

NOUVEAUTÉ

L'AVENIR DU MARCHÉ DE L'INTERGÉNÉRATIONNEL

Habitat partagé, EHPAD, résidences services, crèches, services d'entraide, applis... Les nouvelles opportunités offertes par l'hybridation des générations

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un observatoire détaillé et chiffré des différents marchés de l'intergénérationnel** et leurs perspectives d'évolution à l'horizon 2030
- ▶ **Une analyse complète de chacun des segments du marché :** habitat partagé intergénérationnel, location de chambres au domicile de personnes âgées, ouverture des résidences seniors et des EHPAD à des populations plus jeunes, crèches intergénérationnelles, services d'entraide, outils numériques...
- ▶ **La cartographie complète de l'ensemble des acteurs impliqués :** un panel exclusif de plus de 50 acteurs analysés (grands groupes et start-ups).
- ▶ **Les stratégies gagnantes de positionnement sur ces marchés** et les ambitions des nouveaux entrants



MARKET TRENDS

Une vision prospective des enjeux du développement des concepts et des marchés liés à l'intergénérationnel à horizon 2030

L'INTERGÉNÉRATIONNEL, CRÉATEUR DE LIENS ET DE VALEUR



Elodie Bervily-Itasse

Directrice éditoriale



@ElodieBervily

La crise sanitaire a dynamisé le marché de l'intergénérationnel du fait d'une prise de conscience collective de la solitude des aînés et une soif d'entraide et de solidarité de proximité. Habitat partagé mixant les générations, ouverture des résidences seniors et des EHPAD à des populations plus jeunes, location de chambre au domicile des personnes âgées, crèches et écoles installées dans des lieux d'habitat collectif de seniors ... Les initiatives foisonnent ainsi sur le marché de l'intergénérationnel. De nouveaux concepts voient le jour et d'autres, plus anciens, se transforment. Ces offres ont un point commun : lutter contre l'isolement des seniors et favoriser les liens et les transmissions entre les générations. Les acteurs de l'habitat (résidences seniors, exploitants immobiliers...) mais également tout le secteur social et médico-social (EHPAD, crèches...) aspirent à être présents sur ce marché.

Et du côté des services de cohabitation et d'entraide, de nouvelles offres se dessinent afin d'hybrider au mieux les générations et de penser de nouveaux modèles d'accompagnement. La tech rentre aussi dans la course pour lutter contre la fracture numérique des grands seniors et tisser les liens intergénérationnels.

Un nouvel écosystème est né ! Mais quelle est la taille du marché et quelles sont ses perspectives ? Quels facteurs clés de succès pour se positionner sur ce marché ? Quelles stratégies pour se différencier ? Quelles offres pour quels besoins demain ?

Méthodologie



PROSPECTIVE

Notre vision sur la force du développement en cours des concepts et marchés liés à l'intergénérationnel et leur capacité à bousculer l'écosystème du grand âge.



CARTOGRAPHIE COMPLÈTE

Plus de 50 business cases d'acteurs issus d'horizons variés pour appréhender l'ensemble de l'écosystème et identifier les stratégies gagnantes de demain.



VISION TERRAIN

Des entretiens approfondis avec des intervenants clés de l'écosystème de l'intergénérationnel pour enrichir nos analyses et nos prévisions de la réalité du terrain.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

Dynamique du marché de l'intergénérationnel et perspectives

Définition, organisation, réglementation et enjeux des marchés de l'intergénérationnel

Attentes des différents publics concernés : seniors, étudiants, bébés, jeunes actifs, travailleurs...

Drivers et freins à la croissance du marché

Perspectives Les Echos Études d'évolution du marché à l'horizon 2030

Analyse des différents marchés de l'intergénérationnel

Habitat partagé intergénérationnel : concepts dédiés, ouverture des RSS sur des populations plus jeunes, location de chambre chez les personnes âgées...

Les services d'entraide intergénérationnelle

EHPAD et intergénérationnel : crèches, écoles et ouverture sur la ville

Les crèches et les écoles intergénérationnelles

Les spécialistes des loisirs intergénérationnels

La tech au service de l'hybridation des générations

La cartographie des acteurs du marché de l'intergénérationnel

Typologie des opérateurs présents sur le marché

Analyse détaillée des 50 principaux acteurs de l'intergénérationnel

Les stratégies gagnantes

Quelles offres pour quels besoins ? Quels enjeux et défis à relever ?

Toutes les clés pour se positionner sur le marché de l'intergénérationnel

Le panel Les Echos Études : exemples de business cases analysés

Allo Louis

Clariane

Cocoon'Agés

Cohabilis

Colibree

Intergénération

Colette

Domitys

DomusVi

Emeis

Ensemble 2

générations

Enéal

Ernesti

Groupe VYV

Granny et Charly

Habitat et Humanisme

Le Pari Solidaire

Le temps pour toit

Maisons Marianne

Récipro-Cité

Tom & Josette

Et bien d'autres...



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

- ▶ Marchés : hébergement, loisirs, services (humains, techniques et digitaux) pour personnes âgées et personnes plus jeunes (bébés, enfants, étudiants, professionnels, jeunes seniors...)
- ▶ Acteurs : gestionnaires de services d'aide et de soins pour les seniors, les enfants, groupes d'EHPAD, de RSS, de crèches, acteurs des technologies digitales pour le secteur sanitaire et médico-social...

▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **L'avenir du marché de l'hospitalisation à domicile (HAD)**
Nouvelles activités, réformes, virage domiciliaire... Nouveaux enjeux, nouvelles perspectives
- ▶ **Résidences services seniors : les nouveaux modèles**
Clés de réussite pour profiter du boom du marché et pistes pour imaginer les résidences de demain
- ▶ **Le marché de la dépendance à domicile et du virage domiciliaire**
Répondre aux défis et capter les opportunités de marché

Bon de commande

L'avenir du marché de l'intergénérationnel

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

