



10
VILLAGES THÉMATIQUES
 QUI COUVRENT TOUS
 LES DOMAINES DES 50+

20^e Salon... des seniors ANS

JEUDI | VENDREDI | SAMEDI | DIMANCHE
5 | 6 | 7 | 8 AVRIL 2018

PARIS • PORTE DE VERSAILLES • PAVILLON 2.2 • de 10h à 18h

44 000 VISITEURS*

280 EXPOSANTS*

70 CONFÉRENCES*

60 ANIMATIONS*



*En 2017.

L'ÉVÉNEMENT LEADER DE TOUTE LA **SILVER ÉCONOMIE**

UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION MASSIVE*



*Plan de communication 2017.

UNE PRÉSENCE MÉDIAS DE + DE 25 MILLIONS DE CONTACTS D'UNE VALEUR DE 2 M€



+ DE 230 REPRISES MÉDIAS



12 SUJETS TV



22 SUJETS RADIO



85 RETOMBÉES PRESSE



120 ARTICLES WEB



TF1

France 3 Paris-Ile-de-France



Europe 1

RTL



TV Magazine



CNews Matin



Aujourd'hui en France



lepoint.fr



le.parisien.fr

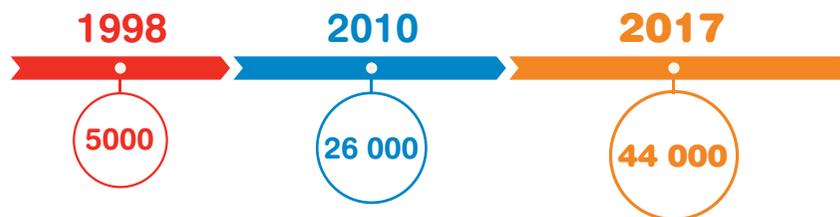


nouvelobs.com

LE BILAN 2017 : LES CHIFFRES



ÉVOLUTION DU VISITORAT

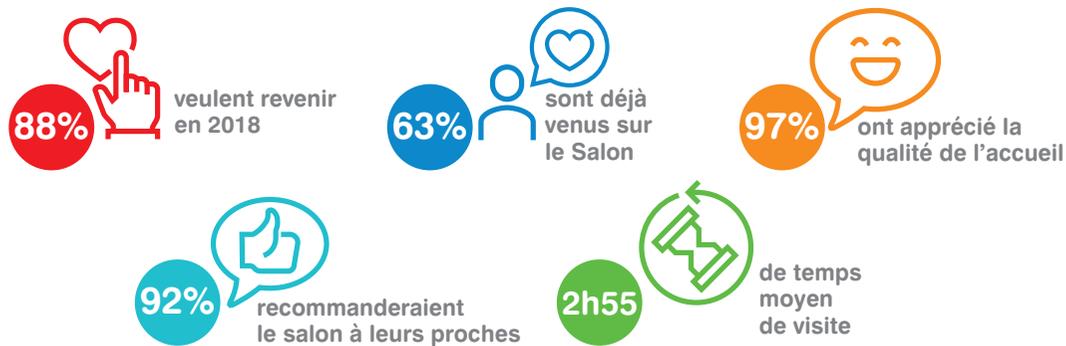


L'ENQUÊTE VISITEURS

LE PROFIL SOCIO DÉMOGRAPHIQUE



DES VISITEURS SATISFAITS



TOP 10 DES CONFÉRENCES

- Les piliers du bien vieillir
- Bien préparer sa succession
- Les résidences services seniors
- Les dangers d'Internet
- Il n'y a pas d'âge pour s'épanouir
- Bien manger pour le plaisir et la santé
- Le corps et sa mémoire
- L'arthrose et la micro circulation
- La prise en charge des acouphènes
- Les médecines douces et alternatives



LE BILAN 2017 : LES TÉMOIGNAGES DES EXPOSANTS

ASSOCIATIONS



Action contre la faim

« Bilan positif cette année avec des rencontres pour la plupart de qualité. Bonne communication sur le salon, ce qui permet d'attirer du monde ».

BIEN VIVRE CHEZ MOI



La compagnie des aidants

« Nous avons été débordés par les visiteurs « aidants » qui rencontrent de réelles difficultés dans l'accompagnement de leurs proches. Ils ne sont pas venus par hasard vers nous mais pour avoir des réponses très concrètes ».

