

Edition 2018



Le marché français des résidences services seniors

Nouveaux entrants, évolution des concepts et digital redessinent le paysage concurrentiel

2.2. Structure concurrentielle et typologie des forces en présence

Typologie des principaux acteurs du secteur en France en 2018

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 %

- ➔ 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.

4.1. Course à la taille et croissance des réseaux

Stratégies offensives de développement : une forte croissance des réseaux

- ➔ Domitys, Les Séniories, 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.

Evolution des la taille des réseaux des leaders du secteur

Marque/Enseigne	Groupe/société d'appartenance	Nombre de résidences début 2014	Nombre de résidences mi-2015	Nombre de résidences début 2018	Variation (en unités) 2014/2018
Domitys	Aegide-Domitys	36	48	72	+ 36
Les Senioriales	PVCP	42	48	60	+ 18
Les Hespérides	Compass	43	43	45	+ 2
Les Villages d'Or	Villages d'Or	28	32	37	+ 9
La Girandière	Résidé Etudes	12	17	32	+ 20
Les Jardins d'Arcadie	Acapace	17	21	30	+ 13
Cumul	-	178	209	276	+ 98

Source : Les Echos Etudes d'après groupes et presse

4.2. Les séjours temporaires, levier de recrutement et de rentabilité

Le développement d'une offre de séjour temporaire

- Le taux de transformation du séjour temporaire en installation définitive est de l'ordre de 20 % (source EHPA conseil).
- Néanmoins, l'attitude des acteurs face à cette offre en court séjour est double :
 - > Certains, à l'image des Jardins d'Arcadie, la considèrent comme un levier de développement, même lorsqu'elle est liée à une contrainte à la base.
 - > D'autres, à l'image de Domitys, considèrent le court séjour comme une activité complémentaire (et source de rentabilité) à différencier de l'offre découverte. Le groupe a ainsi signé de nombreux partenariats (Korian, Harmonie Médical Services, Fillassistance...) pour l'organisation des courts séjours suite à une hospitalisation. Les offres Découverte Domitys, plus courtes, ont en revanche une vraie vocation de recrutement.
- Cependant, pour tous les acteurs du marché, les séjours temporaires sont un élément essentiel de leur développement et présentent de vraies plus-values, même si la transition qu'ils représentent n'induit pas nécessairement une entrée définitive.

FOCUS SUR L'OFFRE COURT SEJOUR DE DOMITYS //

Domitys propose des offres découverte et court séjour après une hospitalisation. Les logements sont mis sur une plateforme de location en ligne pour accueillir des personnes quel que soit leur âge dans le cadre d'un service hôtelier classique. Dans le cadre de la découverte d'une résidence, il est possible de choisir entre Journée Privilège, Séjour Découverte ou Séjour Temporaire. Ces derniers peuvent durer de 2 jours à 6 mois.

Environ 10 % du parc est destiné à l'accueil temporaire de courte ou moyenne durée pour un chiffre d'affaires de 11 MEUR en 2017.

4.3. Une offre en voie de digitalisation

Les résidences seniors : vers un habitat de plus en plus connecté

- ➔ Le digital constitue aujourd'hui un facteur de différenciation pour les différents acteurs :
 - > L'ameublement des logements est variable : s'ils sont parfois meublés, permettant aux propriétaires de bénéficier des avantages de la location en LMNP ou LMP, le choix des meubles est essentiel. Ils présentent en effet un risque minimal de heurt ou de chute et facilitent le quotidien du résident (lits électriques chez Cogedim Club par exemple).
 - > Les technologies de la communication sont développées : installation de Skype dans tous les logements, généralisation de la tablette pour communiquer avec le personnel (Domitys), réserver les repas ou les activités, utiliser la télécommande du téléviseur pour régler le chauffage, fermer la porte d'entrée, les volets, régler l'éclairage...
 - > Certains acteurs vont même beaucoup plus loin comme Sairenor et Quartus qui ont installé des cabines de télé médecine dans leurs résidences.

ANTICIPER LES BESOINS DE DEMAIN //

Les établissements ont 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.