



MODES DE VI(LL)E & VIEILLISSEMENT

QUELS ENJEUX ?

WEBINAIRE
MARDI 29 JUIN
9H00 > 10H30



PROGRAMME DU WEBINAIRE

9h – 9h10

Mots d'accueil

9h10 – 9h30

Quizz introductif

Présentation des travaux de l'Agam sur l'habitat des séniors

9h30 – 10h

Intervention de Nicolas MENET, Directeur Silver Valley, VP Filière silver économie

10h – 10h30

Temps d'échanges

Conclusion

MOTS D'ACCUEIL, INTRODUCTION PAR CHRISTIAN BRUNNER, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'AGAM

QUIZZ INTRODUCTIF ÉTAT DES LIEUX DU GRAND ÂGE EN QUESTION

QUESTION 1

COMBIEN DE PERSONNES DE PLUS DE 60 ANS AU SEIN D'AIX-MARSEILLE-PROVENCE ? (pop totale : 1 878 000)

A. 480 600

B. 255 300

C. 624 400

RÉPONSE 1

COMBIEN DE PERSONNES DE PLUS DE 60 ANS AU SEIN D'AIX-MARSEILLE-PROVENCE ? (pop totale : 1 878 000)

A. 480 600

B. 255 300

C. 624 400

480 600 personnes soit environ 26% de la population totale

QUESTION 2

QUELLE PROPORTION DE CES + DE 60 ANS VIT EN MAISON DE RETRAITE MÉDICALISÉE ?

A. 18%

B. 5%

C. 11%

RÉPONSE 2

QUELLE PROPORTION DE CES + DE 60 ANS VIT EN MAISON DE RETRAITE MÉDICALISÉE ?

A. 8%

B. 5%

C. 11%

QUESTION 3

EN MOYENNE, QUELLE DISTANCE PEUT PARCOURIR UNE PERSONNE ÂGÉE (80 ANS ET PLUS) AVANT DE DEVOIR FAIRE UNE PAUSE ?

A. 500 à 700 mètres

B. 300 à 500 mètres

C. 150 à 350 mètres

RÉPONSE 3

EN MOYENNE, QUELLE DISTANCE PEUT PARCOURIR UNE PERSONNE ÂGÉE (80 ANS ET PLUS) AVANT DE DEVOIR FAIRE UNE PAUSE ?

A. 500 à 700 mètres

B. 300 à 500 mètres

C. 150 à 350 mètres



ZOOM SUR LE TEMPS DE MARCHÉ

- Elle ne peut ainsi marcher que de 300 à 500 mètres environ avant de devoir faire une pause et donc de devoir s'asseoir.
- Retirer un banc revient peut-être à empêcher quelqu'un de continuer à aller faire son marché ou à acheter son pain. (Source : rapport présenté dans le cadre de la mission « Vivre chez Soi »)
- On observe une tendance à la **diminution de la vitesse de 15% par décade après 70 ans.**
- La **vitesse de déplacement moyenne d'un être humain se situe entre 4 et 5 km/h.** Chez les **personnes âgées**, cette moyenne descend généralement à environ **3 km/h.**
- Seulement **10% des usagers de la ligne M2 à Marseille sont âgés de plus de 60 ans**

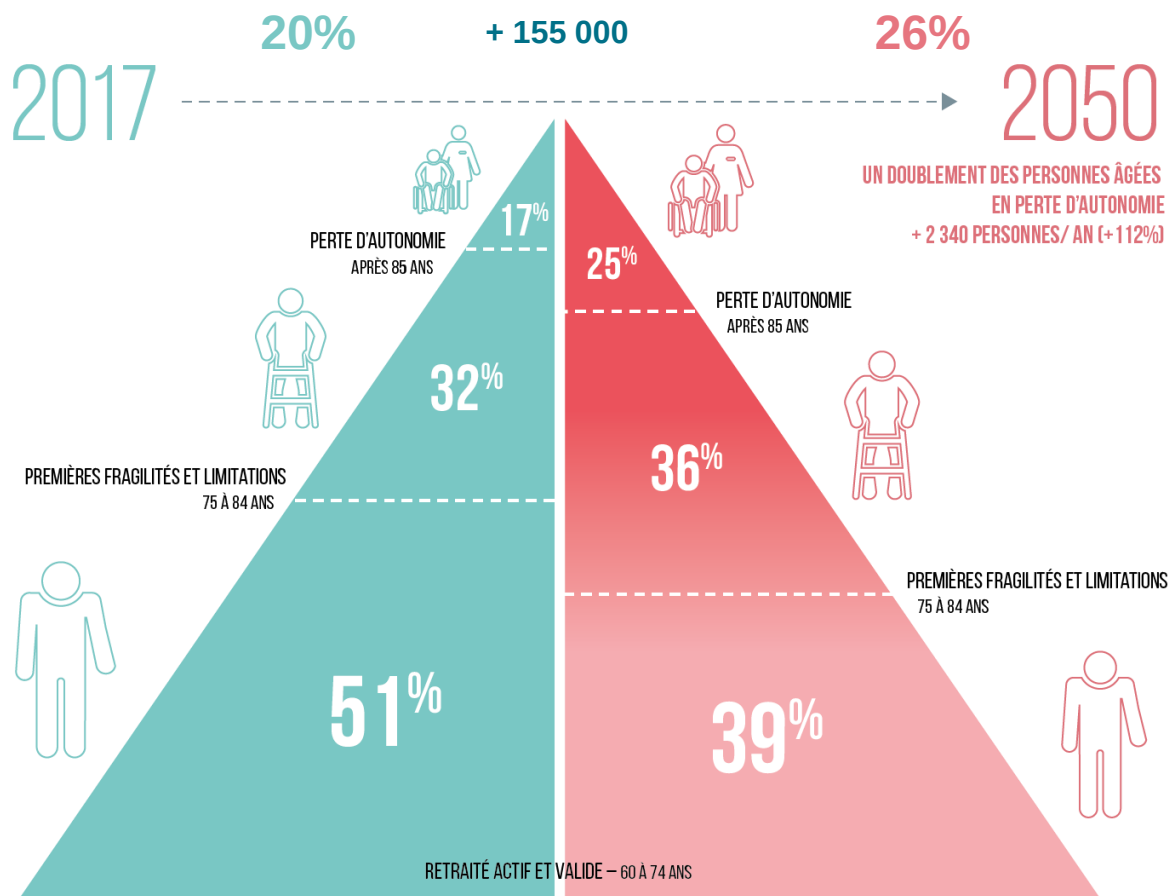
**L'HABITAT DES SÉNIORS
UNE POPULATION DIVERSE, DES ENJEUX MULTIFORMES
PAR LAURE VIDAL, CHARGÉE D'ÉTUDES PRINCIPALE À L'AGAM**

