

La Silver Économie : une filière pleine de promesses

Améliorer la qualité de vie des seniors, garantir leur autonomie, allonger leur espérance de vie... Tels sont les principaux objectifs de la Silver Économie, une appellation derrière laquelle s'épanouit une filière particulièrement dynamique et atypique, qui privilégie une démarche solidaire dans laquelle s'engagent tant des acteurs publics que privés.

Une première depuis cinq ans... Fin octobre, Agnès Buzyn, Ministre de la Santé et des Solidarités, a souhaité « donner une nouvelle impulsion » à la Silver Économie, une filière à l'appellation particulièrement jeune qui englobe les produits et services destinés aux seniors. Un pan d'activités qui pourrait se résumer en une seule phrase : transformer le vieillissement démographique en opportunité de croissance pour les entreprises.

Petit retour en arrière : en avril 2013, Michelle Delaunay, Ministre déléguée aux Personnes âgées et à l'Autonomie, et Arnaud Montebourg, alors Ministre du Redressement Productif, lancent ce concept. Plus qu'une filière qui allait prendre le nom de Silver Économie, les deux ministres du quinquennat de François Hollande ont d'emblée souhaité impulser une véritable dynamique économique et sociale à un secteur de multi-activités. Son objectif : accompagner le bien vieillir, booster l'économie et l'emploi en transformant les besoins liés au vieillissement, en source de progrès et d'innovation, sans oublier de favoriser

l'exportation et le savoir-faire français. « En affichant sa volonté de lancer une nouvelle dynamique, la ministre actuelle de la Santé montre que l'État ne se désengage pas d'un secteur voué à devenir de plus en plus stratégique en termes de croissance et d'emplois. C'est bien évidemment un signal fort envoyé à tous les acteurs qui œuvrent depuis 2013 pour la réussite de la Silver Économie », analyse Jérôme Pigniez, président de Silver Eco France, le portail national de la Silver Économie.

Une filière dynamique, technique et synonyme de croissance

Qu'ils soient « actifs », c'est-à-dire autonomes et indépendants, ou « fragiles » et donc avec quelques baisses de capacités physiques ou intellectuelles, voire « dépendants » avec un besoin d'aide pour accomplir au quotidien tous les actes de vie courante, les seniors sont demandeurs de nombreux besoins et services : de la santé, à l'autonomie, en passant par l'habitat, l'alimentation, la communication, le numérique, la

robotique, la mobilité et jusqu'aux transports, aux loisirs, voyages mais aussi l'habillement, force est de constater que la Silver Économie n'est pas un marché comme les autres, mais plutôt un enjeu économique et sociétal, une lame de fond, synonyme de multiples opportunités. Son impact durable sur de nombreux secteurs lui ont prodigué un rôle moteur et porteur d'espoirs tant au niveau de la croissance que des emplois. En effet, en termes de PIB, la Silver Économie devrait rapidement représenter pas moins de 0,25 % par an !

Concrètement, les seniors sont adeptes de tous types de biens et de services. Selon toutes les statistiques, ce sont eux qui assurent, depuis 2015, la majorité des dépenses [54 %] sur des marchés comme la santé [64 %], l'assurance [56 %], les loisirs [87 %] et l'équipement de la maison [58 %]. Le marché des produits et services pour les seniors représente quant à lui une formidable opportunité de croissance tant au niveau national [pour les entreprises de proximité] qu'au niveau international notamment pour les acteurs français qui

LES 27 ET 28 NOVEMBRE 2018



TOUT VOIR TOUT ENTENDRE TOUT COMPRENDRE
SUR LA SILVER ECONOMIE

Le salon professionnel qui vous dit tout : innovations, retours d'expériences et opportunités

SILVER ECONOMY EXPO

Le salon professionnel des services et technologies pour les seniors.

6^{ème} édition

PARIS - PORTE DE VERSAILLES
LES 27 ET 28 NOVEMBRE 2018

VOTRE BADGE D'ACCÈS GRATUIT sur silver-economy-expo.com

En partenariat avec SILVER VALLEY

FRANCE SILVER ECO | SILVER VALLEY | SYNDICAT NATIONAL POUR LA SILVER ECONOMY | egevilleagepro | l'Opinion | SilverEco.fr | SILVER ECO

BLUELINEA

Un accompagnement à domicile à haute valeur ajoutée

Au-delà de la technologie, c'est véritablement sur son engagement de proximité auprès des seniors et de leurs familles que Bluelinea fait la différence. Laurent Levasseur, cofondateur, revient sur les atouts de son pôle Domicile.

Qu'est-ce qui fait qu'en 5 ans, 25 000 familles vous ont fait confiance ?

Laurent Levasseur : Cela pourrait se résumer en trois mots : la qualité de notre accompagnement à domicile, la pertinence de nos services et la fiabilité de nos solutions, le tout sous-tendu par un modèle économique abouti basé sur un abonnement sans engagement. Nous avons notamment réussi à développer SARA, un Service d'Accompagnement, de Réconfort et d'Assistance H24 7/7 à même d'apporter un large spectre de réponses aux besoins des personnes âgées qu'elles soient à domicile ou en établissement. Ce qui fait qu'aujourd'hui on intervient autant auprès de particuliers que d'établissements que cela soit des Ehpad, des hôpitaux ou des résidences services.

Pour vous, la technologie ne fait pas tout ?

L.V. : Tout à fait. D'ailleurs quand les familles nous contactent, très vite on ne parle pas d'objets connectés, mais plutôt de présence, de réactivité, de fiabilité... en fait, l'objet connecté en lui-même est devenu secondaire pour elles, et elles ont parfaitement raison, car sans véritable service structuré associé, il ne sert à rien. Et c'est à cet engagement contractuel qui s'appelle chez nous « Promesse à une famille » qu'elles souscrivent en premier. Loin d'une simple posture, nous



Laurent Levasseur, Président et cofondateur de Bluelinea

nous inscrivons dès le départ dans une relation de confiance avec les familles pour lesquelles rien ne doit être laissé au hasard.

À quels besoins répondez-vous aujourd'hui ?

