

► Le marché du care management : concrétiser le potentiel de croissance à l'horizon 2026

Analyse des *drivers* du marché, du jeu concurrentiel et des *business models*

Le potentiel du marché du care management apparaît immense. Au-delà des 3 millions de personnes âgées dépendantes, les prestations de conseil et de coordination des soins ciblent avant tout la population des aidants, dont les besoins d'accompagnement sont criants. Beaucoup d'entre eux éprouvent des difficultés pour concilier vie personnelle et rôle d'aidant, en particulier face à la complexité et à l'émettement des services à domicile.

En parallèle, le paysage concurrentiel se structure. De nombreux spécialistes, réseaux de services à la personne et « financeurs » (groupes mutualistes, groupes de protection sociale, sociétés d'assistance...) ont déjà avancé leurs pions. Les groupes d'EHPAD s'interrogent eux aussi à l'idée de franchir le pas pour assumer pleinement un rôle de « guichet unique ». Mais pour faire vraiment décoller ce marché, d'importants défis restent à relever. La capacité des acteurs à obtenir des financements pour solvabiliser la demande s'avérera en particulier cruciale. Dans ce contexte, **quelles sont les réelles perspectives du marché à court terme ? Quels sont les business models sont à privilégier ? Et à quelles évolutions du jeu concurrentiel faut-il s'attendre ?**

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Cathy Alegria
Directrice d'études Xerfi



1^{re} édition
Décembre 2023
110 pages d'analyse

SCÉNARIO PRÉVISIONNEL 2026

Precepta

Le marché du care management : concrétiser le potentiel de croissance à l'horizon 2026

Analyse des drivers du marché, du jeu concurrentiel et des *business models*

LES POINTS FORTS DE L'ÉTUDE

- Des prévisions exclusives sur le marché du care management jusqu'en 2026
- Le décryptage des modèles d'affaires : BtoC, BtoBtoC, hybride
- Une cartographie détaillée des acteurs du marché et de leur offre
- Les initiatives de la profession pour démocratiser le care management illustrées par des études de cas
- Toutes les clés pour comprendre les moteurs du marché

Une étude Xerfi pour :

Évaluer la taille du marché et ses perspectives jusqu'en 2026

En plus d'une analyse complète des besoins d'accompagnement des personnes fragilisées et de leurs aidants, les analystes de Xerfi livrent dans cette étude leur estimation exclusive du marché et ses perspectives jusqu'en 2026. Combien la France compte-t-elle de bénéficiaires potentiels de prestations de care management ? Quels sont les obstacles à lever pour évangéliser le marché ? Comment solvabiliser la demande ?

Identifier les évolutions du jeu concurrentiel

L'étude propose une cartographie complète des acteurs présents dans le care management sous forme de tableaux pour chaque profil identifié : spécialistes du care management, services d'aide à domicile et « financeurs » (groupes mutualistes, groupes de protection sociale, sociétés d'assistance...). Comment pénètrent-ils le marché ? Quels sont leurs modèles d'affaires ? Quel est leur degré de proximité avec les aidants/aidés ?

Décrypter les logiques de croissance

Au travers de nombreuses études de cas, l'étude détaille les stratégies des acteurs pour concrétiser le potentiel du marché. Sur quels leviers misent-ils pour faire connaître leur offre ? Comment se différencient-ils des acteurs historiques de la coordination présents dans le champ gérontologique ? Et plus globalement, qu'elles sont leurs initiatives pour faire véritablement émerger le care management ?

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE ÉTUDE SUR-MESURE ?

- Mesurer la taille de votre marché
- Analyser vos clients et concurrents
- Collecter et structurer vos données
- Anticiper les évolutions de votre secteur



Les experts de Xerfi Spécific sont là pour vous accompagner et répondre à l'ensemble de vos besoins. Plus d'informations : specific@xerfi.fr

Le marché du care management : concrétiser le potentiel de croissance à l'horizon 2026

Décembre 2023 - 110 pages

1. LE RÉSUMÉ EXÉCUTIF : L'ESSENTIEL DE L'ÉTUDE

En seulement quelques pages, le résumé exécutif vous donne accès aux conclusions de l'étude à travers :

- **Une synthèse opérationnelle** pour appréhender l'évolution du marché d'ici 2026 et comprendre les freins à son essor.
Une attention particulière a aussi été portée à l'évolution du tissu d'entreprises de care management alors que bon nombre d'entre elles tâtonnent dans le choix de leur *business model*
- **Des chiffres clés** sur le marché du care management
- **Une sélection de pages clés** pour accéder rapidement à l'essentiel de l'étude

