

# LE MARCHÉ FRANÇAIS DES RÉSIDENCES SERVICES SENIORS

## 600 RÉSIDENCES POUR 50 000 LOGEMENTS

*D'après une étude réalisée par Les Echos Etudes (filiale du groupe Echos)*

**L**e marché français des résidences services seniors (RSS) est en pleine croissance et son dynamisme n'est pas prêt de s'arrêter tant les besoins sont croissants 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...

Si le marché des résidences services seniors n'est pas récent, son essor correspond à l'émergence des résidences de deuxième génération. Fin 2017/début 2018, le secteur compte environ 600 RSS, soient environ 50.000 logements. Sur la période 2013-2017, 170 nouveaux établissements ont vu le jour, soit une croissance de 40% sur la période.

### Palmarès des principaux acteurs du secteur en France en 2018 (plus de 10 résidences ouvertes début 2018)

Enseigne	Groupe d'appartenance	Nb de résidences ouvertes début 2018
Domitys	Aegide	72
Les Sénioriales	PVCP	60
Les Hespérides	Compass Groupe	45
Les Villages d'Or	Les Villages d'Or	37
La Girandière / Victoria Palazzo	Résidé Etudes	32
Les Jardins d'Arcadie	Acapace	30
DomusVi	DomusVi	13
Emerys	Emera	12
Espace et vie	Espace et Vie	10

*Source : Les Echos Etudes d'après groupes et presse*

### TYOLOGIE DES PRINCIPAUX ACTEURS DU SECTEUR EN FRANCE EN 2018

En France, le marché est dominé par deux acteurs (Domitys et Les Sénioriales) qui concentrent près d'un quart de l'ensemble des structures du secteur. En phase de croissance très dynamique, ils ont vu le nombre de leurs résidences seniors augmenter fortement sur les 3 derniers exercices et

ont de nombreux projets de développement pour les années à venir.

Les challengers (Les Hespérides, Les Villages d'Or, La Girandière, Les Jardins d'Arcadie) se suivent de près, avec entre 30 et 45 résidences.

Le marché est composé pour plus de moitié d'acteurs de petite envergure, qui comptent moins de 10 résidences.

### Typologie des principaux acteurs du secteur des résidences services en France en 2018

	Les leaders	Les challengers	Les outsiders	Les petits groupes et les indépendants
Groupes	Domitys Les Sénioriales	Les Hespérides Les Villages d'Or La Girandière Les Jardins d'Arcadie	DomusVi Emerys Espace et Vie	Cogedim Club OBEO Résidences Vila Sully Ovelia Groupe Steva Les Résidentiels Les Hameaux de Campagne Idylia Etc.
Fourchette de résidences	60 à 72	30 à 45	10 à 13	1 à 9
Nombre total d'établissements	132	144	35	Près de 300
Part de marché en volume	22 %	24 %	6 %	48 %

### DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE TRÈS PROMETTEUSES

Le secteur des résidences services seniors est promis à un bel avenir économique en raison notamment du vieillissement de la population (plus de 6,3 millions de personnes de plus de 75 ans en 2020, selon l'Insee).

Cette croissance sera également liée à l'augmentation du nombre de personnes âgées en bonne santé et entrant de plus en plus tardivement dans la dépendance. Les seniors actifs et les seniors fragilisés sont le cœur de cible des résidences services.

Le développement de ce secteur s'inscrit en outre dans un paysage déficitaire de logements adaptés pour personnes âgées et devrait donc répondre aux besoins grandissants.

Le parc des résidences services représente à l'heure actuelle un petit marché comparativement à celui des maisons de retraite médicalisées. Mais des indicateurs positifs laissent à penser qu'il va petit à petit trouver sa place et s'affirmer comme une formule essentielle d'habitat pour personnes âgées.

Avec prévisions à hauteur d'environ 800 établissements en 2020 (+ 32 % de croissance par rapport à 2017), la tendance est à une forte augmentation du nombre de logements en RSS dans les années à venir.