L.V. : Il y a bien sûr les situations d'urgence qui représentent 10 % des appels reçus, mais dans 60 % des cas, ce sont des appels dits pseudo-involontaires qui révèlent un isolement, de l'anxiété, un besoin de réconfort. Nous prenons alors le temps d'avoir un véritable échange avec la personne âgée. D'ailleurs, quand cela s'avère nécessaire, nous faisons également un retour à leurs familles. Un point essentiel, car elles aussi expriment un vrai besoin d'accompagnement quant à leur relation avec un parent handicapé, déclaré parkinsonien ou Alzheimer... Pour répondre à cette demande, nous avons déployé en parallèle une équipe appelée « Accueil des familles » qui complète celle de notre service SARA

« ...nous nous inscrivons dès le départ dans une relation de confiance avec les familles pour lesquelles rien ne doit être laissé au hasard. »

dédié au réconfort des abonnés et à leur assistance en cas d'urgence, 24h/24. Deux équipes qui nous permettent à la fois de prendre soin des parents et d'accompagner les aidants.

Quel est le coût de vos services ?

L.V. : Nos abonnements sans engagement vont de 19 € à 69 € par mois selon le type de services ; certains bénéficient d'un crédit ou d'une déduction d'impôt de 50 %. Ces services peuvent être activés par téléphone, dans des agences partenaires ou même depuis notre site internet et cela très rapidement ; à titre d'exemple en cas de souscription en ligne avant 17 heures à notre offre bouton d'appel, notre abonné sera livré dès le lendemain matin dimanche compris.



Tél. 0800 94 11 10 [appel gratuit]
contact@bluelinea.com
www.bluelinea.com

BRIGITTE CROFF CONSEIL & ASSOCIÉS

Médaille d'argent au Silver Show 2018

Voilà créé le premier certificat de compétences intégrant l'impact de la transformation numérique sur la mobilité professionnelle et l'autonomie des personnes accompagnées. Retour sur cette nouveauté avec Brigitte Croff.

L'innovation est un axe essentiel de votre cabinet conseil ?

Brigitte Croff : Parfaitement, c'est la clef de voûte qui sous-tend l'ensemble de nos missions en tant qu'acteur du développement économique local sur tous les services de proximité, et de formateur sur les branches professionnelles de l'habitat, des transports et des services à la personne. En effet, nous sommes spécialisés depuis 1995 dans le conseil, l'accompagnement et la formation en situation de travail des acteurs des services aux personnes et de proximité, ainsi que de l'action sociale et médico-sociale. De par notre activité conseil, nous avons un axe recherche et développement important qui se nourrit aussi de notre partenariat avec les start-up de la Silver Économie. Cela vient enrichir l'ensemble de nos prestations, à l'instar de notre certificat de compétences récompensé dans la catégorie « Meilleures solutions d'optimisation organisationnelle ».

En quoi ces nouvelles compétences sont-elles indispensables pour l'exercice des métiers de proximité ?

B.C. : Parce qu'elles répondent à trois enjeux clés : s'inscrire dans l'esprit de la loi sur la réforme de la formation professionnelle en créant un certificat qui contribue à la mobilité professionnelle tout au long du cycle de vie, augmentant ainsi l'employabilité d'un public souvent oublié ; accompagner de nouvelles pratiques



Brigitte Croff, gérante et consultante chez Brigitte Croff Conseil & Associés

professionnelles induites par la digitalisation des organisations de travail et enfin, répondre aux besoins en recrutement des organismes gestionnaires qui attendent un personnel de contact capable d'accompagner les usagers autant à domicile qu'en établissement. L'utilisation du numérique va transformer la relation aidant-aidé par un nouveau langage producteur d'autonomie et de valorisation pour les deux parties.

À qui s'adresse cette formation ?

B.C. : En priorité aux professionnels disposant de diplômes ou titres professionnels de niveau 5 du secteur Aide à domicile et en établissement et tous les financeurs qui sont bienvenus pour le déploiement de cette formation.

« ...nous avons un axe recherche et développement important qui se nourrit de notre partenariat avec les start-up de la Silver Économie... »

Concrètement, comment s'articule cette formation ?

B.C. : D'une durée de 105h, elle est répartie en trois modules. Le premier s'attache à développer chez les professionnels la maîtrise des outils numériques. Le second vise à les mobiliser ainsi que leurs applications en interne dans l'organisation du travail, et dans les différents usages pour prévenir les risques professionnels. Enfin le troisième module ouvre sur les déclinaisons possibles du numérique pour accompagner les usagers au quotidien et revisiter leur projet personnalisé. En écho, nous intégrons les nouvelles technologies à nos autres formations afin que les professionnels puissent ajuster leur pratique et faire évoluer leur métier [toilette, prévention des chutes...].



« Une qualité de vie pour tous, sur des territoires ouverts à l'innovation »

Tél. +33 (0)1 45 47 34 16
contact@brigittecroffconseil.com
www.brigittecroffconseil.com

s'exportent grâce à leur savoir-faire et à leurs efforts en matière d'innovations et de recherche dans ce secteur.

Un laboratoire pour de nouvelles innovations

La technologie a elle aussi un rôle majeur à jouer. En effet, trouver des solutions pour permettre le maintien à domicile de cette population aux tempes grises est devenu un enjeu. Pour y répondre, bon nombre de start-up multiplient les innovations comme par exemple la surveillance à domicile, mais tout autant l'aide à la mobilité, sans oublier les métiers liés au secteur médical. Dans ce domaine-là, au niveau des créations d'emplois, l'auxiliaire de vie tient la corde devant l'aide-soignante et l'infirmière. 160 000 postes d'auxiliaires de vie devraient d'ailleurs être créés

d'ici à 2022 pour répondre aux besoins de croissance de cette population... Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les seniors sont friands d'innovations : 93 % d'entre eux considèrent par exemple que les nouvelles technologies peuvent permettre de faciliter le quotidien des personnes atteintes de maladies neurodégénératives. Et ils sont 92 % à considérer que ces technologies vont favoriser leur maintien à domicile en douceur. Levier de croissance majeur pour des filières comme la robotique et la domotique, la Silver Économie dénombre aujourd'hui entre 250 et 300 start-up françaises qui s'identifient comme faisant partie de cette filière, et qui ont développé des expertises dans l'habitat, l'aménagement et la santé, les secteurs actuellement les plus en vogue. Des start-up qui peuvent compter sur



« En affichant sa volonté de lancer une nouvelle dynamique, la ministre actuelle de la Santé montre que l'État ne se désengage pas d'un secteur voué à devenir de plus en plus stratégique, en termes de croissance et d'emploi. »

Jérôme Pigniez, président de Silver Eco France.

le soutien à l'innovation de BPI France, mais aussi Bourse French Tech, de subventions régionales, d'aides en recherche & développement et innovation...