DE LA VIEILLESSE AUX VIEILLESSES, DES ENJEUX MULTIFORMES ET ÉVOLUTIFS

- Un concept de la « vieillesse » ou de « 3^{ème} âge », né au début des années 70
- Progressivement, l'apparition de « seuils » de 60/65 ans, 75 ans, et 85 ans qui révèlent ainsi **non pas UNE vieillesse mais DES vieillesse**s.
- Passage d'une prise en compte exclusivement **médicale et sanitaire** à la compréhension d'un **processus complexe** où interagissent différents facteurs non exclusivement biologiques, mais également liés **aux conditions sociales** ou **à l'environnement urbain** des personnes âgées.
- Au cours des 30 prochaines années, les personnes de plus de 60 ans occuperont progressivement **une place de plus en plus importante** dans la population
- Le **doublément des effectifs des plus de 85 ans**, soulèvera de manière aigue la problématique de des **conditions d'habitat** et plus particulièrement du **maintien à domicile**, adaptation, localisation des logements, structures d'accueil et services spécifiques...).

DE LA VIEILLESSE AUX VIEILLESSES, DES ENJEUX MULTIFORMES ET ÉVOLUTIFS

Projection de la population âgée d'Aix-Marseille-Provence à 2050



Source : Omphale

LE « BIEN VIEILLIR » AU COEUR DES ENJEUX

- Avant la situation inédite du confinement liée à la Covid-19, **la canicule de 2003** a été la première crise sanitaire majeure à mettre tragiquement en lumière la question de **l'isolement des personnes âgées**
- Le **maintien du lien social** et la **lutte contre l'isolement** sont aujourd'hui et demain **au cœur des enjeux des politiques publiques liées au grand âge** et de la **prévention de la perte d'autonomie**
- Un **enjeu d'anticipation** pour répondre à une **demande, des besoins et attentes divers qui augmenteront et évolueront inéluctablement** au cours des prochaines décennies
- Des seniors d'aujourd'hui qui ne sont certainement **pas les mêmes que ceux de demain** :
 - ✓ *Généralisation du travail des femmes,*
 - ✓ *Pratiques numériques,*
 - ✓ *Modes de vie, parcours professionnels pluriels et mobilité résidentielle accrue...*

DES PARCOURS ET DES CHOIX RÉSIDENTIELS PEU DIVERSIFIÉS

Rester et vieillir chez soi, solution la mieux adaptée au « bien vieillir » ?

