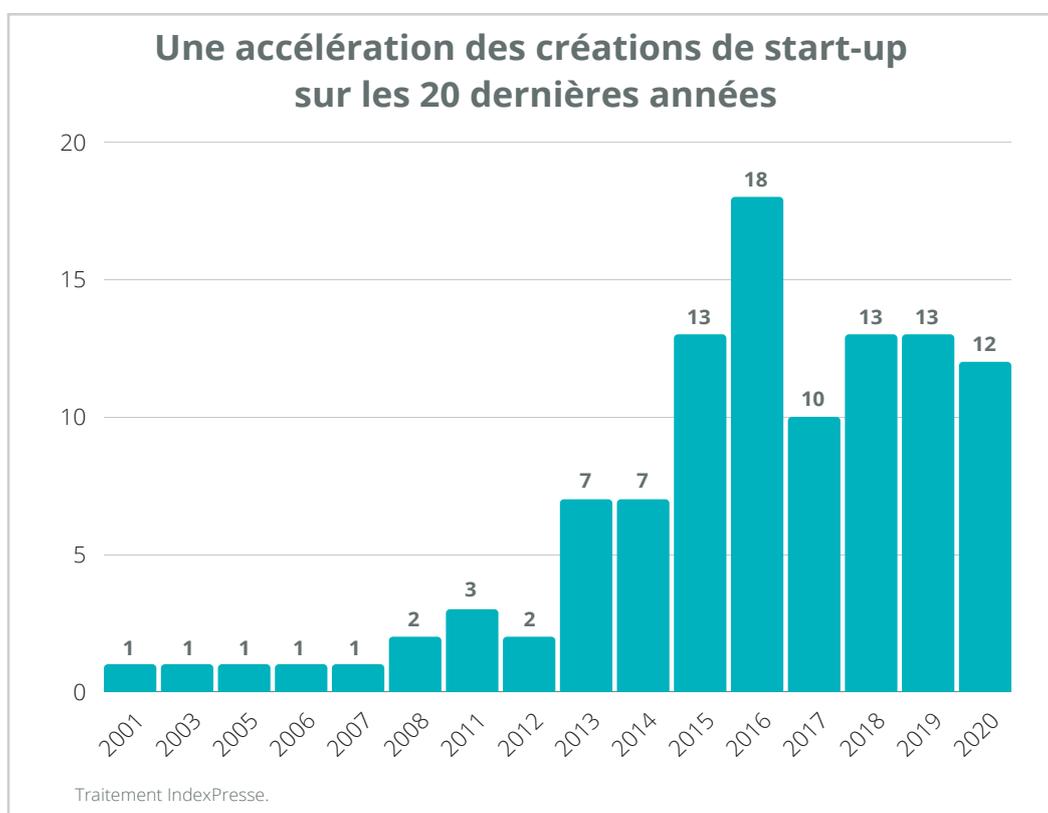
Depuis novembre 2015, Scientipôle Initiative (devenu Wilco en juin 2017) propose de son côté un fonds de prêt d'honneur spécifique à la silver économie. Ce dernier, lancé en partenariat avec la Caisse des dépôts, Pfizer et Air France, permet à des jeunes entreprises du secteur d'accéder à un prêt d'un montant de 30 000 euros maximum, en complément du prêt d'honneur générique Scientipôle Initiative de 90 000 euros. Grâce à ce dispositif, les entrepreneurs peuvent prétendre à 120 000 euros de financement pour accélérer leur développement. Ce prêt à taux zéro est sans garantie sur les biens personnels et s'avère remboursable sur cinq ans. Les start-up Auxivia, Dynseo ou encore Senioradom ont pu bénéficier de cet appui. Wilco finance de jeunes pousses "uniquement de la région Île-de-France, à socle technologique, en fin d'incubation ou en cours de finalisation de leur produit. Elles ne réalisent pas ou peu de chiffre d'affaires et ce ne sont pas vraiment des entreprises. En fait, **on se situe au niveau de l'amorçage commercial dans cinq filières 'technologiques'**", explique Eric Vasse, alors directeur de Wilco, dans une interview publiée en juillet 2017 dans le magazine *Alliancy*.

Un secteur animé par des start-up innovantes

En France, le nombre de start-up spécialisées dans la silver économie s'est fortement accru durant la décennie 2010. **La tendance a même sensiblement accélérée depuis 2015.** L'analyse d'un panel d'une centaine d'entre elles réalisé par IndexPresse montre qu'environ **trois sur quatre se sont lancées entre 2015 et 2020.** Sur cette période, les créations recensées chaque année ont quadruplé par rapport à la période 2007-2014, passant de moins de quatre créations par an en moyenne à près de treize. Les perspectives de croissance prometteuses du marché et la structuration progressive de la filière ont incité davantage de nouveaux entrants à se positionner.

Géographiquement, **la dynamique enregistrée en région parisienne s'est imposée comme la principale contributrice à la croissance.** La proportion de start-up parisiennes parmi l'ensemble des nouvelles sociétés recensées a continuellement augmenté durant la période, passant de 20 % en 2013 à 70 % en 2017, point haut.

Le développement de nouveaux acteurs en-dehors de l'Île-de-France se concentre dans les plus grandes agglomérations de l'Hexagone. Avec trois acteurs du panel chacune, Bordeaux, Rennes et Nice affichent un certain dynamisme. Elles sont rejointes par des villes telles que Montpellier, Tours, Marseille et Toulouse, qui présentent chacune deux acteurs.

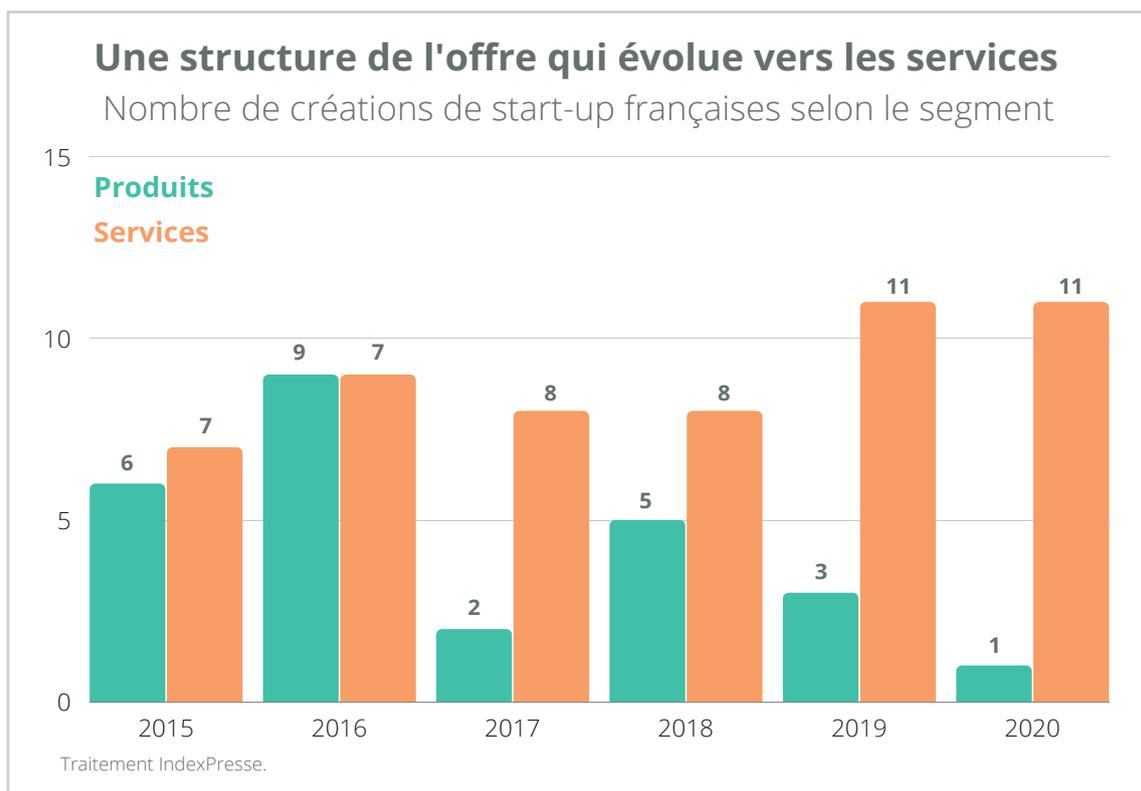


Cette évolution des créations de start-up depuis 2010 met parallèlement en évidence un **fort développement de la silver économie "servicielle"**. Entre 2010 et 2020, **64% des sociétés du panel qui sont entrées dans le secteur se sont positionnées sur le segment des services**. Pour la seule période 2015-2020, cette proportion s'avère même supérieure, atteignant 67 %.

Les deux segments du marché (produits et services) ont en outre connu un dynamisme équivalent seulement en 2016, année record de créations d'entreprises d'après le panel IndexPresse. Entre 2018 et 2020, le rythme de création a ralenti dans les produits pour atteindre un seul lancement la dernière année, la tendance inverse

s'observant dans les services, avec 11 nouveaux acteurs recensés en 2020.

Les entrants ayant déployé une offre de services se sont avant tout focalisés sur les services à la personne tels que les conseils, la recherche d'aides à domicile ou encore l'assistance administrative. Environ six sociétés nouvelles sur dix recensées dans le panel IndexPresse durant la période 2010-2020 proposent l'une de ces catégories de prestations. Les entreprises de mise en relation des personnes âgées avec leurs proches et des professionnels ou qui proposent des loisirs et autres activités ludiques arrivent en seconde position.



Les levées de fonds : un financement plebiscité par les jeunes pousses

Avec en moyenne six opérations recensées chaque année par IndexPresse au cours de la période 2014-2021, **les levées de fonds semblent s'imposer depuis le milieu de la décennie 2010-2020 comme une solution de financement incontournable pour les start-up françaises** de la silver économie.

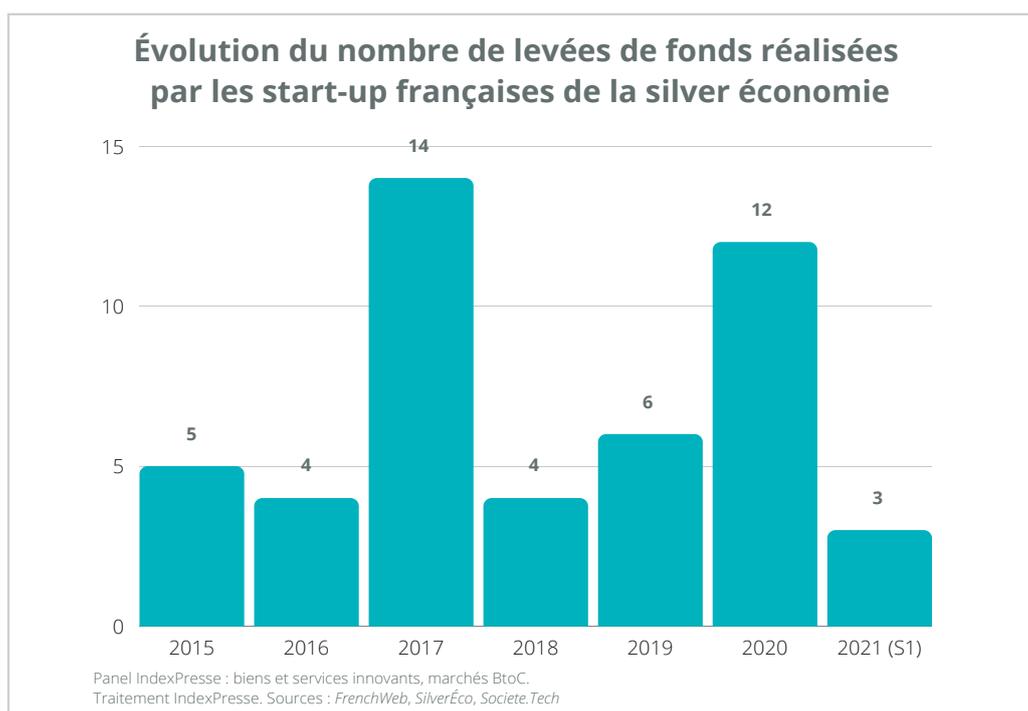
Ces opérations sont soit des appels de fonds à des fins d'amorçage (pour financer le démarrage de l'activité), soit de capital-développement (pour soutenir le développement de l'entreprise et l'accélération de sa croissance). Compte tenu de la dynamique des créations d'entreprises sur la période, les opérations de démarrage représentent une proportion relativement importante des levées de fonds puisque **35 % d'entre elles ont été réalisées moins d'un an après la création de la start-up**. Les 65 % restants l'ont été durant les une à six années ayant suivi.

Deux tiers des 50 levées de fonds comptabilisées **s'avèrent initiées par des sociétés de services**, majoritairement axées sur l'accompagnement, le

soutien à domicile et la mise en relation avec les proches ou des tierces personnes du milieu professionnel. Du côté des biens et équipements (en dehors de ceux destinés aux traitements médicaux), les appels de fonds concernent majoritairement des entreprises proposant des solutions innovantes dans le domaine de la prévention des chutes, des errances ou des malaises des personnes âgées à leur domicile.

Tous segments confondus, **les levées de fonds interviennent en moyenne 2,7 ans après la création de la structure** (2,6 ans pour les entreprises de services uniquement).

Les **montants levés depuis 2015 par les start-up innovantes de la silver économie apparaissent toutefois relativement faibles**. L'apport de capital s'élevait en moyenne à 1,3 million d'euros pour l'ensemble des sociétés pour lesquelles l'information était disponible. Le montant médian avoisinait lui 1 million d'euros. Environ le tiers des jeunes pousses a même mobilisé 500 000 euros de financement ou moins.



Un business model à l'épreuve

La dynamique des créations d'entreprises masque toutefois de nombreux échecs de start-up. Selon un consensus des spécialistes et des économistes de la silver économie, **plusieurs freins à l'exploitation du potentiel du marché continuent d'exister.**

Les start-up de la silver économie peinent ainsi à **trouver un business model suffisamment pérenne, qui leur permettra de finaliser leur projet ou d'accroître leur échelle.** "Beaucoup mettent la clef sous la porte. D'autres végètent", constate Nicolas Menet, directeur général de Silver Valley. En conséquent, les nouveaux produits et services développés ne parviennent pas à répondre à la demande.

Parallèlement, **les financements disponibles s'avèrent mal utilisés car les ressources demeurent souvent méconnues.** In fine, "des financements sont davantage consacrés aux expérimentations des solutions qu'à l'investissement nécessaire au passage à l'échelle supérieure", souligne Nicolas Menet.

Enfin, **l'offre ne se révèle pas toujours en adéquation exacte avec les besoins des usagers, que ce soit en termes de concordance ou d'accessibilité prix.** "Les débouchés existent mais trop d'entreprises sont encore focalisées sur leur idée de départ, sur leur produit ou leur service, et ne pensent pas assez à leurs clients. Penser uniquement par le produit, ce n'est plus possible aujourd'hui", expliquait dès 2018 MéliSSa Petit, fondatrice du cabinet Mixing Generations et de la startup Lily, dans un article publié dans *La Tribune*. "Pour aller plus loin, il importe de s'interroger sur la cible, mener avec elle des entretiens récurrents pour s'assurer de l'utilité réelle et non fantasmée du produit ou du service, définir le bon prix", ajouta-t-elle.

Face à ce constat, le cluster francilien Silver Valley a fondé en février 2020 un scale-up lab. Ce dernier permet de **tester les business modèles des entreprises innovantes du secteur de la silver économie.** Il entend ainsi répondre aux problématiques majeures du secteur. Outil qualifié de "dériskage" et de mise à l'échelle des projets d'innovation, ce scale-up lab doit faciliter le passage de l'expérimentation à l'industrialisation des produits et des services.

