

Ces seniors qui valent de l'or

Par Laure Garetta

L.Garetta@laprovence-presse.fr

Si les Alpes de Haute-Provence sont dans une dynamique vertueuse avec un accroissement de sa population, elles n'en restent pas moins vieillissantes, à l'image du pays. Le baby-boom des années cinquante se décline aujourd'hui en papy-boom. Mais vieillir ne signifie pas inactif. Les retraités sont des boulimiques d'activités, en profitent et se font plaisir. Une économie s'est développée pour répondre aux besoins de ce nombre croissant de seniors. La "silver" économie, littéralement l'économie argentée en référence aux cheveux grisonnant des plus de cinquante ans, prend de l'essor. Quelles sont les opportunités sur le territoire ? Partenaires et acteurs du monde médical et des loisirs ont échangé lors du club de l'économie La Provence hier dans les locaux de la préfecture à Digne pour évoquer les acquis et esquisser des axes de développement.



Plus d'un quart de la population du département a 60 ans et plus. C'est une tendance nationale et c'est la réalité du territoire. Il ne faut pas considérer ces "seniors" uniquement en tant que consommateur avec des services à leur offrir mais aussi en tant qu'acteurs du territoire.

À l'instar d'Armel Le Hen, vice-président au développement économique de la communauté d'agglomération DLVA, les acteurs du territoire ont souligné l'importance des plus de 50 ans dans le milieu associatif et les actions bénévoles.

"On ne vient pas chez nous que pour y finir ses jours" souligne Hélène Précheur, formatrice Pharma Reflex. Les seniors ont des besoins et aussi un pouvoir d'achats. "Au golf, 60% de la clientèle sont des retraités, 20% vont l'être dans les deux trois ans à venir et 20% sont actifs" complète Franck Le Blevec, directeur du golf des lavandes. "La silver économie englobe le domaine de la santé mais aussi la culture. Les gens ont besoin de s'activer et c'est pourquoi ils sont au cœur du milieu associatif. S'ils n'étaient pas là pour faire tourner la machine, nous aurions beaucoup de difficultés." Ce dynamisme se ressent par ricochet dans les centres de formation. "Il n'est pas

rare que les plus de 50 ans viennent nous voir avec des projets et se lancent dans un congé individuel de formation. Un tiers fait des validations des acquis pour avoir une nouvelle activité. Ils sont déjà 240 cette année à nous avoir sollicités" renchérit Yannick Bourdarel, chargée de missions Fongecif Paca. "Nous avons même eu des personnes à la retraite pour passer une formation afin d'aider leurs enfants, et des actifs de plus de

50 ans pour se qualifier dans leur travail ou créer leur entreprise" ajoute Olivier Caton, responsable Afpa Alpes du Sud.

Des loisirs au secteur médical

En parallèle des seniors actifs, la silver économie se consacre également au secteur médical pour accompagner les personnes âgées. "Il faut aussi former les professionnels car sur Annot ou Entrevaux, l'aide à do-

micile apporte bien plus de services car souvent c'est la seule personne que ces gens verront dans la journée. Il y a beaucoup plus de tâches à accomplir" explique Emmanuelle Martin, directrice adjointe des ADMR 04.

"Nous n'irons pas tous en maison de retraite à cause du nombre de places et du coût. Grâce à l'appartement témoin de la Maison de santé, nous avons un exemple concret de tout ce qu'on peut faire techniquement pour

maintenir les gens le plus longtemps possible à leur domicile. Adapter une habitation à la perte d'autonomie offre de nombreuses opportunités économiques."

Livraison de plats, coiffeur et esthéticienne à domicile, les services se multiplient. Les artisans aussi entrent dans cette économie florissante avec le label handibat (lire ci-dessous).

"Il y a deux segments: la dépendance pour les personnes âgées et le temps libre pour les seniors de plus de 50 ans" précise Éric Perez, directeur de région à la Caisse d'Épargne. "Les retraités sont les principaux acheteurs de camping-car en France. Il faudrait avoir une politique touristique aussi sur le printemps et l'automne pour attirer cette population."

La filière "senior" reste à structurer avec une réelle stratégie départementale. "Il faut créer un package de l'offre et le faire connaître pour qu'une vraie économie se développe" conclue Camille Jankowski de la mission de développement économique 04.

L'objectif étant de répondre aux seniors bas-alpins et en accueillir beaucoup plus dans les années à venir... Pour que le "silver eldorado" ne soit plus uniquement la Côte d'Azur.

Laure GARETTA



Le chiffre

1

La première fois est la plus importante. "Une fois que les gens sont venus, ils reviennent chez nous. Le plus difficile est de les séduire une première fois" précise Franck Le Blevec, directeur du golf des lavandes. "Il faut avoir une stratégie pour faire connaître notre savoir-faire pour que les retraités ne descendent pas plus bas, vers la Côte d'Azur. C'est un challenge à surmonter. On ne doit pas s'intéresser qu'aux seniors déjà sur notre territoire, sinon cette silver économie ne se développera pas."

PATRICIA GRANET, MAIRE DE DIGNE

Une carte à jouer

"On s'intéresse beaucoup à cette thématique. Le département a une carte à jouer et nous avons tous les atouts pour créer cette filière. Digne s'est dotée de la Maison de santé, à laquelle est accolé un appartement témoin. Le but est d'accompagner la population afin qu'elle puisse rester à domicile le plus longtemps possible. Dans le département, nous avons le thermalisme, le numérique avec la fibre optique... Il faut rester humble, nous ne serons jamais le cœur de la "silver" économie mais nous pouvons accueillir une partie de cette population. Il faut inventer des transversalités entre la santé et l'économie, le maillage est en train de se créer."



PHILIP NICOLOSI, CHEF D'ENTREPRISE ET ÉLU



LES THERMES, AU CŒUR DE LA SILVER ÉCONOMIE

L'adjoint délégué au développement économique a rappelé l'importance des Thermes comme socle de cette silver économie. "Entre Gréoux et Digne, il faut trouver des liens pour travailler ensemble. Il ne faut pas avoir peur l'un de l'autre. Les deux ne sont pas concurrentiels. Gréoux accueille 35 000 curistes. À Digne, nous sommes autour des 5-6 000 curistes. L'axe de développement engagé est le bien-être avec spa et remise en forme. Mais malheureusement tout prend du temps. Ce projet devrait voir le jour dans deux trois ans."

LAURE VIAL, ÉLUE À LA CHAMBRE DES MÉTIERS 04

La Chambre des métiers et de l'artisanat est partenaire de l'appartement témoin. "Il représente tout ce qu'on sait faire en terme de conception et de fabrication. Aujourd'hui dans le département, dix artisans sont labélisés "HandiBat", un dispositif mis en place avec des ergothérapeutes et au cœur des services afin de maintenir les personnes âgées à leur domicile. Les artisans travaillent en proximité avec ces seniors et c'est un grand avantage. Parmi les professionnels, il y a aussi les spécialistes domotiques, les services aux personnes avec plus de 250 entreprises artisanales (coiffeur, taxi, soins esthétiques...à domicile). Pour développer ce secteur économique, il faut innover et suivre l'évaluation des besoins."

