

Baromètre « Silver Economy Expo / Senior Strategic »

Les Besoins des Seniors

Perspectives pour la Silver Economy

 #SilverExpo

BESOINS DES SENIORS

- Focus group avec 14 Seniors (Septembre 2013)
- Interviews face à face avec 25 Seniors (Septembre 2013)
- Validation par étude quantitative auprès de 1500 personnes âgées de 55 à 78 ans (Septembre 2013)

BAROMETRE Silver Economy Expo / Senior Strategic

- Etude quantitative par téléphone auprès de 1487 personnes âgées de 55 à 79 ans (Octobre 2013)
- Méthode des quotas (âge, csp, lieu d'habitation)

 #SilverExpo

62% pensent aménager leur logement d'ici à 5 ans

- Les Boomers pour leur confort et la sécurisation de leurs biens
- Les Seniors plus âgés pour leur maintien à domicile

Pour, 68% des Seniors âgés, l'investissement dans un produit de maintien à domicile est réalisé dans l'urgence.

- Les Boomers (55/68 ans) aménagent par volonté pour leur confort et bien-être
- Les Seniors plus âgés aménagent par nécessité, après une chute ou une incident, pour éviter un accident plus grave

Les achats des Seniors se concentrent davantage sur les besoins importants (rester en vie, rester en bonne santé, sécurisation financière, être aimé et aimer)


Restructuration des dépenses des retraités en fonction de l'âge et des générations

- Age = baisse de la mobilité > augmentation de l'équipement intérieur, baisse des transports
- Génération > Les Boomers poussent le confort et la sécurisation

 #SilverExpo

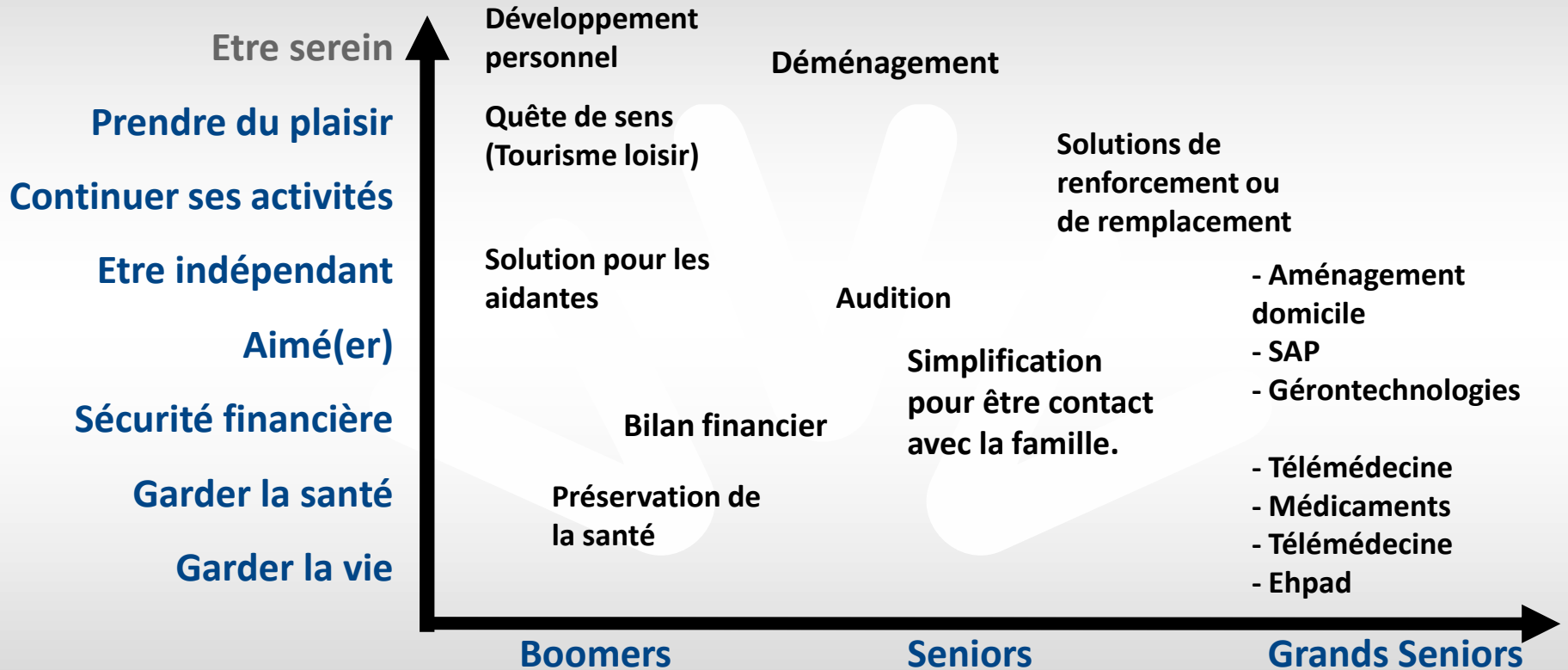
Les besoins des Seniors



- 
- Etre serein
 - Prendre du plaisir
 - Continuer ses activités
 - Etre indépendant
 - Aimé(er)
 - Sécurité financière
 - Garder la santé
 - Garder la vie