Dans leur phase opérationnelle, les projets présentés sont soumis à un programme de sessions thématiques d'une durée totale de trois mois. Fondés sur les principes de la méthodologie *Radical Innovation Design* développée par l'école Centrale Supélec, les outils d'analyse de la robustesse des projets d'innovation comprennent 27 critères d'évaluation. Les sessions organisées, animées par des experts opérationnels (conseillers financiers, investisseurs, spécialistes de l'innovation, experts en distribution, directeurs de l'innovation de grands groupes, spécialistes de l'acceptabilité des solutions, etc.) ont pour but de jauger le projet. Plusieurs paramètres sont décortiqués, parmi lesquels sa viabilité financière, la résilience du fondateur, la robustesse de la structure porteuse, la fiabilité de l'écosystème lié à l'entreprise, l'acceptabilité de la solution et sa réponse aux besoins des usagers.

À l'issue de ces sessions, une analyse est livrée au porteur du projet pour valider son modèle et sa capacité à passer à l'échelle, afin qu'il soit ensuite déployé par lui-même ou au sein d'une organisation tierce (un grand groupe ou un service public). L'objectif final est de **"trouver les champions qui sauront répondre à la demande massive du marché et qui auront des structures entrepreneuriales suffisamment robustes pour répondre à la demande de clients en capacité de distribuer les produits et les services"**, résume Nicolas Menet, directeur Général de Silver Valley.

De grands groupes extérieurs au secteur se positionnent

Attirés par le gisement porteur du marché français, **des groupes initialement externes au secteur de la silver économie y ont pris position depuis 2015**, sur le segment des biens technologiques comme sur celui des services.

Les principales opérations de rachat ou de prise de participation recensées depuis 2015 sont majoritairement **le fait d'entreprises ayant amorcé une stratégie de diversification** pour contrebalancer les difficultés rencontrées sur leur cœur de métier. **Le groupe postal français La Poste s'est montré particulièrement actif** dans ce domaine. Pour ce dernier, la silver économie constitue un moyen de pallier le recul des volumes du courrier traditionnel, qui impacte négativement ses reve-

nus depuis plusieurs années. "La Poste poursuit ainsi la diversification de ses activités en entrant dans le secteur de la prestation de santé à domicile, aux confluences de la logistique, des services à domicile, et de la santé", indique un communiqué de presse du groupe à l'occasion d'une acquisition. "Pour contribuer au bien vieillir à domicile, La Poste invente de nouveaux services réalisés par ses facteurs, réunit un nouvel écosystème de partenaires pour compléter ses offres, et développe de nouvelles activités", précise Philippe Dorge, directeur général adjoint du groupe en charge de la branche services-courrier-colis, en janvier 2019. Depuis 2017, cinq actifs français sont venus renforcer la division "silver économie et santé" créée

EXEMPLES DE RACHATS ET DE PRISES DE PARTICIPATIONS DE GROUPES EXTÉRIEURS AU SECTEUR DE LA SILVER ÉCONOMIE EN FRANCE

Acquéreur	Type d'opération	Année de l'opération	Cible	Activité de la cible
Telecom Design	Rachat	2008	Vitalbase	Objets connectés pour la détection de chute des personnes âgées
Damart	Rachat	2016	Vivadia	Marketplace de vente en ligne de produits pour seniors
La Poste	Rachat	2017	Tikeasy	Tablettes tactiles à l'attention des seniors
La Poste	Rachat	2017	Asten Santé	Prestataire de services spécialisé dans l'installation et la maintenance de dispositifs médicaux à domicile
La Poste	Rachat	2018	Diadom	Équipement médical à domicile pour les patients en urologie et stomathérapie
Damart	Rachat	2020	Santéol	Prestataire de santé à domicile spécialisé dans l'assistance respiratoire
La Poste	Prise de participation minoritaire	2020	Newcard	Télésurveillance à domicile des pathologies chroniques
Alogia	Rachat	2020	Vivalib	Ingénierie de lieux de vie évolutifs
Groupe SOS	Changement d'actionnaire / rachat	2021	Ogénéié	Plateforme de lutte contre l'exclusion sociale des seniors

Traitement IndexPresse. Sources : presse et opérateurs

en 2017. La Poste a également procédé au rachat de la start-up nantaise Tikeasy, spécialisée dans les services et la communication via écrans tactiles, qui avait réalisé 8,1 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019 et emploie 23 personnes. Enfin, elle est entrée en juin 2020 au capital de la start-up lilloise de télésurveillance Newcard, une société fondée quatre ans plus tôt et qui compte une vingtaine de salariés.

Selon un communiqué de presse publié par le groupe, le chiffre d'affaires de la filiale La Poste Silver a atteint 185 millions d'euros en 2020, un montant qui a enregistré **une croissance organique de près de 5 % par rapport à 2019**. À travers ses acquisitions stratégiques, La Poste s'est positionnée sur plusieurs segments du marché de la silver économie, des services liés aux équipements et aux dispositifs médicaux à domicile à la vente de tablettes tactiles à destination des seniors, en passant par la télésurveillance.

De son côté, le groupe textile roubaisien Damart a conclu le rachat en mars 2021 de l'entreprise Eden Médical, un prestataire de santé à domicile créé en 2014 et spécialisé dans l'assistance respiratoire. Cette acquisition s'inscrit dans le cadre du plan de transformation "Transform To Accelerate - TTA 2.0" de Damartex, propriétaire de Damart. Début 2020, ce dernier a aussi pris le contrôle de 95 % du capital de Santéol, un prestataire de services médico-techniques spécialisé dans l'appareillage et le suivi à domicile de patients souffrant de troubles respiratoires aigus. Son offre comprend plus de 22 000 produits fabriqués par plus de 100 partenaires. Ces deux acquisitions stratégiques sont intervenues après l'intégration de la société Vivadia en mai 2016. Marketplace dédiée aux seniors avec une spécialisation dans les catégories *home* et *lifestyle*, Vivadia propose une gamme très large de produits segmentée autour de sept thèmes (autonomie, médical, kinésithérapie, confort, optique, audition et santé).

Dans les autres segments du marché, le groupe SOS, qui intervient dans le domaine de l'économie sociale et solidaire, a pour sa part racheté en

février 2021 la start-up Ôgénie. Cette dernière, qui a vu le jour dans le cadre du programme "Santé et Silver Économie" mené par l'énergéticien Engie, a investi le secteur de la silver économie en développant une plateforme digitale évolutive et personnalisable qui a vocation à simplifier le quotidien des personnes âgées et vulnérables. Elle s'adresse aux collectivités, aux bailleurs sociaux ainsi qu'aux résidences seniors. Elle rassemble en un endroit unique l'ensemble des services et des informations d'un territoire donné. Elle se veut être une offre de services phygitale, alliant à la fois des services numériques et des services physiques, dédiée à l'habitat collectif (logement collectif mixte, résidences services, résidences intergénérationnelles, béguinage, etc.).

De son côté, le groupe bordelais Alogia Group, spécialiste de la prévention santé en faveur du bien vieillir à domicile, a concrétisé ses ambitions stratégiques annoncées en septembre 2020, visant à "déployer des solutions concrètes en faveur du bien vieillir au domicile". Pour y parvenir rapidement, il a privilégié la croissance externe et s'est porté acquéreur en octobre 2020 de Vivalib, son concurrent historique fondé en 2008 et placé en liquidation judiciaire un an plus tôt. "Il s'agit de la première brique de notre stratégie de développement sur le marché", expliquait en octobre 2020 Alexandre Petit, président d'Alogia. Avec cette opération, le groupe "**déploie sa stratégie de consolidation**". Il complète ainsi son savoir-faire dans l'ingénierie de lieux de vie évolutifs et intègre un portefeuille de clients à l'échelle européenne.

Au cours des cinq prochaines années, de nouvelles opérations d'acquisition pourraient survenir en France. **Le secteur s'avère encore fortement atomisé et le marché, pour lequel les besoins des utilisateurs se révèlent très vastes en termes de services comme de biens, offre encore des perspectives prometteuses.** Sa croissance, dynamisée par l'accélération de la seniorisation de la société, devrait s'amplifier à court (2020-2025) comme à moyen terme.

L'INNOVATION, VECTEUR DE LA CROISSANCE

Le renouveau du service à la personne est porté par le digital

La gestion de l'aide à domicile connaît un nouvel élan

Le développement des opportunités sur le marché de la silver économie a engendré une multitude de créations de nouvelles entreprises. L'aide à domicile a bénéficié de la volonté de vieillir chez soi, de nombreuses start-up proposant **des solutions pour trouver des auxiliaires de vie et faciliter le travail des aidants**. Face aux besoins croissants sur cette problématique, les entreprises mettent en avant la praticité de leur offre ainsi que l'accompagnement pour trouver une personne de confiance.

Fondé en 2013, Oxilia est **un site internet de recrutement spécialisé dans l'aide aux personnes âgées et aux handicapés**. Il s'adresse surtout aux particuliers souhaitant trouver facilement une aide à domicile, mais **dispose aussi d'une offre BtoB** à destination des agences de service à la personne cherchant à recruter. L'entreprise a intégré Start'InPost en 2014, l'incubateur du groupe La Poste, ce qui a notamment permis de récolter des informations auprès de 2 500 personnes âgées par le biais des facteurs. Cette initiative a servi à **affiner l'offre d'Oxilia en interrogeant les besoins des seniors**. La société a en outre **noué un partenariat avec Pôle Emploi** l'année suivante afin de bénéficier de ses services pour le recrutement des aides à domicile. En septembre 2015, elle a réa-

lisé **une première levée de fonds** d'un montant d'environ 110 000 euros auprès du fonds d'investissement Network Finances, spécialisé dans les start-up digitales. L'entreprise s'est **à l'origine positionnée sur un modèle freemium**, les candidats pouvant mettre davantage en valeur leur profil avec un compte payant. Quant aux familles, elles obtenaient l'accès au service via un abonnement. Oxilia a décidé depuis 2015 de **faire évoluer son modèle économique en ajoutant un système de commissions** prélevées sur chaque transaction. Ce choix semble avoir été judicieux : **la start-up a vu son chiffre d'affaires progresser de 60 %** durant le premier semestre 2020 par rapport à la même période de l'année précédente, rapporte le site spécialisé *SilverÉco*. Fin 2020, **l'entreprise revendiquerait environ 150 000 auxiliaires de vie inscrites sur son site**, avec une présence sur tout le territoire national. Elle affirme proposer aux clients **des tarifs inférieurs de 15 %** aux standards du marché, et une rémunération des aides à domicile supérieure à la moyenne, dans la même proportion. Ces résultats seraient permis par **la faiblesse structurelle des coûts de gestion lié au caractère 100 % digital de la société**. Celle-ci viserait un objectif de 100 millions d'euros de transactions sur son site d'ici 2027.

60 %

L'augmentation du chiffre d'affaires d'Oxilia sur le premier semestre 2020 par rapport à celui de 2019.

Source : Silvereco.fr.

La société Ouihelp, créée en 2016, se positionne également sur la fourniture de services d'aide à domicile. Après un rendez-vous chez le client pour évaluer ses besoins, **la start-up utilise un algorithme permettant de déterminer l'auxiliaire la plus adéquate** en fonction des temps de trajets nécessaires, de sa disponibilité ou encore des pathologies particulières des personnes aidées. L'intervenant reste le même à chaque intervention, ce qui assure un meilleur suivi. Ouihelp met en avant **sa capacité à attirer et à conserver des profils qualifiés grâce à une rémunération plus élevée**. Victor Sebag, cofondateur de la société, déclarait en 2018 : "Notre technologie permet de réduire certains coûts, la marge générée étant utilisée pour revaloriser le salaire de nos auxiliaires de vie de plus de 20 %. C'est la clé de voûte de notre modèle". L'entreprise disposait début 2019 de 250 aides à domicile, concentrées dans les grandes agglomérations comme Paris et Lyon. **Après une première levée de fonds de 300 000 euros en 2016**, notamment auprès du fonds Kerala Ventures, **elle a réalisé une seconde opération de financement en 2018**. Outre ses investisseurs historiques, la société a eu recours au fonds XAnge et à des business angels pour un montant de 3 millions d'euros. Cet apport de capitaux avait comme objectif **d'étendre la couverture géographique du service** avec dix nouvelles agglomérations desservies, selon une interview donnée début 2019 à *L'Express* par Pierre-Emmanuel Bercegeay, président de Ouihelp.

De son côté, Prev&Care, créée en 2017, **se positionne principalement sur le BtoB**. Si la start-up peut réaliser des prestations pour les particuliers, **elle s'adresse surtout aux entreprises dont certains salariés ont le statut d'aidant**. Ces derniers peuvent connaître des difficultés dans ce rôle, entraînant des risques plus élevés en matière de stress, d'anxiété, d'absentéisme et de perte de productivité. Prev&Care propose donc **la mise à disposition de "Care Managers", des spécialistes venant soutenir les aidants** tant dans la gestion globale de la situation qu'au niveau psychologique. Ils s'occupent en particulier des procédures administratives et des différentes tâches telles que la recherche d'informations sur les aides au financement, les solutions d'hébergement et autres prestataires ou encore la réservation d'intervenants.

Les aidants peuvent ainsi déléguer une partie du travail à réaliser, réduisant le poids des efforts à fournir et assurant **un meilleur équilibre entre leur vie privée et professionnelle**. Prev&Care affirme que son service permet au salarié de "gagner cinq heures par semaine en moyenne sur son temps de travail." Ciblent les entreprises de toute taille ainsi que les mutuelles et les assurances, **la société avançait début 2021 le nombre de 190 000 employés couverts** par sa solution. Celle-ci est commercialisée sous forme de packs, de services mutualisés et, pour les particuliers, facturée à l'intervention selon différentes formules regroupés sous la marque dédiée Amantine. **La start-up a levé un million d'euros en mai 2021** auprès d'un gestionnaire de patrimoine resté anonyme ainsi que de 123 Investment Managers, une société de capital-investissement. Elle était déjà soutenue par l'incubateur Tech4Good et la Caisse nationale d'assurance vieillesse (CNAV). Cette levée de fonds se produit dans le cadre d'un développement rapide de la société, qui aurait **fortement bénéficié de la promulgation de la loi sur le statut de proche aidant** en octobre 2020, d'après le site Internet *Aladom*, centré sur l'emploi dans les services à la personne.

Également créée en 2017, la start-up Unaide propose plusieurs services à destination des seniors. **Ses auxiliaires à domicile peuvent réaliser des tâches variées selon la formule choisie** par les clients : aide à la toilette et durant les repas, entretien et ménage, promenade et activités diverses ou encore soutien dans le suivi médical et les démarches administratives. Présentant un profil diversifié, l'entreprise dispose également d'équipements électroniques pour la téléassistance ainsi qu'une application permettant une meilleure communication entre les proches, les aides à domicile et les professionnels de santé. **Elle regroupe ses services au sein d'une offre spécifique, "la maison de retraite à domicile"**, assurant un suivi continu des personnes âgées ainsi que des interventions sur place possibles à tout moment. Le modèle économique de la société est mixte, se basant **à la fois sur une rémunération horaire du personnel et des abonnements liés aux équipements et services additionnels**. Soutenue par l'incubateur Le Village By CA, **la start-up a réalisé une levée de fonds fin 2019** pour un

montant de 1,3 million d'euros. Cette opération a été menée auprès des fonds Finovam et Nord France Amorçage ainsi que de la structure de financement publique Bpifrance. **Un aide a par ailleurs noué un partenariat** quelques temps plus tard avec la résidence pour seniors Les Nouvelles Sylphides, basée à Tourcoing (Hauts-de-France). La société y a déployé ses équipes d'auxiliaires et ses solutions digitales pour améliorer de façon globale l'accompagnement et la sécurité des pensionnaires.

