

# Peu d'entreprises s'intéressent aux seniors

**Silver économie** La clientèle des plus de 65 ans va croître de près de 57% d'ici à 2030. Si certaines sociétés ciblent déjà cette population, la prise de conscience est récente et tous les besoins ne sont pas couverts.

**Isabelle Tasset**

Beaucoup reste à faire dans le domaine des produits et services destinés aux personnes âgées en Suisse. Voilà le constat de la première table ronde organisée jeudi passé à Genève, par le Cercle Silver Economie, association créée l'été dernier par Lionel Ricou, conseiller en communication et actif dans le domaine de la prise en charge des personnes dépendantes depuis une dizaine d'années.

«En Europe, mais aussi en Chine, l'humanité est devant un défi inédit qui est le vieillissement massif de sa population», souligne-t-il. En 2020, les Suisses de plus de 65 ans seront plus nombreux que les moins de 20 ans, selon l'Office fédéral de la statistique (OFS). «De nouvelles problématiques émergent, nous devons nous organiser pour trouver les réponses économiques adéquates», ajoute-t-il. D'autant plus que le pouvoir d'achat semble être au rendez-vous: entre 65 et 79 ans, les dépenses de consommation

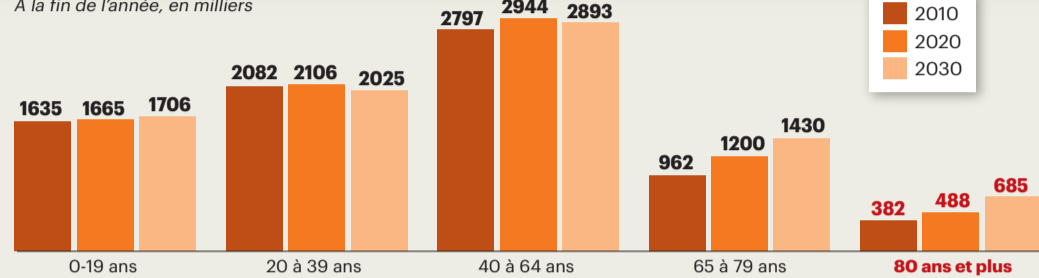
mensuelles dépassent en moyenne 2900 francs par personne, soit environ un tiers de plus que chez les moins de 55 ans (voir graphique).

Sa démarche est inspirée par la France qui voit dans la silver économie un formidable potentiel d'emplois et d'exportations. Une *Silver Valley* a d'ailleurs été créée près de Paris, en 2013, gérée par l'association éponyme. Sa mission: fédérer les créateurs de produits et services innovants, les soutiens publics et les utilisateurs finaux. «La silver économie est très transversale: les seniors ont des besoins multiples dans tous les domaines. Grâce à elle, la France peut générer 0,25 point de croissance par an», affirme son directeur, Benjamin Zimmer, rapport gouvernemental à l'appui. Deux salons professionnels se tiendront d'ailleurs à Paris au mois de décembre abordant les aspects «Technologies et services pour les seniors» et «Financement et distribution dans la silver économie».

Beaucoup d'entreprises n'ont

## Évolution de la population suisse

A la fin de l'année, en milliers



Somme allouée à la consommation



SOURCE: SCENARIO

bien sûr pas attendu ces initiatives pour se lancer. C'est, par exemple, depuis 1994 qu'existe la crème Nivea Vital pour peaux matures. Preuve du fort poten-

tiel de ce marché, la ligne a été déclinée en onze variantes différentes, s'attaquant notamment aux taches brunes apparaissant avec l'âge. Et face à l'es-

pérance de vie qui augmente, L'Oréal prépare une gamme cosmétique pour les octogénaires.

Depuis 2011, avec la création de Nestlé Health Care, le géant

veveysan commercialise en pharmacie une vaste palette de compléments nutritionnels dédiés à la génération des seniors. Là aussi, des démarches originales voient le jour: afin de venir en aide aux personnes atteintes de l'alzheimer, Nestlé UK a répliqué des confiseries anciennes dans leur emballage d'époque dans l'espoir de susciter des souvenirs positifs chez ces personnes.

