



NOUVEAU

Forum... des seniors BRETAGNE

VENDREDI | SAMEDI |
RENNES - 09 | 10 | FÉVRIER 2018

PARC DES EXPOSITIONS • HALL 3 • de 10h à 18h

ENTRE **4 000** ET **6 000** VISITEURS ATTENDUS



LE NOUVEAU RENDEZ-VOUS DE LA **SILVER ÉCONOMIE** DE **BRETAGNE**

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 Forum 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.

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.

NOUVEAU

Quoi de neuf pour les 50+ ?

Forum des seniors

BRETAGNE

VENDREDI | SAMEDI

09 10 FÉVRIER 2018

PARC DES EXPOSITIONS DE RENNES • HALL 3 • de 10h à 18h

10 VILLAGES THÉMATIQUES → **30 CONFÉRENCES & ANIMATIONS**

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

UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION MASSIVE*



*Plan de communication prévisionnel.

EN PARTENARIAT AVEC

Carsat Bretagne
Retraite & Santé au travail

LES CLÉS D'UN CONCEPT...



Inauguration du Forum des Seniors par la Ville de Nantes, le Département Loire Atlantique et les Caisses de Retraite.

1 MISSION

Accompagner les seniors dans la construction de leur projet de vie à la retraite.

2 AMBITIONS

- Apporter des réponses à leurs questions et leur donner idées dans tous les domaines de la vie : un salon généraliste, multi-spécialiste.
- Fédérer les 3 générations de seniors de 55 à 75 ans et plus

5 MOYENS

- Un niveau technique de qualité (moquette, éclairage, cloisons, salle de conférence)
- Un plan de communication puissant
- Des conférences pour accompagner l'actualité des seniors
- Une réelle priorité donnée à l'accueil des visiteurs (hôtesses, prestations gratuites, cours, initiations, cadeaux)
- Une politique RSE (fournisseurs locaux, recyclage, emploi des seniors, atelier d'insertion)

10 THÉMATIQUES ABORDÉES

Associations

Continuer à exercer ses compétences en étant utile aux autres

Bien vivre chez moi

Préparer le maintien à domicile de ses parents

Culture

Apprendre, découvrir, transmettre aux autres générations

Etre en forme

Préserver sa santé, prévention

Mes droits, ma retraite, mon patrimoine

Anticiper sa retraite, bien gérer son budget, défendre ses droits

Mon logement

Réaménager son/ses logements en fonction de sa nouvelle vie

Mes loisirs, mes voyages

Découvrir le monde, apprendre

Nouvelles technologies

Rester « branché », être connecté, s'informer

Place du Marché

Se faire plaisir, déguster des produits

Travailler après 50 ans

Retrouver un emploi, cumul emploi/retraite, entreprendre

LES TEMPS FORTS



La Carsat Bretagne et ses partenaires vous accueillent et vous informent.

ESPACE RETRAITE



L'APPARTEMENT DU BIEN VIVRE

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



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



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

QUI A FAIT SES PREUVES



Professeur Gilles Berrut, Président du Gêrontopôle Pays de la Loire.

Salon... PARIS des seniors

19^{ème} édition en mai 2017

44 000 visiteurs

280 exposants

70 conférences et 60 animations



65 %

FEMMES



35 %

HOMMES



63,5 ans

ÂGE MOYEN

2h55



de temps
moyen
de visite

92%



recommanderaient
à un proche d'y aller

Forum... NANTES des seniors ATLANTIQUE

4^{ème} édition en novembre 2017

7054 visiteurs : +17,5%*

112 exposants : +49%*

42 conférences et animations*



56 %

FEMMES*



44 %

HOMMES*



62,5 ans

ÂGE MOYEN*

1h50



de temps
moyen
de visite*

87%



recommanderaient
à un proche d'y aller*

*Edition 2016

TÉMOIGNAGES recueillis lors du Forum des Seniors Atlantique 2016

Adhap Services - Mme LE BOT, Directrice Nantes

« Ce forum a répondu entièrement à nos attentes : toucher des prospects, remonter des prescripteurs et tester un nouveau produit ». **Village : Bien vivre chez moi**