 #SilverExpo

Exemples de secteurs / besoins



 #SilverExpo

Stratégies globales / stratégies de niche

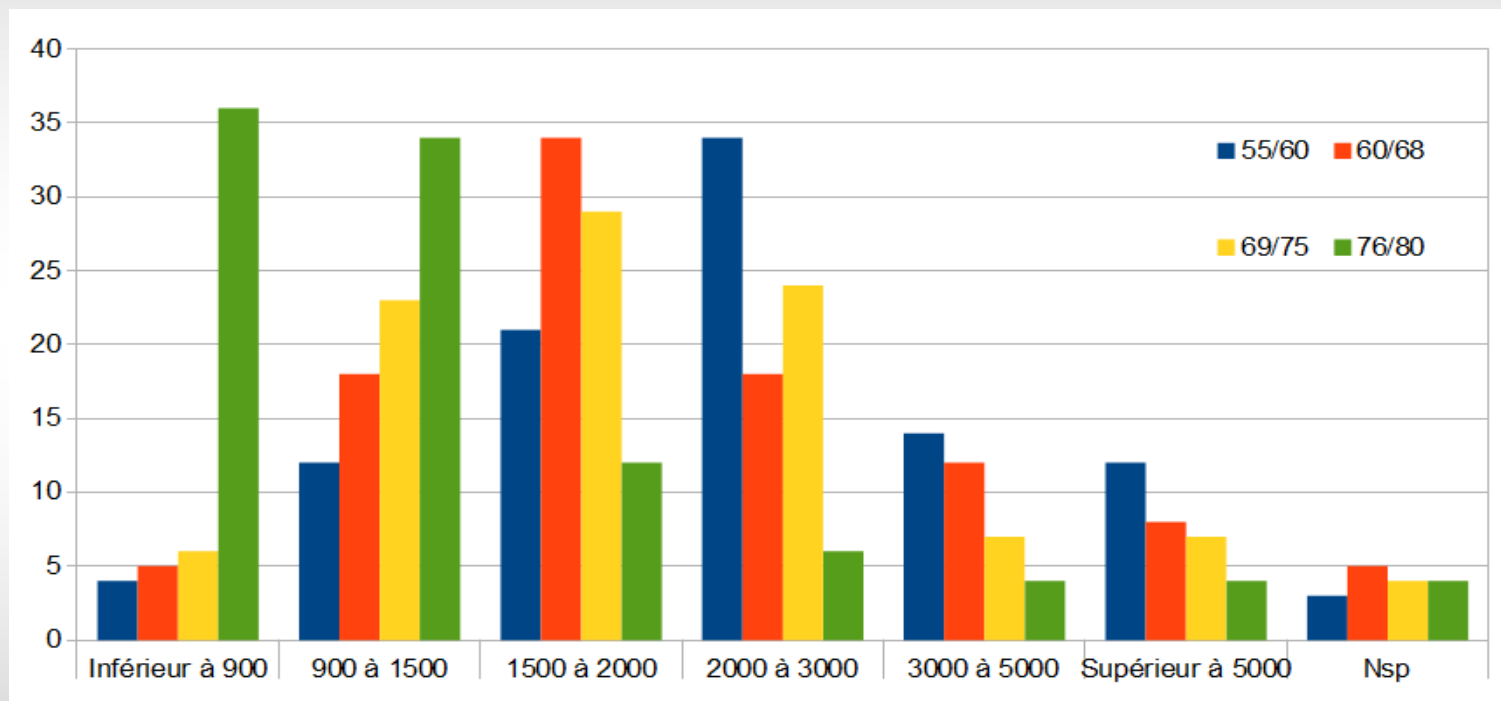


 #SilverExpo

Une grande variété de revenus



Quels sont les revenus de votre foyer ?



 #SilverExpo

Pension mensuelle médiane : 1000 euros pour les Femmes, 1250 euros les Hommes.

Pouvoir d'achat à la hausse chez les Boomers, mais globalement perçu à la baisse avec la crise économique.

Forte hétérogénéité (âge, situation familiale...).

Les revenus disponibles nets sont importants (78% sont propriétaires).

Les Boomers (55/68 ans) sont les plus aisés.

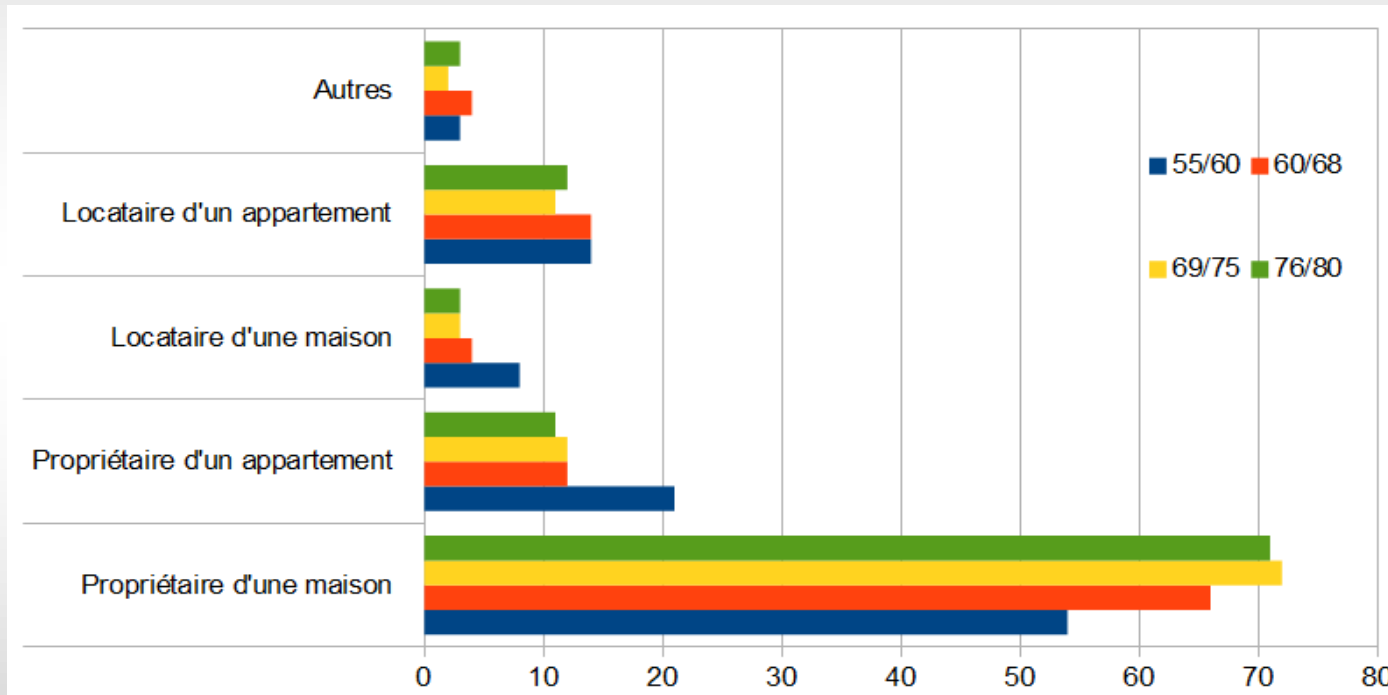
32% des foyers Boomers ont un parent dépendant = influence sur le niveau de vie.

 #SilverExpo

Des Seniors, propriétaires



Concernant votre logement, êtes-vous ?



 #SilverExpo

Des générations de propriétaires :

Le type de logement et sa durée d'occupation sont des facteurs très discriminants pour comprendre les attentes des Seniors en terme de maintien à domicile.