D'autres domaines, comme la finance, ne sont pas en reste. Patrick Boehler, responsable marketing de la Banque Cantonale Vaudoise, explique: «Nous avons constaté que les plus de 65 ans avaient des préoccupations spécifiques. Ils veulent notamment pouvoir profiter de la vie sans brûler toutes leurs économies. C'est pourquoi nous proposons depuis cinq ans un accompagnement à travers des entretiens conseils, soutenu par des formations régulières de nos conseillers.» Côté assurance, de nouveaux produits arrivent aussi, comme le «Swiss Life Protect Care» disponible depuis le mois

Publicité

**Le Matin OFFRE SPÉCIAL NOËL!**

**GEELEE PERSONNALISÉS**

Nouvelle tendance qui fait craquer, la grenouillère Geelee de Switcher! Vite, optez pour un look irrésistible, décontracté et en plus, exclusivement personnalisable au dos!

**FR. 119.90**

ideecadeau.ch

WWW.LEMATIN.CH

---

**BULLETIN DE COMMANDE**

Je souhaite commander:

Geelee de chez Switcher Fr. 119.90 au lieu de Fr. 129.90

Personnalisation (maximum 12 caractères): \_\_\_\_\_

Couleur:

Taille:  S (165-170 cm)  M (171-180 cm)  L (181-185 cm)

Nom: \_\_\_\_\_

Prénom: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

NPA / Lieu: \_\_\_\_\_

Tél.: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

CONDITIONS D'ACHATS: TARIF VALABLE POUR LA SUISSE. PAS DE FRAIS DE PORT. DÉLAIS DE LIVRAISON DE 8 JOURS OUVRABLES. DANS LA LIMITE DES STOCKS DISPONIBLES. POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ LE 021 349 30 00

Le Matin, Marketing  
Av. de la Gare 33,  
1001 Lausanne  
021 349 30 00

021/349 30 09  
Par fax  
www.lematin.ch/geelee  
www.lematin.ch/noel

## Nouveau succès pour l'Avastin

**Pharma** L'Avastin, le traitement vedette du groupe Roche contre le cancer, a été autorisé aux Etats-Unis pour une nouvelle indication, le cancer des ovaires récurrent. Le feu vert de l'autorité des médicaments FDA a été donné sur la base des résultats d'une étude de phase III, montrant que l'association de l'Avastin et d'une chimiothérapie réduisait le risque d'aggravation de la maladie et de mort de 62%. En 2013, le médicament de Roche a été le deuxième anticancer le plus vendu dans le monde, en générant des recettes de 6,7 milliards de dollars. Il était encadré par deux autres traitements de Roche, le Rituxan (7,5 milliards de dollars) et l'Herceptin (6,5 milliards). **AFP**

## Les Chinois se ruent à Beaune

**Vins** La vinosphère aura les yeux tournés aujourd'hui vers la petite ville de Bourgogne, où seront mises aux enchères quarante-sept cuvées de vins prestigieuses, lors de la séculaire vente de charité des Hospices qui attire toujours plus la clientèle asiatique, en particulier chinoise. Ainsi, Billy, jeune chef d'entreprise chinois et grand amateur de Bourgogne, prévoit d'acheter neuf pièces pour un montant d'environ 15 000 euros chaque fût de 228 litres. La recette de la vente est reversée à l'institution hospitalière des Hospices, fondée au XVe siècle par Nicolas Rolin, chancelier du duc de Bourgogne, afin de financer la modernisation de l'hôpital de la ville. Le domaine viticole des Hospices est constitué à 85% de grands crus première catégorie. **AFP**

## Alerte de Jacques de Watteville



**Argent propre.** A l'approche du débat au Parlement sur la réforme pour lutter contre le blanchiment d'argent, le secrétaire d'Etat aux affaires financières internationales tire la sonnette d'alarme dans le *Tages-Anzeiger*: si la Suisse ne met pas en œuvre les recommandations du Groupe d'action financière (GAFI), elle risque des sanctions et «notre influence au sein de l'OCDE en ressortirait marginalisée», déclare-t-il. Un point important du projet réside dans la transparence des actions aux porteurs, une exigence des différents organes internationaux. **ATS**

