



# Salon Bien vieillir 2007

Réunion de famille à la Porte de Versailles  
vendredi 5 – samedi 6 – dimanche 7 octobre 2007  
Hall 6

L'événement Senior Plus  
Paris Expo - Porte de Versailles  
12 000 visiteurs attendus

# « Cultivez la notoriété et la légitimité de votre marque auprès de 1.400.000 seniors »



## senior PLUS, le magazine du bien-vieillir

un nouveau bimestriel pratique et chic  
Lancement le 17 juin 2006  
100.000 exemplaires



## Le Salon Bien vieillir, le rendez-vous annuel des seniors

3è édition  
5-7 octobre 2007  
Paris Expo - Porte de Versailles,  
12.000 visiteurs



## Les guides, une collection qui s'enrichit

Les meilleures Maisons pour personnes âgées de votre région (Île-de-France, Rhône-Alpes, PACA), Guide Bien vieillir à la maison  
Nouvelles parutions : Les meilleures Maisons pour personnes âgées de votre région Nord Belgique et Grand Ouest  
8.000 exemplaires par titre



## Le site

[www.seniorplus.fr](http://www.seniorplus.fr)  
Toute l'actualité pratique des seniors  
50.000 visiteurs uniques par mois

Des supports qui correspondent aux attentes d'une nouvelle génération de seniors caractérisée par :

- un intérêt soutenu pour les nouveautés
- une quête d'information qualitative
- une volonté de choix

Et plus généralement par une triple exigence face aux marques :

- engagement (services)
- excellence (qualité, haut de gamme)
- expérience (« comme eux »)

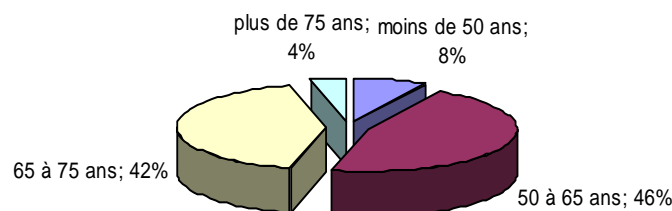
Une identité forte  
Une entreprise  
**intergénérationnelle**  
et experte  
animée par trois femmes  
d'une même famille

**Le quatuor incontournable de la communication en direction des seniors**

## Bien vieillir : le sujet intéresse un large public intergénérationnel

### En chiffres

- 75% de visiteurs grand public majoritairement issus d'un milieu social aisé :



- 25% de visiteurs professionnels (santé, services)

Rencontrer  
un public  
captif

### Mots clés

Échange, plaisir,  
organisation, éthique,  
authenticité, évasion

### La nouvelle génération senior

Le public du salon n'a pas besoin de conseils mais d'information et d'accompagnement. Il veut se sentir en empathie avec d'autres personnes concernées par les mêmes questions, en savoir plus sur les sujets qui le concerne directement, services, nouveaux domiciles, soins, assurances etc... Il veut aussi mettre à profit le temps et souvent les moyens financiers dont il dispose pour faire de nouvelles choses, donner un sens à son temps libre, comprendre le monde de ses enfants et petits-enfants. Il est confronté à de nouveaux défis, avec sa famille, ses proches, il est en demande de nouveaux réseaux.

## Programme 2007 : Espaces dédiés et Animations

### Les Thématiques du Salon :

Habitat / Équipement / Nouveau domicile / Santé - Bien-être / Loisirs - Culture / Patrimoine / Services / Saveurs

#### Les Espaces dédiés

##### L'Espace Gourmand

Cet espace présenté comme un petit marché regroupe différentes enseignes proposant des produits liés à la nutrition et aux produits gourmands (produits gastronomiques régionaux, produits alimentaires divers, ustensiles culinaires...).

##### L'Espace Bien-être

Cet espace regroupe différentes enseignes proposant des produits et services liés au bien-être (produits de massage et de relaxation, soins du corps, centres de thalassothérapie, centres de santé et de remise en forme, aromathérapie et phytothérapie, compléments alimentaires, médecine douce...).