97% DES
60-74 ANS
vivent à domicile



82%

CHEZ LES PLUS DE 85 ANS



des personnes
agées de plus
DE 75 ANS

SONT PROPRIÉTAIRES DE LEUR LOGEMENT



dont



d'une maison
individuelle

➤ **MAIS**

40% des plus de 75
ans ressentent des
difficultés à sortir
de leur logement

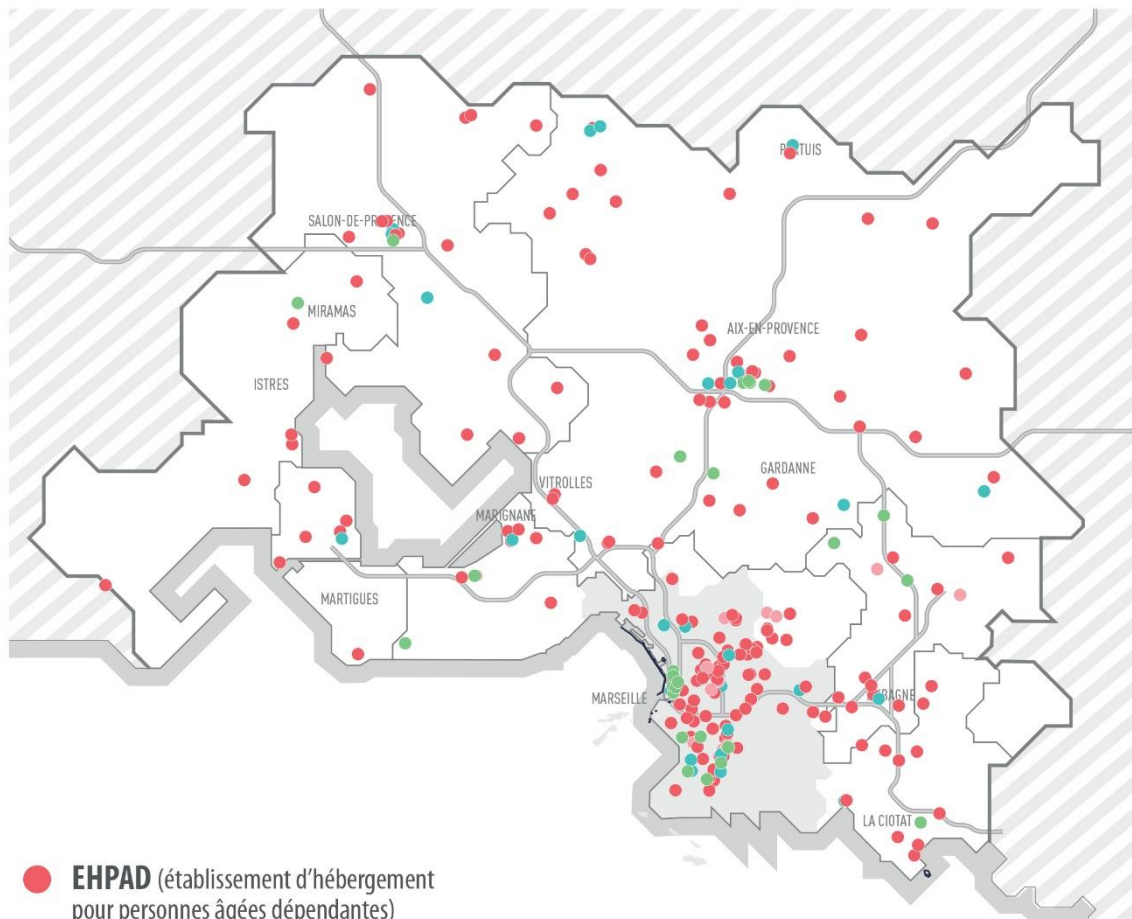
DES PARCOURS ET DES CHOIX RÉSIDENTIELS PEU DIVERSIFIÉS

MAIS 40% des + de 75 ans ressentent des difficultés à sortir de leur logement.

- Un **choix** qui peut devenir **contraint** lors de l'apparition des premiers signes de limitations physiques et cognitives
- A l'échelle nationale, **seulement 6% des logements seraient adaptés** au vieillissement
- Entre domicile et structure médicalisée, **les alternatives restent limitées** :
 - *Coût élevé*
 - *Peu d'offre en logements autonomes de type « résidences autonomie »*
- Manque **d'anticipation et de prévention** lors des premiers temps de la vieillesse

DES PARCOURS ET DES CHOIX RÉSIDENTIELS PEU DIVERSIFIÉS

LA MÉTROPOLE AIX-MARSEILLE PROVENCE, CONCENTRE 95% DU NOMBRE DE PLACES DU DÉPARTEMENT
DANS LE CHAMP SANITAIRE ET SOCIAL

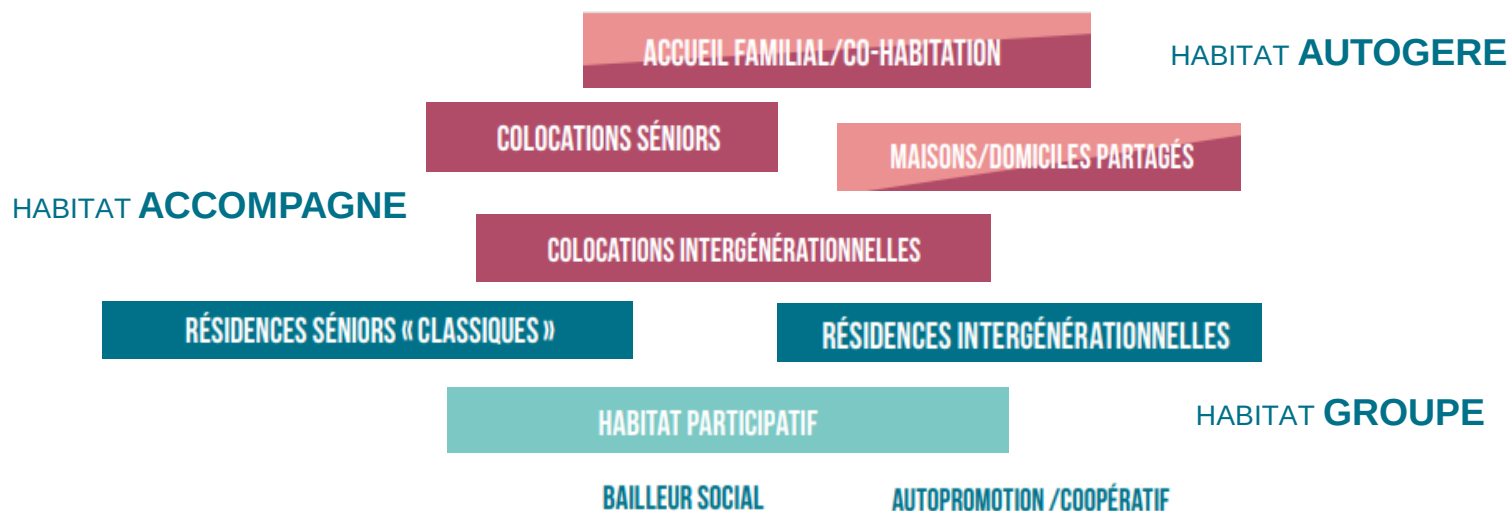


- **EHPAD** (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes)
- **Résidences autonomie**
- **Résidences autonomes**
- **Résidences services privées**