Les propriétaires de maisons en dehors des villes sont plus nombreux à changer de logement pour des appartements dans les bourgs des villes.

Déménagements très variés mais 2 moments plus importants :

- vers 65/70 ans pour libérer un logement trop grand (fatigue)
- vers 80 ans et plus pour des raisons de santé

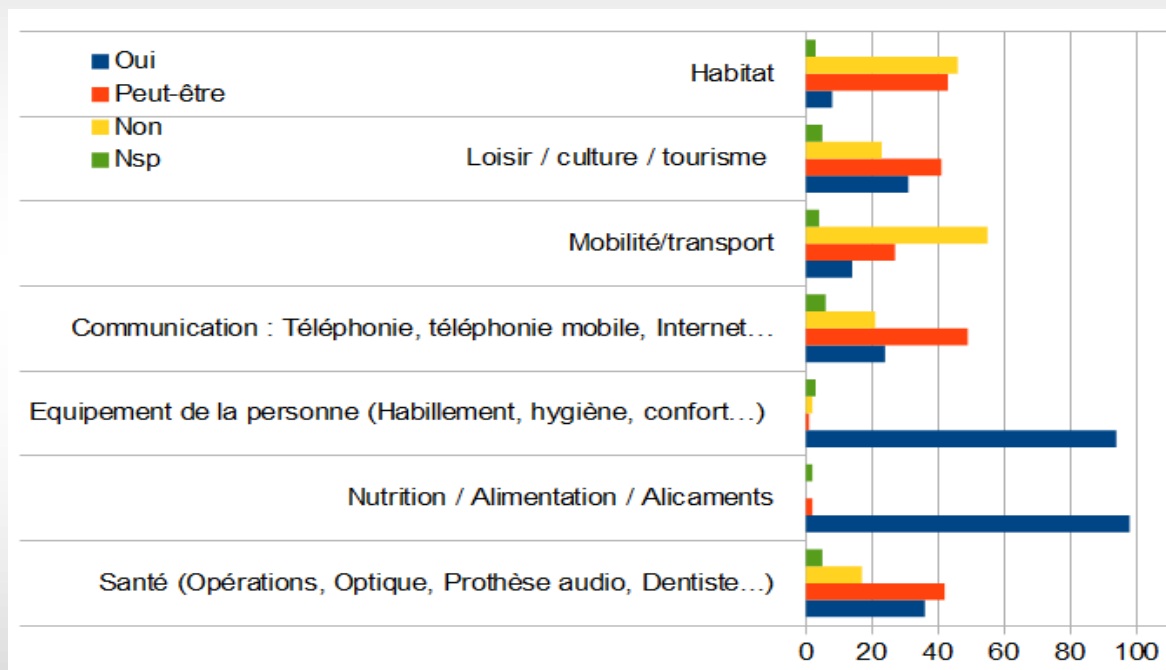
(Dans certaines régions, les mouvements se font en 2 étapes : vers une maison plus au calme, et ensuite rapprochement vers les bourgs des villes).

 #SilverExpo

Les achats dans les 6 mois



Avez-vous des projets d'achats, d'ici 6 mois dans les secteurs suivants ?



#SilverExpo

Les Seniors ayant des projets d'achats à court terme, sont légèrement moins nombreux qu'il y a deux ans.

Tendance à freiner les achats importants en raison des peurs de la crise économique et de la baisse « perçue » de leur pouvoir d'achat.

Volonté d'économiser pour aider, si besoin, la famille en cas de difficultés.

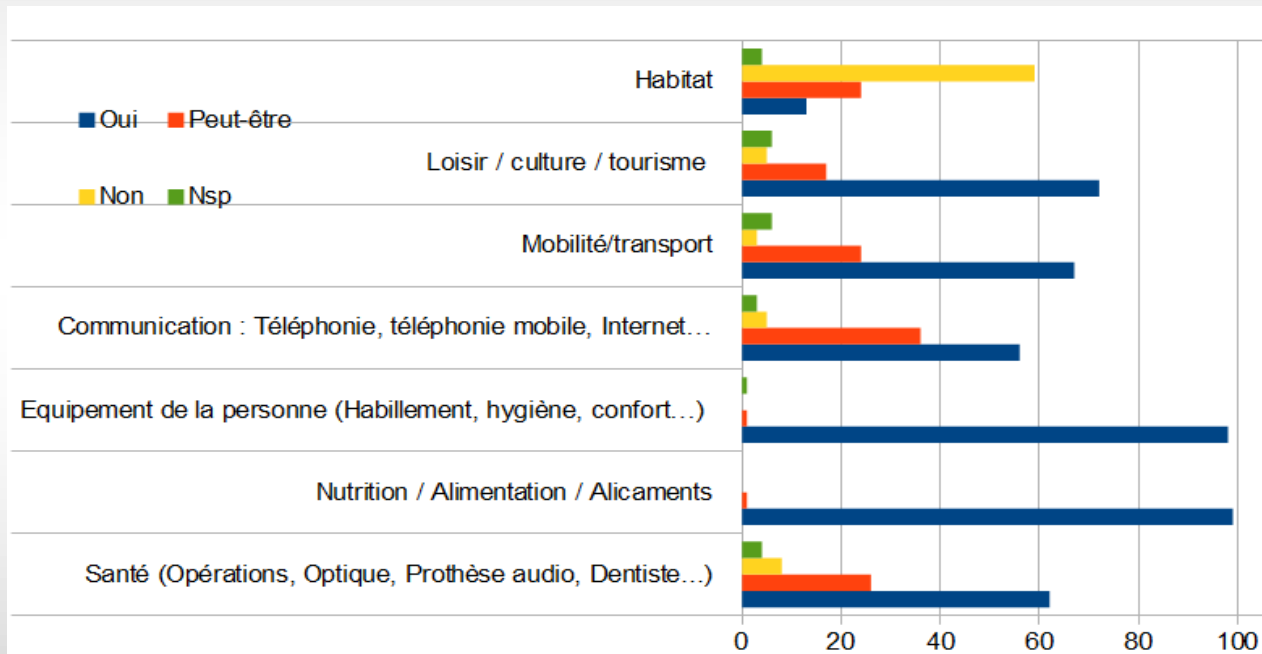
La restructuration des modes de consommation des 55 plus, a commencé, il y a 5/6 ans (facteurs de génération, d'âge, de maturité, de durée historique de consommation, crise économique, pouvoir d'achat perçu à la baisse, incertitude sur les réformes fiscales...)