Dom&Vie

« Bon salon, contacts en augmentation et notoriété en amélioration ».

CULTURE



Institut National de l'Audiovisuel

« Pour une première participation : bien, à refaire ».

Maxi

« Le Salon des Seniors a pleinement répondu à nos attentes en nous permettant de mettre en mains près de 5 000 exemplaires de nos publications auprès de 4 000 visiteurs. (...) Une occasion unique pour nous de rencontrer nos lectrices régulières et d'en recruter de nouvelles ».

MES DROITS MA RETRAITE MON PATRIMOINE



Prévoir

« Une nouvelle forme d'approche de nos prospects en face à face. (...) Pour les 14 commerciaux présents, objectif atteint ».

Retraite au Portugal – Avocats fiscalistes

« Le salon a été une bonne opportunité pour faire la promotion de nos services et pour avoir des entretiens avec des clients et d'autres professionnels ».

Apartavie

« En tant que jeune entreprise spécialisée dans la collecte de viagers et leur vente en portefeuille, nous avons apprécié les conseils de l'équipe marketing afin de profiter pleinement de cette première participation. Notre emplacement nous a permis d'optimiser notre visibilité telle que nous le souhaitions. Ravis d'annoncer notre 2^{ème} participation ».

MES LOISIRS MES VOYAGES



Carnac Thalasso & Spa resort

« Cette édition a été très positive nous concernant, par son volume d'affaire réalisé, par le nombre de contacts et leur qualité ».

Plein cap croisières

« Salon très intéressant, bilan positif, expérience à renouveler ».

Réduc seniors

« Le Salon des Seniors est un moyen de définir les attentes des seniors et d'affiner nos offres en fonction des remarques de ces derniers ».

Santa Barbara Healthcare & Villas

« Le bilan est positif. Nous avons réussi à contacter directement le public des seniors français, une chose que nous n'avions pas encore réussi à faire ».

MON LOGEMENT



Domitys

« En tant que leader des résidences services seniors, il est naturel que nous soyons présents à ce grand rendez-vous annuel. Nous notons au fil des années un intérêt grandissant des visiteurs pour le concept de résidences services. Nous avons de ce fait des entretiens qualitatifs qui débouchent souvent sur des rendez-vous post salon. Le bilan commercial est donc positif pour nous. Par ailleurs, Domitys innove en permanence et le Salon des Seniors est une bonne occasion de tester nos idées auprès d'un large public, en phase avec notre cible ».

CBE Naturalit

« Nous sommes satisfaits de la belle clientèle du salon, des affaires que nous avons réalisées, du professionnalisme et de la gentillesse de votre équipe. Bonne communication sur la presse et média TV ».

NOUVELLES TECHNOLOGIES



Ailyan

« Pour une première participation, cela s'est très bien passé. Le salon nous a permis de nous faire connaître et de tester de nouveaux produits avec notre cible en direct, ce qui va nous permettre de nous adapter. Le bilan est également satisfaisant sur les rencontres professionnelles.

PLACE DU MARCHÉ



Le Gaulois

« Très satisfaisant. Permet de redorer le blason de la volaille française et de qualité ».

TRAVAILLER APRES 50 ANS



Union des Auto-Entrepreneurs

« Ce salon nous a permis de rencontrer un public avec lequel nous n'avions jusqu'ici que très peu de contacts.

Les Talents d'Alphonse

« En 2017, nous avons participé comme exposant après avoir testé notre projet au Silver Lab l'année précédente. Nous avons pu tester notre service de garde-éveillée, où des retraités s'occupent d'enfants d'un quartier autour d'activités ludiques : un bilan très positif et des retours qui nous ont permis d'affiner notre offre - avec en prime un reportage sur France 3 et BFM TV ».

ÊTRE EN FORME



Fédération Française de Cardiologie

« D'année en année, ce salon nous est apparu incontournable : les seniors sont notre cible ».

Seriniti

« De très bons contacts. Beaucoup de rencontre BtoB (réseaux de distribution, investisseurs et mutuelles) et de prises de rendez-vous BtoC ».