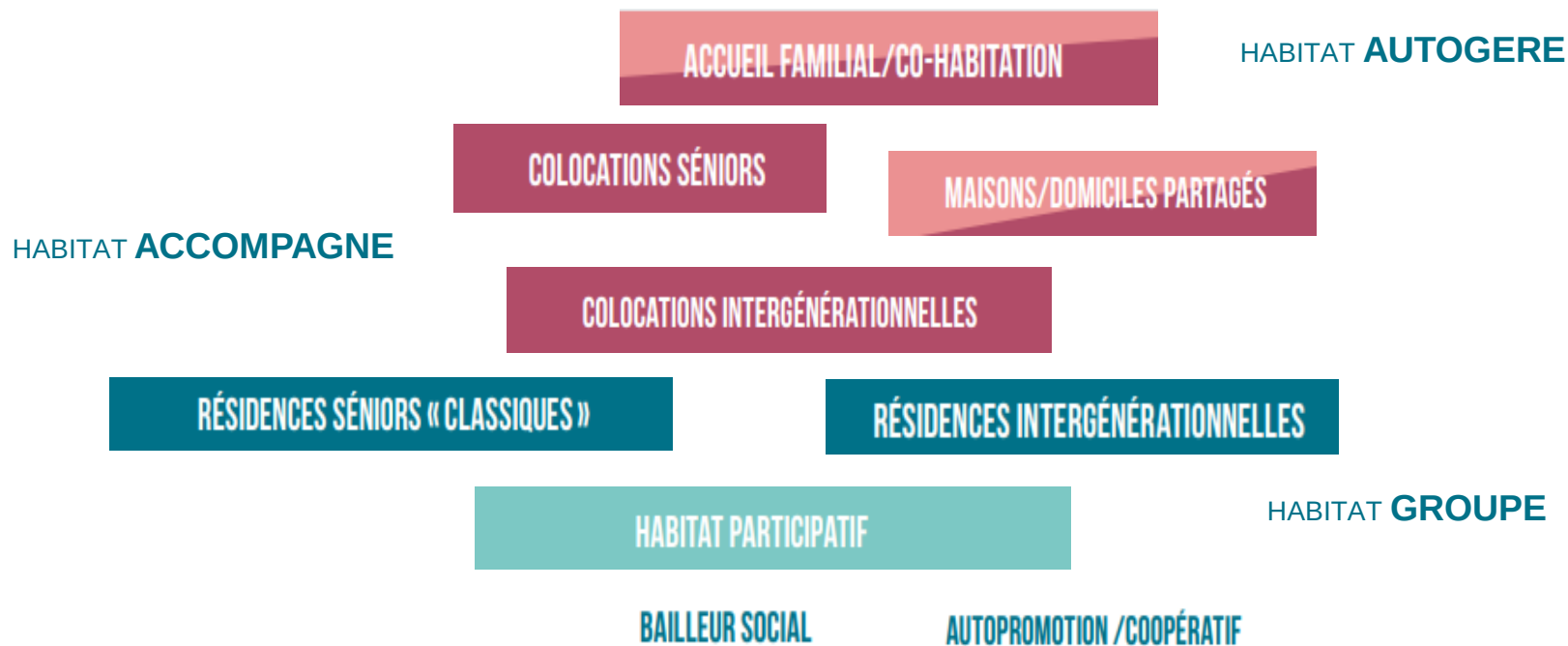
- ▶ **14 749 PLACES EN EHPAD**
- ▶ **2 709 PLACES EN « RÉSIDENCES AUTONOMIE »**
- ▶ **1 828 LOGEMENTS EN RÉSIDENCES SERVICES PRIVÉES SÉNIORS (HORS CHAMP SANITAIRE ET SOCIAL)**

DE L'HABITAT SPÉCIFIQUE À L'HABITAT INCLUSIF, VERS UN AUTRE MODÈLE ?

- Depuis le début des années 2010 passage à une logique de **diversification de l'offre et des parcours résidentiels** plutôt que développement de lits médicalisés
- Une notion « chez soi », qui dépasse celle du simple « logement » : accès aux services et plus essentiellement **accès à une vie sociale aussi « ordinaire » que possible**
- En 2020, le rapport 2020 « **Demain, je pourrai choisir d'habiter avec vous !** » (Piveteau/Wolfrom) dans le cadre de la « stratégie nationale pour le déploiement à grande échelle de l'habitat inclusif » permet d'esquisser la définition **d'une troisième voie**.
- Un habitat **API** « défini » comme « **Accompagné, Partagé et Inséré** dans la vie locale » avec pour objectif central de permettre de « **vivre chez soi sans être seul** ».
- Absence de définition stricte, une multitude de formes, une diversité d'acteurs et porteurs de projets



DE L'HABITAT SPÉCIFIQUE À L'HABITAT INCLUSIF, VERS UN AUTRE MODÈLE ?



HABITAT & URBANISME, UN CERCLE VERTUEUX ?

- Dans la même logique que l'habita API, la **qualité de l'environnement urbain comme levier essentiel au «bien vieillir »**.
- **Continuer à sortir de chez soi** y compris lorsque la mobilité se réduit avec l'âge
- Un environnement urbain qui peut devenir **hostile** lorsque la marche à pieds devient le seul mode de déplacement :



- Des **politiques publiques** qui doivent pouvoir agir sur les territoires, avec une vision globale, pour que les personnes âgées restent le plus actives, et **actrices de leur vie le plus longtemps possible**
- Des collectivités qui expérimentent de **nouveaux modes de faire** et de **penser la ville** dans une logique de **design universel**

**LES ENJEUX DE LA SILVER ECONOMIE
PAR NICOLAS MENET, DIRECTEUR DE SILVER VALLEY
VICE-PRÉSIDENT DE LA FILIÈRE SILVER ÉCONOMIE**

LES ENJEUX DE LA SILVER ÉCONOMIE

SILVER
VALLEY

SILVER VALLEY

Qu'est ce que
C'est ?



UN ÉCOSYSTÈME DE LA LONGÉVITÉ **UNIQUE** EN EUROPE

COMMUNAUTÉ



Silver Valley est un regroupement d'acteurs unique en Europe qui fédère près de **300 organisations** de la Silver Économie, filière transversale qui répond aux besoins et usages des seniors et de leur entourage. A ce jour **4000 professionnels** sont affiliés au cluster et une communauté de **9000 seniors** de 60 à 90 ans participent au quotidien aux actions en faveur d'une innovation utile et vraiment adaptée aux besoins.

MISSION



Préparer et comprendre la société de la **longévité**.

Accélérer le développement et la mise sur le marché de solutions innovantes pour favoriser le mieux-vieillir, l'inclusion des personnes et générer croissance et emploi.



NOS PARTENAIRES HISTORIQUES :



LE MOTEUR DE LA SILVER ÉCONOMIE À LA FRANÇAISE

CONSTATS

130 MD€

Chiffre d'affaire potentiel de la Silver Economie en 2020

Source : Ministère de l'Economie et des Finances 2017.

Startups dynamiques mais **fragiles**

2025 : arrivée des boomers dans l'âge de la **dépendance**.
Nouveaux **besoins**, nouvelles **pratiques**

Accompagner les **futures licornes** de la Silver Economie

SOLUTIONS



Rendre **accessibles** à toutes et tous des **solutions adaptées** à leurs **besoins** : du simple ajustement de son quotidien pour **mieux-vieillir** chez soi, à la prévention de la perte d'autonomie et la dépendance.