2. LE MARCHÉ DU CARE MANAGEMENT : QUELLES PERSPECTIVES D'ICI 2026 ?

- Notre scénario prévisionnel jusqu'en 2026

- Les moteurs et les freins au care management à moyen terme
- L'évolution du marché du care management d'ici 2026 (en valeur)
- Les tendances récentes : nombre de bénéficiaires potentiels dans le champ du grand âge, taux de pénétration des prestations et taille du marché

- Les principaux *drivers* de la demande en services de care management

- Le vieillissement de la population : évolution des effectifs de personnes âgées dépendantes, impact sociologique du papy-boom sur les comportements des seniors, niveau de vie mensuel des retraités, dynamique de la population de seniors aidés...
- Le besoin d'accompagnement des aidants : chiffres clés sur la population d'aidants, panorama des difficultés rencontrées par les aidants, évolution du ratio aidants/aidés...
- Les autres *drivers* : persistance d'une organisation en silo des prises en charge à domicile et intérêt croissant des entreprises pour la QVT

- Les *business models* et les fondamentaux du marché

- Les modèles de développement des sociétés de care management : plateformes en *full distanciel*, entreprises de proximité et services adossés à une structure existante
- Les modes de commercialisation des offres dans le care management : BtoC, BtoBtoC et hybrides
- La facturation des prestations en BtoC : forfait, abonnement, tarification à l'heure, « frais administratifs »...
- Vue d'ensemble des membres des écosystèmes des care managers

3. L'OFFRE DES ACTEURS : QUELLES INITIATIVES POUR DÉMOCRATISER LE CARE MANAGEMENT ?

- La création d'écosystèmes de partenaires

- Vue d'ensemble des partenariats noués pour élargir la clientèle, gagner en visibilité et répondre aux besoins d'accompagnement : partenariats avec les prestataires de services, les fournisseurs de solutions aux entreprises et les « intermédiaires » (entreprises, bailleurs sociaux et « financeurs »)
- Étude de cas : comment AG2R a co-construit son parcours Autonomie avec l'appui d'acteurs de la silver économie
- Étude de cas : Bulle d'Autonomie fait un premier pas en BtoBtoC dans le cadre d'une collaboration avec Samsic

- La mise au point de modèles de tarification performants

- Caractéristiques et points forts de plusieurs modèles de tarification pratiqués en BtoC
- Étude de cas : le modèle économique « biface » de Prev&Care

- Les autres leviers mobilisés pour évangéliser le marché

- La structuration de la profession autour d'organes de représentation, l'essor des offres de formations, l'ouverture d'agences dédiées au care management, le référencement en ligne...
- Études de cas : la création d'agences physiques par Albert & Clotilde / le positionnement d'Unaide dans le care management grâce à ses propres AVS

4. LE JEU CONCURRENTIEL DANS LE CARE MANAGEMENT

- **Le panorama des principaux profils d'acteurs**
 - o Les spécialistes du care management : plateformes en *full distanciel* et entreprises de proximité
 - o Les acteurs de l'aide et d'accompagnement à domicile (Services autonomie à domicile – SAD)
 - o Les « financeurs » : groupes de protection sociale (Apicil, AG2R La Mondiale, Malakoff Humanis, etc.), banques / assureurs (AXA, BNP Paribas, MAAF, etc.), mutuelles et sociétés d'assistance (Groupe Vvv, Europ Assistance, etc.)
- **Le positionnement et les données clés des entreprises leaders**
 - o Les spécialistes du care management (date de création, actionnariat / dirigeant, couverture géographique, modèle d'affaires, type de tarification en BtoC)
 - o Les « financeurs » (profil, nombre de personnes couverte et nom/descriptif de l'offre dans le care management)
- **Focus sur les modèles d'intervention des SAD dans le care management : modèle intégré vs modèle dissocié**
- **La dynamique concurrentielle**
 - o Groupes d'EHPAD et de résidences services seniors : à quand l'entrée sur le marché ?
 - o Services Autonomie à domicile : de nombreux atouts face à leurs concurrents
 - o Spécialistes : des disparitions probables à terme