### STRATÉGIES OFFENSIVES DE DÉVELOPPEMENT : UNE FORTE CROISSANCE DES RÉSEAUX

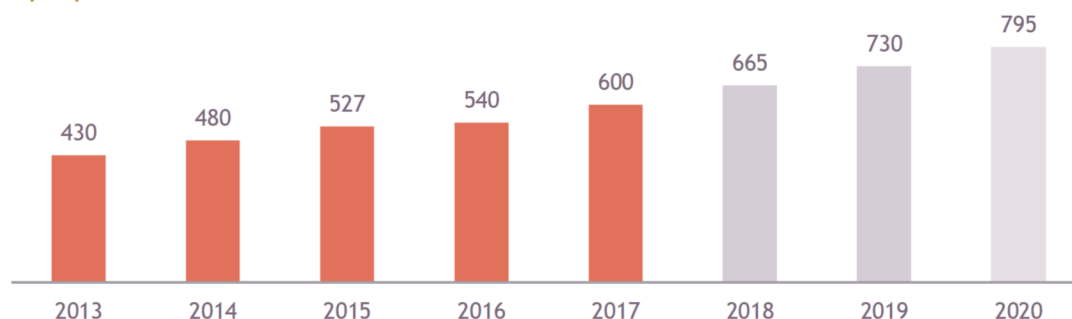
Domitys, Les Sénioriales, Les Villages d'Or, La Girandière et les Jardins d'Arcadie ont massivement renforcé leurs positions au cours des 4 dernières années (+ 96 résidences à eux 5 entre début 2014 et début 2018).

Par ailleurs, ce sont des acteurs dont la croissance sera forte dans les années à venir en raison de pipelines bien fournis.

### DES PIPELINES BIEN FOURNIS

Le secteur des résidences services seniors est concentré. Les 6 premiers acteurs concentrent 46% du marché en volume début 2018. Dynamiques, ils disposent d'un pipeline laissant présager une croissance relativement forte à moyen terme.

### Les perspectives d'évolution du nombre de résidences seniors en France à l'horizon 2020



Source : Les Echos Etudes d'après groupes, presse et EHPA Conseil

Domitys n°3 fin 2013 passe en position de leader deux ans plus tard et conserve sa position en 2018. 14 nouvelles résidences ont été livrées en 2017 contre une moyenne de 7 à 8 au cours des dernières années. L'objectif du groupe est de produire 20 résidences par an à partir de cette année. Début 2018, les 92 programmes en cours se répartissent de la manière suivante : 37 en phase de construction, 15 en phase commerciale, 20 permis déposés et 20 en phase de montage.

Les Séniariales (PVCP) poursuit activement son développement, avec une vingtaine de résidences en cours en réalisation début 2018, essentiellement sur la façade atlantique, le littoral méditerranéen et la vallée du Rhône.

Caractérisé par d'importantes barrières à l'entrée (investissements, besoins en fond de roulement...), le secteur est à forte intensité capitalistique. Il requiert une assise financière importante et un savoir-faire dans l'immobilier de logement. Dans ce cadre, les leaders du secteur (promoteurs immobiliers, groupes d'hébergement de loisirs) sont les mieux placés. Les groupes d'EHPAD sont encore minoritaires dans le secteur. Néanmoins, et même si leur arrivée ne sera pas massive, ils vont y prendre des places dans le groupe de tête.

Si DomusVi est présent depuis plusieurs années, il n'est pas dans une logique de croissance et gère un périmètre relativement stable depuis plusieurs exercices.

En revanche, Emera est dynamique sur le marché et l'investit à plusieurs niveaux : le groupe a fait son entrée à travers un partenariat avec les Villages d'Or pour une résidence avant de créer une filiale dédiée, Emerys, pour créer 6 établissements de plus. Il a un pipeline de croissance dynamique au regard de son périmètre actuel.

D'autres acteurs sont également présents sur les deux marchés, EHPAD et résidences services : GDP Vendôme, Steva, Medeos, Clinipôle (également présent dans les cliniques privées), Adouvie, le groupe familial Caudaillan, Les Séréniales. Pour les petits groupes, la stratégie repose sur une présence locale qui couvre l'ensemble du parcours résidentiel des seniors à l'image du groupe Caudaillan (1 EHPAD), Adouvie (3 EHPAD) ou des Séréniales (2 EHPAD).

### DES FONDAMENTAUX DE CROISSANCE SOLIDES

#### Vieillesse de la population

Les plus de 65 ans représentent 25,1% de la population française en 2017.

Exactement un tiers de la population aura plus de 60 ans en 2060 (33,3%) et 34,5% en 2070, contre un quart en 2016 et une personne sur cinq en 2005. Selon les prévi-

sions de l'Insee, le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans va plus que doubler entre 2005 et 2070, en passant respectivement de 12,6 millions à 26,4 millions.

La progression est la plus forte pour les personnes les plus âgées, les plus de 75 ans devant dépasser les 17% de la population française dès 2060. Au cours de la décennie de 2050 la tranche d'âge des plus de 75 ans représentera une part supérieure à celle des 60 / 74 ans.

#### Solvabilité de la demande

Le niveau de vie des retraités est légèrement supérieur à celui des ménages dans leur ensemble et en représente 106,12% en 2014 (dernières données parues) contre 104,6% en 2012. Il est de 2.087 EUR en 2014.