En 2019, l'entreprise Tilia a fait son apparition sur le marché. Issue d'un projet d'intrapreneuriat au sein de la banque BNP Paribas (branche *Personal Finance*), cette start-up propose **une application couplée à un assistant personnel** joignable à tout moment pour soutenir les aidants. La solution centralise la gestion des différents besoins des personnes, facilitant leur suivi et leur réalisation :

tâches administratives, recherche de prestataires, rendez-vous médicaux... Des notifications permettent en outre de rappeler au client ses impératifs. **Tilia s'adresse aux particuliers via une formule d'abonnement, et dispose aussi d'une offre destinée aux entreprises.** Sa fondatrice, Christine Lamidel, déclarait en mai 2021 que "Tilia accompagne plus de 1 500 aidants et proches fragilisés. Ce sont près de 35 000 collaborateurs d'entreprises, adhérents de mutuelles, clients de banques, qui bénéficient de notre dispositif." **La société s'est associée mi-2020 à une autre start-up du secteur, Responsage**, afin de proposer une offre commune. Cette dernière, fondée en 2012, est spécialisée dans le conseil et l'information auprès des services de ressources humaines pour l'accompagnement des salariés aidants. Elle a séduit de grands groupes comme Danone, L'Oréal ou le Crédit Agricole. Davantage positionnée sur l'aval et la gestion opérationnelle, Tilia a vu dans

Happytal se place sur le service à l'hôpital

Fondée en 2013, la société Happytal se spécialise dans les services de conciergerie au niveau des hôpitaux. Elle propose la livraison de repas pour les patients, la possibilité de faire livrer et laver du linge, la venue d'un coiffeur, des massages ou encore la fourniture de la télévision ou de tablettes tactiles. L'entreprise recueille également les demandes d'obtention de chambres individuelles et les transmet à l'hôpital. Elle prélève une commission sur chaque nuitée (20% de son chiffre d'affaires en 2019), et commercialise par ailleurs ses services sous forme d'abonnements. Elle affirme faire gagner jusqu'à un million d'euros aux structures clientes, entre les économies réalisées grâce à une gestion optimisée et les recettes supplémentaires liées aux réservations de chambres. Principalement présente dans les hôpitaux publics (110 en 2019), elle a décroché début 2021 un contrat avec le réseau d'achats hospitaliers Uniha, qui comprend 915 établissements membres. L'appel d'offres a été remporté pour une durée de trois ans, avec une année supplémentaire éventuelle, et constitue une opportunité certaine. Début 2021, l'entreprise

collaborait avec 400 hôpitaux. La croissance d'Happytal s'avère très soutenue, son chiffre d'affaires ayant doublé entre 2018 et 2019, atteignant 24 millions d'euros. La société souhaite se développer dans les Ehpad, où elle ne dispose que de quelques clients. Elle a lancé une expérimentation en 2018 dans des établissements privés gérés par le groupe Korian. Elle vise un objectif de 100 à 200 nouveaux clients Ehpad en 2021 pour atteindre un total cumulé de 400 en 2023, et un chiffre d'affaires global de 80 millions d'euros. Happytal a par ailleurs développé des solutions digitales commercialisées en SaaS et dédiées à l'expérience des patients et à la coordination du personnel médical. Destinées aux résidents des Ehpad, son logiciel Happydom pourrait aussi être utilisé pour le maintien à domicile, ce qui pousse la société à correspondre avec les collectivités à ce sujet. Elle cherche à se positionner sur d'autres segments tels que les maladies longue durée, les services psychiatriques ou encore dans les établissements privés. La société a en outre intégré en janvier 2020 le programme French Tech 120, offrant un soutien de l'État en termes de visibilité, de financement, de co-construction réglementaire, de mise en relation avec l'écosystème ainsi que d'autres services fournis par les administrations.

ce partenariat l'opportunité de développer une **solution globale**, de la détermination des besoins au suivi des interventions.

Née en 2020, la start-up Dillan présente quant à elle un profil particulier : **elle combine prestations financières liées au financement de la retraite et services à domicile variés** (aides, aménagement du logement, transport...). La jeune société ra-

chète l'habitation de ses clients, qui continuent d'y vivre. Ces derniers peuvent choisir de payer un loyer ou non selon l'offre retenue, ce qui modifie le prix de vente du logement. Ils peuvent ensuite **bénéficier gratuitement de l'ensemble des services** proposés par Dillan. L'entreprise est soutenue par l'incubateur Le Village By CA.

ET AUSSI...

D'AUTRES ACTEURS POSITIONNÉS DANS LES SERVICES À LA PERSONNE :

- **Saveurs et Vie (2001)** : Portage de repas et autres services (jardinage, bricolage...).
- **Odavie (2015)** : Services variés tels que la livraison de repas, l'aide et les infirmiers à domicile.
- **Hoomiz (2018)** : Application pour obtenir un service intégré d'aide à domicile.
- **Autonomie Planner (2019)** : Gestion de prestataires pour le maintien à domicile.
- **Click&Care (2019)** : Services variés incluant l'aide à domicile et la livraison de courses.
- **Marguerite (2019)** : Conseils et intermédiation pour le maintien à domicile.

Le conseil aux seniors et à leurs proches pour accroître l'autonomie et faciliter le travail des aidants

De nouveaux acteurs se positionnent sur **les prestations de conseil et d'information** aux seniors et aux aidants. **Les services développés s'avèrent variés** : comparer les établissements d'accueil, fournir de l'aide pour les questions administratives ou juridiques, faciliter la gestion des budgets des personnes en perte d'autonomie, etc.

Créée en 2011, FamilleZen et sa marque FamilyZen proposent des services de délégation des tâches administratives. La société s'adresse à toute personne souhaitant gagner du temps quant à la réalisation de ces démarches : présentées comme chronophages et stressantes, ces dernières seraient génératrices de stress et d'anxiété. **L'entreprise offre diverses prestations d'assistance administrative** telles que la rédaction, le tri et le classement des courriers, la gestion des biens locatifs, la préparation de dossiers spécifiques ainsi que le traitement des procédures. **Les seniors,**

les handicapées et les aidants constituent des profils ciblés par FamilleZen, la société soutenant les personnes fragilisées dans leur gestion et réduisant la charge de travail à fournir par leurs proches. L'aide est fournie à domicile comme à distance et peut également prendre la forme d'un coaching en organisation. En cas de décès d'un membre de la famille, FamilleZen propose aussi de s'occuper des démarches nécessaires. Ses solutions sont commercialisées à l'heure pour les demandes ponctuelles, **ou sous forme d'abonnement** lorsqu'il s'agit de prestations récurrentes. La start-up avait réalisé 200 000 euros de chiffre d'affaires en 2019.

De son côté, France Conseils Retraite, propriétaire de la marque Partenaires Seniors, s'est positionnée sur le marché en 2015. La jeune entreprise s'est spécialisée dans **le conseil aux familles souhaitant trouver un établissement pour per-**

sonnes âgées. Le recueil des besoins se fait dans des agences dédiées, tandis qu'un moteur de recherche sur le site Internet de la société permet d'afficher une liste de maisons de retraite selon différents critères (localisation, type de structure...). France Conseils Retraite propose également **un soutien dans l'identification des aides financières** dont peuvent bénéficier les familles, et s'occupe des démarches nécessaires pour les recevoir. Le service s'avère gratuit pour les particuliers, **les établissements d'accueil rémunèrent la start-up** pour ses prestations. Ce business model lui a permis de dégager un chiffre d'affaires de 600 000 euros de chiffre d'affaires en 2019.

Papyhappy représente un autre acteur lui aussi positionné sur le conseil en résidence adaptée pour seniors. Fondée en 2016, elle propose un outil permettant d'**obtenir des informations sur les offres d'hébergement ainsi que des notes et des avis** des personnes ayant eu recours à ces établissements. Le service est gratuit pour les particuliers mais **Papyhappy dispose également d'offres à destination des professionnels** et des collectivités, qui ont débouché sur un chiffre d'affaires de 150 000 euros en 2019. Elles permettent notamment aux établissements pour seniors de gérer eux-mêmes leur présentation sur le site Internet de la start-up et de pouvoir échanger directement avec les internautes. Les entreprises peuvent aussi bénéficier de conseils et d'accompagnement pour leurs salariés devant trouver une solution d'hébergement pour un proche. Papyhappy a ainsi conclu un accord en 2019 avec Groupama Val de Loire. Ces solutions sont **commercialisées sous forme d'abonnements. Des options vendues à l'unité** sont par ailleurs proposées, comme la réalisation de photos et de vidéos par des spécialistes ou la venue d'employés de l'entreprise dans les locaux de la maison de retraite pour identifier des axes d'amélioration avec les résidents. En 2020, la ville de Joigny (Yonne) a mandaté Papyhappy pour prodiguer des conseils aux personnes âgées de la commune. Il s'agit d'**un segment porteur pour l'entreprise**, son fondateur Joachim Tavarès ayant été interviewé à ce sujet mi-2020 par la radio *France Bleu* : "Oui, c'est un axe de stratégie qui est fort pour nous. [...] Notre ambition est de pouvoir conquérir d'autres villes en France." La société a levé 100 000 euros en

2017, puis a réalisé **une seconde levée de fonds de 1,5 million d'euros en 2019** auprès des fonds BDR Innovation & Transmission et BFC Croissance & Innovation. Ses investisseurs historiques, l'assureur Groupama et Bpifrance, ont également participé à l'opération. Papyhappy a en outre intégré l'incubateur Paris&Co en 2019. Présente en France et en Espagne, la société a décidé l'année suivante d'accompagner les personnes âgées venant de Suisse et quittant leur pays à cause du manque d'accessibilité financière des places en résidences.

Créée en 2018, l'entreprise Silver Leads présente quant à elle un profil plus diversifié. Elle se positionne, via sa marque Bonjour Senior, sur **la fourniture de conseils aux seniors dans une logique généraliste** : son site Internet permet de comparer des professionnels tant dans le domaine de l'habitat que dans la santé, l'aide à domicile ou encore les Ehpad. La société recueille les besoins exprimés en ligne par les personnes et contacte des acteurs du secteur afin de **réaliser des devis gratuits pour les utilisateurs, le service étant financé par les entreprises**. Ce caractère informatif est renforcé par la mise à disposition de guides thématiques sur la législation, les aides financières ou encore les critères d'évaluation de la dépendance. Des articles sont également publiés sur des questions relatives aux personnes âgées comme les retraites ou les dispositifs médicaux. **Le conseil concernant le maintien à domicile constituait début 2021 environ 70 % de l'activité** de la start-up, d'après *France Bleu*. "Aujourd'hui, on est beaucoup plus sur des problématiques de maintien à domicile", déclarait ainsi Marc Waller, fondateur de la société, à la radio en mars 2021. Il ajoutait que "la crise sanitaire a eu pour effet de permettre aux seniors de réfléchir vraiment à l'aménagement de leur maison pour y vivre plus longtemps." **En un an, les demandes ont quadruplé**, poussant la jeune société à doubler ses effectifs pour atteindre 13 salariés en mars 2021. Silver Leads voit dans l'information liée aux subventions pour le maintien à domicile **une opportunité d'élargir son activité**. Elle a par ailleurs lancé Bonjour talents en 2020, **une plateforme de mise en relation de seniors** souhaitant partager leurs savoirs, leurs compétences et leurs centres d'intérêt (recettes de cuisine, peinture, lit-

térature, etc.). Elle a mis en place la même année **d'autres initiatives basées sur le lien social, en partenariat avec des associations** : Bonjour aidants (soutien psychologique) et le Calendrier du sourire (dessins d'enfants pour seniors).

D'autres acteurs se positionnent sur des segments particuliers du conseil aux seniors, tels que Droits Quotidiens Legal Tech, spécialisée sur le soutien juridique, ou Granny Geek, axée quant à elle sur l'usage du numérique. Ces deux start-up ont été fondées en 2020.

Faciliter le paiement par les aidants

Certains acteurs se sont spécialisés dans la fourniture de services financiers pour les proches des personnes en perte d'autonomie. Leurs solutions visent à rendre plus pratique la gestion du budget des seniors en pouvant réaliser les paiements à leur place. C'est notamment le cas de Pay Yes !, fondée en 2016 et qui s'adresse à tous ceux voulant payer pour une personne de leur entourage, en s'appuyant sur une application dédiée. Généraliste, elle dispose aussi d'offres ciblant les commerçants pour faciliter le paiement des clients. Créée en 2018, la start-up Finense propose de son côté une carte bancaire et une application pour permettre aux aidants de gérer à distance les paiements réalisés. L'outil permet de mettre

en place des plafonds de dépenses, de créer des comptes bancaires spécifiques et des cartes virtuelles, ou encore de personnaliser les fonctionnalités disponibles avec la carte bancaire. La société commercialise sa solution via différentes formules d'abonnement, dont une sur-mesure à destination des professionnels. La société Payelo s'est elle aussi lancée sur ce segment durant l'année 2020. Elle offre à ses clients une carte bancaire et deux applications, l'une pour l'aidant qui supervise la gestion financière, l'autre pour l'auxiliaire à domicile qui s'occupe des dépenses. Elle présente également des fonctionnalités comme le plafonnement, les catégories d'achats autorisées ou l'enregistrement des photos des tickets de caisse. La start-up a été lauréate en 2020 des Trophées de la Silver Éco et a intégré la même année la structure d'innovation Eurasanté.

Le transport pour personnes âgées se développe

Le marché voit son offre évoluée dans le domaine du transport, avec le déploiement de services destinés spécifiquement aux seniors. **La qualité de l'accompagnement et de l'adaptation** tant du véhicule que du conducteur aux contraintes spécifiques des personnes dépendantes constituent des facteurs décisifs mis en avant par les acteurs. Fondée en 2011, Cityzen Mobility est **spécialisée dans le transport des résidents d'Ehpad** et autres établissements pour seniors. L'entreprise propose un service pour les personnes seules ou les groupes dans le cadre des sorties organisées par les structures d'accueil. **Elle a mis en place un ré-**

seau de partenaires, dit Chauffeurs Compagnons, qu'elle forme aux exigences particulières liées aux personnes âgées. Elle adapte ainsi son dispositif en fonction des pathologies des personnes transportées, comme l'expliquait en 2018 le fondateur, Guillaume Mathieu, au site *SilverÉco* : "Cityzen Mobility attribue le Chauffeur Compagnon qui a la bonne formation (par exemple Alzheimer) et le bon véhicule (par exemple une Berline avec plancher bas)." Il affirmait également que **le modèle de l'entreprise permettait d'être rentable et bien positionné face aux concurrents** : "le revenu minimum d'un trajet est trois fois supérieur au mar-

ché. Et notre stratégie de développement ainsi que notre modèle d'organisation et d'optimisation nous permettent de proposer des tarifs compétitifs." **La société a levé 1,2 million d'euros en 2016** auprès de la Caisse des dépôts et de la Banque des territoires. Cette opération visait à recruter pour passer de 11 à 18 collaborateurs, et renforcer en particulier le volet commercial. L'objectif était également de **fidéliser les chauffeurs partenaires et d'étendre sa couverture géographique**. Fin 2018, la start-up a remporté un prix, le Silver ADIM Award, décerné par ADIM Développement Immobilier, filiale du groupe Vinci. Cette récompense s'inscrit dans une démarche menée par ce dernier, ayant pour but d'élaborer des projets de résidences seniors plus innovants.