Parcours Prévention Santé



Association Nationale des Hypercholestérolémies Familiales

« Nous avons rencontré un public très interrogatif sur nos thèmes, aussi bien pour eux, que leurs enfants, voir petits enfants... et avons constaté l'importance de faire de la prévention (...) sur le cholestérol. A refaire donc pour nous, dans un salon très organisé... et très ouvert à de nombreux sujets ».

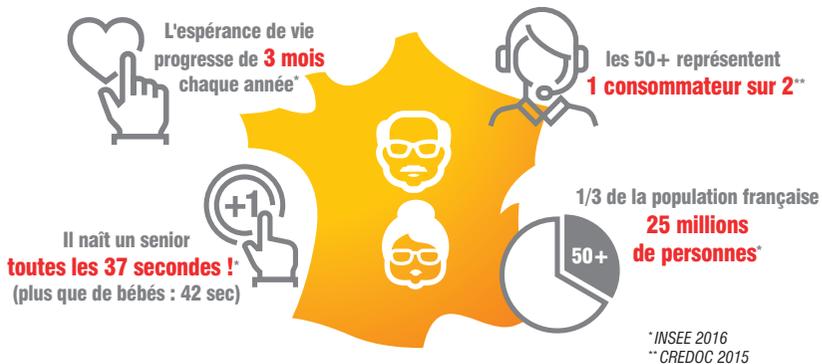
Fondation de Recherche sur l'Hypertension Artérielle

« Les visiteurs du Salon des Seniors sont des personnes très concernées par l'hypertension artérielle. La proposition que nous leur avons faite du test PREDICHTA a rencontré un franc succès ».

LES SENIORS EN FRANCE



• Les chiffres clés



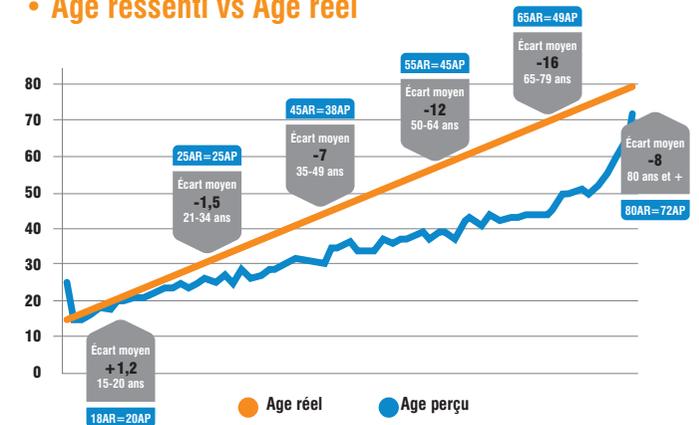
• A quel âge est-on senior ?

Il y a 3 notions de l'âge :

- **L'âge réel** : c'est l'âge physiologique, celui de l'état civil
- **L'âge social** : c'est l'âge que les autres nous donnent
- **L'âge ressenti** : c'est l'âge psychologique, celui que nous avons l'impression d'avoir

C'est l'âge ressenti qui va déterminer les comportements de consommation, car il structure les envies, les besoins, les choix.

• Age ressenti vs Age réel



TGI Kantar Media 2015

• Le saviez-vous ?

X2 Le taux d'équipement en **tablettes tactiles** des 60-69 ans a **doublé entre 2014 et 2015** (de 14 à 29%)*

*Etude CREDOC, baromètre du numérique 2015

80% des seniors **font vraiment attention à leur santé** au quotidien*

*Etude TGI Kantar Media 2016
15 277 personnes interrogées

69% suivent régulièrement l'information sur les **avancées médicales** (73% des 65-75 ans)*

*Étude de l'Institut Français des Seniors pour le LEEM, 2015, Panel Silver Testeur ; 1500 répondants de + 50 ans

37 Les seniors partent **jours en vacances** par an*

*Etude de l'INSEE - 2007
Vacances : les générations se suivent

81% Ils représentent des **acheteurs de circuits touristiques***

*Etude TGI de Kantar Media 2016
15277 personnes interrogées

Les 55 -64 ans ont un **niveau de vie supérieur de** à la moyenne des français*

20%

Leur **patrimoine financier** est **2 fois plus élevé** et leur **patrimoine immobilier 60% plus élevé***

*INSEE 2010

20%

des **créateurs d'entreprise** et des **autoentrepreneurs** sont des + de 50 ans*

*Institut Français des Seniors 2015

36%

des **franchisés** ont plus de 50 ans*

*Fédération Française de la Franchise

6 BONNES RAISONS DE PARTICIPER

1 VENDRE

en direct, prendre des commandes, distribuer vos catalogues, vous constituer des fichiers de prospects, développer vos ventes...