#### Les Animations

**La Maison Senior Plus** Sous une bulle de verre, une nouvelle maison entièrement conçue et aménagée en partenariat avec le VIA, pour vivre dans un espace où beauté rime avec confort et sécurité.

**Le Défilé Senior Plus** Avec le concours de grands couturiers, jeunes et seniors et de Viviane Blassel chroniqueuse à TF1, un événement qui fera date !

##### 2 Expos Photos Senior Plus

**Le Practice de Golf, initiation en famille !**

**Parcours de la forme** Pour rester en forme tout en s'amusant, évaluer son équilibre, pour éviter les chutes, mieux vieillir...

**Avant-première d'un film jeunesse** suivi d'un débat grands-parents/petits-enfants.

**Tournage de 10 reportages** (10') par 2 classes (CM2, 5<sup>ème</sup>) : mes grands-parents idéaux.

« **Combat de neurones** » grands-parents/petits-enfants

**Lecture à 2 voix** grands-parents/petits-enfants, avec l'EGPE

## Programme 2007 : Ateliers et Conférences

### Les Ateliers\*

- L'atelier mémoire, pour en finir avec les petits trous !
- L'atelier massage
- L'atelier scrapbooking
- Apprendre à vivre avec un animal
- Internet, pour faire quoi ?
- La photo numérique et après ?
- Testez votre vue, testez votre audition
- Conducteurs : testez vos réflexes !
- Coaching Bien-vieillir (relations grands enfants / parents âgés; choisir un nouveau domicile, se faire aider)
- Je me fais aider : 1000 et 1 services

**L'équipe est à  
votre  
disposition  
pour organiser  
des événements  
sur mesure**

### Les Conférences\*

- L'amour c'est bon pour la santé !
- Je ne suis pas sourd!
- Régalons-nous : grands-parents, petits-enfants, transmettre, cuisiner et déguster
- La grippe, prévenir ou guérir
- Couple, apprendre à vivre ensemble !
- La mémoire à la loupe
- Ostéoporose, pourquoi en parler
- C'est décidé, je me fais aider : par qui, pourquoi, comment ? Combien ça coûte ?
- Une maison de retraite à l'essai, c'est possible!
- Appartements santé, téléassistance, comment ça marche ?
- Devenir grand-parent, ça s'apprend ?
- Patrimoine : assurer son autonomie financière dans la durée

\*liste non exhaustive



# Le Trophée service Plus 2007 : du B to C au B to B

## Événement

### **Le Trophée Service Plus récompense l'innovation, la qualité et la croissance des services à la personne (2<sup>ème</sup> édition)**

Organisé par Senior Plus et Good Futur avec le soutien du Groupe Caisse d'Épargne et sous le parrainage de l'Agence Nationale des services à la personne, le Trophée a pour but d'encourager l'émergence de réalisations dans le secteur des services à la personne en repérant des prestataires répondant aux attentes d'un marché nouveau et d'accompagner sa structuration.

[www.tropheeserviceplus.com](http://www.tropheeserviceplus.com)

### **Table ronde avec les investisseurs**

Présentation de l'étude : le top 5 des entreprises de services à la personne dans les principaux pays de l'UE

Quelle valeur pour les sociétés de services à la personne ? Quels retours, quelles sorties ?

### **Partenaire média**



## Votre surface d'exposition sur le salon

<b>PACKAGE STAND PRÉ-ÉQUIPÉ</b> Cloisons en bois, moquette, enseigne, coffret électrique de 3 kw, un rail de spots, nettoyage quotidien du stand	<b>PRIX UNITAIRE</b>
<b>Stand sans angle</b>	<b>320€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Stand avec un angle</b>	<b>352€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Stand avec deux angles</b>	<b>368€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Ilôt</b>	<b>416€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Majoration allée principale +25%</b>	
<b>PACKAGE STAND NU</b> (18m <sup>2</sup> minimum) Moquette, enseigne, nettoyage quotidien du Stand	<b>PRIX UNITAIRE</b>
<b>Stand</b>	<b>275€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Ilôt</b>	<b>358€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Majoration allée principale +25%</b>	
<b>PACKAGE ESPACES GOURMAND ET BIEN-ÊTRE</b> Comptoir recouvert de coton gratté écru, moquette, enseigne, coffret électrique commun, réserve et réfrigérateur (uniquement pour l'Espace Gourmand) communs, éclairage commun, nettoyage quotidien du stand	<b>PRIX UNITAIRE au mètre linéaire</b>
Espace d'un mètre linéaire	<b>600€ HT/ml</b>