Une **offre de service complète** couvrant l'ensemble des besoins des entreprises lors des différentes étapes de leur développement.



Une **offre de service pour tous** : entrepreneurs récents et confirmés, intrapreneurs et toutes autres organisations comme les PME, ETI, associations, fondations, institutions...

SILVER
VALLEY

SILVER VALLEY

Notre offre

De services



AU SERVICE DE L'INNOVATION EN SILVER ÉCONOMIE

RENCONTRER

Élargir votre réseau et confronter vos projets entre professionnels

Silver Valley détient une expertise depuis plus de 10 ans en networking et en événements collectifs à haute valeur ajoutée.

>> [Agenda](#) <<



RÉUSSIR

Mettre à l'épreuve votre projet, le challenger et le développer

Depuis plus de 10 ans Silver Valley accompagne l'innovation en silver économie. De nombreux formats d'accompagnement personnalisés sont proposés comme les Mercredis de l'Entrepreneur, les Concept Crash ou encore le Scale Up Lab.

>> [Diagnostic en ligne](#) <<



DÉCOUVRIR

Approfondir vos connaissances sur la longévité et la silver économie

9000 séniors de 60 à 90 sont au quotidien à nos côtés, 4000 experts de la longévité participent à nos actions.

De ces multiples interactions naissent des connaissances et des savoirs toujours actualisés et approfondis au service de l'innovation pour la longévité.

>> [La France des seniors](#) <<



L'OFFRE DE SERVICE SILVER VALLEY

RENCONTRER - RÉUSSIR - DÉCOUVRIR

LE SCALE UP LAB®

Dispositif unique en France qui sert à évaluer la capacité du projet en silver économie à changer d'échelle pour satisfaire les besoins des seniors et/ou de leurs aidants de manière étendue. La méthodologie du Scale Up Lab® est résolument tournée vers les besoins futurs de la société de la longévité. Il s'inscrit comme un moyen inédit et précurseur pour apprécier le potentiel de projets d'innovation en prenant en compte leurs impacts sociétaux et environnementaux en sus de leur performance économique.

RECHERCHE & PROSPECTIVE

Observatoire de la société de la longévité et vigie prospective. Tous les données produites par les activités de Silver Valley sont analysées et partagées afin de générer des contenus approfondis à destination de nos partenaires pour les aider à mieux connaître et comprendre la société du futur, notamment concernant le champ de l'innovation technologique.

LE DISPOSITIF OPEN LAB

Communauté de seniors, participant à des séances de co-design, de tests et d'expérimentations des solutions portées par les entrepreneurs (20 sessions d'Open Lab et 120 concepts crash par an)

LE PROGRAMME ÊTRE ENTREPRENEUR

Accompagnement personnalisé ou collectif pour renforcer les compétences en silver économie, en innovation ou en entrepreneuriat, et être mis en relation avec notre large réseau de parties prenantes en silver économie. (plus de 100 accompagnements personnalisés par an)

L'OFFRE ÉVÈNEMENTIELLE

des événements tout au long de l'année : networking, expertise et formation, concours, hackathon... (35 événements par an)