État, Régions, Départements, tous solidaires de la Silver Économie

Que ce soit par le nombre d'acteurs concernés ou par la transversalité des besoins, voire même par le nombre de métiers impliqués, la Silver Économie ouvre un champ des possibles très large qui ne se limite pas et qui ne se limitera jamais à un seul business. Entre le rôle de l'État, mais aussi celui des collectivités territoriales et tout autant des familles et des aidants, cette filière se caractérise par une très forte démarche solidaire. L'État intervient par exemple à plusieurs titres, à travers notamment

des institutions financières sous forme de soutien aux entreprises du secteur ou de financement partiel d'appels à projets. Exemple avec Innovation Capital, qui est un fonds d'investissement dédié aux PME innovantes dans le secteur de la santé numérique. Les agences régionales de santé, les ARS, appuient quant à elles le développement d'outils numériques en direction de la santé des seniors. Les régions ne sont pas en reste. Compétentes en matière de formations professionnelles, de formations sanitaires et sociales, elles doivent apporter leur aide aux entreprises, soutenir l'investissement et l'innovation pour permettre le développement expérimental de PME souvent à l'origine de réalisations profitables aux personnes âgées. Les départements ont eux aussi leur mot à dire. Rappelons que l'action

Les chiffres clés de la silver économie

- En 2030, en France, les plus de 60 ans seront 20 millions, soit un tiers de la population française ;
- 300 000 créations d'emplois nets sont attendues d'ici 2020 ;
- 130 milliards d'euros en France, c'est le chiffre d'affaires que devrait générer l'ensemble de la filière, toujours en 2020 ;
- 77 % des seniors veulent davantage de services dans l'alimentation, un domaine qui arrive en tête de leurs souhaits, devant la santé ou les services d'aide à la personne ;
- Seules 8 % des personnes âgées en France sont dépendantes ;
- 86 % des seniors déclarent pratiquer une activité physique ;
- 54 % des personnes âgées voyagent régulièrement en France ou à l'étranger.

sociale est une des compétences prioritaires des départements et ce sont eux qui ont la charge de financer et verser l'APA. Des aides particulières qui participent à maintenir un niveau de vie digne aux personnes les plus fragiles. Mais même si jusqu'aux années 1990, les services à la personne et les établissements d'hébergement étaient uniquement administrés par l'État et le secteur associatif, force est de constater qu'aujourd'hui une page se tourne. Même si pour des entreprises commerciales, remporter un appel à projet lancé par une collectivité locale peut encore s'avérer être un parcours du combattant, il n'en demeure pas moins que ces acteurs, qu'ils soient publics ou privés, ont bien compris l'importance de travailler dorénavant de concert pour impulser cette fameuse dynamique.

SILVER ECONOMY EXPO

L'événement professionnel majeur pour échanger sur les enjeux de la filière

« Cent dix exposants cette année, soixante-dix huit en 2017, une quarantaine de start-up pour cette édition, contre une dizaine l'an passé, c'est évident la Silver Economy Expo continue de monter en puissance et s'est clairement imposée comme le rendez-vous incontournable de toutes celles et ceux qui veulent encore et toujours mieux servir les seniors », commente Alain Bosetti, président de la Silver Economy Expo. Les 27 et 28 novembre, Porte de Versailles, se tiendra la sixième édition de ce salon dédié aux professionnels désireux de découvrir comment mieux répondre aux besoins des seniors, qu'ils soient en bonne santé, fragiles ou dépendants. Un moment fort qui contribue d'une part à valoriser l'offre de la filière française de la Silver

Économie, et d'autre part, à favoriser la rencontre entre cette même offre et les professionnels privés ou publics qui interviennent auprès des seniors. Parmi les temps forts de ces deux jours, on distingue le Grand Débat qui va tourner autour de cette question : « Multiplication des réformes et développement des innovations en continu : quels impacts sur les services à la personne, l'emploi à domicile et la Silver Économie ? ». Mais aussi des conférences sur la technologie pour aider les seniors à rester le plus longtemps possible autonomes, ou encore sur la longévité de la vieillesse et enfin la finale de la troisième édition de la Silver Académie, qui permet aux start-up proposant un produit ou service innovant destiné à améliorer la vie des seniors de concourir.

COGEDIM CLUB®

La nouvelle génération de résidences seniors

Vivre en cœur de ville dans un environnement sécurisé, profiter de nombreux services... autant de critères qui signent ces résidences à l'esprit « maison de famille ». Focus avec Jérôme Navarre, Directeur Général.

Confort de vie, autonomie, des critères essentiels pour les seniors ?

Jérôme Navarre : Des éléments clés sur lesquels nous avons bâti toute notre offre depuis cinq ans. Le confort avec des appartements douillet, loués meublés qui sont conçus et adaptés aux seniors, mais aussi avec des résidences à taille humaine, ce qui nous permet de cultiver cet esprit « maison de famille » très apprécié. Et l'autonomie, si essentielle au bien vieillir, qui passe par notre présence en cœur de ville au plus près des commerces, marchés, activités culturelles... permettant à nos résidents de continuer à avoir une vie sociale indépendante. Et nous sommes très attachés à préserver cette autonomie qui, pour nous, participe au bien-être et à la qualité de vie de nos résidents.

Appartenir à Altarea Cogedim, un gage de qualité ?

J. N. : Effectivement, cela garantit la qualité de réalisation, l'implantation en cœur de ville et notre capacité à assurer une exploitation optimale. Nous sommes l'opérateur dont la présence au cœur des grandes métropoles est la plus forte et notre ambition, d'ici à 2023, est d'avoir 40 résidences ouvertes en France.

Qu'en est-il du côté de la sécurité recherchée par les seniors ?