 #SilverExpo

Les loisirs : des investissements décalés



Avez-vous des projets d'achats, d'ici 3 à 5 ans dans les secteurs suivants ?



 #SilverExpo

Achats soumis à de nombreux paramètres



Facteurs de génération et d'âge :

- les Boomers investissent plus sur leur bien-être et la sécurité des biens
- les Grands Seniors investissent plus par nécessité dans l'aménagement pour le maintien à domicile

La CSP est très fortement discriminante : impossibilité de tous les aménagements nécessaires.

Fortes différences en fonction de la durée d'habitation dans son logement.

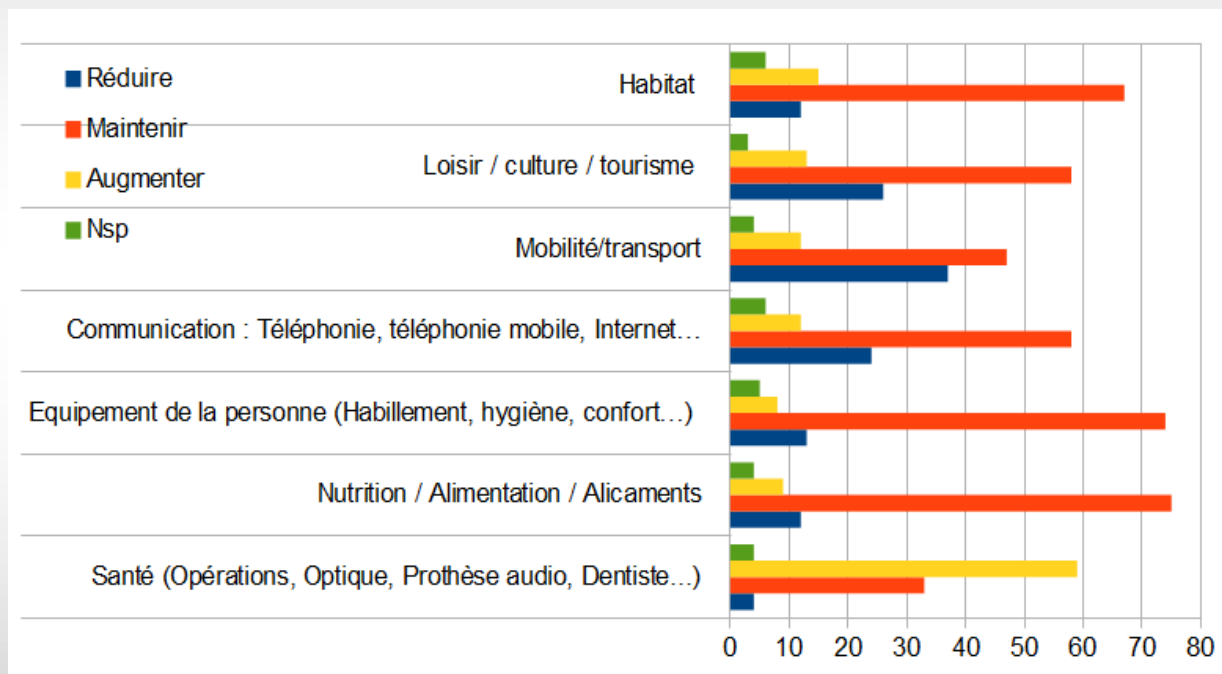
La taille importante des logements, les investissements trop importants nécessaires = déménagement.

 #SilverExpo

Santé en priorité, transport en retrait



Avez-vous des projets d'achats, d'ici 3 à 5 ans dans les secteurs suivants ?



 #SilverExpo

Réduction des achats impulsifs chez les Boomers (-40% entre 2007 et 2010).

Achats plus réfléchis basés sur l'utilité, la « tangibilité », la nécessité et le plaisir.

Délai plus long pour les prises de décisions des achats importants : besoin de plus d'informations pour choisir.

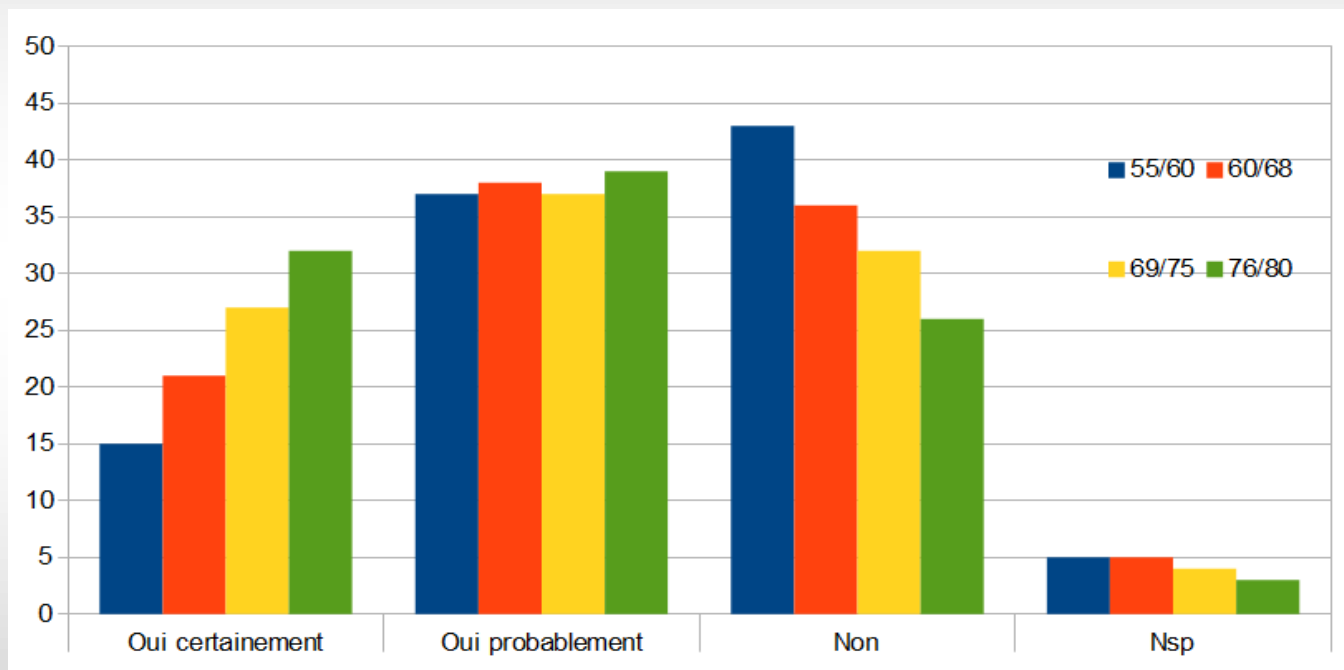
Les Boomers commencent à percevoir des limites de la « consommation pour la consommation ».