La société Wheeliz, créée en 2014, repose un positionnement différent. Elle se développe dans les services de **mise en relation de particuliers souhaitant louer des voitures aménagées pour seniors et handicapés**. Il s'agit par exemple de véhicules disposant d'une rampe pour faciliter l'accès d'un passager en fauteuil roulant, ou ayant un siège conducteur adapté pour les personnes à mobilité réduite. Outre l'aspect communautaire, l'entreprise met en avant le prix de sa solution : "En moyenne, **on est trois fois moins cher que les agences spécialisées**", affirmait ainsi la fondatrice, Charlotte de Vilmorin, fin 2015 au *Huffington Post*. Wheeliz **se rémunère en percevant une commission de 30 %** sur chaque transaction. Son offre inclut une assurance pour le loueur et le locataire **grâce à un partenariat avec la MAIF** (véhicules disponibles pour les sociétaires en cas de panne). Cette dernière est également actionnaire de la société, y ayant investi un million d'euros aux côtés du spécialiste du transport Keolis en avril 2017. Wheeliz s'était auparavant **lancée en réalisant une opération de crowdfunding** sur la plateforme KissKissBankBank en 2015. Signe de son attractivité, **elle avait atteint 138 % de son objectif**, soit 20 670 euros sur les 15 000 initialement prévus. Elle avait par ailleurs rejoint la même année Incuba'School, l'incubateur de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. La

start-up a par la suite intégré d'autres structures telles que Bouygues Telecom Initiatives en 2016 et Paris&Co-Rolling Lab en 2017. Elle s'avère également soutenue par Bpifrance pour développer une application mobile. Afin d'accroître son développement et notamment la couverture géographique du service, la société a réalisé **une autre opération de financement en 2019**. Ses investisseurs MAIF et Keolis ont apporté 200 000 euros, tandis qu'un montant équivalent devait être levé via la plateforme de crowdfunding Lita.co. Elle a finalement réuni 379 820 euros par ce biais, provenant autant de particuliers que de professionnels. Ces différentes levées de fonds lui ont permis de **fortement accroître le nombre d'usagers de sa solution** : de 1 200 inscrits fin 2015, ce nombre est passé à 4 200 en 2017, puis 8 000 en 2018 et 10 000 l'année suivante. La quantité de véhicules disponibles s'est elle aussi accrue, passant de 160 fin 2015 à 600 en 2017, puis 870 en 2018 et plus de 1 000 en 2019. **Wheeliz a par ailleurs multiplié les partenariats** avec des acteurs comme Transdev et la SNCF, ainsi que le spécialiste du transport pour personnes à mobilité réduite Ulysse en 2018. Par cette collaboration, ce réseau de franchisés permet à ses membres de louer leurs véhicules inutilisés via la plateforme. L'entreprise souhaite à terme **développer de nouveaux services** tels que l'acheminement des véhicules loués sur les lieux de location et un système de VTC (véhicules de transport avec chauffeurs). **Elle pourrait aussi se tourner vers le covoiturage**, comme l'expliquait Charlotte de Vilmorin en 2015 : "Nous aimerions développer un système solidaire de covoiturage pour décroisser le monde du handicap. Imaginons une personne en fauteuil qui loue un véhicule afin de faire le trajet Paris-Caen. L'idée serait de mettre la voiture à disposition d'un valide s'il s'engage à conduire." **L'expansion du service a l'international fait également partie des axes de développement** de Wheeliz, qui a très tôt intégré cette logique. Dès 2015, la fondatrice déclarait : "On imaginait que des pays frontaliers comme la Belgique, l'Espagne ou le Portugal [seraient intéressés] mais on a eu des

30 %

La commission prélevée par Wheeliz sur chaque transaction effectuée sur son site

Source : Wheeliz.

demandes en provenance du Liban et de la Turquie. Cela montre que **les problématiques sont universelles** et pour y répondre, nous sommes en train de traduire le site." Celui-ci est désormais disponible en cinq langues, à savoir le français, l'anglais, l'allemand, l'espagnol et l'italien. Wheeliz a en outre remporté de nombreuses récompenses comme le prix Moovjee de l'engagement citoyen en 2015 et le Meilleur projet d'innovation sociale de la Commission européenne en 2017.

Depuis 2016, Yesdriveme s'impose comme un nouvel acteur dans le transport de personnes à mobilité réduite. Bien que généraliste, **la société cible prioritairement les seniors et les handicapés** et a développé un service spécifique baptisé Care. Elle propose aux utilisateurs de réserver des chauffeurs professionnels pour conduire les voitures privées des clients. La solution se base sur un système de géolocalisation permettant d'obtenir un conducteur proche de l'utilisateur. Ce dernier paye la course sur le site Internet de l'entreprise ainsi qu'une commission. **La start-up a connu une augmentation de 400 % du nombre de réservations durant l'été 2020** par rapport à 2019, les craintes liées à la crise sanitaire de Covid-19 ayant profité à son activité d'après la radio *France Bleu*. **Les seniors effectuant de longues distances pour partir en vacances se montrent particulièrement intéressés**, comme l'expliquait Thom Mpanjo, fondateur de l'entreprise, en

août 2020 : "La solution pour eux, c'est de partir avec leur voiture, mais comme ils ne peuvent ou ne veulent pas conduire sur 600 ou 800 km, ils préfèrent louer un chauffeur qui les conduira sur leur lieu de vacances et, une fois sur place, ils disposeront de leur véhicule pour pouvoir se déplacer quand même [...] Hier, l'un de nos chauffeurs a conduit une dame du Vigan, âgée de 80 ans, qui devait se rendre chez ses enfants à Briançon dans les Hautes-Alpes [un trajet de plus de 400 km]." **Le secteur touristique représente ainsi une opportunité** pour Yesdriveme, qui **a noué un partenariat en 2020 avec La Chaîne Thermale du Soleil**, leader des cures thermales. D'autres acteurs ont suivi, comme les Thermes Adour, et la société négociait la même année avec des gîtes et des campings pour proposer ses services, selon le site d'actualités *Presse Agence*. Yesdriveme disposait de **800 chauffeurs indépendants en 2020**, et espérait atteindre 1 200 pour poursuivre son développement.

D'autres acteurs se sont positionnés dans les services de transport à destination des personnes âgées, à l'instar de Mobility for Kids, fondée en 2020. Adoptant une approche différente, la société Movadom a été créée en 2015 et s'occupe des **déménagements pour les seniors**. Ce segment est également occupé par Maven, dont la création remonte à 2016, et My Jugaad, lancée en 2019.

400 %

La hausse du nombre de réservations sur Yesdriveme durant l'été 2020 par rapport à la même période en 2019.

Source : Yesdriveme.

Les plateformes de mise en relation, un modèle en plein essor

La mise en relation avec des professionnels ou entre particuliers constitue **une autre voie explorée par les nouveaux entrants de la silver économie**. La structuration en plateforme permet de mettre en place **des modes de rémunération variés** (commissions, abonnements...) et de pouvoir s'adresser rapidement à de nombreux clients **sans avoir à recruter massivement**. Ce modèle s'est particulièrement répandu dans les services à la personne.

Trouver des professionnels de santé

La société Autonomie Service À Domicile a été créée en 2005 et propose différents services d'aide comme la garde de nuit, le ménage et les courses. Elle a développé en 2020 sous la marque FamyHelp une application dédiée à **la recherche de professionnels de santé ou de spécialistes du maintien à domicile**. L'outil permet de géolocaliser les plus proches d'entre eux et facilite ainsi le travail des aidants. Des vidéos d'informations sur la perte d'autonomie sont également disponibles, ainsi qu'une messagerie pour communiquer avec d'autres personnes s'occupant d'un proche, favorisant l'entraide. L'utilisation de l'application est **gratuite pour les particuliers, et coûte 200 euros hors taxes par an aux professionnels**, selon un article de *Senior Actu* paru en mars 2021.

Fondée en 2019, l'entreprise Dôme a elle développé **une plateforme de mise en relation et de coordination entre les différentes parties prenantes gravitant autour de la personne âgée** : aides à domicile, praticiens, aidants... La solution propose plusieurs outils numériques tels qu'un planning et un carnet d'adresses partagés, une centralisation des documents administratifs ou médicaux, ou encore un système de messagerie. L'accès à l'information s'avère donc facilité et accéléré, et permet aux intervenants de travailler auprès de la personne plus efficacement.

Auparavant filiale du groupe Up, spécialiste des solutions de paiement et disposant notamment des Chèques Domicile pour les services à la personne, **la société a été cédée à l'éditeur de logiciels Médisys** en mars 2021.

D'autres entreprises ont essaimé sur le segment en développant des plateformes dédiées à la mise en relation avec des professionnels de santé. Fondée en 2016, Idelyo s'est spécialisée sur la recherche de kinésithérapeutes et d'infirmières à domicile via sa marque Inzee.care, qui avait réalisé 400 000 euros de chiffre d'affaires en 2019. Créées toutes les deux en 2019, ActiveDomicile et Home and Happy se focalisent quant à elles sur les auxiliaires de vie.

Mettre les étudiants au service des seniors

Certaines plateformes se développent sur le marché en proposant une offre particulière : **la mise en relation d'étudiants et de seniors, pour des services variés**.

Silver In Touch, fondée en 2017, se positionne par exemple sur ce créneau. La société offre différents services dans un logique de flexibilité. Les tâches réalisées vont du ménage au jardinage, en passant par l'accompagnement à des sorties, la lecture, la livraison de courses ou de colis ou encore le soutien en informatique. À l'inverse de nombreuses entreprises positionnées dans l'aide à domicile, l'objectif ici est de **rendre des services ponctuels, sans que la même personne intervienne à chaque fois**. Les étudiants passent préalablement des entretiens auprès de l'entreprise afin d'être sélectionnés. Ils sont notés par les seniors après avoir réalisé leurs tâches. L'entreprise se rémunère avec **des commissions oscillant entre 5 % et 20 %** selon le nombre d'heures commandées. Incubée à Neoma Business School, la start-up a remporté 20 000 euros de subventions lors du concours "Lance-toi et crée ton truc !" organisé

par le groupe Carrefour en 2017. Elle a également remporté le Trophée SilverEco en 2018.

De son côté, l'entreprise Ernesti a aussi été créée en 2017. Elle se focalise sur **l'accompagnement de nuit des seniors par des étudiants du domaine médical**. Cette solution permet d'assurer un service flexible par des personnes ayant des connaissances dans la santé. Elle adapte les étudiants choisis aux pathologies de ses clients : "Pour un début d'Alzheimer, nous allons plutôt proposer des étudiants qui sont en orthophonie ; pour une chimiothérapie, une sortie d'hospitalisation ou un problème d'incontinence, nous nous orienterons davantage vers des étudiants en soins infirmiers ou en médecine...", expliquait en mai 2021 le président et co-fondateur d'Ernesti, Quentin Zaquoian, sur le site Internet de La Mutuelle Générale, qui soutient l'entreprise. Baptisés "les chouettes", **les étudiants intervenant chez les seniors ne réalisent pas de tâches ménagères ni d'actes médicaux**. Quentin Zaquoian précisait à *Capital* en 2020 que "nos chouettes assurent une présence humaine, rassurante, mais en aucun cas elles n'effectuent des soins. S'il y a un problème, les étudiants appellent les secours directement."

Le tarif standard pour un accompagnement d'une nuit (de 20 heures à 8 heures du matin) est de 83 euros, dont 50 pour l'étudiant et 10 de commission pour la plateforme. La société revendiquait 5 000 étudiants inscrits en mars 2021 et est présente dans les grandes villes françaises (Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux...). **Elle a été lauréate du concours de la Bourse Charles Foix en 2020**, un événement organisé par la Silver Valley. Cette récompense lui a permis de bénéficier d'une aide de 10 000 euros pour poursuivre son développement. **Ernesti a ensuite levé 310 000 euros en 2021** auprès de business angels afin d'accroître sa couverture géographique ainsi que la performance de son outil numérique.

Ce segment a vu d'autres acteurs l'investir, comme Allo Louis, fondé en 2019, ou Elper et sa marque Granny&Charly, créé pour sa part en 2020. Ces sociétés sont toutes les deux axées sur les services divers chez les seniors. Homiz (2019), quant à elle, **combine hébergement et aide à domicile** : les étudiants habitent chez la personne âgée et paient un loyer modéré contre quelques heures hebdomadaires de tâches ménagères.

Les appareils numériques pour le maintien à domicile : un segment dynamique

La téléassistance et les capteurs connectés, une solution pour détecter les situations à risque

En France, un grand nombre d'acteurs qui ont récemment fait leur entrée dans le secteur se positionnent sur **les solutions de maintien à domicile basées sur des dispositifs électroniques**. Ces derniers assurent un suivi de l'état de la personne âgée et alertent les proches et les professionnels en cas de problème.

La société Telegrafik a été créée en 2013 et se spécialise dans **les outils connectés destinés à**

protéger les seniors. Ces solutions s'adressent aux aidants souhaitant veiller à distance sur leurs proches, mais également aux résidences et Ehpad voulant accroître leurs capacités à détecter les anomalies. Son offre dédiée au maintien à domicile, Otono-me Domicile, comprend deux formules baptisées Five et Five+. Cette dernière, la plus complète, consiste en **la fourniture de cinq capteurs placés dans le logement de la personne âgée**, fonctionnant sans connexion Internet. Ils ne

collectent aucune donnée vidéo ou audio. Un médaillon peut également être porté par le senior et lui permet d'envoyer une alerte en cas d'urgence. La solution comporte en outre une **application mobile pour l'aidant**, lui permettant d'être informé en temps réel, ainsi qu'un **service de téléassistance**. Celui-ci émet une notification quand un problème survient et peut contacter les secours adéquats. **Les données des capteurs alimentent aussi des algorithmes permettant de déterminer à l'avance les risques** liées à la personne, comme l'expliquait en 2020 à *L'Usine Digitale* la fondatrice Carole Zisa-Garat : "Tout l'enjeu est de détecter les signaux faibles le plus en amont possible pour anticiper la perte d'autonomie et prévenir les risques de chutes." Telegrafik commercialise son offre sous forme d'abonnement mensuel, au prix de 54 euros. **Soutenue par plusieurs structures**, dont les incubateurs Midi-Pyrénées, Nubbo, Ekito ainsi que la région Occitanie et le LAAS-CNRS (laboratoire spécialisé notamment en informatique), **la société a réalisé une première levée de fonds en 2017**. D'un montant d'un million d'euros, l'opération a été effectuée auprès d'investisseurs tels que l'assureur Aviva, le fonds Citizen Capital, la Financière de Blacailoux ou encore Bpifrance. **Telegrafik a levé à nouveau des fonds en 2020** sur la plateforme de financement participatif Lita.co, où elle a rassemblé 960 000 euros, provenant en partie de nouveaux investisseurs comme Vesso Private Equity. En 2020, environ 4 000 seniors étaient suivis à domicile ou en structures d'accueil par la solution de Telegrafik selon *L'Usine Digitale*. L'objectif de l'entreprise est de passer de 25 établissements équipés en 2020 à environ 300 en 2022, et d'atteindre 2 millions d'euros chiffre d'affaires à cette date. **Les effectifs ont été quasiment doublés** dans cette logique de développement, à 20 salariés en 2021. Fondée en 2015, la société Life Plus a développé de son côté la solution Dona Care, constituée d'une **montre connectée ainsi que de divers capteurs à placer dans le domicile du senior**. Pour ce dernier, la montre ne sert qu'à donner l'heure. Mais elle collecte également des données sur son activité et son état physique. Combinées aux informations recueillies par les capteurs, ces données permettent d'évaluer la situation du senior et d'alerter les aidants ou le personnel de l'établis-

sement en cas de risque. Life Plus s'est **d'abord positionnée en BtoB, puis s'est diversifiée en vendant directement aux clients finaux**. Les cofondateurs Fabrice Jutteau et Jean-Pierre Martin déclaraient ainsi aux *Échos* en janvier 2018 : "Pour attaquer le BtoC, une start-up a besoin de prescripteurs. Vendre son idée en marque blanche à un acteur qui dispose d'une puissance marketing industrielle permet de diffuser son produit. [...] **[Le BtoC] devrait représenter la majorité du chiffre d'affaires de Life Plus à terme.**" Lauréate en 2016 du programme French IoT organisé par le groupe La Poste, l'entreprise a bénéficié de plusieurs dispositifs de soutien, dont l'intégration dans le Hub Numérique (un outil lui permettant d'améliorer ses algorithmes). Elle a par ailleurs été soutenue la même année par l'accélérateur de start-up Wilco, qui lui a fourni un prêt de 120 000 euros. **Life Plus a levé 360 000 euros en 2020** afin de poursuivre son développement.