Elle est maximale par la présence 24h/24 et 7j/7 d'une équipe



Du studio au 3 pièces, la Résidence Paris Auteuil offre des logements d'un grand raffinement.

dédiée, formée à être en contact avec les seniors, à vivre avec eux et qui est reconnue pour sa bienveillance. Une sécurité renforcée par la téléassistance qui nous permet d'intervenir immédiatement et d'appeler les secours.

Les services sont également au cœur de votre offre.

J. N. : Bien sûr, et ils sont inclus dans la location de l'appartement. Parce que nous sommes là aussi pour les accompagner au quotidien, cela veut dire les aider dans les tâches administratives, ou encore prendre des rendez-vous pour eux chez le médecin, leur réserver un taxi... Mais aussi les aider à trouver le bon prestataire de services à la personne si besoin, et leur offrir aussi des services à la carte tels que l'entretien de la maison...

Quel est cet esprit « maison de famille » qu'on retrouve dans vos résidences ?

J. N. : Il passe par la convivialité qui

régne dans nos espaces communs, mais aussi par ce lien social que nous tissons à travers des animations et des moments de rencontre tel le tea time quotidien. Autant d'occasions de partager sans oublier le restaurant, un espace dédié au vivre ensemble où nos chefs cuisinent des mets savoureux.

Début 2019, la résidence Paris-Auteuil ouvre ses portes. Une résidence d'exception ?

J. N. : Oui exceptionnelle par son implantation dans le XVII^e arrondissement, mais aussi son architecture pensée par Anne Démians, ses nombreux espaces verts intérieurs et sa décoration signée Sarah Lavoine. Exceptionnelle également par le standing des prestations immobilières, son service de conciergerie ou encore la restauration.



Tél. +33 (0)1 56 26 28 72
www.cogedim-club.com

DORO

Une offre globale autour de la téléphonie 100 % dédiée aux seniors

Leader sur le marché de la téléphonie pour les seniors, Doro développe des produits et services sur mesure qui participent au bien vieillir. Focus sur cette marque innovante avec Valérie Olek, directrice activité Doro France.

Sécialisée sur le segment des seniors depuis 2008, la marque suédoise n'a eu de cesse de déployer une palette de solutions de téléphonie à même de répondre efficacement à leurs besoins spécifiques et avec comme objectif de toujours mieux les accompagner dans l'appropriation des nouvelles technologies. Grâce à ses nombreuses études réalisées auprès de seniors en Europe et en France, son offre de produits et services associés fait véritablement écho à leurs attentes. Aujourd'hui, nombre de prix internationaux saluent son expertise en termes de design, de simplicité d'utilisation et d'ergonomie, résultats d'investissement R&D représentant près de 10 % de son chiffre d'affaires annuel.

Qu'entendez-vous par offre globale ?

Valérie Olek : Tout d'abord cela veut dire de proposer une offre complète allant de la téléphonie fixe aux smartphones dont la demande explose véritablement, sans oublier la téléphonie mobile classique qui reste une valeur sûre pour nos utilisateurs. Ensuite, cela fait référence à tous les services que Doro intègre dans ses produits tels que la touche d'assistance qui permet d'alerter jusqu'à cinq contacts prédéfinis ou encore sur nos smartphones, la possibilité pour un proche de prendre le contrôle du téléphone à distance pour guider en cas de



Dernier-né, le Doro 8035 et son interface ultra-intuitive

besoin. C'est donc une offre qui va bien au-delà du téléphone ; l'enrichissement des produits par les services est un axe stratégique fort et notre palette va véritablement s'étoffer dès 2019.

En quoi vos smartphones pour seniors révolutionnent-ils le marché ?

V. O. : Nos smartphones sont tout à fait uniques sur le marché. Ils permettent d'accompagner aisément le passage du téléphone mobile classique au smartphone. Parmi ces spécificités, on peut citer notamment une interface unique en son genre organisée autour de verbes d'action et que l'on s'approprie intuitivement dès la première utilisation, une qualité de son irréprochable et compatible avec les appareils auditifs, la touche d'appel d'urgence. Tout a été pensé pour faciliter et élargir les usages, à

« L'enrichissement des produits par les services est un axe stratégique fort et notre palette va s'étoffer dès 2019. »

l'instar de la dictée vocale pour la rédaction de SMS. Pour résumer, le senior est accompagné dans l'utilisation de son smartphone Doro sans avoir à trop se poser de questions. Et elle est là la révolution, avec des produits de dernière génération qui restent à moins de 200 €.

Pourquoi avoir intégré la Silver Alliance ?

V. O. : Pour répondre efficacement aux enjeux de la transition démographique et faciliter le développement de solutions adaptées, nous croyons qu'il y a réellement des synergies à trouver avec d'autres acteurs du secteur. C'est pourquoi nous nous sommes associés aux 17 autres entreprises que compte aujourd'hui la Silver Alliance, et ainsi se faire mieux connaître des seniors et des aidants.



Tél. 0 800 46 36 76
support.fr@doro.com
www.doro.fr

RÉSIDENCES SENIORS LES GIRANDIÈRES

Le service avant tout !

Voilà l'engagement de ces résidences seniors qui se démarquent par le standing de leurs appartements, mais aussi la qualité de leurs services garantis 24h/24 et 7j/7. Un concept qui fait écho aux attentes d'une population exigeante.



Les membres de l'équipe assurent un accompagnement appliqué et efficace en toute discrétion.

Dès 2008, en réponse aux besoins d'une population croissante, toujours active et autonome malgré son avancée dans l'âge, le groupe Réside Études développe les résidences seniors Les Girandières. Aujourd'hui, la marque compte 34 résidences en France dont 5 nouvelles en Ile-de-France à Montigny-le-Bretonneux, Dourdan, Morangis, Brétigny-sur-Orge et Bailly-Romainvilliers, et affiche un rythme soutenu de 10 à 15 ouvertures par an.

Véritables alternatives aux établissements médicalisés, Les Girandières offrent une solution de logement adaptée au quotidien de ces seniors souhaitant rompre avec l'isolement. Olivier Le Gall, Directeur Marketing, souligne : « Nous leur proposons de louer un appartement prêt à vivre, intégré dans un environnement offrant de nombreux services et surtout, nous leur garantissons une sécurité maximale grâce à notre équipe présente

24/7, un réel facteur différenciant sur ce marché. »

De vrais appartements pour se sentir « comme à la maison »

Du T1 au T3, les surfaces sont généreuses et souvent prolongées d'une terrasse, d'un balcon ou d'un jardinet. Bien qu'initialement meublé, chacun peut personnaliser son logement avec ses effets personnels afin de se sentir parfaitement chez soi.

