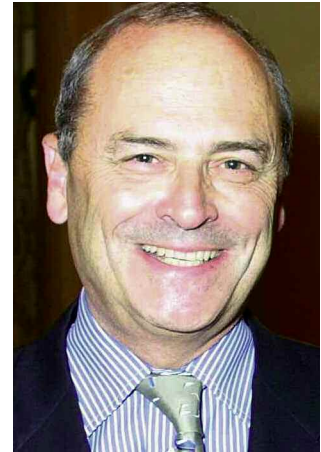


A tout **SENIOR** tout honneur



Age Perfect,
Nivea Vital, Pro-Activ, mais
également seniorplanet.fr,
seniors.com ont un bel
avenir puisque l'on estime
qu'en 2030, dans une
génération, les plus

de 60 ans représenteront 31 %
de la population avec un effectif
de 20 millions de personnes.

Le dictionnaire de l'Académie française, composé de fins connaisseurs, définit ainsi le mot senior : "il se dit en termes de sports des joueurs plus âgés, par opposition aux juniors". Très bien pour la référence sportive, mais à quel âge devient-on senior ? Cette question, à priori plutôt simple, contient en fait des réponses multiples.

Il paraît logique de penser que l'espérance de vie se faisant plus longue, le senior entrera dans la carrière de plus en plus tard, d'autant plus qu'il veille à sa santé, à son apparence physique et qu'il reste souvent actif même retraité. Oui mais, même si l'âge du départ à la retraite augmente, de plus en plus nombreux sont les individus qui arrêtent volontairement ou non leur activité professionnelle autour de 55 ans et viennent grossir les rangs des seniors.

En fait, comme le souligne très justement Jean-Marc Lehu : "s'il paraît aberrant de réunir dans un même segment des individus de 0 à 50 ans, quelle légitimité donner à une segmentation qui regroupe sous une même appellation des individus de 50 à 100 ans" ?

Pour rester fidèle à la tonalité sportive qui anime nos académiciens, on pourrait imaginer différents groupes de seniors : seniors juniors, seniors, seniors vétérans et vétérans, sans fixer de frontières d'âges qui ne satisferaient personne, en premier lieu les seniors eux-mêmes qui s'identifient presque toujours à la classe d'âge inférieure à la leur.

Avec plus de pouvoir d'achat et plus de temps de libre que la moyenne des Français, les seniors sont l'objet d'attentions de plus en plus nombreuses de la part des entreprises. Propositions de cartes de fidélité en tout genre (adieu carte vermeil sans doute trop évocatrice des noces du même nom), de croisières, de voyages, de résidences secondaires, de placements leurs sont faites en permanence.

Et les marques, les seniors y sont-ils fidèles ? Et bien oui, à partir de 55 ans, ils expriment une plus grande méfiance à l'égard des marques de distributeurs et plus encore des premiers prix*. Concernant l'achat de biens durables, automobile notamment, le senior se montre plus vigilant, sa fidélité aux marques se fait plus forte, notamment à l'égard de celles établies depuis longtemps sur le territoire national.

Age Perfect, Nivea Vital, pro-activ, mais également seniorplanet.fr, seniors.com - les seniors sont aussi de grands surfeurs - ont un bel avenir puisque l'on estime qu'en 2030, dans une génération, les plus de 60 ans représenteront 31 % de la population avec un effectif de 20 millions de personnes.

* cf source étude SIMM-2004