



SOCIOGERONTOLOGIE

LE PODCAST POUR
COMPRENDRE LES VIEUX

**POURQUOI
LES VIEUX NE
VEULENT PAS
OUVRIR LEUR
PORTE MONNAIE ?**

ANTOINE GERARD



1

LES VIEUX SONT - ILS PAUVRES ?

Le saviez vous ?

- Il y a deux fois moins de personnes pauvres (1er décile des revenus) chez les plus de 65 ans que chez les 25-64 ans !
- Le niveau de vie des 65 ans et plus est supérieur de celui des 25-64.
- Leur patrimoine aussi (très largement d'ailleurs)
- Et si on rajoute le gain de pouvoir d'achat supplémentaire permis par l'absence de loyer ou de prêt immobilier sur la résidence principale, l'écart en matière de niveau de vie double et atteint 7%.

Source : Insee, les seniors, Niveau de vie et patrimoine des seniors, François Gleizes, Sébastien Grobon, Laurence Rioux, 2018



Les vieux pauvres, ça existe, mais moins que les jeunes pauvres. Et l'immense majorité sans être riche est loin d'être pauvre !



2

LES VIEUX SONT - ILS RADINS ?

Le saviez vous ?

- Leur épargne et leur taux d'épargne sont en effet important, mais ça les rend plus prévoyants que radins. (17% en moyenne chez les plus de 50 ans contre 1% chez les moins de 50%)

D'autant plus que

- C'est le groupe le plus engagé dans des activités de bénévolat
- Y compris via le don !

Surtout que

- Ils représentent 50% de la consommation alors qu'ils ne représentent que 20% de la population

Source : La consommation de services par les seniors et le poids des contraintes socio-économiques Pascale Hébel Dans Gérontologie et société 2010/4 (vol. 33 / n° 135)



Mais c'est vrai qu'il y a une diminution de la consommation dans le grand âge.
Pourquoi ? Parce qu'ils ne trouvent pas de produits et services qui correspondent à leurs attentes.



?

COMMENT FAIRE ?

1

Oublier le bullshit du secteur :

intergénérationnel, inclusif, bien vieillir, etc.

Ce discours ne vous sert qu'à séduire les journalistes et les concours d'innovation.

Et non vous ne vous privez pas de votre meilleur argument, au contraire, vous vous laissez la place de parler de ce que vous faites concrètement !



<https://podcast.ausha.co/sociogerontologie/silver-eco>

2

Rentrez dans la tête de votre client

- pour comprendre son envie,
- définir votre proposition de valeur (votre manière à vous de satisfaire son envie, de répondre à son problème, d'atteindre son ambition) et
- identifier quel est le bon moment pour lui proposer votre solution.



<https://podcast.ausha.co/sociogerontologie/paradigme>