Lili Smart, créée en 2016, **propose également une offre de téléassistance**, nommée Amanda et basée sur des capteurs à domicile et une montre connectée. Développée à l'origine pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, **la solution a été mise au point en collaboration avec l'Institut du vieillissement**. Elle envoie, via la montre connectée, des rappels préalablement définis par l'aidant au senior, tels que la prise de médicaments ou l'hydratation. Les habitudes de la personne âgée sont analysées afin de détecter les écarts anormaux. **L'offre de l'entreprise est vendue sous forme d'abonnement**, de 60 à 90 euros par mois suivant le nombre de capteurs. **Lili Smart s'adresse aux particuliers mais aussi à de nombreux acteurs professionnels** comme les collectivités, les pharmacies, les Ehpad ou encore les mutuelles et compagnies d'assurance. Elle est notamment partenaire du réseau d'offices PharmaVie depuis fin 2017. **La société a aussi développé des services additionnels** : le programme Activie, axé sur la prévention, fournit des conseils et des activités physiques à réaliser pour les seniors ; Emma est un outil servant à coordonner les actions des intervenants du domaine médico-social et à améliorer la gestion des données de santé. Lili Smart dispose du soutien de Bpifrance et du groupe mutualiste AG2R La Mondiale, et a réalisé **une levée de fonds de 500 000 euros**

en 2017. Cette opération a été mise en place sur la plateforme de crowdfunding Raizers.

La société Morphée + a quant à elle été fondée en 2018. Elle s'est spécialisée dans **la détection des chutes** et autres accidents à domicile, sans que la personne âgée ne doive porter un capteur. Fixé au mur, son dispositif peut percevoir les mouvements de la cage thoracique et ainsi **mesurer à distance les fréquences cardiaque et respiratoire du senior**. En 2014, le projet encore naissant a **bénéficié d'un transfert de technologie du centre de recherche aérospatial Onera** pour le radar équipant le capteur, grâce au soutien de SATT-Paris Saclay, spécialisée dans ces opérations et ayant apporté un financement d'un montant de 400 000 euros. L'intégration au sein de l'incubateur X-Up, rattaché à l'École Polytechnique, a ensuite permis de mettre au point la technologie. D'autres structures sont venues

soutenir la start-up telles que Bpifrance, l'incubateur de Bourgogne-Franche-Comté DECA-BFC, ou encore le Village By CA. Morphée + s'est installée dans le pôle Eurasanté en 2020. La société a réalisé 100 000 euros de chiffre d'affaires la même année et comptait 5 employés. Elle compte **se développer à l'international**, notamment aux États-Unis, et accroît ses recherches pour repérer de nouvelles maladies avec sa solution. La reconnaissance de cette dernière en tant que dispositif médical, puis **son remboursement par la Sécurité Sociale, constituent des objectifs prioritaires pour la start-up**.

Le segment a connu de nombreux autres lancements de nouvelles entreprises, comme Auxivia et Co-Assist (fondées en 2015), Senior Adom et Janasense (2016), ou encore Arbaut-re-sens et LifeStep (2018).

Faciliter l'usage des outils numériques et domotiques

Le maintien à domicile des personnes âgées nécessite **une simplification de l'utilisation des équipements du logement**. Certains acteurs ont dès lors choisi de se positionner sur **l'accès des seniors au digital, à la domotique et à la gestion connectée et à distance de l'habitat**.

C'est par exemple le cas de la société Ailyan, née en 2012. Elle propose un ensemble d'outils numériques simplifiés à destination des seniors tels que des bornes et tablettes tactiles, des smartphones ou encore des systèmes permettant de gérer la lumière et les volets par commande vocale. **L'entreprise se focalise sur les établissements d'accueil de personnes âgées**, mais dispose aussi d'une tablette à usage facilité pour le maintien à domicile. En mai 2019, Ailyan comptait parmi ses clients une centaine d'Ehpad en France et en Belgique. Elle est installée au pôle Eurasanté près de Lille.

La société Fingertips s'est de son côté lancée en 2013. Elle a développé Viktor, **un coussin connectée servant à accéder à différents services via le téléviseur**. Des icônes de grande taille permettent de lancer une visioconférence

avec les proches, de consulter et d'envoyer des messages, d'utiliser un agenda électronique ou encore de profiter de différents divertissements comme des films ou des livres audio. La solution se présente donc comme **un moyen pour les seniors de gagner en autonomie** et d'être plus à l'aise avec les outils numériques. **L'opérateur télécom Orange a apporté son soutien à la start-up** après l'avoir rencontrée lors du salon Vivatech de 2019, notamment au niveau de la connectique et de l'ergonomie au sein de son département de recherche-développement Orange Lab. Se tournant **dans un premier temps vers les résidences pour seniors**, l'entreprise a ensuite élargi ses canaux de vente **en se positionnant en BtoC**. Le coussin Viktor est commercialisé sur le site Internet de Fingertips, mais aussi dans certaines boutiques Orange, l'opérateur proposant une remise pour ses clients. Après un démarrage axé sur la vente à l'unité, **la jeune société a opté pour un modèle d'abonnement**, dont le prix varie selon les options choisies. Des frais d'inscription sont également facturés, et divers accessoires annexes sont proposés à la vente comme des housses et

des kits sans fil de rechargement du coussin. **La start-up a réalisé une levée de fonds d'un montant de 1,2 million d'euros en 2017** auprès de business angels et du fonds Side Capital. Elle a également récolté 10 000 euros en 2020 (le double du montant demandé initialement) via la plateforme de crowdfunding Ulule. Fingertips souhaite effectuer en 2021 **une autre opération de financement pour un montant de 1,1 million d'euros**, d'après le site d'information *Presse Évasion*. La plateforme Sowefund pourrait apporter 300 000 euros, tandis que Side Capital contribuerait pour le même montant. Des acteurs publics, notamment Bpifrance et le Conseil régional de Bourgogne-Franche-Comté, seraient aussi intéressés pour investir dans la société. Celle-ci veut utiliser ces nouveaux capitaux pour accroître son développement commercial par de nouvelles embauches et s'étendre à l'international, l'Europe et le Canada étant visés en priorité. Elle prévoit d'atteindre **un chiffre d'affaires de 6,8 millions d'euros en 2024**, contre 90 000 euros en 2016. Fingertips a remporté en 2017 le concours Lépine et le prix de la Silver Économie.

L'attrait pour le segment s'est poursuivi en 2014 avec la création de Solinnov. L'entreprise se spécialise sur **la gestion connectée du logement** pour faciliter le maintien à domicile des personnes âgées. Sa solution, La Maison Intelligente, combine **différents capteurs et systèmes permettant de contrôler à distance** de nombreux paramètres et équipements : le chauffage, l'éclairage, la porte d'entrée ou encore les alarmes sont ainsi gérées automatiquement. Des dispositifs détectent également les dégâts des eaux et les problèmes électriques. L'ensemble est géré et communique les informations via un smartphone et une tablette, et peut contacter les secours en cas de besoin. L'offre se décline en trois versions, selon la si-

tuation du logement (occupé, neuf ou en rénovation, habitat collectif). Solinnov met en avant le caractère adaptable de sa solution, la quantité de travaux nécessaires à son installation s'avérant modulable. **La société a noué un partenariat en 2019 avec le bailleur social Plurial Novilia**, visant à lancer une expérimentation de logements connectés dans les villes de Reims et de Châlons (dans la Marne). Solinnov est accompagnée par Le Village By CA et l'association Nord-Est Start-up.

Le segment reste dynamique avec d'autres lancements plus récents de nouvelles entreprises. Fondée en 2019, la start-up ToolPad a développé des **assistants sur tablettes tactiles faciles d'utilisation**, présentées comme une manière de réduire la fracture numérique. Particulièrement touchés, les seniors peuvent accroître leur autonomie en utilisant des outils plus simples et accessibles. Le ToolPad Neo peut ainsi être branché sur un ordinateur via un port USB et faciliter par exemple la navigation sur Internet ou l'envoi de mails. L'entreprise s'est d'abord tournée vers les professionnels de tous secteurs pour les aider à accomplir plus rapidement les tâches fastidieuses et chronophages, **puis s'est lancée sur le marché des seniors en ciblant les organismes publics**. La solution de ToolPad prétend ainsi accompagner la numérisation des démarches administratives. Soutenue par le Réseau Polytech, le pôle Viva Lab, Bpifrance et d'autres organisations publiques, elle a notamment remporté deux fois la médaille d'or du concours Lépine ainsi que le prix innovation 2019 de l'entreprise STMicroelectronics.

D'autres acteurs se sont positionnés dans les solutions connectées destinées aux seniors, à l'instar de Tikeasy et de sa marque Ardoiz, désormais filiale de La Poste après avoir vu le jour en 2008, ou de Linkia, créée en 2019.

Miser sur le lien social et les loisirs, une voie porteuse

Des outils pour favoriser les échanges

Une variété d'acteurs proposent **des solutions numériques facilitant les discussions à distance** et les envois de photos et autres documents aux seniors. Elles visent à **maintenir les liens avec les familles** même quand ces dernières ne peuvent se rendre à la résidence d'accueil ou au domicile de la personne âgée.

Fondée en 2014, la société Linkizz et sa marque Familizz ont développé **une application permettant de renforcer les liens entre les familles, les seniors et les Ehpad**. Elle rend possible l'échange de messages et de photos via la même interface : le personnel de l'établissement peut donner des nouvelles de la personne âgée à ses proches, tandis que ces derniers peuvent la contacter régulièrement, y compris via une messagerie privée. Une fonctionnalité de visioconférence est également intégrée à l'outil ainsi qu'un calendrier des événements et rendez-vous. "De nombreuses personnes peuvent générer des contenus, et un ou deux administrateurs désignés (comme le directeur) peuvent valider. Cela permet de valoriser le travail des professionnels auprès des familles", expliquait le fondateur Thierry Schmitt au site spécialisé *Gerontonews* en 2017. **L'entreprise se positionne uniquement en BtoB**, s'adressant aux établissements d'accueil de seniors et aux collectivités. **Sa solution est proposée en marque blanche**, chaque groupe d'Ehpad ou acteur indépendant pouvant personnaliser le dispositif. **La commercialisation s'opère sous forme d'abonnement**, le tarif démarrant à 69 euros mensuels par résidence. En 2020, Familizz était installée dans plus de 1 000 Ehpad, dont 600 en France d'après *SilverÉco*, pour un chiffre d'affaires de 900 000 euros réalisé l'année précédente. L'entreprise comptant parmi ses clients les réseaux Colisée, Edenis ou encore Omeris. **Elle est également présente à l'international** avec des établis-

LES DOCUMENTS PAPIER AU SERVICE DES LIENS FAMILIAUX

Certaines entreprises proposent la création de journaux en version papier : c'est le cas d'Entourage Solutions (marque Famileo, créée en 2014) et Parlapapi, fondée en 2019. Elles rassemblent des messages et des photos échangées par les proches via Internet (par exemple sur l'application WhatsApp) et en font une gazette envoyée par voie postale à la personne âgée. Celle-ci reçoit ainsi toutes les nouvelles de sa famille de manière centralisée, sans passer par le numérique. Quant à Famille Multimédia Services (marque Entoureo, 2019), elle offre la possibilité de rédiger un livre sur la vie de la personne âgée, en se basant sur une grande quantité de conversations préalablement enregistrées avec les proches ainsi que l'ajout de photos.

sements utilisateurs en Belgique, en Espagne et en Suisse. L'un des objectifs de la société est de s'étendre en Allemagne et en Italie.

L'entreprise Emotivi s'est lancée en 2017 sur le marché et propose elle aussi une solution favorisant le maintien du lien avec les personnes âgées. Elle a mis au point un boîtier permettant d'**utiliser la télévision du senior pour des visioconférences avec les proches**. L'envoi de messages, de photos ou de vidéos fait également partie des fonctionnalités. Les membres de la famille se servent d'une application spécifique leur fournissant un code d'accès pour pouvoir se connecter au télé-

viseur, tandis qu'une lumière avertit la personne âgée de la communication. Celle-ci doit appuyer sur un bouton pour démarrer l'échange ou consulter l'envoi. Emotivi met ainsi en avant **la simplicité de sa solution**, comme le précisait le cofondateur Emmanuel Castellani à *La Tribune* fin 2019 : "Nous adressons le marché des seniors dépendants qui ont des problèmes de mobilité, de mémoire parfois, et pour qui la manipulation d'un téléphone ou d'une tablette s'avère être trop complexe." Au départ axé sur l'événementiel avec sa solution Screen, la start-up s'est ensuite tournée vers les personnes âgées. Elle a collaboré avec la société française Bistri, spécialiste des tchats vidéos, pour développer sa fonctionnalité de visioconférence. Emotivi se positionne tant auprès **des particuliers que des professionnels, en misant sur l'abonnement**. Il s'élève à 30 euros par mois pour un système installé à domicile. L'entreprise

s'est d'abord **lancée grâce à de la love money** (argent fourni par les proches) pour un montant de 120 000 euros, ainsi qu'**un prêt de Bpifrance** de 100 000 euros. Elle a ensuite intégré en 2020 l'incubateur Le Village By CA. **La société a par ailleurs noué la même année un partenariat** avec un groupement de 250 établissements pour seniors afin d'utiliser la solution en marque blanche. Emotivi espère pouvoir par la suite réaliser une levée de fonds de 1 million d'euros pour poursuivre son développement, plus spécifiquement auprès des particuliers.

Ce segment compte un grand nombre d'autres acteurs : Hopenproject (marque Sunday Box, fondée en 2015), AsWeShare (marque Familink, 2016), Linestie, également créée en 2016, Barba-blanka (marque Bonjour Henry, 2017), ou encore Technosens Evolution (marque e-Lio, 2017).

Des assistants robots pour les seniors

Certains acteurs se sont spécialisés dans la fourniture de robots pour assurer une présence auprès des personnes âgées. Careclever, fondée en 2016, a développé le robot Cutii. Commandé par la voix, il dispose d'une tablette à son sommet lui servant de "visage" et permettant notamment de communiquer par visioconférence. Il peut se souvenir des personnes rencontrées grâce à un système de reconnaissance faciale. Le robot pourrait à terme gérer la domotique. Après un test réalisé en 2019, le fondateur Antoine Bataille assurait au journal *Les Echos* que "[les personnes âgées] se sont dites rassurées par cette présence, estimant que cela structurait leur journée et

remettait du lien social dans leur vie." La société a levé 1,8 millions d'euros en 2017 puis 1,65 millions d'euros en 2019.

