

Les seniors &



les nouvelles technologies

Les seniors en France



* INSEE 2016
** CREDOC 2015

Contrairement aux idées reçues, les seniors ne rejettent pas **les nouvelles technologies, ils en sont friands !**

Chiffres clés de la population senior :



UTILISATION D'INTERNET⁽¹⁾



	50-64 ans	65-75 ans	+75 ans
Part des +50 ans qui sont internautes	87%	73%	43%
Part des +50 ans qui achètent sur Internet	57%	40%	18%

Fracture numérique entre 70 et 75 ans

x1,5 Entre **2009 et 2015**, le nombre de personnes âgées de 60 à 69 ans et disposant d'une connexion est passé de 50 à 76%⁽²⁾

SMARTPHONES



6M

de seniors consultent internet via leur smartphone⁽¹⁾

1,4 M

de seniors ont l'intention d'acheter un smartphone dans les 12 prochains mois⁽¹⁾

(1) TGI de Kantar Media 2016- 15 277 personnes interrogées
(2) Etude CREDOC, baromètre du numérique 2015



TABLETTES



- Les 50-65 ans ont la même appétence à acheter des **tablettes tactiles** que la moyenne des français⁽¹⁾
- Le taux d'équipement en tablettes tactiles des 60-69 ans a doublé entre 2014 et 2015 (de 14 à 29%)⁽²⁾

AUTRES UTILISATIONS :



- L'intention d'achat de **liseuses** des 50-65 ans est 1,5 fois plus forte que la moyenne des français⁽¹⁾
- Les 50-65 ans effectuent plus de **démarches administratives** sur internet que la moyenne des français : **+20%**⁽¹⁾

Les 3 principaux critères d'équipement des seniors⁽¹⁾ :

(dans l'ordre d'importance)

- 1** La marque
- 2** La performance
- 3** La simplicité d'utilisation

Ce qui compte le plus pour eux dans le processus d'achat⁽¹⁾ :

(dans l'ordre d'importance)

- 1** Le service après vente
- 2** Les conseils du vendeur
- 3** Les conseils de l'entourage



Les seniors et internet

Parmi les **SILVER SURFERS**⁽²⁾ :

88%

des seniors se connectent quotidiennement à leur boîte mail depuis leur ordinateur

77%

des seniors ont téléchargé des applications gratuites depuis leur tablette ou smartphone (8% des applis payantes)

80%

des seniors consultent des réseaux sociaux (parmi eux : 84% facebook, 33% youtube)

54%

des seniors utilisent un service de messagerie et d'appels via internet type Skype, fb, messenger ou whatsapp

(1) Etude TGI de Kantar Media 2016 - 15277 personnes interrogées
(2) Etude CREDOC, baromètre du numérique 2015



6 bonnes raisons pour venir exposer dans le village Nouvelles Technologies

1

VENDRE

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

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

FAIRE DÉCOUVRIR

vos nouveaux outils aux 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 l'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.

6

TESTER

un nouveau produit, un service, une communication destinés aux 50+. 49 000 personnes venues 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.

5

ÉLARGIR

votre réseau professionnel. Dans un contexte favorable, 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.

Ils ont été exposants dans le village Nouvelles Technologies*



TELEFUNKEN



FUJITSU



* Sélection d'exposants 2014, 2015 et 2016



Votre chef de projet Nouvelles Technologies : Sarah Meignié
sarah.meignie@salonsdesseigniers.com - 01.81.93.82.96