

# LES RÉSIDENCES SERVICES SENIORS : UN MARCHÉ EN PLEINE RECONFIGURATION



## Nouveaux services, nouveaux concepts... le marché des résidences services seniors est en plein dynamisme !

C'est dans un contexte en mouvance que nous rééditons notre étude de référence sur le marché des résidences services seniors. Celle-ci vous présente tous les chiffres clés du marché et de ses perspectives, dissèque les modèles économiques et les stratégies de développement des opérateurs et décrypte la nécessaire évolution des concepts pour répondre aux besoins de demain (digitalisation, segmentation de l'offre...). Elle permet également d'anticiper la reconfiguration à venir du secteur (nouveaux entrants, financiarisation, concentration...).

### Des perspectives prometteuses de croissance...

Le marché français des résidences services seniors (RSS) est en pleine croissance et son dynamisme n'est pas prêt de s'arrêter tant les besoins augmentent et tant la distorsion offre-demande est grande. En effet, l'offre actuelle couvre moins de 2 % des seniors autonomes de plus de 75 ans. Solution d'hébergement alternatif à l'EHPAD, à la résidence autonomie et au domicile, les RSS ont désormais toute leur place au sein du parcours de vie des personnes âgées car elles répondent à leurs besoins, que ce soit en termes d'adaptation des logements,

de lien social ou de sécurité...

### ... Mais une nécessaire évolution des concepts pour répondre aux besoins de demain

Sur ce marché porteur, les opérateurs doivent néanmoins relever 4 défis majeurs :

1. **Répondre dès aujourd'hui aux futurs besoins de la population accueillie.** Les établissements ont en effet vocation à accueillir, dans les années à venir, des seniors de plus en plus connectés. Les besoins et attentes vont donc profondément évoluer et les établissements doivent l'anticiper, que ce soit en termes de connectivité, d'accès aux gérontotechnologies et aux équipements domotiques. Mais les besoins vont également évoluer avec l'avancée en âge des résidents actuels, certains présenteront des signes de fragilité qu'il faudra accompagner au mieux. Une offre complète de services d'aide et d'accompagnement à domicile, en propre ou via des partenaires, sera un des facteurs clés de succès de demain.
2. **Affiner et diversifier les concepts et les implantations pour élargir la cible.** L'offre doit poursuivre sa spécialisation, que ce soit en termes de digitalisation (Domitys),

de prestations de services pour répondre aux différents niveaux de ressources des seniors (Montana et Emerys avec une offre très haut de gamme, Sairenor et Hameaux de Campagne avec des concepts en milieu rural...) et de développement de nouvelles offres (hébergement temporaire, SAAD...).

3. **Elargir l'offre de services mutualisables.** Si la loi ASV a permis une reconnaissance législative des RSS et une distinction des concepts de 1ère et 2ème génération, cette différence a été gommée par deux décrets de fin 2016 proposant une liste limitée de services mutualisés identique pour les deux types de résidences. L'élargissement de cette liste constitue aujourd'hui un défi important pour les RSS de 2ème génération, l'efficacité de leur modèle économique reposant sur la mutualisation.
4. **Faire connaître l'offre.** Si des actions de communication sont nécessaires auprès des pouvoirs publics, des financeurs et des partenaires, elles doivent en premier lieu se tourner vers le grand public pour qui la méconnaissance du concept, de l'offre et de ses atouts est aujourd'hui criante.

### Une reconfiguration inéluctable

Le secteur, historiquement aux mains du secteur immobilier, attire les convoitises groupes d'EHPAD et de résidences autonomes qui cherchent à pénétrer le marché ou renforcer leur position (Emera, DomusVi, Arpavie...) afin de sortir des appels à projets bridant aujourd'hui leur développement sur leur cœur de métier. Dans un secteur en mutation, aux besoins de cash élevés, ces groupes, avec l'appui de leurs actionnaires, vont participer à la consolidation du secteur. Les leaders historiques (Domitys, Les Senioriales, Les Hespérides, Les Villages d'Or, Les Jardins d'Arcadie, La Girandière...) ne seront pas en reste et devraient élargir leur réseau aussi bien par croissance interne que via des acquisitions...

13

Nombre de RSS à Paris en 2018.  
Ce chiffre illustre la forte distorsion offre/demande sur le marché

Source : Les Echos Etudes

# Communiqué de Presse : Mars 2018

## SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

### QUELLES STRATÉGIES POUR PROFITER DU DÉCOLLAGE DU MARCHÉ ?

#### 01 Un marché en forte croissance

Vieillesse et solvabilité : des fondamentaux porteurs

Un cadre juridique rénové par la loi ASV du 28 décembre 2015

Caractéristiques des établissements et profils des résidents

La dynamique du marché des résidences seniors en chiffres : un petit marché mais une forte croissance à venir

Perspectives d'évolution de la taille du réseau et des capacités d'accueil

#### 02 Évolution des concepts et modèles économiques

De la première à la deuxième génération d'établissements : une mutation du modèle économique

Analyse détaillée de l'offre et des concepts : services, localisation, tarifs, personnel...

#### 03 Structure concurrentielle et forces en présence

Typologie des opérateurs du secteur : entre pure players et spécialistes de la dépendance, le jeu concurrentiel reste ouvert

Les forces en présence : analyse détaillée de tous les opérateurs du secteur

*Cette partie présente, sous forme de monographies, une analyse détaillée des activités, des performances et des stratégies de développement de l'ensemble des acteurs présents sur le marché français des RSS. L'analyse de ces intervenants offre un panorama complet des stratégies opérationnelles qui animent le marché.*

Un marché qui attise les convoitises de nouveaux entrants : qui sont-ils ? Quelles sont leurs ambitions ?

#### 04 Stratégies gagnantes et perspectives de reconfiguration du marché

Les stratégies gagnantes : une nécessaire adaptation de l'offre aux enjeux de demain

- > Répondre aux futurs besoins de la population accueillie (accès aux gérontotechnologies, aux équipements domotiques)
- > Affiner et diversifier les concepts, en termes d'offres et de services (digitalisation, développement d'une offre d'hébergement temporaire, de services d'aides et d'accompagnement à domicile...)
- > Faire connaître l'offre (label, communication institutionnelle et corporate...)

Entre acteurs historiques et nouveaux entrants : quelles perspectives d'évolution du jeu concurrentiel ?



#### Élodie BERVILY-ITASSE

Directrice du pôle sanitaire et médico social  
ebervily@lesechos.fr

"Depuis plus de 10 ans, je suis les évolutions du secteur sanitaire et médico-social à travers la réalisation de nombreuses études multiclients et ad'hoc, menées pour le compte d'industriels, d'opérateurs du secteur et des autorités de santé. Economiste et ingénieur de formation, je bénéficie d'une expertise solide dans l'analyse des modèles économiques et des résultats financiers des professionnels du secteur sanitaire et médico-social (EHPAD, cliniques, hôpitaux, laboratoires d'analyses médicales, cabinets dentaires, etc.)."

### VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

Service Presse : Charlotte SAIMAN tél. 01 49 53 89 41 ou par mail : [csaiman@lesechos.fr](mailto:csaiman@lesechos.fr)

Les Echos **ÉTUDES**