D'autres entreprises proposent des solutions similaires, à l'instar de Blue Frog Robotics et Axyn Robotique, toutes deux créées en 2014. La première a conçu le robot Buddy, qui peut échanger avec les seniors et surveiller le logement. L'entreprise a augmenté son capital de 10 millions d'euros en 2017, et a noué un partenariat avec Somfy dans le domaine de la domotique. Quant à Axyn Robotique, elle a mis au point plusieurs types de robots pour des segments variés : aide aux personnes âgées, mais aussi télémédecine, éducation ou encore visioconférence en entreprise. Elle a levé un million d'euros en 2019, pour moitié via la plateforme d'investissement Side Angels tandis que Bpifrance accordait un prêt du même montant.

Des solutions focalisées sur les loisirs des seniors

De nombreuses sociétés se sont positionnées sur ce segment en **alliant activités ludiques et lien social** dans une logique plus amicale et communautaire. Elles mettent l'accent sur la rencontre de personnes ayant les mêmes loisirs et présentent la retraite comme un moment privilégié pour se divertir et voyager. Davantage axées sur l'animation des Ehpad, certaines misent sur le digital pour renouveler l'expérience.

Créée en 2016, la société **Les Talents d'Alphonse** offre la possibilité aux seniors de réaliser une grande variété d'activités. Elles se basent notamment sur la rencontre avec des personnes plus jeunes ou la transmission de savoirs et de compétences des anciens. Assimilées à des cours particuliers, ces activités d'apprentissage sont facturées au prix unique de 15 euros de l'heure. **L'entreprise a levé 600 000 euros en 2018** afin de recruter et se développer davantage.

La start-up OJ2B s'est lancée sur le marché en 2017 via sa marque Été indien. Elle a développé **des vidéos de coaching sportif** à destination des seniors. Ces derniers peuvent accéder au service gratuitement dans un premier temps, puis **doivent s'abonner** pour 8,30 euros par mois. **La société s'adresse aussi aux professionnels** de santé, aux entreprises et aux collectivités. Elle leur propose **des services additionnels** tels que des questionnaires d'évaluation personnalisés, des documents d'information sur la santé et des entretiens téléphoniques. Le développement de programmes spécifiques pour les personnes atteintes de certaines pathologies constitue **un axe de diversification éventuel de l'entreprise**.

Fondée en 2018, Neoppy propose de son côté un programme d'évaluation des besoins et des envies de la personne afin de lui prodiguer des conseils en termes de sorties et d'activités. Elle combine **des services basés sur les outils digitaux et l'intelligence artificielle**, et **l'intervention du personnel de l'entreprise pour accompagner**

DES SOLUTIONS MISENT SUR LES LIENS ENTRE GÉNÉRATIONS

Certains acteurs se spécialisent dans la mise en relation de seniors avec des personnes plus jeunes dans différents domaines. Colibree (fondée en 2017) s'axe sur le coliving entre personnes âgées de moins de 30 ans et de plus de 60 ans. Tous en Tandem (2018) propose à des étudiants de réaliser des animations en Ehpad. Charly's Family (2020) permet à trois seniors de trouver un conducteur pour des sorties. Silver Dreams (marque Mamie Boom, 2020) permet à des étudiants et des seniors de se rencontrer pour effectuer des sorties ensemble, que ce soit en-dehors du domicile ou de l'établissement d'accueil.

les clients. La société s'adresse aux personnes souhaitant préparer leur retraite comme aux seniors plus âgés. Elle a intégré le groupement Eurasanté en 2020.

L'entreprise Neosilver a aussi été lancée en 2018. Elle met à disposition des seniors de nombreuses activités collectives, le plus souvent en visioconférences. Il peut s'agir de cours dans le domaine artistique, de pratiques sportives ou encore de conférences sur des sujets variés. La start-up est notamment **soutenue par Bpifrance et la Caisse nationale d'assurance vieillesse**, et s'est déployée en Belgique en 2020.

D'autres sociétés investissent ce secteur, comme Assembl'age (fondée en 2013), Chipitrip (marque Senior Vacances, 2015), Mon Émile (2019), Jubiliz ou encore Un Brin de Causette, toutes deux créées en 2020.

L'aménagement de l'habitat, un segment amené à se développer

La conception, la construction et l'adaptation de logements pour favoriser le maintien à domicile des seniors constituent des segments prometteurs. Le marché connaît l'émergence de nouveaux acteurs offrant des services d'accompagnement à la réalisation de ces activités.

Fondée en 2014, Alogia se positionne de manière transversale sur le segment de l'habitat adapté pour personnes âgées. L'entreprise propose aux professionnels **des conseils prodigués par des ergothérapeutes** lors de la construction ou de la réhabilitation de logements. Elle offre également **des services de recherche prospective** sur les enjeux de la silver économie ainsi que du soutien juridique. Elle dispose aussi de formations pour aider les entreprises à s'adapter aux problématiques du vieillissement. La société a réalisé **une levée de fonds de 3 millions d'euros en 2020** auprès de deux investisseurs individuels ainsi que de Bpifrance, Michelin Développement et la région Nouvelle-Aquitaine. Une première opération avait été effectuée en 2017, mais n'avait pas porté ses fruits, les investisseurs s'étant retirés six mois plus tard. **La croissance externe constitue une voie de développement privilégiée** pour Alogia, avec deux acquisitions en 2020, son concurrent Vivalib et le cabinet d'architectes Vincent Gardinier. **L'entreprise a également noué cette même année un partenariat** avec le groupe mutualiste Malakoff Humanis afin de proposer une solution unique intégrant de multiples services relatifs aux seniors. Alogia a intégré l'incubateur Le Village By CA en 2017. Elle vise **un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros fin 2021** et va recruter environ 50 personnes durant l'année pour accélérer le déploiement de son activité.

La société CetteFamille, créée en 2015, s'est également établie sur ce segment. Elle offre **une solution d'hébergement alternative aux Ehpad en misant sur des familles d'accueil**. Son coût oscille entre 1 500 et 1 800 euros mensuels, soit environ 1 100 euros après déduction des différentes

aides possibles. L'entreprise avance ainsi que **ses services sont moitié moins chers que l'accueil dans un établissement dédié**, et se rémunère en percevant **une commission de 2 %** sur les sommes versées. **Son modèle économique repose également sur les frais de service** facturés auprès d'acteurs tels que les mutuelles et les caisses de retraite. Ces derniers financent les diagnostics des besoins des personnes âgées, la recherche des familles d'accueil ainsi que la gestion administrative. Recrutées sous le statut d'indépendant, les personnes accueillant les seniors chez elles devraient acquérir durant l'année 2021 le statut de salarié, indique un article de *Capital* de 2019. CetteFamille a connu une croissance soutenue, son volume d'affaires étant passé de 2 millions d'euros en 2018 à 12 millions en 2019 et environ 20 millions en 2020. Elle bénéficie du soutien de plusieurs structures telles que Bpifrance, Normandie Participations et l'assureur MAIF.

La start-up SilveratHome a fait son apparition en 2018. Elle a développé **un site de recherche de logements adaptés pour les seniors**. Ces derniers se déclinent en de nombreuses catégories : habitat individuel, chambre en résidence, coliving ou encore habitat participatif. **La société a inventé le Mobi-Score, un système d'évaluation des logements** en termes d'adaptabilité, d'accessibilité ainsi que d'attractivité du quartier. SilveratHome propose également un service de regroupement de demandes pour mettre en place des projets d'habitats participatifs et une offre d'accompagnement personnalisée. Elle a reçu le prix de l'Entreprise Innovante de l'année en 2017 à Nice.

Ce secteur a vu d'autres acteurs s'y positionner, comme la Financière des Autoroutes de l'Innovation (aussi appelée Geniaxes, marque selfAdom, fondée en 2013), Acorus Ingénierie et Bel'Avie, toutes les deux créées en 2015, A2R (marque Easyshower, 2016) ou encore Adequaloge, lancée en 2020.

LES FORCES EN PRÉSENCE

En 2020, la filière de la **silver économie rassemble quelques 250 start-up** selon plusieurs analyses économiques consacrées à la thématique. L'étude d'un panel d'une centaine d'entre elles, parmi les plus mises en avant, montre que **trois sur quatre se sont créées au cours de la période 2015-2020**, avec une ancienneté moyenne sur le marché de 4,5 ans. 45 % de ces sociétés avaient même, à début 2021, trois ans d'existence ou moins.

L'offre de ces jeunes entreprises se concentre sur les services, un compartiment du marché qui rassemblait environ six start-up sur dix du panel IndexPresse. **Les services à la personne en constituent le segment principal** puisque près de 40 % des acteurs s'y positionnent. Viennent ensuite les segments des outils de maintien à do-

micile et des solutions de sociabilité et de loisirs, regroupant chacun un peu plus du quart de la population étudiée. L'aménagement de l'habitat arrive loin derrière, avec moins de 8 % des entreprises. Les sociétés proposant des produits (robots compagnons, objets connectés, applications, systèmes et équipements de détection) ne représentent de leur côté que 38 % du total recensé par IndexPresse.

Les **start-up de la silver économie sont fortement dispersées sur le territoire national, avec une implantation majoritairement en dehors de l'Île-de-France** : deux tiers d'entre elles ont fait ce choix. IndexPresse recense près de 40 départements d'implantation. Paris et ses départements limitrophes concentrent toutefois 38 % des acteurs du panel.

Les acteurs français positionnés sur les services à la personne

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
ACTIVEDOMICILE	Plateforme pour planifier l'intervention d'une auxiliaire de vie	service à la personne	Service	2019	VALENCE (26)
ALADOM	Site de recrutement de personnel pour les Ehpad et l'aide à domicile	service à la personne	Service	2013	RENNES (35)
ALLO LOUIS	Plateforme de mise en relation avec des étudiants pour des services divers	service à la personne	Service	2019	LUC-SUR-MER (14)
ASAP SOLUTIONS (RESPONSAGE)	Accompagnement en ressources humaines pour les salariés aidants	service à la personne	Service	2012	MONTROUGE (92)
AUTONOMIE PLANNER	Gestionnaire de prestataires pour le maintien à domicile	service à la personne	Service	2019	AIX-EN-PROVENCE (13)
AUTONOMIE SERVICE À DOMICILE (FAMYHELP)	Plateforme de mise en relation avec des professionnels de santé géolocalisés	service à la personne	Service	2005	VÉNISSIEUX (69)
CITYZEN MOBILITY	Solution de mobilité pour personnes âgées	service à la personne	Service	2011	-
CLICK&CARE	Prestations d'aide à domicile	service à la personne	Service	2016	IVRY-SUR-SEINE (94)
DILLAN	Solution immobilière et financière donnant accès à des services divers, dont l'aide à domicile	service à la personne	Service	2020	PARIS (75)
DÔME	Plateforme de mise en relation et de coordination des professionnels et des aidants	service à la personne	Service	2016	GENNEVILLIERS (92)
DROITS QUOTIDIENS LEGAL TECH	Conseil et aide juridique pour les personnes en perte d'autonomie	service à la personne	Service	2020	MONTPELLIER (34)

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
ELPER (GRANNY&CHARLY)	Plateforme de mise en relation avec des étudiants pour des services divers	service à la personne	Service	2020	PARIS (75)
ERNESTI	Plateforme pour trouver des étudiants dans la santé pouvant effectuer des gardes de nuit	service à la personne	Service	2017	LE TOURNE (33)
FAMILLEZEN (FAMILYZEN)	Assistance administrative	service à la personne	Service	2011	PARIS (75)
FINENSE	Solution de gestion du budget des personnes en perte d'autonomie	service à la personne	Service	2018	PARIS (75)
FRANCE CONSEILS RETRAITE (PARTENAIRES SENIORS)	Aide pour trouver une maison de retraite et réaliser les demandes de subventions	service à la personne	Service	2015	PARIS (75)
GRANNY GEEK	Conseil et soutien en informatique pour seniors	service à la personne	Service	2020	NICE (06)
HAPPYTAL	Services divers au sein des hôpitaux, notamment de conciergerie	service à la personne	Service	2013	PARIS (75)
HOME AND HAPPY	Plateforme pour trouver une aide à domicile	service à la personne	Service	2019	IVRY-SUR-SEINE (94)
HOMIZ	Plateforme d'hébergement de jeunes ou d'étudiants par des seniors	service à la personne	Service	2019	PARIS (75)
HOOMIZ	Application pour trouver une aide à domicile	service à la personne	Service	2018	PARIS (75)
IDELYO (INZEE.CARE)	Plateforme de mise en relation avec des infirmières et kinésithérapeutes à domicile	service à la personne	Service	2016	PARIS (75)
JESUISBIENASSURÉ	Service global de soutien aux aidants en cas d'urgence	service à la personne	Service	2017	NEUILLY-SUR-SEINE (92)
MARGUERITE	Conseils et intermédiation pour la mise en place d'une aide à domicile	service à la personne	Service	2019	MARTILLAC (33)
MAVEN	Aide au déménagement des seniors	service à la personne	Service	2016	PARIS (75)
MOBILITY FOR KIDS (VIVOLCAB)	Solution de mobilité pour personnes âgées	service à la personne	Service	2020	SURESNE (92)
MOVADOM	Aide au déménagement des seniors	service à la personne	Service	2015	CORMELLES-EN-PARISIS (95)
MY JUGAAD	Aide au déménagement des seniors	service à la personne	Service	2019	AURAY (56)
ODAVIE	Services variés (téléassistance, repas...) regroupés dans l'interface Odalink	service à la personne	Service	2015	MAGNY-LES-HAMEAUX (78)
OUIHELP	Prestations d'aide à domicile	service à la personne	Service	2016	PARIS (75)
OXILIA	Prestations d'aide à domicile	service à la personne	Service	2013	VILLENEUVE-LÈS-AVIGNON (30)
PAPYHAPPY	Comparateur en ligne pour trouver une solution d'hébergement pour seniors	service à la personne	Service	2016	JOIGNY (89)
PAY YES !	Solution pour payer à la place d'un proche	service à la personne	Service	2016	PARIS (75)
PAYELO	Solution de gestion du budget des personnes en perte d'autonomie	service à la personne	Service	2020	LILLE (59)
PREV&CARE (AMANTINE)	Service global de soutien aux aidants	service à la personne	Service	2017	PARIS (75)
SAVEURS ET VIE	Livraison de repas équilibrés pour les seniors, et autres services divers	service à la personne	Service	2001	ORLY (94)
SILVER IN TOUCH	Plateforme de mise en relation avec des étudiants pour des services divers	service à la personne	Service	2017	BIHOREL (76)
SILVER LEADS (BONJOUR SENIOR)	Comparateur en ligne de services pour seniors (dont l'aide à domicile)	service à la personne	Service	2018	TOULOUSE (31)

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
TILIA	Gestionnaire de prestataires pour le maintien à domicile	service à la personne	Service	2019	LEVALLOIS-PERRET (92)
UNAIDE	Prestations d'aide à domicile	service à la personne	Service	2017	CALAIS (62)
WHEELIZ	Plateforme pour louer un véhicule de particulier adapté aux personnes à mobilité réduite	service à la personne	Service	2014	SAINT-OUEN-SUR-SEINE (93)
YESDRIVEME	Solution de mobilité pour personnes âgées	service à la personne	Service	2016	SAINT-LOUP-DES-VIGNES (45)

Traitement IndexPresse. Sources : Kompass, societe.com, et sites web des entreprises concernées.

