

# Les seniors



# & la culture

## Les seniors en France

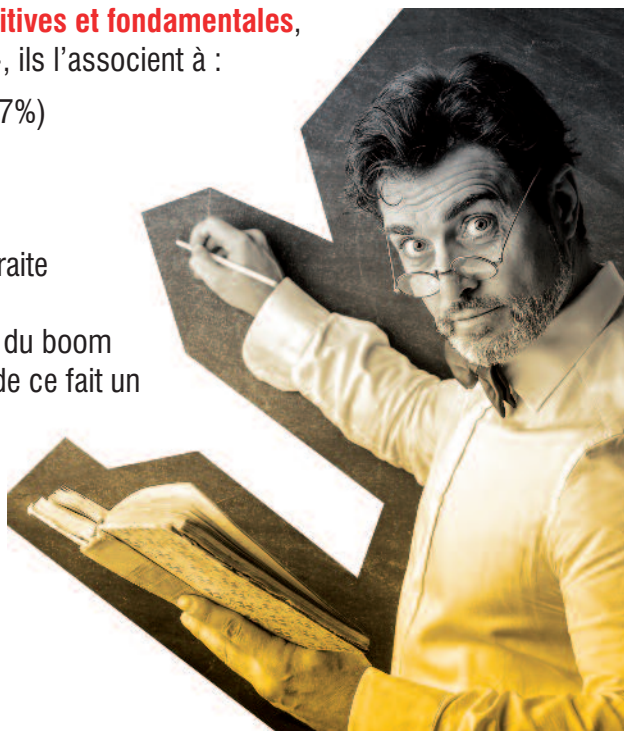


\* INSEE 2016  
\*\* CREDOC 2015

## 5 raisons pour lesquelles les seniors s'intéressent tant à la culture

Elle est jugée comme une **ACTIVITE ESSENTIELLE** par 90% d'entre eux<sup>(1)</sup>

- 1 La culture exprime des **valeurs simples, positives et fondamentales**, qui les accompagnent dans le « bien-vieillir », ils l'associent à :
  - La recherche de nouveautés, la curiosité (57%)
  - L'épanouissement intellectuel (47%)
  - La tolérance (46%)
- 2 Elle **nourrit de sens** le temps libéré par la retraite
- 3 La génération des baby-boomers a bénéficié du boom de l'instruction des Trente Glorieuses, elle a de ce fait un **appétit culturel important**
- 4 Elle est un **outil de lien social** parce qu'elle se partage à plusieurs
- 5 C'est une façon de **rester en forme intellectuellement**



<sup>(1)</sup> Etude menée par DOMITYS, en 2016

# Les seniors



# & la culture

## La culture et les seniors : les chiffres clés\*

La lecture : 58% des lecteurs réguliers sont des seniors

**2/3** des seniors ont lu un livre dans l'année

Ils représentent

**25%**

des **gros lecteurs** (+ de 10 livres par an)

Ils représentent

**43%**

des acheteurs de **livres à la FNAC**

**64%**

des acheteurs de **prix littéraires**

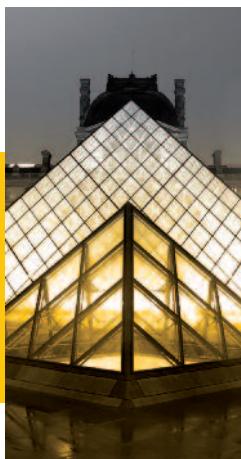
Ils sont

**1/3**

de plus que la moyenne des français à être **clients de club de livres**

**52%**

des acheteurs de **livres audio**



## Autres activités culturelles

Ils représentent

**59%**

des visiteurs des **jours du patrimoine**

**61%**

des **collectionneurs**

**55%**

des français fréquentant des **bibliothèques et médiathèques**

\*Etude TGI de Kantar Media 2016 - 15277 personnes interrogées



## 5 bonnes raisons pour venir exposer dans le village Culture

1

### VENDRE

en direct vos places et vos abonnements, vous constituer des fichiers de prospects, faire connaître vos événements...

2

### FIDÉLISER

vos clients et leur présenter votre nouvelle programmation et vos nouvelles offres. En les invitant à venir vous rencontrer sur votre stand, vous leur manifestez de l'attention.

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

### ÉLARGIR VOTRE RÉSEAU

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.

5

### MOTIVER VOS ÉQUIPES

En étant présentes sur votre stand, elles ont l'opportunité d'établir un dialogue long et de qualité avec le public senior.



## Ils ont été exposants dans le village Culture\*



\*Sélection d'exposants 2015, 2016.