 #SilverExpo

62% pensent aménager leur logement d'ici à 5 ans



Avez-vous prévu, d'ici à 5 ans, des investissements pour adapter votre logement pour pouvoir continuer à y vivre ?



#SilverExpo

Aménagement du logement : à savoir



Fortes différences entre les propriétaires et les locataires.

Fortes différences entre les CSP.

**Les Boomers aménagent leurs logements pour le confort et leurs envies.
Les Seniors et Grands Seniors, pour le confort et le maintien à domicile.**

Globalement, les Seniors pensent que leur logement est adapté pour une personne âgée mais pas pour une personne dépendante.

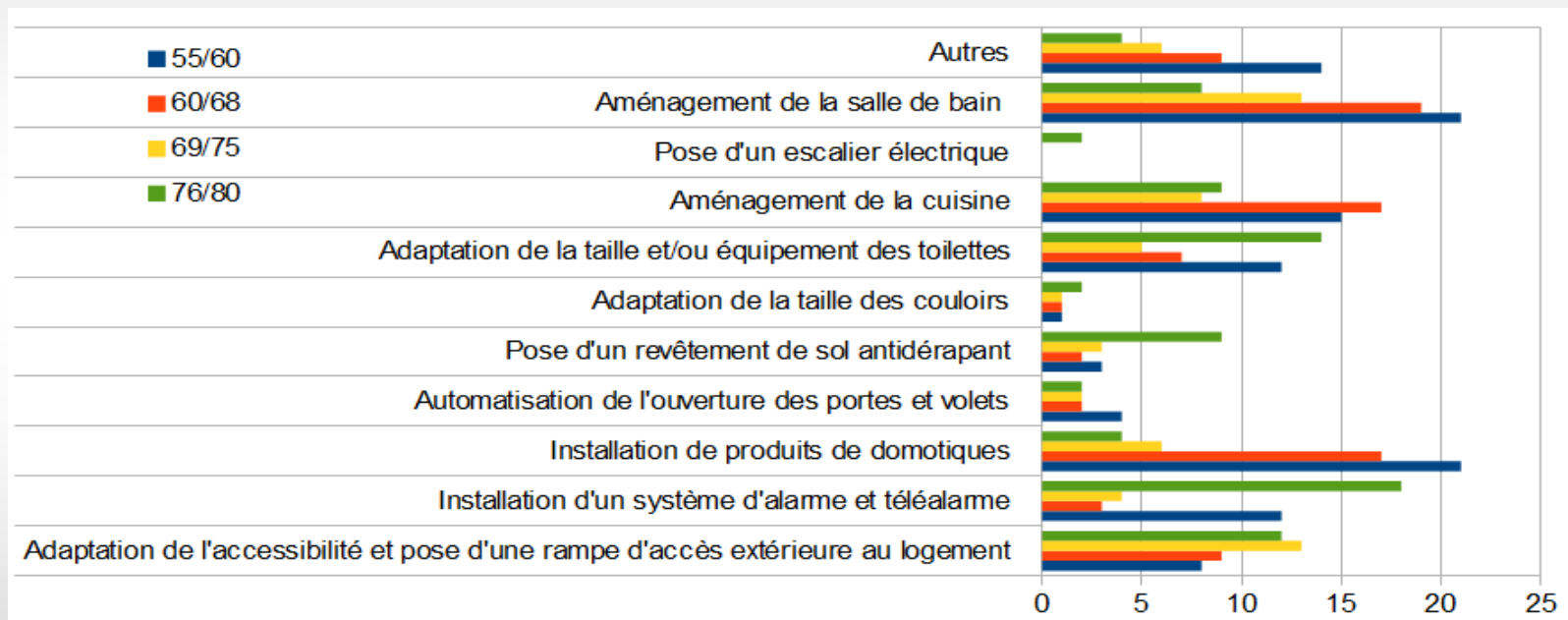
La majorité ne pense pas avoir les ressources financières pour adapter l'ensemble de leur logement en cas de dépendance .

 #SilverExpo

Aménagement des pièces importantes et sécurité



Si, oui, lesquels (aménagement du logement)



#SilverExpo

Types d'aménagement : à savoir



Facteurs importants d'âge et de générations.

**Les Boomers investissent davantage pour sécuriser leurs biens et en domotique.
Les Seniors et Grands Seniors investissent davantage pour se sécuriser eux.**

Les pièces jugées « dangereuses » et importantes sont bien identifiées comme telles.

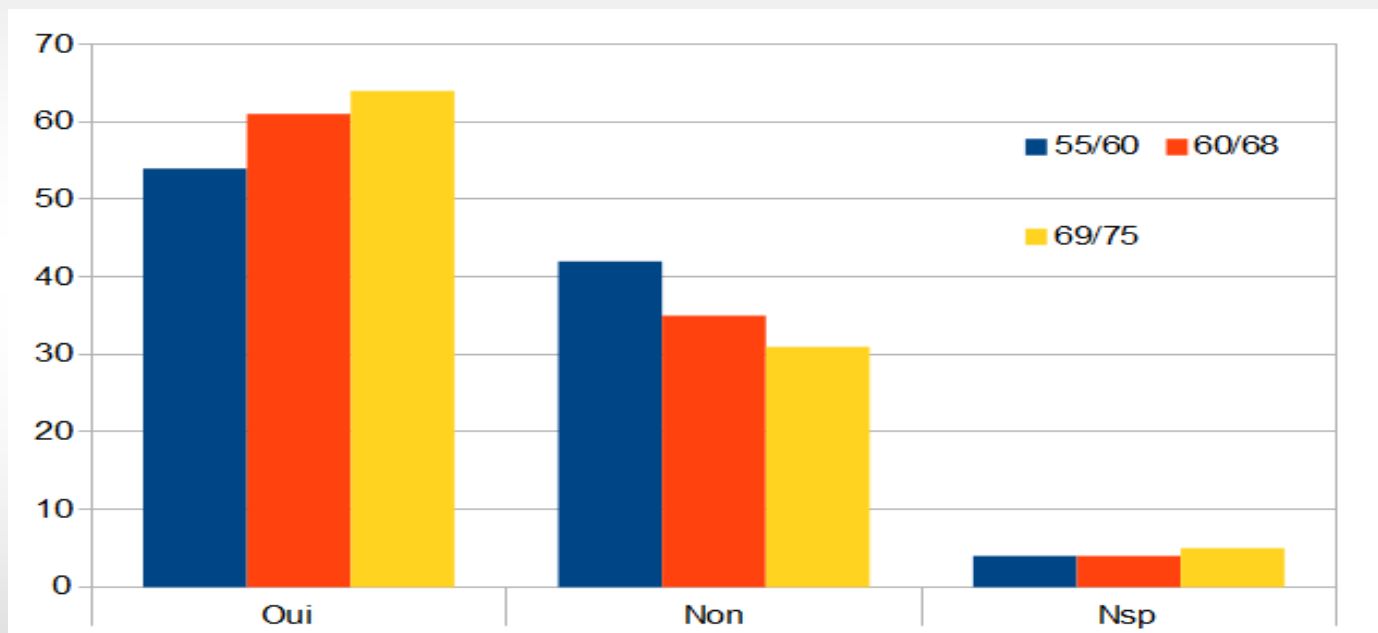
Attention : les Seniors savent qu'ils ne pourront pas tout aménager et vont faire de plus en plus des arbitrages.