5

**PÔLES D'ACTIONS ET D'ACTIVITÉS
DÉDIÉS AUX MEMBRES**

L'OFFRE DE SERVICE SILVER VALLEY

RENCONTRER - RÉUSSIR -

DÉCOUVRIR

Elargir votre réseau et confronter vos projets entre professionnels

Offre événementielle et actions de networking

35 événements par an



Les
Matinales

Afterwork



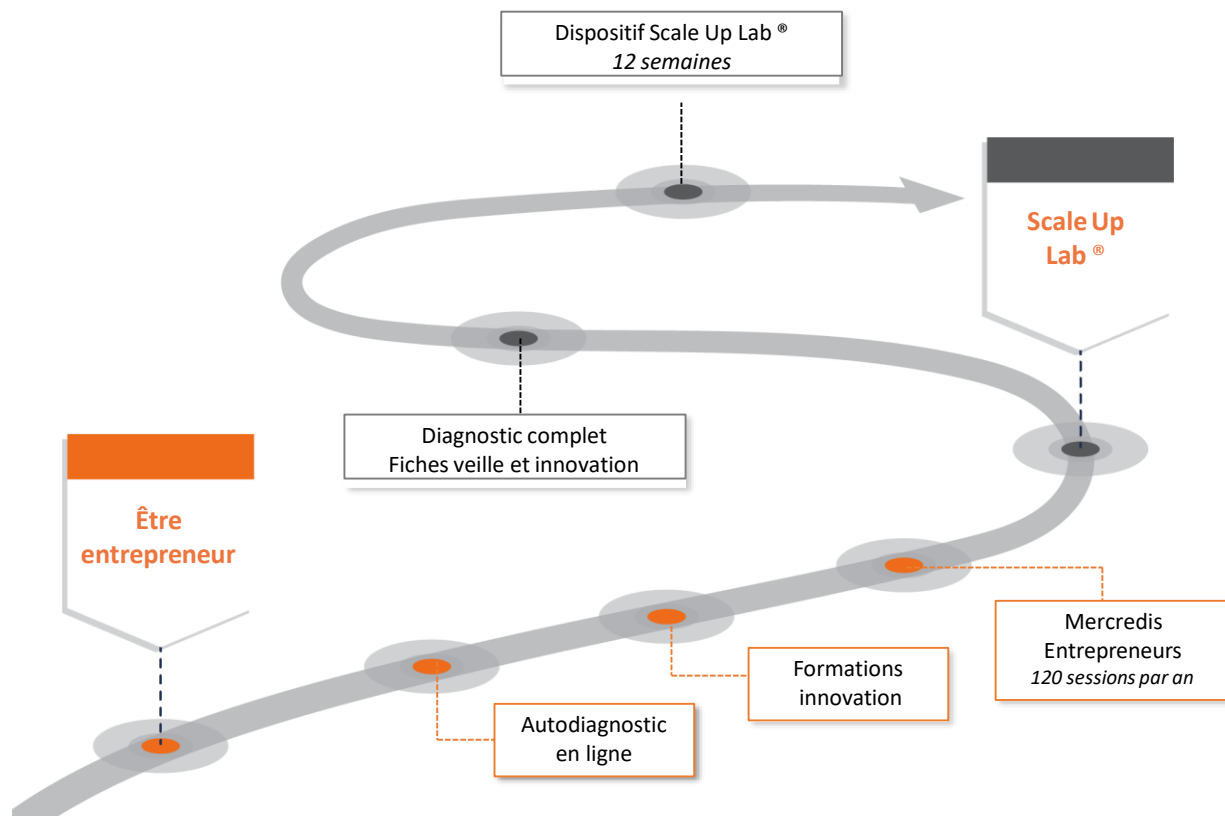
Rendez-vous
d'affaires

SILVER
WEEK

L'OFFRE DE SERVICE SILVER VALLEY

RENCONTRER - RÉUSSIR - DÉCOUVRIR

Mettre à l'épreuve votre projet, le challenger et le développer. Implémenter l'innovation de façon pérenne et utile.



L'OFFRE DE SERVICE SILVER VALLEY
RENCONTRER - RÉUSSIR -
DÉCOUVRIR
Approfondir vos connaissances sur la longévité et la Silver Economie

Open Lab

Concept Crash
120 sessions par an

Mardis Open Lab et ses infographies
20 sessions par an

Open Lab
Parcours de vie



**Recherches
& prospectives**

**Cartographie des besoins
et innovations**

**Banques de données
longévité**

Partenariats académiques



SILVER
VALLEY

La Silver Économie

C'est quoi ?



La Silver Économie

Aujourd'hui, 92 % des Français de plus de 60 ans sont autonomes.

La vieillesse n'est pas qu'un problème de santé publique, c'est un phénomène de société.

Plutôt que de l'aborder sous l'angle déficitaire, il faut privilégier une approche globale.

C'est dans ce cadre que la silver économie est aussi une économie de "l'ajustement à l'avancée en âge", en même temps qu'être une économie de la prévention et de la perte d'autonomie.

La Silver Économie c'est quoi ?

La Silver Économie c'est quoi ?

La Silver Économie est une filière transversale, multisectorielle, qui répond aux besoins et usages des seniors et de leur entourage.

Il s'agit de l'ensemble des marchés, activités et enjeux économiques liés aux personnes âgées de plus de 55 ans.

Pourquoi 55 ans ?

Car c'est souvent un âge auquel on est aidant d'une personne plus âgée, sans être vieux soi-même...

La Silver Economy est une invention française. Elle est appelée « *Aeging Economy* » dans le reste du monde, et aussi « *Economie de la Longévité* » ou « *Economie des Seniors* ».

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

16 MILLIONS
de personnes
de plus de 60 ans

Soit près de **25 %** de la population française
Sources Eurostat 2019

0,25 points de
PIB, soit
93 Milliards d'€

En 2015 on disait que la silver économie
pouvait produire jusqu'à 0,25 points de
PIB, *Sources BPI 2015*

300 000
EMPLOIS

C'est le nombre d'emplois que peut
générer la Silver Economie.
Source Ministère de la Santé

84,8 ans pour les
femmes
78,4 ans pour les
hommes

L'espérance de vie est de 78,4 ans pour
les hommes, 84,8 ans pour les femmes
Sources Insee 2019

62,8 ans
en moyenne

On part à la retraite à 62,8
ans en moyenne en France
Sources CNAV 2020

74%
des plus de 60 ans

Sont propriétaires de leur
logement
Sources INSEE 2016

20%
des 70 ans

Utilisent un réseau social
Sources Credoc 2020

Environ 2 millions de personnes (2% de la population française) et
20% des plus de 85 ans sont concernées par les biens et service
dédiés à la dépendance et le soin

Environ 7 millions de personnes (9% de la population française)
sont concernées par les biens et service dédiés au vieillissement
(ex. aides techniques de compensation)

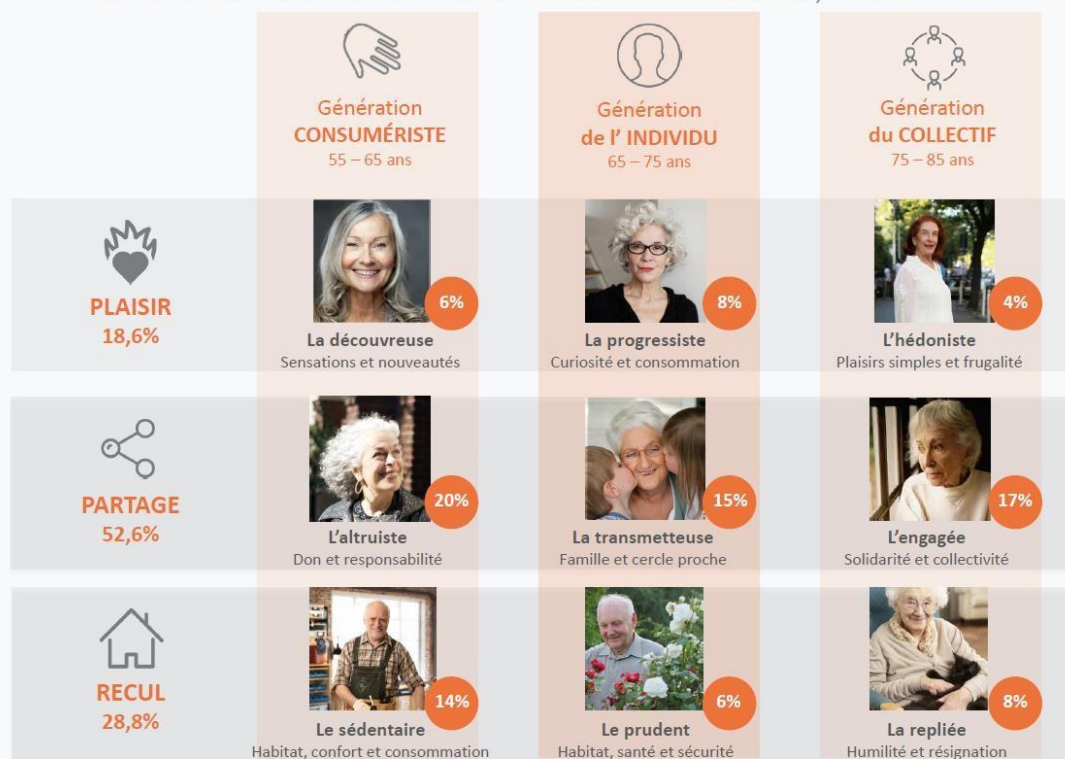
Environ 16 millions de personnes (25% de la population française)
sont concernées par le marché des biens de consommation
classiques (ex. produits/services d'ajustement)