## Les fast-foods aiment les Noirs

**Ségrégation** Les établissements de restauration rapide aux Etats-Unis ciblent «de façon disproportionnée» les enfants des quartiers noirs, ruraux et à revenus moyens, d'après une étude menée par les Universités de l'Arizona et de l'Illinois. Les fast-foods y pratiquent notamment un marketing agressif, qui représente un quart de leur budget pour que ces enfants consomment. Les opérations séduction vont du jouet gratuit à l'effigie de champions sportifs ou de personnages de dessins animés. **ATS**

## UBS veut faire payer les traders

**Meilleure fortune** UBS, qui vient d'être amendée dans l'affaire des manipulations de taux de change à hauteur de 774 millions de francs, veut récupérer les bonus de ses cambistes. Le numéro un bancaire suisse, à l'image des quatre autres établissements financiers également punis, pourrait récupérer des millions de francs. HSBC, Citigroup, JP Morgan et la Royal Bank of Scotland (RBS) veulent en faire de même. Le marché mondial des changes porte sur un volume quotidien de quelque 5300 milliards de dollars. **ATS**

## Le tourisme grec voile la réalité

**Croissance** Après six ans de récession, la Grèce a enfin renoué avec la croissance, suite à deux trimestres positifs. Et pourtant, selon la *troïka* qui l'assiste au plus près, l'excellente saison 2014 du tourisme grec avec plus de 23 millions de visiteurs, qui a redonné du souffle à son économie, peine à dissimuler une performance décevante des exportations, sans lesquelles la reprise reste fragile. La tendance les concernant est même à la baisse depuis 2013: les exportations ont ainsi baissé de 0,2% entre 2012 et 2013 et même de 2%, si l'on exclut les carburants et les produits pétroliers. Le recul a carrément atteint 7,2% sur les douze derniers mois entre octobre 2013 et septembre 2014. Les produits pétroliers constituent le premier poste du commerce extérieur, suivis des produits manufacturés et de l'agriculture. **AFP**



Les seniors veulent désormais rester dans la course et représentent ainsi un marché toujours plus attractif. Bernd Vogel/Corbis

de mars. Ce contrat assure une rente en cas de perte d'autonomie psychique ou physique: une manière de préparer le grand âge en limitant l'impact financier sur ses proches.

«Parfois, l'innovation nécessaire est légère: il suffit juste d'adapter un produit existant»,

note Benjamin Zimmer. En vrac, on peut citer la société suédoise Doro, qui propose une douzaine de téléphones à grosses touches, Garden Age, spécialiste des outils de jardin ergonomiques, Tinteo qui promet un casque sans fil avec amplificateur de son. Le site Silve-

reco.fr répertorie de nombreux produits et services.

#### Des innovations pour tous

Il arrive aussi qu'à l'inverse, les besoins des aînés aboutissent à une innovation bénéfique pour tous. Les retraités étant de grands voyageurs, le bagagiste

Delsey a demandé à Philippe Starck d'imaginer un bagage consensuel. Résultat, la ligne Starcktrip est née cet automne. Ces valises en tissu high tech sont à la fois légères et maniables tout en répondant précisément aux mensurations imposées par les compagnies aérien-

### «Le concept de silver économie n'est pas encore entré dans les mœurs suisses»

Lionel Ricou, président du Cercle Silver Economie

nes. Mais toute référence marketing aux seniors est souvent évitée. «C'est une clientèle paradoxale: elle veut à la fois des produits adaptés à son âge mais avec une image jeune et moderne», résume Benjamin Zimmer.

Plus globalement, «le concept de silver économie n'est pas encore entré dans les mœurs suisses», constate Lionel Ricou, président du Cercle Silver Economie. A l'Office fédéral de la statistique, ce concept n'est pas employé. EconomieSuisse, qui fédère les entreprises helvétiques, n'a pas connaissance d'études sur ce thème.