RH Solutions - M. DUPIN, Dirigeant

« Très bonne fréquentation, très bonne qualité des visiteurs au cœur d'une de nos cibles principales. La possibilité de faire une conférence est un vrai plus. »

Village : Travailler après 50 ans

Heurus - Mme BACHELIER, Dirigeante

« Salon très agréable, adapté à notre public, avec une organisation performante, une présence à renouveler chaque année. » **Village : Mon logement**

Mutuale

« Le bilan est très positif pour nous. Une bonne affluence sur le stand. Nous avons surtout enrichi notre fichier prospects. » **Village : Être en forme**

Crédit Mutuel - M. BERTRAND, Marketing Opérationnel

« Beaucoup de visiteurs très intéressés. Ils ont un vrai intérêt à venir sur le Forum, pas comme dans les foires. La porte d'entrée se fait par les caisses de retraite mais les visiteurs sont intéressés par différents sujets. Nous avons noté une augmentation de 10% de visites sur le stand, des prises de contacts qualifiés et nous avons réalisé des ventes directement sur le stand. »

Village : Mes droits, ma retraite, mon patrimoine

COMMENT PARTICIPER ?

5 FORMULES DE STANDS À PARTIR DE 700 euros HT* : FAITES VOTRE CHOIX !

Stand nu

Vous aménagez et équipez votre espace comme vous l'entendez avec votre matériel de stand et vos prestataires. Cette option est disponible à partir de 18 m².

Stand semi-équipé

Elle inclut : la moquette, l'enseigne, les cloisons, un nettoyage quotidien.

Vous complétez l'équipement de votre stand en faisant votre choix parmi une large sélection de matériel auprès de notre service exposant, qui vous apportera ses conseils et vous fera bénéficier de ses tarifs. Cette option est disponible dès 9 m².

Stand tout équipé

Une formule "clés en main" disponible dès 9 m², comprenant : les cloisons, la moquette, un compteur électrique, 2 spots par tranche de 9 m², un forfait mobilier, un nettoyage quotidien.



Stand premier

D'une surface de 4 m², c'est un stand modulaire simple mais tout équipé.

Ce stand est réservé aux primo exposants.

Pour des raisons techniques, les stands premiers du salon sont regroupés dans des espaces dédiés. Le nombre de stands premiers est limité.

Stand association

Cette formule ne concerne que le village associatif, dont l'accès est réservé à une sélection d'associations, et qui fait l'objet d'une convention de partenariat avec le Forum. Il s'agit d'un stand tout équipé de 4 m².

*Hors droits d'inscription.

11 OUTILS DE COMMUNICATION À VOTRE DISPOSITION POUR OPTIMISER VOTRE PRÉSENCE

Les conférences

Une salle de 80 places accessible par modules de 45 mn. Développez votre image d'expert par une information de qualité. Soumettez nous vos idées de conférences, nous vous aiderons à les adapter au mieux au public des seniors. Votre conférence aura du succès si elle traite d'un thème d'intérêt général. Nous veillons au choix et à l'équilibre des sujets.

Sac visiteurs

- Sponsorisez le sac remis aux visiteurs à l'entrée (1 face, 3 500 ex).
- Insérez une documentation ou un échantillon.

Sponsoring badge visiteurs

Faites apparaître votre marque sur tous les badges d'accès visiteurs (1/4 de page).

Les animations

L'espace AGORA, équipé son et images, est à votre disposition pour réaliser une animation ou un atelier à vos couleurs. Faites nous part de vos projets, nous les finaliserons ensemble. Nous privilégions dans nos choix les animations qui font participer le public.

Les Packs

• Partenaire Officiel : Présence de votre logo sur toute la communication du Forum.