Selon les scénarios retenus, le niveau de vie des retraités sera, à l'horizon 2040, situé entre 93 et 100% de celui des actifs. Pour 2060, il serait de 81 à 95% de celui des actifs (source : Comité de suivi des retraites qui s'appuie sur un rapport du Conseil d'orientation des retraites de juin 2017).

#### Loi ASV et ses décrets applicatifs de 2016

La loi ASV cherche à répondre aux besoins des personnes âgées et à les accompagner dans leur parcours de vie au fur et à mesure de leur avancée en âge.

Elle apporte plusieurs éléments importants pour les résidences services :

Son article 14 encadre les résidences de première génération.

L'article 15 précise le cadre juridique dans lequel se placent les résidences services de 2ème génération.

La loi ASV crée aussi le Conseil des résidents, instance consultative composée de personnes résidant à titre principal dans la résidence. Elle a une fonction de relais entre les résidents, les premiers concernés par le fonctionnement au quotidien de l'établissement, et le conseil syndical.

### UNE NÉCESSAIRE ÉVOLUTION DES CONCEPTS POUR RÉPONDRE DÈS AUJOURD'HUI AUX BESOINS DE DEMAIN

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

#### 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, aux

équipements domotiques ou aux objets connectés santé. 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.

#### **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...), de développement de nouvelles offres (l'hébergement temporaire, SAAD...).

#### **Élargir l'offre de services mutualisables**

Si la loi ASV du 28 décembre 2015 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 de services mutualisées identique pour les deux types de résidences. L'élargissement de cette liste, réduite à sa portion congrue, constitue aujourd'hui un défi important pour les RSS de 2ème génération, l'efficacité de leur modèle économique reposant la mutualisation.

#### **Faire connaître l'offre**

Le secteur se trouve face à un déficit majeur de communication, que ce soit via leurs instances représentatives ou directement par les opérateurs eux même. Si la mise en place d'un label ou d'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.

### **DE NOUVEAUX ENTRANTS AUX AMBITIONS FORTES RISQUENT DE BOULEVERSER LES POSITIONS CONCURRENTIELLES ÉTABLIES**

#### **Le secteur des résidences seniors poursuit sa mue**

Le marché français de la prise en charge de la perte d'autonomie des seniors bénéficie de fondamentaux solides liés au vieillissement de la population, à la solvabilité de la demande et aux précisions apportées par la loi ASV. Une évolution des modèles économiques est aujourd'hui à l'œuvre au sein du secteur des résidences privées pour personnes âgées et les acteurs commencent à rentabiliser leurs investissements.

Dans ce contexte favorable à l'équilibre économique des établissements, des opportunités sont à saisir :

- poursuivre les stratégies offensives de développement. Le durcissement des conditions d'accès au financement ne remet pas en cause l'élargissement des réseaux, le marché étant peu sensible aux cycles (cash flow récurrents) et représente une classe d'actifs de plus en plus prisés des investisseurs ;

- affiner et diversifier les concepts d'offre (hyper segmentation) et les stratégies marketing.

#### **De nouveaux entrants aux ambitions fortes risquent de bouleverser les positions concurrentielles établies**

Doute sur la solvabilité des résidents, difficulté de financement de l'APA, excédents incongrus des budgets soins gérés par la CNSA, quasi-gel des autorisations depuis plusieurs années, réforme tarifaire... plusieurs incertitudes pèsent aujourd'hui sur la croissance du marché des EHPAD.

Ainsi, les acteurs de la prise en charge de la grande dépendance, à l'affût de nouveaux relais de croissance, se positionnent sur le marché des résidences seniors (DomusVi, Orpéa, Emera...) avec plus ou moins de conviction et de dynamisme.

Ils vont indéniablement bouleverser les positions concurrentielles établies.

Dans un secteur en mutation, aux besoins de cash élevés, les groupes privés d'EHPAD, avec l'appui de leurs actionnaires, ainsi que les fonds d'investissements, vont ainsi participer à la consolidation du secteur. Mais l'entrée de nombreux promoteurs immobiliers sur le marché, directement ou via des prises de participation, pourrait changer la donne.

#### **De nouveaux entrants aux ambitions fortes risquent de bouleverser les positions concurrentielles établies**

Plusieurs promoteurs renforcent leur positions sur le marché :

Nexity détient 45% de Domitys depuis 2014. Associé à Aegide, il préside au développement du groupe, y compris en Italie. Nexity a également créé Edenea en 2013, en parallèle des résidences services étudiantes Studea. Avec 5 résidences ouvertes, Edenea est une enseigne de Nexity.

Bouygues Immobilier est entré au capital des Jardins d'Arcadie en 2014 et en détient 40%.

Vinci Immobilier est entré au capital d'Ovelia en 2014 et en a fait sa propre enseigne, le groupe étant présent sur le marché des résidences seniors depuis 2010.