L'ANALYSE DES FORCES EN PRÉSENCE

LES FICHES D'IDENTITÉ DE 9 ACTEURS CLÉS

- **LES SPECIALISTES DU CARE MANAGEMENT :**
ALPHAGIR, BULLE D'AUTONOMIE, EMILIE CARE, PREV&CARE
- **LES ACTEURS DES SERVICES À LA PERSONNE :**
AUXI'LIFE, OUI CARE, UNAIDE
- **UN « FINANCEUR » :**
EUROP ASSISTANCE
- **UN AUTRE ACTEUR :**
ALOGIA GROUPE

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS OU ANALYSÉS DANS L'ÉTUDE (*)

• 123 INVESTMENT MANAGERS	• CLARIANE	• IRCEM PRÉVOYANCE	• QUINTILIS
• AÉSIO	• CRÉDIT AGRICOLE	• LE LIEN AUTONOMIE	• RAISE IMPACT
• AG2R LA MONDIALE	• CRÉDIT AGRICOLE NORD	• LES AIDANTES & CO	• SAMSIC
• ALBERT & CLOTILDE	• CRÉDIT AGRICOLE SUD	• MA BOUSSOLE AIDANTS	• SENIOR COORDINATION
• ALLIANCE KLESIA GENERALI	• RHÔNE-ALPES	• MAAF	• SENIORADOM
• ALLIANCE PARTNERS FRANCE	• CRÉDIT MUTUEL	• MAAF SANTÉ	• SILVER ALLIANCE
• ALOGIA CARE	• DOMOFRANCE	• MACIF	• STIMULUS
• ALOGIA GROUPE	• EMILIE CARE	• MALAKOFF HUMANIS	• TILIA
• ALPHAGIR	• EUROP ASSISTANCE	• MARGUERITE	• UN BRIN DE CAUSETTE
• AMANTINE	• EXPERT EN AUTONOMIE	• MNH	• UNAIDE
• APEF	• FORMELL	• MNH PRÉVOYANCE	• VIAVITA
• APICIL	• FRANCE PRÉSENCE	• MUTLOR	
• ARKEA ASSISTANCE	• GENERALI	• MUTUELLE INTÉGRANCE	
• AUTONOMIA	• GRABCARE	• MUTUELLE MUTAERO	
• AUXI'LIFE	• GROUPAMA LOIRE	• MUTUELLES MNH	
• AXA	• BRETAGNE	• MYAUTONOMIE	
• BNP PARIBAS	• GROUPE IMA	• ORPEA	
• BULLE D'AUTONOMIE	• GROUPE UP	• OUI CARE	
• CAREFORMI	• GROUPE VVV	• PRÉSENCE VERTE SUD-OUEST	
• CÉLESTE MANAGEMENT	• HELP AUTONOMIE	• PREV&CARE	
	• ILOT SENIORS	• PRO BTP	

(*) liste non exhaustive

Le marché du care management : concrétiser le potentiel de croissance à l'horizon 2026

Décembre 2023 - 110 pages



Passez commande directement sur le site www.xerfi.com :

1. Créez votre espace ou connectez-vous sur le site
2. Entrez le code suivant dans le moteur de recherche : **23SME105**
3. Achetez l'étude en ligne par carte bancaire
4. Recevez votre étude au format PDF sur votre espace client xerfi.com

Ou retournez ce bon à : Groupe Xerfi, 13-15 rue de Calais, 75009 Paris / 01 53 21 81 51 / commande@xerfi.fr

INFORMATIONS CLIENT

Nom :	Code postal :
Prénom :	Ville :
Fonction :	Email :
Société :	Téléphone :
Adresse :	TVA intra :
	N° SIRET :

MODE DE RÉCEPTION

- Version numérique
2 200,00 € HT (2 321,00 € TTC)
- Version papier + numérique
2 600,00 € HT (2 743,00 € TTC)
- Offre « diffusion » (5 personnes)
4 600,00 € HT (4 853,00 € TTC)

MODE DE RÉGLEMENT

- Dès réception de l'étude
- Et de la facture
- Par carte bancaire
- Sur www.xerfi.com
- Par chèque joint à l'ordre
- De Xerfi

Date, signature et cachet

Réf : **23SME105 / XR**

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Le marché de l'assistance à l'horizon 2025**
23ABF14 – Décembre 2023

- **Les marchés de la silver économie : stratégies de croissance des acteurs**
23SME36 – Septembre 2023

- **Le marché des services à la personne à l'horizon 2025**
23SME50 – Mars 2023



Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris. Tarifs valables jusqu'au 31/12/2024 (TVA 5,5%).