 #SilverExpo

58% ont décidé d'aménager leur logement



Avez-vous déjà décidé d'investissement pour adapter votre logement pour pouvoir continuer à y vivre ?

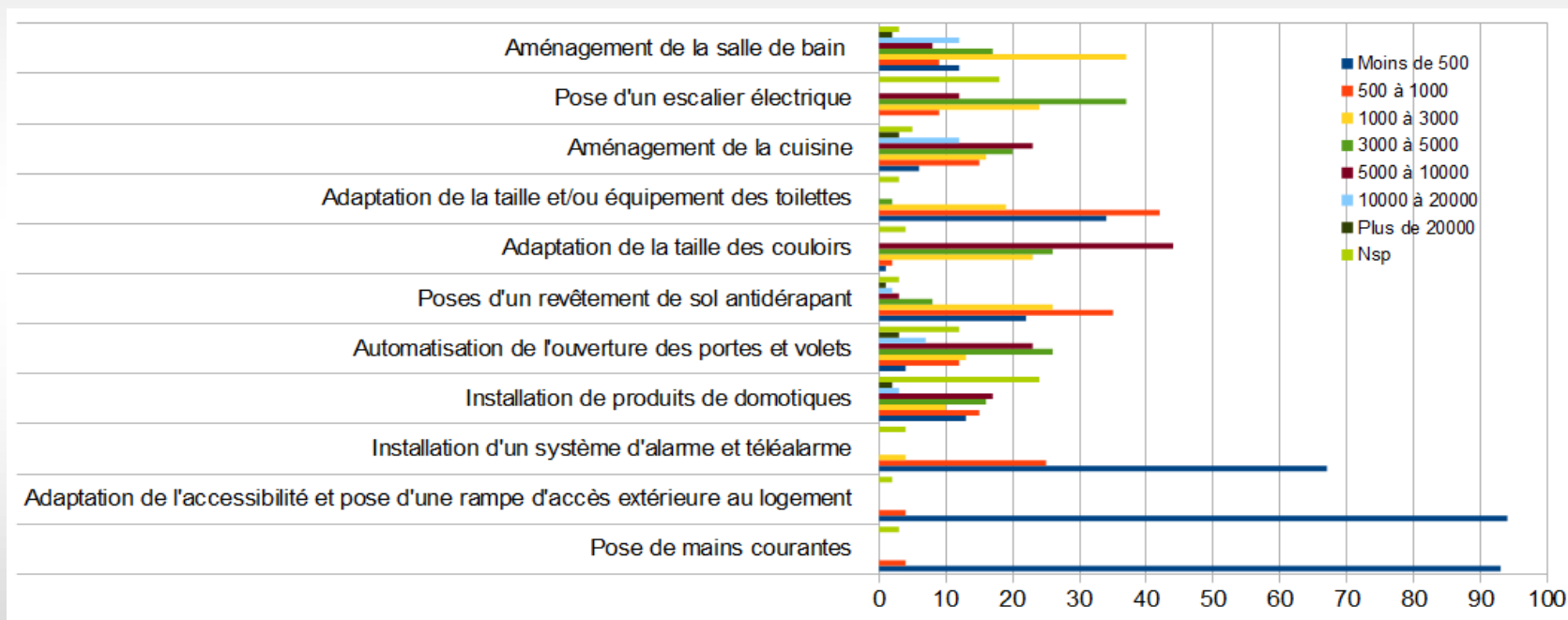


 #SilverExpo

Une bonne notion des montants à investir



Si investissement dans moins de 3 ans, quel montant pensez-vous investir ?



#SilverExpo

Montant des investissements : à savoir



Les Seniors ont globalement une bonne notion des investissements. Ils vont cependant tirer à la baisse certains prix.