Des activités pour une vie sociale privilégiée

Les Girandières, ce sont aussi des résidences qui vivent avec des animations à l'année : arts, gymnastique, sorties culturelles et au marché... Car ici tout est fait pour contribuer au maintien d'une vie sociale active.

Des services à la carte pour simplifier le quotidien

C'est la valeur ajoutée des

« Rares sont les résidences seniors à disposer d'une équipe qualifiée, active jour et nuit. »

Girandières que de proposer des services d'aide à la personne et aux gestes de la vie quotidienne. Ménage, livraisons à domicile, promenade des animaux, petit bricolage, aide informatique... un large panel de services certifiés NF pour leur qualité. Sans oublier le restaurant, comme le précise Olivier Le Gall : « Nous y attachons beaucoup d'importance, c'est pourquoi nous recrutons nos personnels et de vrais chefs cuisiniers. »

Une équipe présente 24h/24 7j/7 pour un maximum de sécurité

Rares sont les résidences seniors à disposer d'une équipe qualifiée, active jour et nuit. Une dizaine de collaborateurs est ainsi formée à tous les savoir-faire indispensables aux seniors et pilotée par une infirmière coordinatrice en lien avec les différents acteurs de santé, parce qu'aux Girandières, la sécurité est une priorité.

LES GIRANDIÈRES
Résidences Services Seniors

Tél. 0800 96 96 96 (appel gratuit)
info@girandieres.com
www.girandieres.com

INDÉPENDANCE ROYALE

Des solutions pour bien vieillir à domicile

Garantir l'autonomie à domicile, tel est l'engagement d'Indépendance Royale, leader des équipements de mobilité. Dominique Boulbès, son président, auteur du livre *La Silver économie*, revient sur les tendances de ce marché.

Où en est le marché de la Silver Économie en France ?

Dominique Boulbès : La filière, qui a vu officiellement le jour en 2013, gagne en ampleur et fait de plus en plus écho au vieillissement accéléré de la planète qui prévoit que 30 % des petites filles qui vont naître aujourd'hui seront centenaires ! Toutefois, force est de reconnaître que face aux pays anglo-saxons qui disposent d'un marché structuré, le nôtre est encore relativement émergent. Il faudra encore une dizaine, voire une quinzaine d'années pour qu'il atteigne une certaine maturité même si les acteurs et les produits se multiplient, les innovations sont permanentes et que les pouvoirs publics se sont emparés du sujet depuis quelques années faisant passer le vieillissement d'un sujet social à un sujet sociétal. L'offre reste somme toute assez restreinte et c'est encore un marché qui a besoin de labels et de normes pour encadrer son développement. Et aujourd'hui, nous sommes la seule entreprise à bénéficier du label NF Services.

Les seniors sont-ils plus dans la prévention aujourd'hui ?

D.B. : Tout à fait, les plus de 60 ans commencent à prendre conscience qu'ils ont besoin de produits spécifiques pour leur faciliter la vie et améliorer leur quotidien. Alors qu'autrefois ils s'équipaient suite à un accident, aujourd'hui ils ont tendance à vouloir anticiper et aménager leur domicile en prévention sans attendre l'arrivée d'un problème. Toutefois pour un fabricant comme



Dominique Boulbès, président d'Indépendance Royale

nous, il faut bien reconnaître que notre société porte des valeurs qui ne sont pas celles du vieillissement, ce qui nous impose d'avancer étape par étape, car une grande partie de la clientèle ne veut pas acheter des produits estampillés seniors.

Quelles réponses apportez-vous aux seniors ?

D.B. : En tant que spécialistes depuis 2003, nous avons fortement élargi notre gamme avec des douches extra-plates pour éviter les risques de chutes en baignoire, des monte-escaliers, des lits ergonomiques ou fauteuils releveurs, des scooters électriques pour la mobilité, des sècheurs corporels après la douche, etc. Autant d'offres qui complètent les prestations de services à la personne et contribuent à repousser de plusieurs années le placement en maison de retraite ou en EHPAD. Marque de référence de la Silver Économie,

nous sommes les seuls dans l'hexagone à équiper toutes les pièces de la maison et nous avons comme engagement d'accompagner le senior durant tout son parcours de vie.

Pourquoi avoir créé le fonds de dotation Silver Culture ?

D.B. : Simplement pour soutenir des initiatives et donner la parole aux seniors. Parce que nous sommes convaincus que la filière économique se développera si elle est en capacité d'accompagner les changements culturels et sociétaux.



Tél. 0 800 58 58 58
contact@independanceroyale.com
www.independanceroyale.com

FÉDÉRATION DU SERVICE AUX PARTICULIERS (FESP)

La bonne santé des services à la personne, un capital à défendre

Les Français ont été 2,7 millions à bénéficier de services à la personne en 2017 et le secteur emploie environ 1,7 million de salariés.

Rencontre avec Maxime Aiach, président du Groupe Domia [Academia/Shiva] et président de la Fédération du service aux particuliers (FESP).

Quels sont concrètement vos objectifs ?

Maxime Aiach : Comme pour tout syndicat professionnel, les objectifs de la FESP sont d'abord économiques. À ce titre, nous réclamons pour nos métiers la stabilité réglementaire de notre environnement. De tous les mécanismes de solvabilisation du marché, le principal d'entre eux est le mécanisme de crédit d'impôt. Il doit être pérenne car les modifications trop fréquentes sont anxiogènes pour les consommateurs et perturbent les acteurs économiques que nous sommes.

Nous nous battons également pour une professionnalisation de nos formations et de nos règles sociales et, en ce sens, nous avons mis en place il y a quelques années des conventions collectives. Enfin, nous défendons notre valorisation économique et sociale car notre principal concurrent est le travail au noir.

Comment lutter contre le travail au noir ?