La Silver Economie, ça concerne qui ?

Les « séniors », mais c'est qui les « séniors » ?

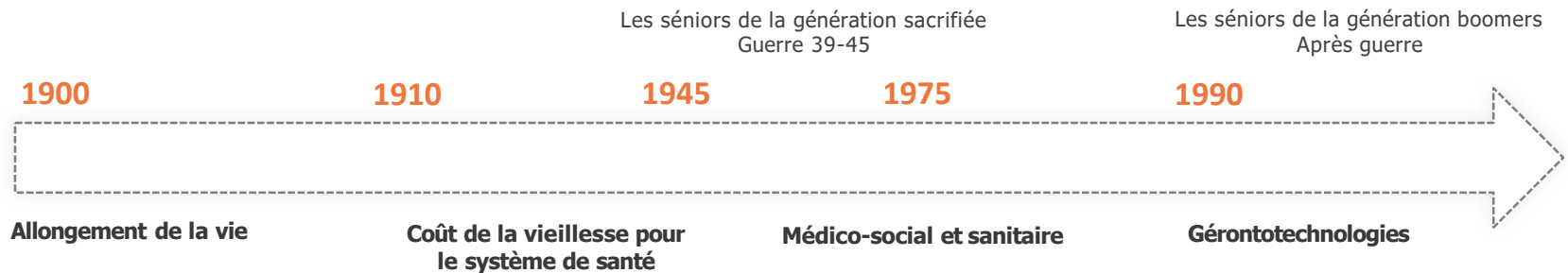
NOTRE REPONSE

UNE POPULATION DE SENIORS LOIN DES CLICHÉS – 3 GÉNÉRATIONS, 3 STYLES DE VIE



La Silver Economie, ça vient d'où ?

JALONS DE LA SILVER ÉCONOMIE



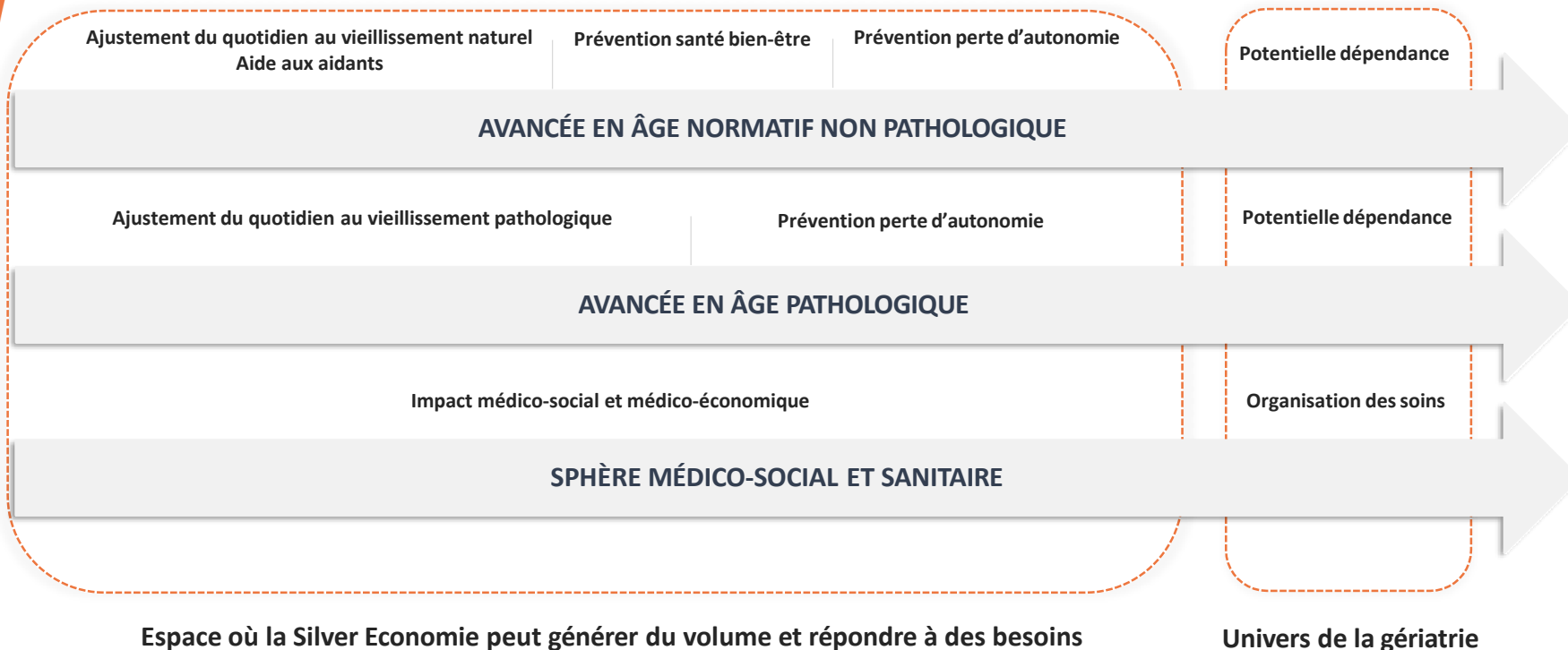
Michèle Delaunay et Arnaud Montebourg

La SILVER ECONOMIE ou comment le vieillissement de la population contribue à la société et l'économie

La silver économie a été pensée comme une avancée sociétale avec deux paradigmes croisés en sous-bassement

1. Optimisation de l'efficacité et l'efficience du système de prise en charge de la perte d'autonomie
2. Opportunité industrielle permettant la création de nouvelles entreprises et start-up spécialisées et innovantes

En réalité, la Silver Economie recouvre des univers socio-économiques complexes qui sont parfois mal définis



QUELLE(S) CIBLE(S) DANS QUEL(S) MARCHÉ(S) DES SILVER ECONOMIE ?