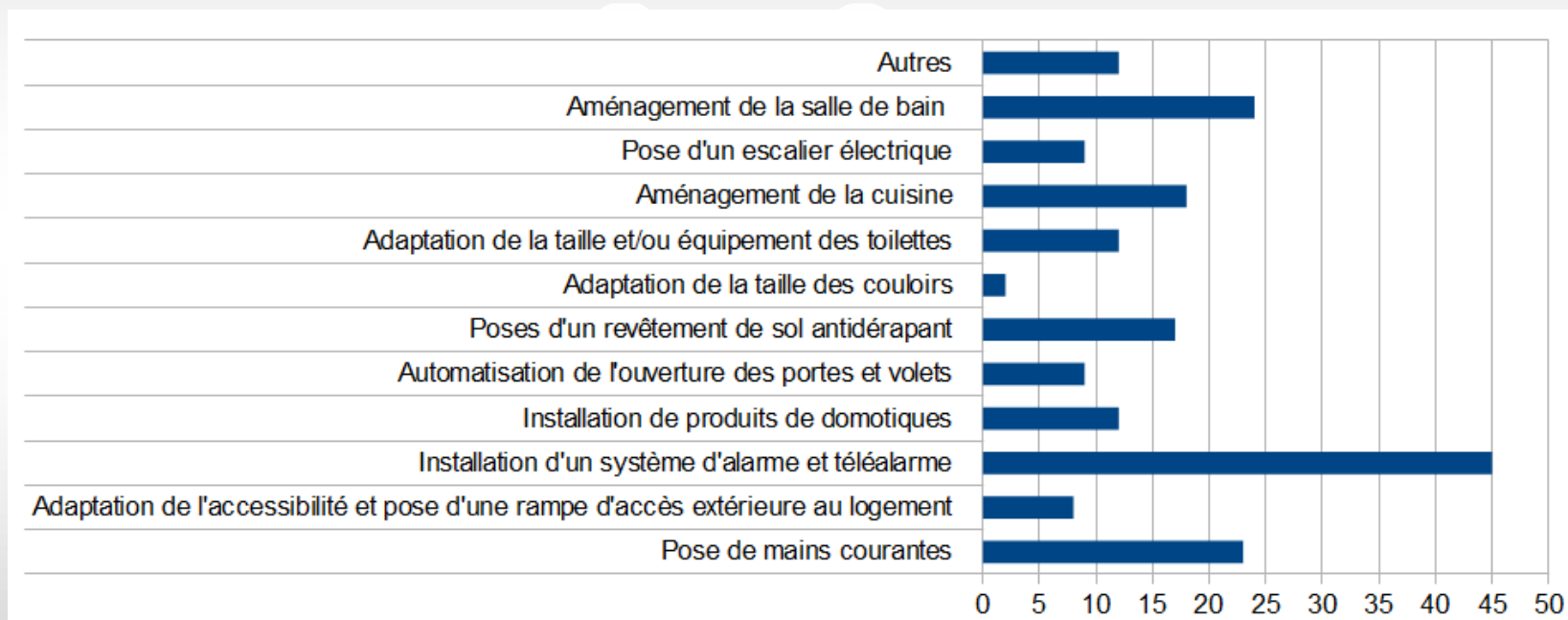
Globalement, le vieillissement réduit la mobilité et augmente la durée passée au domicile. Augmentation de certaines consommations : électricité, médias, aménagement intérieurs...

 #SilverExpo

Alarme, aménagement intérieur en priorité



En cas d'impossibilité de financer l'ensemble de ce que vous désirez, choisissez les 2 investissements prioritaires



 #SilverExpo

L'aménagement des pièces de vie est une priorité pour les plus âgés.

Les Boomers veulent plus de confort et de bien-être.

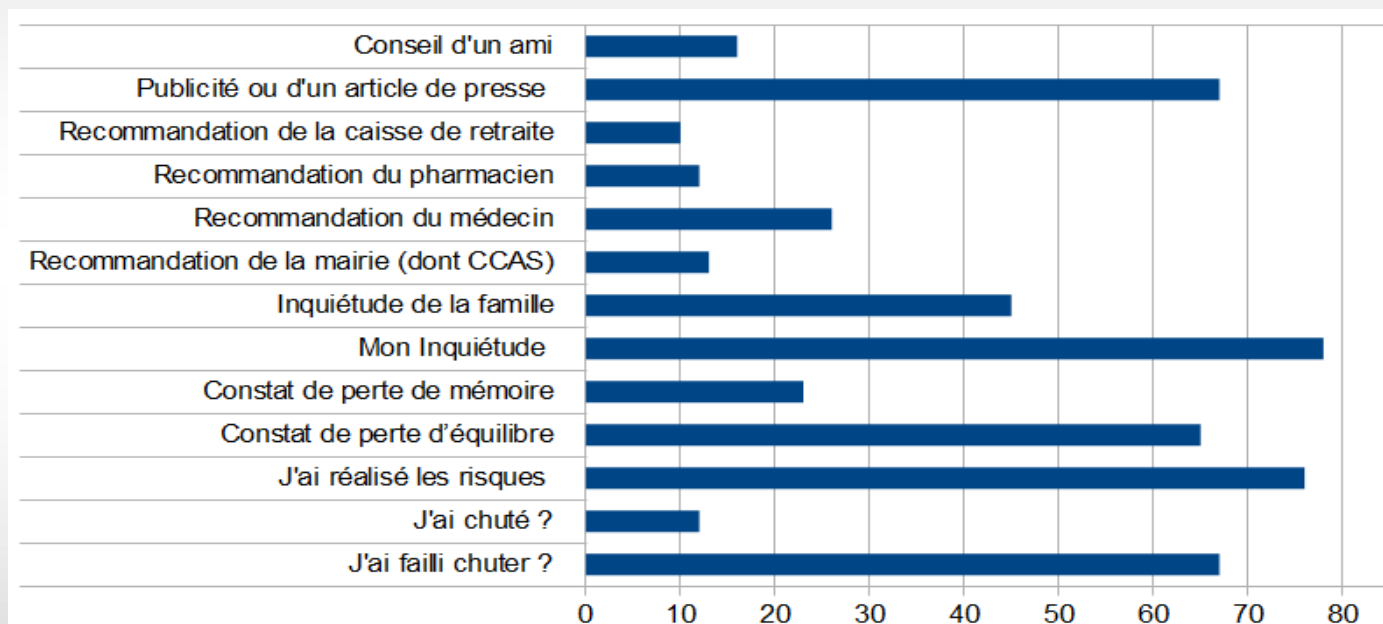
Lors d'un déménagement, les Boomers étudient, si ils pourront vivre longtemps dans leur nouveau logement.

 #SilverExpo

La prise de conscience d'un risque = achat



Quelle est la raison de ces investissements ?



 #SilverExpo

Les décisions des 55 ans et plus sont, globalement, plus réfléchis.

Les femmes Seniors cherchent LA solution à une situation, l'homme Senior recherche UNE solution.

Les achats de maintien à domicile sont rapides : les Seniors ont tendance à reporter les investissements liés au maintien à domicile.

Exemple : les baignoires à porte ont été conçues pour être vendues avant la chute. Dans les faits, elles sont achetées après la chute.