M.A. : Nous nous battons pour structurer et valoriser nos métiers afin de contrer l'économie occulte. L'ensemble de nos activités, travail au noir compris, génère de l'ordre de 40 milliards €, mais seuls 20 milliards proviennent de l'économie déclarée. Si notre secteur est l'un des principaux pourvoyeurs d'emplois, il est encore loin de son potentiel, et nous pouvons créer



Maxime Aiach

de 100 000 à 150 000 emplois d'ici 3 ans et ce d'autant plus aisément que ces emplois existent déjà, mais au noir. Les intégrer à l'économie réelle rapporterait de l'argent à l'État en faisant rentrer les travailleurs dans un système où TVA et cotisations sociales sont acquittées. Nous créons des emplois apportons des solutions à la vie quotidienne des Français et nous sommes économiquement rentables malgré le coût du crédit d'impôts.

Quels sont aujourd'hui les freins au plein développement des emplois déclarés ?

M.A. : Nous observons la confrontation de deux schémas de pensée. Le premier considère que les services à la personne doivent se réduire aux métiers de la dépendance. Or, il n'y a pas pour nous de bons ou de mauvais services et nous ne

voulons pas opposer le secteur des personnes âgées à celui de l'entretien de la maison, d'autant plus que ce sont souvent les mêmes acteurs. Par ailleurs, la vision comptable et non économique qui prévaut ici ne fait pas sens car y sont stigmatisés les secteurs parmi les plus rentables et les plus dynamiques injustement qualifiés d'activité de confort. L'autre vision, d'inspiration plus économique et sociale, est celle que nous portons. Elle s'inscrit dans des logiques plus larges que la simple dépendance et défend le maintien de la stabilité réglementaire pour favoriser le développement, s'appuie sur une prise de parole politique forte et à même de porter nos arguments et un accompagnement du financement du crédit d'impôt par la contemporanéité du mécanisme.

Il faut réussir à préserver et amplifier ce modèle car si le premier schéma venait à s'imposer, tous les groupes des métiers de service disparaîtraient, ne laissant plus alors que des acteurs associatifs du monde de la dépendance moribonds.

Fédération du
SERVICE AUX PARTICULIERS

Tél. +33 (0)1 53 85 40 80
accueil@fesp.fr
www.fesp.fr

ROSSINI

Comment expertiser et vendre vos objets aux enchères

De par son portefeuille d'acheteurs, ses experts reconnus et son rayonnement, la Maison Rossini est le partenaire-clé pour une vente réussie. Focus sur cette étude réputée avec Pascale Marchandet, sa directrice générale.

Avec plus de 60 vacations par an organisées dans sa salle des ventes, la Maison Rossini est un acteur de premier plan sur le marché du négoce d'objets et d'œuvres d'art. Une étude réputée qui privilégie les ventes de spécialités : bijoux, numismatique, tableaux, objets d'art, grands vins, art d'Asie, arts décoratifs, design... Par an, ce sont plus de 25 000 objets de cent à plusieurs centaines de milliers d'euros qui sont vendus. Son équipe collabore avec plus de 25 experts reconnus en France comme à l'étranger, et offre aux vendeurs une logistique en phase avec les besoins d'acheteurs nationaux et internationaux. Qualité des expertises, service de proximité, visibilité internationale... autant d'atouts qui en font une Maison des Ventes aux enchères à forte valeur ajoutée.

Vous vous déplacez en région pour faire des estimations. C'est assez rare.

Pour nous, c'est important de pouvoir offrir ce service gratuit et confidentiel d'estimation dans nos bureaux en région, mais aussi sur rendez-vous au domicile des particuliers partout en France en vue de ventes, d'expertises ou d'inventaires [assurance, partage, successions, etc.].

Comment s'organisent vos ventes ?

Après un travail d'expertise et



Maître Pascale Marchandet, directrice générale de Rossini



Bracelet en or jaune 18K (750) et argent, serti de deux saphirs et diamants. Résultat: 100 860 €.

« Tout le monde possède chez soi un trésor susceptible d'être vendu aux enchères... »

d'estimation, nous assurons la publicité des objets et contactons notre réseau d'acheteurs, ce qui va faire grimper les enchères et permettre d'atteindre de beaux résultats. Nos ventes sont pour la grande majorité retransmises en direct sur internet, un canal qui multiplie le nombre d'acheteurs potentiels et offre une dimension internationale à nos vacations. De cette manière nous avons vendu un bracelet orné de diamants et saphirs à 100 860 € issu d'une succession dont la propriétaire n'avait pas conscience de sa valeur et de sa rareté. D'où l'intérêt de contacter des commissaires-priseurs pour avoir une valeur objective des objets.

On vient chez vous pour la qualité de vos expertises, mais aussi votre portefeuille d'acheteurs.

C'est un portefeuille d'acheteurs important, des professionnels comme des collectionneurs très fidèles. Une vraie plus-value pour nos clients vendeurs. Contacter un commissaire-priseur ne coûte rien, il est dans notre intérêt de vendre le mieux possible. Nous ne prenons une commission de 16,80 % qu'en cas de vente. Tout le monde possède chez soi un trésor susceptible d'être vendu aux enchères, autant de raisons de faire estimer ses biens.

ROSSINI
Maison de Ventes aux Enchères

Monsieur Olivier-Nuzzo Revol
7 rue Drouot - 75009 Paris
Tél. +33 (0)1 53 34 55 05
contact@rossini.fr
www.rossini.fr

LES MOUSQUETAIRES

Un appel à projets pour accompagner les initiatives autour du bien-vieillir

Devenir le partenaire de vie des seniors, telle est l'ambition des Mousquetaires avec ce magasin pilote. Clotilde His, directrice du développement, et Frédéric Renaud, propriétaire de l'Intermarché de Flers, reviennent sur ce concept innovant.



Clotilde His, directrice du développement au sein de la direction de l'innovation des Mousquetaires

Qu'est-ce qui a présidé à la création de ce point de vente ?

Frédéric Renaud : En 2050, un français sur 3 sera âgé de plus de 60 ans. À l'exception des solutions médicales, aucune enseigne ne s'est réellement positionnée sur ce marché. Or, les études qualitatives nous ont confirmé que les seniors actifs avaient de réels besoins pour rendre leur quotidien plus facile. C'est la raison pour laquelle, la direction de l'innovation a décidé de lancer Bien Chez Moi, un concept de magasin de proximité dédié au bien-vieillir dans la galerie de l'Intermarché de Flers.