S'ajuster à l'avancée en âge

1

Silver Economie d'opportunité

Prévenir et compenser les risques
liés à l'avancée en âge

2

**Silver Economie d'Intérêt
Général**

Gérer la perte d'autonomie liée à
l'avancée en âge

3

**Silver Economie Médico-Sociale
et Sanitaire**

PARCOURS NORMATIF DE L'AVANCÉE EN ÂGE

Tous publics qui constatent que
l'avancée en âge nécessite quelques
petits ajustements au quotidien sans
pour autant les lier à la prévention

*Ex. renforcement de la luminosité, matière
agrippante, adaptation (modernisation salle de
bain), adaptation du rythme de vie, activité
sportive adaptée, formulation de projets de vie
en lien avec des envies personnelles*

Toutes personnes qui nécessitent
des aides pour compenser les
difficultés et prévenir des risques.
Vision déficitaire assumée

*Ex. adaptation de l'alimentation (vitamine D,
protéine), suivi médical renforcé, activité
physique poursuivant des but précis (prévenir
des chutes), recours à des aides techniques
légères, constitution d'un réseau d'aidance*

Toutes personnes dont la
dépendance est avérée qui doit la
compenser et la gérer avec les
soignants et les aidants

*Ex. système de téléassistance, conciergerie
d'aidant, recours à l'aide à domicile
médicalisée, forte adaptation du logement,
mobilité résidentielle, suivi médical accru
(observance des traitements), recours à des
aides techniques lourdes*

À QUOI ÇA SERT DE SEGMENTER LA SILVER ECONOMIE EN TROIS ?

S'ajuster à l'avancée en âge

1

Silver Economie d'opportunité

Prévenir et compenser les risques
liés à l'avancée en âge

2

**Silver Economie d'Intérêt
Général**

Gérer la perte d'autonomie liée à
l'avancée en âge

3

**Silver Economie Médico-Sociale
et Sanitaire**

PARCOURS NORMATIF DE L'AVANCÉE EN ÂGE

Marché des biens de consommation classiques
(cible spécifique) avec adaptation à l'avancée
en âge possible (ex. design universel, offres
utiles et non stigmatisantes...)

Concerne tout à chacun. Il s'agit de toutes les
personnes de 60+ (PAS DE GIR)

Volume France : environ 16 millions de
personnes (25% de la population française)

Marché spécialisé des biens et service dédiés
au vieillissement

Concerne les personnes ayant besoin de
compenser certaines pertes physiques et
cognitives (dont GIR 3-6 + pas de GIR)

Volume France : environ 7 millions de
personnes (9% de la population française)

Marché de niche des biens et service dédiés
à la dépendance et le soin

Concerne les personnes devant gérer des
pertes massives sur les plans physiques et
cognitifs (GIR 1-4)

Volume France : environ 2 millions de personnes
(2% de la population française) et 20% des plus
de 85 ans

3 marchés / 3 systèmes de financement / 3 économies différentes
Et vous ? Où se situe votre projet dans quelle(s) Silver Economie ?

SILVER
VALLEY

ET DEMAIN,

Que va-t-il
se passer ?



LES SIGNAUX FAIBLES DE LA SOCIÉTÉ DE LA LONGÉVITÉ

1

Séniors et numérique

Le senior de demain est connecté. Découvrir une offre de service sur une tablette sera devenu une évidence... fini les problèmes de mètres carrés (horizon 5 ans)

2

Service à la personne et formation

Les besoins sont énormes, la demande très importante... mais pas l'offre. On doit recruter 93 000 personnes dans les 5 ans

3

Soutien au domicile et adaptation de l'habitat

Plus de 90% des 60 ans et plus veulent vieillir à domicile et ils sont très nombreux à être propriétaires de leur logement. Ils vont donc devoir l'adapter

4

Parcours résidentiel

Des nouvelles formes d'habitat et de nouveaux quartiers sont en construction et séduisent les plus jeunes (résidence séniors, résidence intergénérationnelle : horizon 10 ans)

5

Mobilité

Priorité pour les séniors : conserver leur capacité de mobilité (voiture, vélo, transport en commun). Nécessite une adaptation de leur mode de transport

6

Nutrition personnalisée

Les habitudes alimentaires se sont segmentées avec la société de consommation et les régimes individualisés tout au long de la vie. Les compléments alimentaires connaissent un bond de croissance



Nicolas Menet

- Auteur et essayiste
- Directeur Général cluster innovation Silver Valley
- Vice-Président Innovation Comité National Filière Silver Economie, Ministère Solidarités et Santé

Merci de votre attention

www.silvervalley.fr



TEMPS D'ÉCHANGES

Éléments de débats

- *Quelle actualité institutionnelle pour la prise en charge de la dépendance ?*
- *Quelle prise en compte de la vieillesse dans les stratégies d'aménagement ?*
- *Quelle tendance de l'habitat demain ?*
- *Les enjeux liés à la liquidité du patrimoine*
- ...





CONCLUSION

MERCI POUR VOTRE ATTENTION !

agam AGENCE D'URBANISME
DE L'AGGLOMÉRATION
MARSEILLAISE