- Pack Visibilité
- Pack Web

Publicité dans le magazine du visiteur

Un magazine de qualité, véritable outil d'aide à la visite, est remis à l'entrée du Forum. Attirez l'attention des visiteurs, distinguez-vous avec un espace publicitaire en ½ page ou page entière, à l'intérieur ou en emplacement spécial.

Distribution de documents à l'entrée du Forum

Offre limitée à 2 exposants / jour.

Une bannière sur le site du Forum

La majorité des visiteurs consulte le site internet du forum avant de s'y rendre pour y trouver les dernières informations. Sensibilisez-les à votre marque pour qu'ils notent dans leur agenda de venir sur votre stand.

Votre logo sur les plans d'orientation du Forum

Signalez votre stand par une flèche et votre logo sur le plan mural du Forum que regardent les visiteurs à l'entrée. (réservé aux stands de 9m²)

Le Grand Jeu Concours du Forum

Il est réservé à une dizaine de partenaires maximum. Pour participer, les visiteurs doivent répondre à des questions (1 question pour chaque lot) dont ils peuvent trouver les réponses en se rendant sur votre stand. Les lots sont fournis par l'exposant qui a ensuite le droit d'accès au fichier des participants.

Invitations papier

Commandez des invitations papiers repiquées au nom de votre société pour inviter vos clients ou vos prospects (pack de 100 invitations).

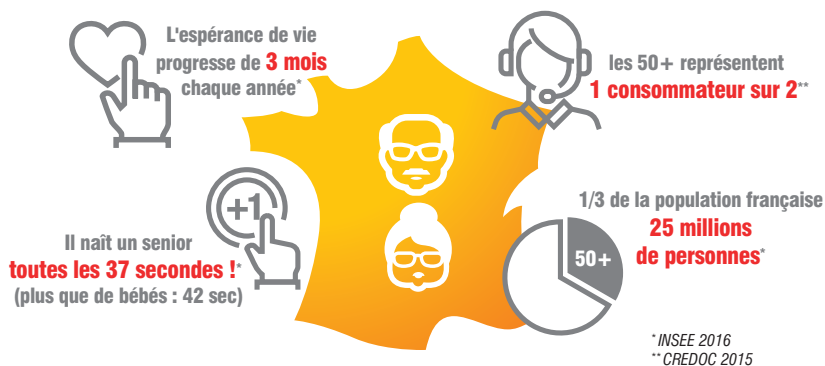
LES SERVICES

- Impression, à des tarifs négociés, de divers supports promotionnels pour votre communication : flyers, kakémonos, affiches...
- Mise à disposition d'hôtesse

LES SENIORS EN FRANCE



• Les chiffres clés



• 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)*

*Etude 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 **20 %** à la moyenne des français*

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*

*l'Institut Français des Seniors 2015

36 % des **franchisés** ont plus de 50 ans*

*Fédération Française de la Franchise

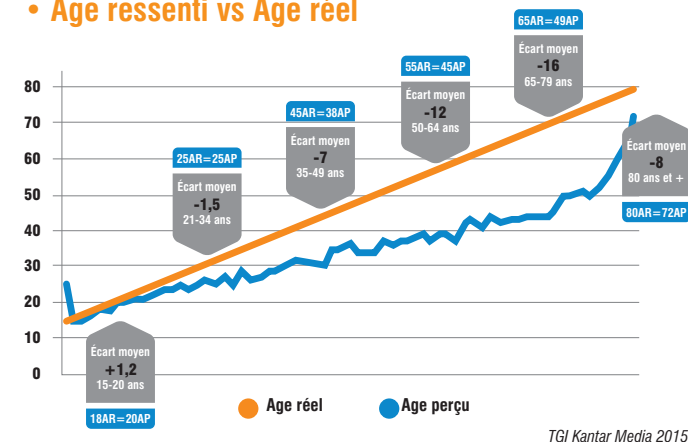
• A quel âge est-on senior ?

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



CONTACT : Forum des Seniors Bretagne
26, rue Carnot - 92300 Levallois Perret
+33 1 81 93 82 90 - info@forumdesseniorsbretagne.com
www.forumdesseniorsbretagne.com