**OFFRE ANCIENS EXPOSANTS** : 10% de remise sur l'espace seulement.

**FRAIS DE DOSSIER OBLIGATOIRE** : Pour toute réservation d'un espace d'exposition, une participation de 380€ HT pour les surfaces nues et équipées et de 95€ HT pour les espaces dédiés correspondants aux frais de dossier vous sera demandée.

**FRAIS D'ASSURANCE** : Pour toute réservation d'un espace d'exposition, une participation de 110€ HT pour les surfaces nues et équipées et de 90€ HT pour les espaces dédiés correspondants aux frais d'assurance vous sera demandée, sauf sur présentation d'une attestation.



# Votre surface d'exposition sur le salon

## Association

<b>PACKAGE STAND PRÉ-ÉQUIPÉ ASSOCIATION (à partir de 6m<sup>2</sup>)</b> Cloisons en bois, moquette, enseigne, coffret électrique de 3 kw, un rail de spots, nettoyage quotidien du stand	<b>PRIX UNITAIRE</b>
<b>Stand sans angle</b>	<b>206€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Stand avec un angle</b>	<b>227€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Stand avec deux angles</b>	<b>237€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Ilôt</b>	<b>268€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Majoration allée principale +25%</b>	

<b>FORFAIT 4m<sup>2</sup></b> Cloisons en bois, moquette, enseigne, un rail de spots, nettoyage quotidien du stand	<b>PRIX UNITAIRE</b>
<b>Stand sans angle</b>	<b>824€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Stand avec un angle</b>	<b>908€ HT/m<sup>2</sup></b>
<b>Majoration allée principale +25%</b>	

**OFFRE ANCIENS EXPOSANTS** : 10% de remise sur l'espace seulement.

**FRAIS DE DOSSIER OBLIGATOIRE** : Pour toute réservation d'un espace d'exposition, une participation de 95€ HT correspondant aux frais de dossier vous sera demandée.

**FRAIS D'ASSURANCE** : Pour toute réservation d'un espace d'exposition, une participation de 90€ HT correspondant aux frais d'assurance vous sera demandée, sauf sur présentation d'une attestation.



## Opérations spéciales : partenariat et sponsoring

**Associer  
votre image  
à l'un des  
temps forts  
du Salon et  
optimiser  
votre  
visibilité  
auprès des  
visiteurs et  
des médias.**

TYPE DE PARRAINAGE	PRIX UNITAIRE POUR 12 m <sup>2</sup>
<b>Parrainage d'un atelier</b> Animé par vos soins Animé par SENIOR PLUS	5 000€ HT 7 000€ HT
	PRIX UNITAIRE
<b>Parrainage d'une conférence</b> Avec la participation d'un de vos intervenants	8 000€ HT
<b>Partenariat officiel</b> Votre logo sur toute la communication du Salon (affiches, invitations, insertions presse, communiqués de presse et couverture du catalogue)	30 000€ HT

**OFFRE ANCIENS PARTENAIRES** : 10% de remise sur le parrainage.

**FRAIS DE DOSSIER OBLIGATOIRE**: Pour le parrainage d'un atelier, une participation de 380€ HT correspondant aux frais de dossier vous sera demandée.

**FRAIS D'ASSURANCE** : Pour le parrainage d'un atelier, une participation de 110€ HT correspondant aux frais d'assurance vous sera demandée, sauf sur présentation d'une attestation.



# Un plan média puissant

Le Salon Bien vieillir, en partenariat avec le magazine *senior PLUS* (bimestriel, 100.000 exemplaires), bénéficie d'une excellente couverture médiatique.