Les acteurs français positionnés sur les outils de maintien à domicile

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
ADAPTIA	Plateforme d'ergothérapeutes pour adapter et équiper le logement	outils de maintien à domicile	Service	2018	COLOMBES (92)
AGE IMPULSE	Objet connecté pour suivre son niveau d'effort quotidien et rester autonome	outils de maintien à domicile	Produit	2020	IVRY-SUR-SEINE (94)
AILYAN	Équipements numériques simplifiés	outils de maintien à domicile	Produit	2012	DOUAI (59)
ARBAUT-RE-SENS	Solution basée sur des capteurs pour effectuer un suivi à distance des personnes âgées	outils de maintien à domicile	Produit	2018	CHAMPS-SUR-MARNE (77)
ASSYSEL	Téléassistance et objets connectés pour la prévention des chutes	outils de maintien à domicile	Produit	1977	SIGNY-LE-PETIT (08)
AUXIVIA	Verre connecté pour détecter les risques de déshydratation	outils de maintien à domicile	Produit	2015	PARIS (75)
BLUELINÉA	Téléassistance et objets connectés pour la prévention des chutes	outils de maintien à domicile	Produit	2006	ÉLANCOURT (78)
CARE STORE (PASOLO / AVEC)	Objets pour la mobilité à domicile	outils de maintien à domicile	Produit	2015	PARIS (75)
CO-ASSIST	Montre connectée pour suivre les déplacements des seniors et alerter en cas de chute	outils de maintien à domicile	Produit	2015	LE HAVRE (76)
DOMALYS	Produits ergonomiques pour personnes dépendantes	outils de maintien à domicile	Produit	2018	FONTAINE-LE-COMTE (86)
FINGERTIPS	Coussin connecté simplifiant l'usage du digital et équipé d'une fonction domotique	outils de maintien à domicile	Produit	2013	NICE (06)
GEMA	Déambulateur connecté	outils de maintien à domicile	Produit	2016	IVRY-SUR-SEINE (94)
HERDEGEN	Objets pour le confort des seniors	outils de maintien à domicile	Produit	2008	CHELLES (77)
IRSH (INDÉPENDANCE ROYALE)	Équipements de mobilité pour personnes âgées	outils de maintien à domicile	Produit	2003	LIMOGES (87)
JANASENSE	Solution basée sur des capteurs pour effectuer un suivi à distance des personnes âgées	outils de maintien à domicile	Produit	2016	ORLÉANS (45)

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
LIFE PLUS	Montre connectée permettant un suivi médical et alertant en cas de chute	outils de maintien à domicile	Produit	2015	VERSAILLES (78)
LILI SMART	Solution basée sur des capteurs pour effectuer un suivi à distance des personnes âgées	outils de maintien à domicile	Produit	2016	TASSIN-LA-DEMI-LUNE (69)
LINKIA	Aidant numérique interactif à écran tactile pour le domicile	outils de maintien à domicile	Produit	2019	LYON (69)
LIVESTEP	Paillason connecté pour Ehpad afin de suivre les déplacements des pensionnaires	outils de maintien à domicile	Produit	2018	RENNES (35)
MORPHEE +	Système de détection des chutes sans images ni capteurs portés	outils de maintien à domicile	Produit	2018	DIJON (21)
MY AUTONOMY (MANEA)	Bras de douche flexible à ventouse pour personne en perte de mobilité	outils de maintien à domicile	Produit	2018	GENTILLY (94)
SENIOR ADOM	Solution basée sur des capteurs pour détecter les chutes et les malaises	outils de maintien à domicile	Produit	2016	MARSEILLE (13)
SMARTPLUGS (STARPLUG)	Réhausseurs de prises électriques pour éviter les chutes	outils de maintien à domicile	Produit	2015	SAINT-LUNAIRE (35)
SOLINNOV	Solution domotique pour faciliter et sécuriser la gestion du domicile	outils de maintien à domicile	Produit	2014	PARIS (75)
TELEGRAFIK	Téléassistance et objets connectés pour la prévention des risques à domicile	outils de maintien à domicile	Produit	2013	TOULOUSE (31)
TELNOO TÉLÉCOMMUNICATIONS (PRÉZANS)	Divers produits de mobilité, montre connectée et téléassistance	outils de maintien à domicile	Produit	2016	LE LAMENTIN (97)
TIKEASY (ARDOIZ)	Solution sur tablette pour simplifier les usages numériques des seniors	outils de maintien à domicile	Produit	2008	NANTES (44)
TOOLPAD	Outil d'inclusion numérique	outils de maintien à domicile	Produit	2019	TOURS (37)

Traitement IndexPresse. Sources : Kompass, societe.com, et sites web des entreprises concernées.

Les acteurs français positionnés sur les solutions de loisirs et de lien social

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
ASSEMBL'AGE	Ateliers ludiques et culturels pour les Ehpad	loisirs/lien social	Service	2013	PARIS (75)
ASWESHARE	Cadre connecté pour l'envoi de photos via l'application WhatsApp	loisirs/lien social	Produit	2016	BOIS-GUILLAUME (76)
AXYN ROBOTIQUE	Robots pour usages divers	loisirs/lien social	Produit	2014	GARDANNE (13)
BARBABLANKA	Application de lecture vocale de messages rédigés	loisirs/lien social	Produit	2017	MONTPELLIER (34)
BLUE FROG ROBOTICS	Robot compagnon et assistant	loisirs/lien social	Produit	2014	PARIS (75)
CARECLEVER (CUTII)	Robot compagnon et assistant	loisirs/lien social	Produit	2016	ROUBAIX (59)

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
CHARLY'S FAMILY	Plateforme de mise en relation d'un conducteur et de trois seniors pour sorties diverses	loisirs/lien social	Service	2020	NICE (06)
CHIPITRIP (SENIOR VACANCES)	Voyages dédiés aux seniors	loisirs/lien social	Service	2015	JASSANS-RIOTTIER (01)
COLIBREE	Solution de colocation ou coliving entre jeunes et seniors	loisirs/lien social	Service	2017	BORDEAUX (33)
EMOTIVI	Solution de visioconférence pour les seniors et leurs proches	loisirs/lien social	Service	2017	VALBONNE (06)
ENTOURAGE SOLUTIONS (FAMILEO)	Journal en version papier des nouvelles familiales	loisirs/lien social	Produit	2014	SAINT-MALO (35)
FAMILLE MULTIMÉDIA SERVICES (ENTOUREO)	Livre sur la vie de la personne basé sur des conversations enregistrées avec les proches	loisirs/lien social	Produit	2019	AULNAY-SOUS-BOIS (93)
HOPENPROJECT (SUNDAY BOX)	Solution permettant de visionner les photos envoyées par les proches sur le téléviseur	loisirs/lien social	Produit	2015	MÉRIGNAC (33)
JUBILIZ	Application de préparation à la retraite	loisirs/lien social	Service	2020	RENNES (35)
LEAN DE VIE	Ateliers ludiques, événements et application pour la prévention et le maintien en bonne santé	loisirs/lien social	Service	2007	PARIS (75)
LES TALENTS D'ALPHONSE	Activités pour retraités et transmission de leurs savoirs à des personnes plus jeunes	loisirs/lien social	Service	2016	MOUVAUX (59)
LINESTIE	Application pour faciliter les échanges entre le senior, sa famille et le personnel des Ehpad	loisirs/lien social	Produit	2016	BORDEAUX (33)
LINKIZZ (FAMILIZZ)	Application pour faciliter les échanges entre le senior, sa famille et le personnel des Ehpad	loisirs/lien social	Produit	2014	MONTRouGE (92)
MON ÉMILE	Conciergerie et organisation d'événements en Ehpad	loisirs/lien social	Service	2019	MARSEILLE (13)
NEOPPY	Solution d'accompagnement personnalisé des nouveaux retraités (activités, etc.)	loisirs/lien social	Service	2018	LOOS (59)
NEOSILVER	Activités diverses pour seniors, surtout à distance	loisirs/lien social	Service	2018	PARIS (75)
OJ2B (ÉTÉ INDIEN)	Vidéos d'exercice physique pour seniors	loisirs/lien social	Service	2017	CHARLEVILLE-MÉZIÈRES (08)
PARLAPAPI	Journal en version papier des nouvelles familiales	loisirs/lien social	Service	2019	SAINTE-FOYE-LÈS-LYON (69)
SILVER DREAMS (MAMIE BOOM)	Plateforme de mise en relation d'étudiants et de seniors pour sorties diverses	loisirs/lien social	Service	2020	MONTREUIL (93)
TECHNOSENS ÉVOLUTION (E-LIO)	Logiciels pour Ehpad, dont une application pour maintenir le lien avec les familles	loisirs/lien social	Produit	2017	GRENOBLE (38)
TOUS EN TANDEM	Animations en établissements pour personnes âgées par des étudiants	loisirs/lien social	Service	2018	SÈVRES (92)
UN BRIN DE CAUSETTE	Appels pour prendre des nouvelles, discuter, suivre les protocoles médicaux, etc.	loisirs/lien social	Service	2020	IVRY-SUR-SEINE (94)
VERDURABLE	Jardins thérapeutiques à hauteur adaptée	loisirs/lien social	Produit	2011	ARCUEIL (94)

Traitement IndexPresse. Sources : Kompass, societe.com, et sites web des entreprises concernées.

Les acteurs français positionnés sur l'aménagement de l'habitat

Nom de l'entreprise	Activité	Segment	Type d'offre	Date de création	Localisation
A2R (EASYSOWER)	Douches faciles à monter et baignoires à porte	aménagement de l'habitat	Produit	2016	TOURS (37)
ACORUS INGÉNIERIE	Adaptation des logements	aménagement de l'habitat	Service	2015	CROISSY-BEAUBOURG (77)
ADEQUALOGE	Logements temporaires équipés en domotique et dispositifs ergonomiques	aménagement de l'habitat	Service	2020	BARBENTANE (13)
ALOGIA	Conseil et accompagnement dans l'adaptation des logements	aménagement de l'habitat	Service	2014	BORDEAUX (33)
BEL'AVIE	Diagnostic des risques pour l'autonomie et aide pour trouver subventions et prestataires	aménagement de l'habitat	Service	2015	SUCY-EN-BRIE (94)
CETTEFAMILLE	Hébergement des personnes âgées chez des familles d'accueil	aménagement de l'habitat	Service	2015	ARGENTAN (61)
FINANCIÈRE DES AUTOROUTES DE L'INNOVATION (GENIAXES, SELFADOM)	Diagnostic des risques pour l'autonomie et adaptation des logements	aménagement de l'habitat	Service	2013	ANDILLY (95)
SILVERATHOME	Site d'annonces de logements adaptés aux personnes âgées	aménagement de l'habitat	Service	2018	NICE (06)

Traitement IndexPresse. Sources : Kompass, societe.com, et sites web des entreprises concernées.

Liste des entreprises citées dans l'étude

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
123 Investment Managers	Fonds d'investissement	France
A2R (Easyshower)	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
Acorus Ingénierie	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
Action Logement	Bailleur social	France
ActiveDomicile	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Adaptia	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Adequaloge	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
ADIM Développement Immobilier	Entreprise spécialisée dans la promotion immobilière	France
AG2R La Mondiale	Mutuelle	France
Age Impulse	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Ailyan	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Air France	Compagnie aérienne	France
Aladom	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Allo Louis	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Alogia	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
Arbaut-re-sens	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Asap Solutions (Responsage)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Assembl'age	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Assystel	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
AsWeShare (Famalink)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Autonomie Planner	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Autonomie Service À Domicile (FamyHelp)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Auxivia	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Aviva	Compagnie d'assurance	France
Axyn Robotique	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Barbablanka (Bonjour Henry)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
BDR Innovation & Transmission	Fonds d'investissement	France
Bel'Avie	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
BFC Croissance & Innovation	Fonds d'investissement	France
Blue Frog Robotics	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Bluelinéa	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
BNP Paribas	Groupe bancaire	France
Bouygues Telecom Initiatives	Incubateur	France
Care Store (Pasolo / Avec)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Careclever (Cutii)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Carrefour	Groupe de la grande distribution	France
CetteFamille	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
Charly's Family	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Chipitrip (Senior Vacances)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Citizen Capital	Fonds d'investissement	France
Cityzen Mobility	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Click&Care	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Co-Assist	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Colibree	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Colisée	Réseau de résidences seniors	France
Crédit Agricole	Groupe bancaire	France

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Danone	Groupe agroalimentaire	France
DECA-BFC	Incubateur	France
Dillan	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Domalys	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Dôme	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Droits Quotidiens Legal Tech	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Edenis	Réseau de résidences seniors	France
Ekito	Incubateur	France
Elper (Granny&Charly)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Emotivi	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Énéal	Foncière médico-sociale	France
Entourage Solutions (Famileo)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Ernesti	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Famille Multimédia Services (Entoureo)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
FamilleZen (FamilyZen)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Financière de Blacailloux	Fonds d'investissement	France
Financière des Autoroutes de l'Innovation (Geniaxes, selfAdom)	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
Finense	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Fingertips	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Finovam	Fonds d'investissement	France
France Bleu	Radio	France
France Conseils Retraite (Partenaires Seniors)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Gema	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Granny Geek	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Groupama	Compagnie d'assurance	France
Happytal	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Herdegen	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Home and Happy	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Homiz	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Hoomiz	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Hopenproject (Sunday Box)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Idelyo (Inzee.care)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Incuba'School	Incubateur	France
IRSH (Indépendance Royale)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Janasense	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
JeSuisBienAssuré	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Jubiliz	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Keolis	Spécialiste de la mobilité	France
Kerala Ventures	Fonds d'investissement	France
Korian	Groupe spécialiste des résidences pour seniors	France
La Chaîne Thermale du Soleil	Entreprise spécialisée dans les cures thermales	France
La Mutuelle Générale	Mutuelle	France
La Poste	Groupe spécialiste de la gestion du courrier et des colis	France
Lean de Vie	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Les Nouvelles Sylphides	Résidence pour seniors	France
Les Talents d'Alphonse	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Life Plus	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Lili Smart	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Lily Facilite La Vie	Spécialiste de l'amélioration de la qualité de vie au travail	France
Linestie	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Linkia	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Linkizz (Familizz)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
LiveStep	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
L'Oréal	Spécialiste des cosmétiques	France
MAIF	Compagnie d'assurance	France
Malakoff Humanis	Mutuelle	France
Marguerite	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Maven	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Médisis	Éditeur de logiciels médicaux	France
Michelin Développement	Branche d'investissement du spécialiste du pneu Michelin	France
Mobility For Kids (Vivolcab)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Mon Emile	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Morphee +	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Movadam	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
My Autonomy (Manea)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
My Jugaad	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Neoppy	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Neosilver	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Network Finances	Fonds d'investissement	France
Newcard	Start-up de l'e-santé	France
Normandie Participations	Fonds d'investissement	France
Nubbo	Incubateur	France
Odavie	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
OJ2B (Été indien)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Omeris	Réseau de résidences seniors	France
Orange	Opérateur télécom	France
Oui Care	Acteur historique des services à la personne	France
Ouihelp	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Oxilia	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
PapyHappy	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Parlapapi	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Pay Yes !	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Payelo	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Pfizer	Laboratoire pharmaceutique	France
Plurial Novilia	Bailleur social	France
Prev&Care (Amantine)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Revital Emploi	Fonds d'investissement	France
Saveurs et Vie	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Senior Adom	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Side Capital	Fonds d'investissement	France
Silver Dreams (Mamie Boom)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Silver In Touch	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Silver Leads (Bonjour Senior)	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
SilversatHome	Entreprise spécialisée dans l'aménagement de l'habitat	France
SmartPlugs (StarPlug)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
SNCF	Entreprise publique du ferroviaire	France
Solinnov	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Start'InPost	Incubateur	France
STMicroelectronics	Spécialiste des semi-conducteurs	France
Technosens Evolution (e-Lio)	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Telegrafik	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Telnoo Télécommunications (Prézans)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Thermes Adour	Entreprise spécialisée dans les cures thermales	France
Tikeasy (Ardoiz)	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Tilia	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
ToolPad	Entreprise spécialisée dans les outils de maintien à domicile	France
Tous en Tandem	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Transdev	Groupe spécialiste de la mobilité	France
Ulysse	Spécialiste de la mobilité pour personnes fragiles	France
Un Brin de Causette	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Unaide	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Verdurable	Entreprise spécialisée dans les loisirs et le lien social	France
Vessoa Private Equity	Fonds d'investissement	France
Vincent Gardinier	Cabinet d'architectes	France
Vinci	Groupe du BTP	France
Viva Lab	Incubateur	France
Vivalib	Spécialiste de l'aménagement de l'habitat	France
Wheeliz	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France
Xange	Fonds d'investissement	France
Yesdriveme	Entreprise spécialisée dans le service à la personne	France

Traitement IndexPresse.