À quels besoins répond Bien Chez Moi ?

F. R. : Ce magasin est organisé en 4 univers répondant aux attentes majeures des seniors. Le 1^{er} est dédié au bien-être avec des produits de soin, des cosmétiques et également des vêtements



Frédéric Renaud, directeur de la boutique et propriétaire de l'Intermarché de Flers

intelligents permettant de corriger sa posture. Le 2^e univers est consacré à la maison avec un corner shop en partenariat avec Dom & Vie, spécialiste de l'aménagement du domicile. Le 3^e est centré sur les loisirs. Il propose des accessoires sportifs et une offre culturelle dans laquelle la grand-parentalité occupe le devant de la scène ! Enfin, un 4^e univers aide les seniors à rester connectés à leur famille.

En quoi ce concept est-il innovant ?

Clotilde His : C'est un concept unique en son genre entièrement dédié au bien-vieillir. À la fois lieu de vie et lieu de vente, ce commerce propose non seulement 1.200 produits, mais aussi des conférences et des services autour d'ateliers thématiques et intergénérationnels. C'est un lieu d'échanges et de rencontres convivial, à taille humaine, qui doit permettre de trouver des solutions tout en

« Nous pensons qu'il reste encore beaucoup de solutions à inventer pour faciliter la vie des seniors. »

partageant de vrais moments de vie. C'est une approche globale et positive du vieillissement qui n'a pas d'équivalent.

Prochaine étape : un appel à projets pour accompagner les initiatives autour du bien-vieillir ?

C.H. : Tout à fait. L'objectif de cet appel à projets est de faire émerger de nouveaux produits ou services qui améliorent le quotidien des seniors. Nous pensons qu'il reste encore beaucoup de solutions à inventer. En fonction de la maturité des projets qui nous seront proposés, nous offrirons le référencement des produits ou une dotation de 30 000 € pour accompagner les projets prometteurs. Les candidats ont jusqu'au 31 janvier pour déposer leur candidature sur le site bienchezmoi-boutique.fr/appeal-a-projets.



labinnovation@mousquetaires.com
bienchezmoi-boutique.fr

EUROP ASSISTANCE LA TÉLÉASSISTANCE

Des réponses concrètes au souhait de maintien à domicile

Permettre à chacun de vivre chez soi en toute sécurité sans rien changer à son quotidien, tel est l'engagement d'Europ Assistance La Téléassistance, une marque qui a fait de la gestion de l'urgence son ADN.

Pionnier du monde de l'assistance et de la gestion de l'urgence depuis plus de 55 ans, et précurseur de la téléassistance en France, Europ Assistance décline son expertise historique auprès des seniors depuis 30 ans. Loin des grands discours, l'assistant n'a eu de cesse d'innover pour offrir des outils toujours plus sécurisants, mais aussi des services qui facilitent le quotidien des personnes âgées. Benjamin Ostrowka, Directeur Général, revient sur ce qui fait la différence de son offre largement plébiscitée par les seniors et leur famille.

Qu'attendent les seniors en matière d'assistance ?

Benjamin Ostrowka : En premier lieu des outils et services adaptés à l'évolution de leurs styles de vie. Nous avons ainsi décliné deux gammes. La 1^{re} sécurise nos clients à leur domicile avec un bouton d'alarme relié à notre plateforme d'assistance ; un dispositif complété par un détecteur de chute. La 2^{de} répond à leur besoin de mobilité avec notre smartphone doté d'une



Benjamin Ostrowka, Directeur Général d'Europ Assistance La Téléassistance

fonction géolocalisation couplée à notre système de téléassistance.

Qu'en est-il de la prévention ?

B. O. : Nous y accordons beaucoup d'attention notamment grâce à notre solution Connect&Moi qui détecte d'éventuels signes de fragilité via des capteurs chez notre client. Avec ces trois offres, nous tenons notre engagement premier : sécuriser le quotidien de nos clients où qu'ils se trouvent, tout en nous occupant de leur bien-vivre, ce qui rassure aussi leur entourage.

Sang-froid et empathie : deux qualités indispensables pour garantir une prise en charge optimale ?

B. O. : Tout à fait. Notre métier nécessite une alliance de compétences techniques et de qualités humaines extrêmement fortes. C'est pour cela que nos équipes

« ...Sécuriser le quotidien de nos clients où qu'ils se trouvent, tout en nous occupant de leur bien-vivre. »

sont formées à l'écoute active et bienveillante et à la détection des signaux de détresse. Ce professionnalisme est notre exigence 24h/24 et 7j/7.

Vous considérez-vous comme acteur de lien social ?

B. O. : C'est une évidence lorsque l'on sait que 80 % des appels ne relèvent pas de l'urgence, mais plutôt d'un besoin d'échanger. Et nous attachons beaucoup d'importance à cette convivialité que nous entretenons avec nos clients à leur demande.

Avec vos services associés, vous positionnez-vous en partenaire du quotidien ?

B. O. : C'est l'ambition de notre service Conciergerie, car simplifier la vie de nos clients contribue à leur bien-vieillir. Cela se traduit par une offre de services complète d'aide à la vie quotidienne.



Tél. 0806 23 10 10 (prix d'un appel local)
www.ea-lateleassistance.com

HYPREVENTION

Des dispositifs médicaux implantables qui changent la donne...

...et révolutionnent la prévention de la fracture de la hanche et bientôt la fracture vertébrale. Cécile Vienney, présidente, revient sur cette innovation qui trouve ses applications en traumatologie et oncologie.



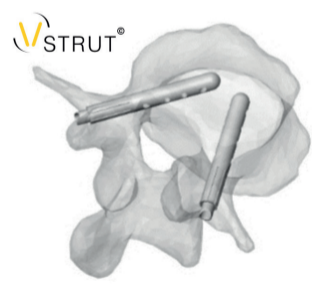
Dispositif implantable indiqué pour la fixation interne de la partie proximale du fémur chez les patients à risque de fracture ostéoporotique ou de fracture pathologique imminente.

Vous êtes les seuls à proposer ces dispositifs ?