A ce titre, Michel Deriaz, responsable en Recherche et Développement à l'Université de Genève, fait un peu figure de cavalier solitaire. Il travaille actuellement sur deux projets destinés aux seniors: un détecteur de chute et une application pour tablette réunissant plusieurs services, comme le suivi de la prise de médicaments, la détection d'objets perdus, des recettes adaptées au régime de la personne... «Les technologies ac-

tuelles permettent de mieux répondre aux besoins, d'imaginer un détecteur de chute, non plus sous forme de boîtier accroché à la ceinture, mais discrètement intégré à une montre. Tandis qu'une application simplifiée permettra de lutter contre la solitude en créant du lien grâce à un accès facilité à un réseau social», détaille Michel Deriaz. Qui précise d'ailleurs qu'il est toujours preneur de nouveaux projets...

L'aide à la personne est un autre besoin en expansion constante. Car pour limiter les coûts de prise en charge et augmenter le bien-être de la personne âgée, le maintien à domicile est sans cesse prolongé. C'est ainsi que la jeune société genevoise Vivitas Home Care, qui offre une aide à domicile complètement sur-mesure à une clientèle aisée, a pu obtenir une aide financière de la fondation Fondotec. Mais cela reste rare. «La silver économie n'a pas encore été identifiée comme un gisement d'opportunités par les organismes de soutien aux jeunes entreprises», note Lionel Ricou.

Et de fait, c'est l'américain Home Instead, avec neuf implantations en Suisse depuis 2007, qui s'empare du marché. Ce réseau de franchisés, déjà présent dans 18 pays, forme des personnes d'accord de mettre quelques heures par semaine à disposition de personnes âgées, en échange d'une rémunération. ●

Publicité

## Le nouveau Vito. Une forte présence.

Il dépasse toutes vos attentes. En toute sécurité.

Le nouveau Vito vous fait avancer en faisant preuve de fiabilité et de puissance. Il a été conçu pour relever n'importe quel défi et vous séduira par sa polyvalence et ses performances. En l'occurrence, le nouveau Vito mise sur des moteurs qui accélèrent également en termes d'économies – efficacité garantie avec 5,7 litres au 100 km.\* Réservez dès à présent une course d'essai. Informations complémentaires sur [www.le-vito.ch](http://www.le-vito.ch)

Leasing à 3,9% à partir de  
**CHF 269.-/mois**

10 ans de services gratuits  
et 3 ans de garantie complète inclus



Mercedes-Benz  
Vans. Born to run.

Recommandation de prix sans engagement pour le fourgon Vito 109 CDI, prix de vente au comptant: CHF 27 600.- (prix catalogue de CHF 30 000.- moins prime de 8%). Exemple de leasing: durée: 60 mois, kilométrage: 15 000 km/an, taux annuel effectif: 3,97%, 1<sup>er</sup> versement plus élevé: CHF 5 900.-, versement mensuel à partir du 2<sup>e</sup> mois: CHF 269.-. Une offre de Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Assurance casco complète obligatoire. L'octroi d'un crédit est interdit s'il est susceptible d'entraîner le surendettement du preneur de leasing. Sous réserve de modifications. Offre valable jusqu'au 31.12.2014. Tous les prix s'entendent hors TVA. MERCEDES-SWISS-INTEGRAL: le pack service & garantie de série pour tous les modèles – une exclusivité de Mercedes-Benz Suisse SA. 10 ans de services gratuits, 3 ans de garantie complète (tous deux jusqu'à 100 000 km, selon premier seuil atteint). \* Vito Tourer 116 CDI, consommation: 5,7 l/100 km (équivalent essence: 6,4 l/100 km), émissions de CO<sub>2</sub>: 149 g/km (moyenne de toutes les voitures neuves vendues: 148 g/km), catégorie de rendement énergétique: C [www.mercedes-benz.ch](http://www.mercedes-benz.ch)