Les deux premières éditions ont été annoncées puis relayées par de nombreux supports presse, ce qui a suscité l'intérêt d'autres médias pour ce salon **novateur** en terme de positionnement sur un marché des seniors en plein essor.

## Une campagne d'affichage sur toute la région parisienne

- Métro
- Bus
- Mairie de Paris
- Panneaux d'affichage de la Mairie de Paris

## Des partenaires médias impliqués

- TF1

- Radio Classique

• Presse magazine	<i>OJD</i>
Senior Plus	<i>(OJD en 2008)</i>
La Vie	<i>160 589 (DSH)</i>
Reader's Digest	<i>355 250 (DSH)</i>
Valeurs Actuelles	<i>79 907 (DSH)</i>

• Presse quotidienne	
Le Parisien	<i>336 362</i>
Métro	<i>371 487</i>

- Sites Internet  
[www.seniorplus.fr](http://www.seniorplus.fr)  
[www.agevillage.com](http://www.agevillage.com)  
[www.senioractu.com](http://www.senioractu.com)

## Un plan média puissant

### Des partenaires collectivités locales, associations et clubs franciliens invités

- 250 communes de plus de 10 000 habitants
- 400 associations et clubs seniors

### Des relations presse dynamiques (édition 2006)

- **Canal +**, automne 2007
- **France 5**, Senior Ladies, automne 2007
- **France 5**, Question Maison, 28 janvier 2007
- **La revue du praticien**, 16 janvier 2007
- **Newzy**, newsletter du 4 décembre 2006
- **BFM radio**, Les grands débats du lundi, 21 novembre 2006
- **France Inter**, émission « Service Public », 21 novembre 2006
- **France Bleu**, Week end à la carte, 18 novembre 2006
- **www.lesechos.fr**, 17 novembre 2006
- **20 Minutes**, 17 novembre 2006
- **La Vie**, novembre 2006
- **Le Particulier Pratique**, novembre 2006
- **www.3evie.com**, 19 octobre 2006
- **Le Figaro**, 16 octobre 2006
- **Le Mag Seniorcité de la RATP**, octobre – novembre – décembre 2006
- **Le Messager Réunica Bayard**, octobre 2006
- **Echo d'aujourd'hui**, septembre octobre 2006
- **La Tribune, Le Progrès**, 14 août 2006
- **Marie France**, mars 2006

### Mailings : 300 000 invitations ciblées expédiées par différents canaux

- 20 000 exemplaires envoyés au public francilien de Senior Plus (abonnés magazine senior PLUS, anciens visiteurs Salon, acheteurs par correspondance des guides)
- 100 000 exemplaires encartés dans plusieurs magazines sur leurs audiences parisiennes
- 100 000 exemplaires diffusés par les sponsors et exposants
- 80 000 exemplaires distribués par les Mairies de Paris et de plusieurs communes de la région parisienne



## Équipe et contacts

### **Responsable stratégie et développement**

Emmanuelle de Guitaut  
edeguitaut@seniorplus.fr

### **Directrice du Salon**

Pamela Thomas  
pthomas@seniorplus.fr

### **Assistante**

Maude Gourand  
mgourand@seniorplus.fr

### **Équipe commerciale**

Aline Berger  
ab Berger@seniorplus.fr  
Stéphanie Schwartz  
sschwartz@seniorplus.fr  
Florence Venturi  
fventuri@seniorplus.fr

### **SENIOR PLUS Production**

Benjamin Lalande

### **Directrice éditoriale**

Annette Vezin  
avezin@seniorplus.fr

### **Responsables Multimédia et conférences**

Sarah Chevalley  
schevalley@seniorplus.fr

### **Secrétaire générale de la rédaction**

Cécile Baudin  
cbaudin@seniorplus.fr

### **Responsable logistique**

Delphine Erder  
Delphine.erder@seniorplus.fr

### **SENIOR PLUS**

**236, boulevard Raspail 75014 Paris**

**Tél.: 01 43 21 22 05**

**Fax : 01 43 21 30 79**