Cécile Vienney : Oui les seuls et les premiers à avoir obtenu le marquage CE en Europe, renouvelé jusqu'en 2024 et l'autorisation de vente au Brésil et en Israël. Aujourd'hui, notre 1^{er} dispositif Y-STRUT®, destiné au renforcement biomécanique du fémur proximal, a d'ores et déjà montré sa performance qu'il s'agisse de fractures liées à l'ostéoporose ou à des métastases osseuses. Et apporte une réponse à ce problème majeur de santé publique.

À qui Y-STRUT® est-il destiné ?

C. V. : Aux patients qui ont une 1^{re} fracture de la hanche liée à l'ostéoporose et sont évalués à risque de nouvelle fracture ; soit environ 20 à 25 % de ces patients. D'où l'importance de travailler avec tout l'écosystème c'est-à-dire les chirurgiens orthopédistes qui



Traitement des fractures vertébrales de compression causées par l'ostéoporose ou des lésions osseuses tumorales au niveau du rachis thoraco-lombaire.

implantent Y-STRUT®, mais aussi les gériatres pour leur connaissance du risque de chute des patients âgés et les rhumatologues spécialistes de la qualité osseuse.

Y-STRUT® : la nouvelle réponse à l'ostéoporose ?

C. V. : Je dirais qu'il complète les traitements médicamenteux en venant renforcer la performance de l'os de la 2^e hanche d'un patient ayant déjà eu une 1^{re} fracture. Indispensable quand on sait qu'après une 2^e fracture, le risque de perte d'autonomie et de comorbidités est élevé et la mortalité supérieure à 60 %. L'intervention se réalise en ambulatoire, n'entraîne aucune douleur, est efficace dès l'implantation et n'impose aucune rééducation.

Il réduit la douleur dans le cas de métastases osseuses ?

C. V. : Effectivement, en oncologie,

il vient renforcer la hanche pour des patients souffrant de cancers entraînant des métastases osseuses à la fois douloureuses et fragilisantes. Son implantation réduit la douleur, limite le risque de fracture et redonne une réelle qualité de vie. De plus, étant implanté par voie minimale invasive, il n'affecte pas le traitement de chimiothérapie.

Bientôt une 2^e innovation visant les fractures vertébrales de compression.

C. V. : Oui avec V-STRUT®, nous adressons également le problème de l'ostéoporose et des tumeurs, au niveau de la colonne vertébrale. Nous utilisons, comme pour Y-STRUT®, du polymère PEEK aux caractéristiques proches de l'os. Grâce à l'ancrage pédiculaire unique des implants, le plateau vertébral est soutenu durablement. C'est une solution clinique très différente et prometteuse pour laquelle un essai clinique démarre dans le but d'obtenir le marquage CE et un enregistrement aux USA.



Tél. +33 (0) 5 6707 10 26
contact@hyprevention.com
www.hyprevention.com

CARAC

Des solutions d'épargne et d'assurance tout au long de la vie

Constituer un capital, compléter ses revenus, préparer sa retraite, anticiper la dépendance... La Carac est là à chaque moment-clé. Portrait d'une mutuelle d'épargne performante avec Bernard Altariba, Directeur des Adhérents.

Cela fait 95 ans que vous êtes spécialiste du complément de revenus.

Bernard Altariba : Effectivement, c'est notre raison d'être depuis 1924. Et aujourd'hui, nous sommes une mutuelle d'épargne, de retraite et de prévoyance indépendante de 386 salariés et plus de 172 élus bénévoles, qui compte 350 000 adhérents, réalise un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros et gère 14 milliards d'euros d'actifs. Ce qui fait de nous la première mutuelle d'épargne.

Les valeurs du mutualisme : votre signature sur ce marché ?

B. A. : Tout à fait. Loyauté, fiabilité, engagement ou encore proximité sont autant de valeurs qui sont portées au quotidien par nos adhérents élus et bénévoles, tous au service des épargnants soucieux de performance et d'intégrité dans la gestion de leur patrimoine. Et cela explique certainement la confiance et l'attachement de nos adhérents.

Qu'est-ce qui fidélise ainsi vos adhérents ?

B. A. : Notre proximité et surtout, la qualité de notre accompagnement et de notre conseil. On prend le temps de se rencontrer en agence comme à domicile pour trouver les solutions les plus adaptées. C'est ce sur-mesure qui crée ce lien très fort et qui fait que nos adhérents sont nos meilleurs prescripteurs. Sans oublier la performance de nos



Bernard Altariba, Directeur des Adhérents

solutions qui bénéficient de taux de rendement parmi les meilleurs du marché.

À quoi répondent vos produits d'épargne ?

B. A. : Nos produits ont pour objectifs de préparer le financement de sa retraite via l'assurance-vie, les études des enfants via des comptes Épargne Famille ou encore sa perte d'autonomie et son entrée dans le « grand âge » avec notre gamme Bien Vieillir ou nos offres de rente viagère. Nous avons une offre pour chaque moment de vie.

En quoi l'épargne chez vous est-elle différente qu'ailleurs ?

B. A. : Parce que l'on essaie de donner un peu plus de sens aux placements que l'on fait notamment avec l'épargne solidaire pour laquelle nous sommes pionniers en France. Avec nos produits Entraid'Épargne Carac ou le multi supports Carac Profiléo, nos souscripteurs peuvent ainsi donner 1 % de leur versement à l'une

« ... au service des épargnants soucieux de performance et d'intégrité dans la gestion de leur patrimoine. »

des cinq associations que nous soutenons qui luttent contre l'exclusion, le handicap et la maladie. Une épargne solidaire pour laquelle notre gestionnaire rétrocède, lui aussi, 50 % des commissions de gestion du fonds confié. Depuis le début de nos actions solidaires, c'est plus de 1,8 million d'euros qui ont été ainsi collectés.

Pourquoi êtes-vous présent au salon Silver Economy Expo ?

B. A. : En tant qu'acteur de la Silver Economy, nous pourrions présenter à nos adhérents qui ont en moyenne 70 ans nos gammes Silver, mais aussi faire connaître la performance de nos produits aux futurs retraités, qui seront nos adhérents de demain. Et les sensibiliser à l'importance d'épargner le plus en amont possible pour leur retraite.



Tél. 0 969 32 50 50 (appel non surtaxé)
www.carac.fr