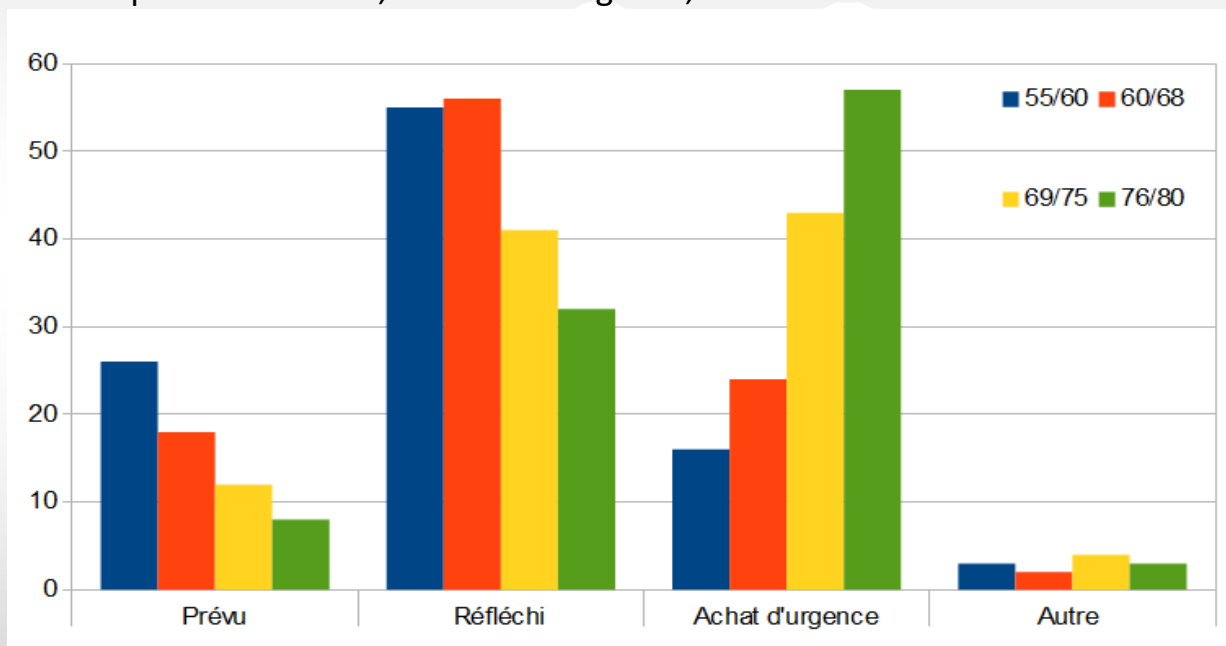
Les achats stigmatisants par l'âge sont décalés.

 #SilverExpo

Achat d'urgence pour les plus âgés



Si vous avez-vous déjà effectué ce type d'investissement, avec le recul, était-ce prévu et réfléchi, un achat d'urgence, autre ?

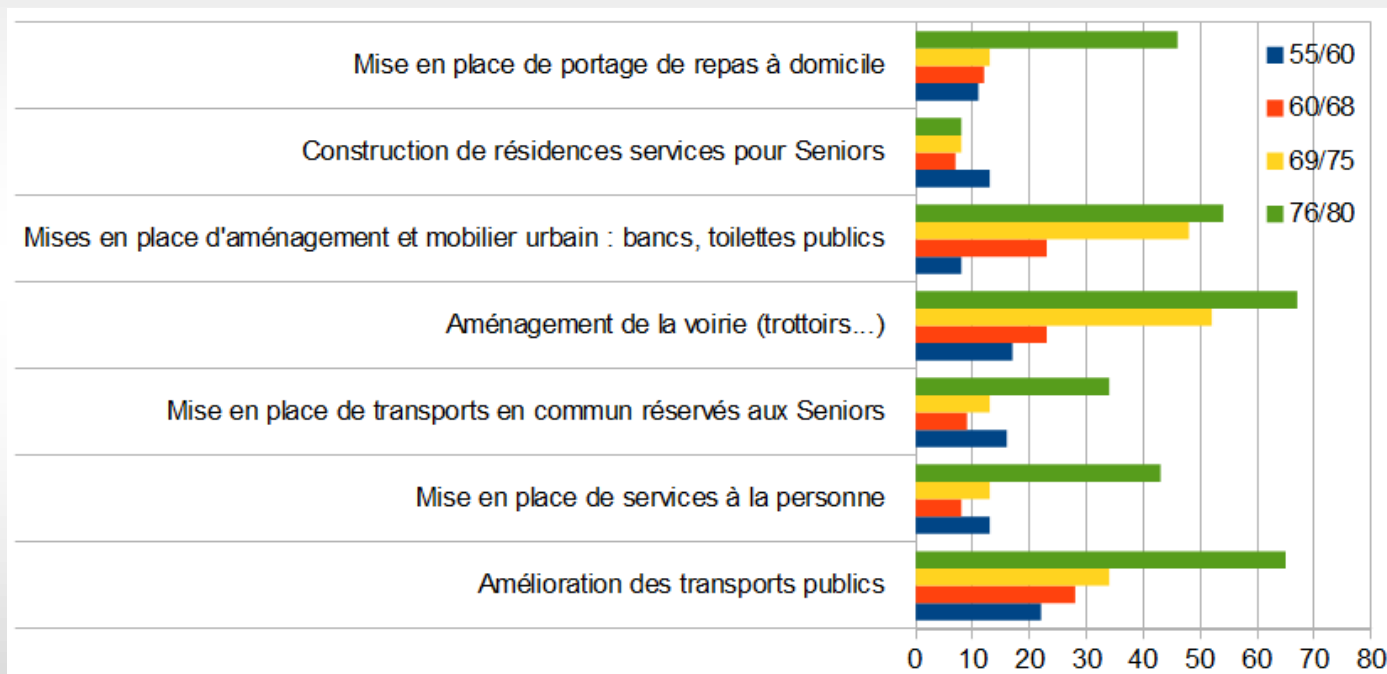


 #SilverExpo

Les plus âgés demandent plus d'aménagements



Parmi ces sujets, pour lesquels souhaitez-vous des aménagements ?



 #SilverExpo

Contacts



Senior Strategic

Frédéric Serrière

22, rue Docteur Greffier - 38000 Grenoble

06 87 50 87 94

fserriere@fredericserriere.com

www.seniorstrategic.fr

Silver Economy Expo

Alain Bosetti

72, boulevard Victor Hugo – 92100 Boulogne Billancourt

01 47 61 49 31

contact@silver-economy-expo.com

www.silver-economy-expo.com

Relations presse - **Le Public Système**

Caroline Fichera

cfichera@lepublicsysteme.fr

01 41 34 20 99

Julie Dramard

jdramard@lepublicsysteme.fr

01 70 94 65 98

 #SilverExpo