2 FIDÉLISER

vos clients et leur présenter vos nouvelles offres. Ils ont déjà confiance en vous, profitez-en ! En les invitant à venir vous rencontrer sur votre stand, vous leur manifestez de l'attention et vous faites des ventes additionnelles.

3 COMMUNIQUER

sur vos actions auprès des 50+ en profitant de la caution du Salon leader auprès du public, des médias et des professionnels.

4 MOTIVER

vos équipes. En étant présentes sur votre stand, elles ont une opportunité d'établir un dialogue long et de qualité avec les clients et prospects de votre marque. Ce contact direct leur permettra de comprendre en profondeur qui sont vos clients seniors.

5 ÉLARGIR

votre réseau professionnel. Dans un contexte favorable aux relations d'affaires, rencontrez les décideurs et les relais d'opinion de la silver économie qui ne manquent pas ce rendez-vous annuel. Chaque année des relations d'affaires se tissent entre exposants.

6 TESTER

un nouveau produit, un service, une communication destinés aux 50+. Les visiteurs venus à la recherche d'offres et d'idées nouvelles sont là, disponibles pour vous écouter et réagir en face à face à vos messages : vous faites une étude marketing unique, qualitative et quantitative.

SALON GRAND PUBLIC ET PROFESSIONNEL

• LE CONTACT AVEC 3 PUBLICS

- Une rencontre privilégiée avec les 50+.
- Un temps fort de relation avec **4 200 professionnels des seniors**.
- Une opération presse auprès de **200 journalistes** présents.

COMMENT PARTICIPER ?

Des outils sur-mesure pour une présence optimale :

• 6 formules de stands

à partir de 1 850 euros HT (hors droits d'inscription), de la surface nue au stand Confort +

• 70 conférences, 60 animations et ateliers

• Un large choix d'outils de communication sur-mesure ou en catalogue

Pour en savoir plus, consultez notre "demande d'admission" ou contactez-nous.

LES TEMPS FORTS



L'APPARTEMENT DU BIEN VIVRE

Sa visite explique pièce par pièce, de façon claire, comment adapter son logement pour rester vivre chez soi longtemps confortablement.



Un espace sur lequel une sélection de start-up présentent en avant-première aux visiteurs leurs innovations au service des seniors.



Parcours Prévention Santé

Dédié à la prévention, à l'information et au dépistage des principales affections qui touchent les plus de 50 ans.



ESPACE RETRAITE

L'occasion de faire le point avec les spécialistes des caisses de retraite et de la protection sociale.

Quoi de neuf pour les 50+ ?

Salon des seniors

20 ANS

LES LIENS DES VOYAGES
ASSOCIATIONS
BIEN VIVRE CHEZ MOI
NOUVELLES TECHNOLOGIES
MON LOGEMENT
TRAVAILLER APRES 50 ANS
PLACE DU MARCHÉ
CULTURE
ÊTRE EN FORME
MES DROITS EN RETRAITE
MISE PENSIONNÉE

JEUDI 5 | VENDREDI 6 | SAMEDI 7 | DIMANCHE 8

8 AVRIL 2018

PARIS - PORTE DE VERSAILLES - PAVILLON 2.2 - de 10h à 18h

70 CONFÉRENCES D'EXPERTS | 60 ANIMATIONS & ATELIERS | 10 VILLAGES THÉMATIQUES

PROGRAMME, INFORMATIONS PRATIQUES & INVITATION SUR : www.salondesseniors.com

CONTACT :

Salon des Seniors

26, rue Carnot - 92300 Levallois Perret

+33 1 81 93 82 90

info@salondesseniors.com

www.salondesseniors.com



Le-Salon-des-Seniors



@Salon_seniors