SOURCES UTILISÉES

- Angel Marina, "Telegrafik lève un million d'euros pour déployer ses solutions de télésurveillance des seniors", *usine-digitale.fr*, 9 mars 2020
- Baudin Denys, "La relance éco : la start-up 'Papyhappy' se développe", *francebleu.fr*, 27 juillet 2020
- Beziau Claire, "Familizz maintient le lien entre Ehpad et familles", *gerontonews.com*, 11 janvier 2017
- Bielak Hélène, "6 start-up qui révolutionnent le quotidien des personnes avec un handicap", *start.lesechos.fr*, 6 novembre 2018
- Bielak Hélène, "Les personnes âgées vont-elles (enfin) faire décoller la Silver Tech ?", *start.lesechos.fr*, 5 février 2020
- Bielak Hélène, "Quand les start-up se mettent au service du handicap", *lesechos.fr*, 6 novembre 2018
- Bodnar Bogdan, "Ouihelp réinvente l'aide à domicile", *lexpansion.lexpress.fr*, 16 janvier 2019
- Boudet Alexandre, "La très belle croissance de Wheeliz, loueur de voitures pour personnes à mobilité réduite", *huffingtonpost.fr*, 26 octobre 2015
- Bouleau Claire, "Happytal déploie sa solution de conciergerie dans les Ehpad", *msn.com*, 7 janvier 2021
- Bret Thierry, "Fingertips rencontre des investisseurs dans l'Yonne : le coussin intelligent 'Viktor' est en mode séduction", *presse-evasion.fr*, 25 mars 2021
- Buyse Nicole, "Careclever lance Cutii, le robot qui recrée du lien social", *lesechos.fr*, 9 janvier 2019
- Castelbou Anne-Henry, "Morphée + traque les chutes des seniors", *eco121.fr*, 28 octobre 2020
- Cloarec Gaëlle, "Emotivi, la solution qui veut rompre l'isolement affectif des seniors", *region-sud.latribune.fr*, 19 décembre 2019
- De Foucaud Isabelle, "Happytal rafle la mise auprès des hôpitaux publics avec ses services de conciergerie", *challenges.fr*, 23 janvier 2020
- De Legge Éric, "Life+, la pépite française de l'IoT santé", *journaldunet.com*, 16 juin 2017
- Dekonink Basile, "Développement commercial : capter les premiers 100 000 euros", *business.lesechos.fr*, 31 janvier 2018
- Delmas Fabien, "En 2018, les inégalités de niveau de vie augmentent", *INSEE*, septembre 2020
- Fassot Frédéric, "Blue Frog Robotics lance une augmentation de capital de dix millions d'euros", *vipresse.net*, 23 mars 2017
- Garnier Juliette, "Les seniors, un eldorado économique à conquérir", *lemonde.fr*, 19 novembre 2019
- Godeluck Solveig, "La France est parmi les pays les moins préparés au boom de la dépendance", *lesechos.fr*, 23 juin 2020
- Guillot Géraldine, "Silver économie : un marché au formidable potentiel", *entreprendre.fr*, 24 mars 2021
- Kauf Olivier, "Bpifrance accorde 500 000 euros supplémentaires à Axyn Robotique", *perelafouine.com*, 24 septembre 2019
- Klein Manon, "La nouvelle éco : une start-up toulousaine accompagne les seniors pendant la crise sanitaire", *francebleu.fr*, 25 mars 2021
- Kossa José, "Ulysse noue un partenariat avec Wheeliz pour offrir plus de mobilité aux personnes atteints d'un handicap", *toute-la-franchise.com*, 12 mai 2018
- Le Bihan Aurore, "LifePlus : 'La technologie ne doit pas remplacer l'humain'", *france.makesense.org*, 20 juillet 2017

SOURCES UTILISÉES

- Le Bolzer Julie, "Dépendance : les leçons de la crise pour le secteur de l'accompagnement", *lesechos.fr*, 15 avril 2021
- Le Bolzer Julie, "La silver économie, une filière de la relance en France ?", *lesechos.fr*, 15 avril 2021
- Le Bolzer Julie, "Quand le high-tech se met au service du grand âge", *lesechos.fr*, 15 avril 2021
- Le Bolzer Julie, "Société de la longévité : réussir grâce à l'innovation", *lesechos.fr*, 6 juin 2018
- Lorence Adeline, "Retraités : cette start-up veut favoriser le maintien à domicile grâce à la garde de nuit", *capital.fr*, 3 août 2020
- Lozano Mikaël, "La silver économie, ni eldorado ni marché unique", *La Tribune*, mai 2018
- Mahieu Bertrand, "Neosilver : la plateforme d'activités pour les seniors autonomes", *tinynews.be*, 2 septembre 2020
- Marié Frédérique, "Le site d'avis 'Papyhappy' change le regard sur les logements seniors", *francetvinfo.fr*, 15 décembre 2019
- Moal Catherine, "De Scientipôle à Wilco : tout un programme", *alliancy.fr*, juillet 2017
- Molga Paul, "Fingertips invente Viktor, le premier coussin intelligent", *lesechos.fr*, 21 mars 2017
- Molga Paul, "Le maintien à domicile des personnes âgées, première cible des start-up", *lesechos.fr*, 22 octobre 2018
- Molga Paul, "Start-up et investisseurs font converger Silver économie et e-santé", *lesechos.fr*, 11 juin 2019
- Navas Christiane, "Fingertips lève 1,2 million d'euros grâce à Viktor, son coussin connecté", *business.lesechos.fr*, 16 juin 2017
- Papon Sylvain, "Bilan démographique 2019 : la fécondité se stabilise en France", *INSEE Première*, janvier 2020
- Papon Sylvain, "Bilan démographique 2020 : avec la pandémie de Covid-19, nette baisse de l'espérance de vie et chute du nombre de mariages", *INSEE Première*, mars 2021
- Pascolo Ugo, "Tilia, l'entreprise qui simplifie la vie des aidants", *europe1.fr*, 19 mai 2021
- Pesetz Emmanuelle, "Alzheimer, Parkinson... LiliSmart soulage les aidants", *lexpansion.lexpress.fr*, 30 janvier 2018
- Pison Gilles, "Pourquoi l'espérance de vie augmente-t-elle moins vite en France ?", *INED*, mars 2019
- Rabiller Pascal, "Silver économie : le bordelais Alogia lève trois millions d'euros", *sudouest.fr*, 21 septembre 2020
- Russell Géraldine, "Happytal répond à la polémique : 'Nous travaillons main dans la main avec le personnel médical'", *maddyness.com*, 3 octobre 2019
- Russell Géraldine, "Une plateforme en ligne pour trouver une aide à domicile", *lefigaro.fr*, 24 mai 2015
- Santourian Rita, "Retraités et numérique : on n'arrête pas le progrès !", *pleinevie.fr*, mai 2021
- Sourisseau Yannick, "Viktor : un coussin connecté qui rompt l'isolement des seniors", *villeintelligente-mag.fr*, 12 février 2020
- Steinmann Lionel, "La Poste poursuit ses acquisitions dans la 'silver économie'", *lesechos.fr*, 30 octobre 2018
- "Alogia intègre Vivalib et met le cap sur le logement évolutif", *capgeris.com*, 6 octobre 2020
- "Alogia rejoint le Village by CA", *creditagricole.info*, 4 janvier 2017
- "Axyn Robotique invente les robots télésociaux", *cnews.fr*, 3 juillet 2020
- "Baromètre 2019 du numérique", *ARCEP*, novembre 2019
- "Bien vieillir à domicile : une levée de fonds de trois millions d'euros pour Alogia", *capgeris.com*, 21 septembre 2020
- "Dépendance : 108 000 seniors de plus devraient vivre en Ehpad d'ici 2030", *lesechos.fr*, 2 décembre 2020

SOURCES UTILISÉES

- "Des jeunes inventeurs invités au Concours Lépine de Montpellier", *lanouvellerepublique.fr*, 28 octobre 2019
- "Ernesti : la start-up au service des aidants", *lamutuellegenerale.fr*, 26 mai 2021
- "Évolutions et perspectives des retraites en France", *Conseil d'orientation des retraites*, novembre 2020
- "Familizz : garder le lien avec les aînés malgré la crise grâce aux nouvelles technologies", *silvereco.fr*, 13 mai 2020
- "FamyHelp : une appli pour faciliter le quotidien des aidants", *senioractu.com*, 26 mars 2021
- "Galvanisées par la crise, les startups de la silver economy tiennent leur revanche", *maddyness.com*, mai 2020
- "L'espérance de vie en France", *INED*, juillet 2018
- "La start-up Ernesti sélectionnée pour un appel à projets national", *sudouest.fr*, 25 mai 2020
- "Le ToolPad facilite les démarches en ligne", *pepite-centre.fr*, 24 novembre 2020
- "Les talents d'Alphonse, plateforme intergénérationnelle de transmission du savoir-faire", *tousergo.com*, 13 avril 2021
- "Lili Smart fait tester sa solution et s'envole pour le CES de Las Vegas", *silvereco.fr*, 29 décembre 2017
- "Maintien à domicile : Alogia Groupe poursuit son développement national avec une levée de fonds de trois millions d'euros", *silvereco.fr*, 21 septembre 2020
- "Occitanie Invest 2018 : Telegrafik suit les personnes âgées à domicile avec l'intelligence artificielle", *occitanie-invest.com*, 16 novembre 2018
- "Ouihelp lève trois millions d'euros pour améliorer l'aide à domicile aux personnes âgées", *frenchweb.fr*, 18 janvier 2018
- "Oxilia, la plateforme d'aide à domicile 100 % digitale auprès des personnes en perte d'autonomie, poursuit son développement", *silvereco.fr*, 23 octobre 2020
- "Paris : Yesdriveme aux côtés des professionnels du tourisme", *presseagence.fr*, 8 juillet 2020
- "Perte d'autonomie : à pratiques inchangées, 108 000 seniors de plus seraient attendus en Ehpad d'ici à 2030", *santementale.fr*, décembre 2020
- "Pouvoir d'achat : les retraités français sont-ils riches ?", *senioractu.com*, avril 2021
- "Prev&Care lève un million d'euros pour accélérer sa croissance", *fusacq.com*, 17 mai 2021
- "Retraite et vieillissement de la population : quelles perspectives ?", *Caisses des dépôts*, septembre 2020
- "Silver In Touch, la plateforme qui met en relation étudiants et seniors", *facilitoo.fr*, 24 décembre 2017
- "Solinnov : la domotique au service des aînés", *senioractu.com*, 30 avril 2019
- "Start-up : MAIF et Keolis investissent un million d'euros dans Wheeliz", *newpubmarketing.over-blog.fr*, 12 avril 2017
- "Thierry Schmitt : Familizz permet aux Ehpad de toucher toute la sphère familiale de nombreux résidents", *marchedesseniors.com*, 17 avril 2020



LEXIQUE

- **Business angel**

Investisseur individuel se focalisant sur le financement et l'accompagnement de start-up, souvent dans un domaine spécifique.

- **Cluster**

Regroupement géographique d'entreprises et d'institutions spécialisées dans le même secteur d'activité. Cette concentration d'acteurs permet de générer des partenariats et des synergies favorables à leur compétitivité.

- **Crowdfunding**

Mode de financement faisant appel au public via des plateformes dédiées. Les individus apportant leur soutien à un projet reçoivent en général des avantages supplémentaires par rapport aux futurs produits ou services.

- **Ehpad**

Etablissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes. Il se différencie d'une maison de retraite classique par un niveau de médicalisation plus élevé.

- **Incubateur**

Structure dédiée à l'accompagnement de start-up, souvent dans un domaine spécifique. Les jeunes pousses peuvent y bénéficier d'un soutien financier, d'aide à la recherche ou encore de mise en relation avec des partenaires.

- **Living Lab**

Méthodologie de développement d'innovations basée sur la cocréation avec les usagers et favorisant les interactions entre les sphères publiques, privées et les autres parties prenantes.

- **Love money**

Mode de financement axé sur l'entourage de l'entrepreneur. Celui-ci récolte des fonds auprès de sa famille, de ses amis et de ses connaissances pour assurer le lancement de son projet.

- **Pôle de compétitivité**

Organisation rassemblant des acteurs variés (entreprises, centres de recherche, instituts de formation, etc.) afin de développer en commun des projets innovants.

La collection IndexPresse *Business Etude*

Comment accéder à des données fiables, pertinentes et surtout synthétisées, alors que l'information n'a jamais été aussi accessible en apparence ?

Voilà une question à laquelle sont confrontés quotidiennement les décideurs dans les entreprises lorsqu'il s'agit de prendre les bonnes décisions.

C'est pourquoi nous avons créé la collection **IndexPresse Business Etude**, des études sectorielles complètes, réalisées à partir des plus grands titres de la presse

économique et professionnelle. En s'appuyant sur des informations fiables et de qualité, les études d'IndexPresse offrent des synthèses analytiques et éclairées sur les secteurs d'activité émergents ou en mutation.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour accompagner votre réflexion stratégique, en vous appuyant sur l'examen des enjeux de votre marché, afin d'anticiper ses évolutions et valider, ou modifier, votre positionnement dans le jeu concurrentiel.

IndexPresse *Business Etude*

Date de parution - juin 2021.



Bertrand PERRI

bertrand.perri@indexpresse.fr

Rédacteur

Étude rédigée en collaboration avec **Renaud HAMMAMY**

Avec une croissance estimée à environ 6 % par an au cours de la période 2016-2020, le marché français de la silver économie affiche un réel dynamisme en France. Ses perspectives, qui reposent sur des facteurs structurels de vieillissement de la population, se révèlent prometteuses. Par-delà la dynamique de son chiffre d'affaires, la silver tech s'avère en pleine ébullition dans l'Hexagone. Animé par les start-up qui mobilisent massivement la technologie, le secteur connaît un foisonnement de l'offre tandis que l'écosystème s'enrichit de nouvelles catégories d'intervenants et d'investisseurs toujours plus nombreux.

Comment le marché a-t-il évolué ces cinq dernières années ? En quoi les évolutions socio-démographiques récentes jouent-elles en faveur du marché ? Quelles ont été les répercussions de la crise sanitaire sur les besoins et attentes des seniors ? Quelles opportunités d'affaires éventuelles cette crise a-t-elle pu ouvrir ? Comment les start-up de la silver tech parviennent-elles à se déployer sur ce marché protéiforme devenu très concurrentiel ? Quelles réponses apportent-elles aux problématiques de l'isolement et du maintien à domicile des personnes âgées ? Sur quoi repose leur business model ? À quels défis sont-elles confrontées ?

Cette étude apporte des éléments de réponse et de réflexion pour comprendre les enjeux et les perspectives du secteur, décrypter les modèles de développement à potentiel et identifier les orientations stratégiques pour se positionner dans le jeu concurrentiel.

Photo de couverture : © Evrymnt - stock.adobe.com

