

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Grenoble, Publication le 14 septembre 2026

Décision 50+ : pourquoi le vieillissement ne suffit pas à créer des marchés

Dans son nouveau livre, Frédéric Serrière explique pourquoi tant d'offres destinées aux 50 ans et plus peinent à convaincre malgré l'existence de besoins réels. Il propose une méthode pour comprendre les résistances à l'achat et rendre la décision possible.

Le vieillissement de la population est souvent présenté comme la promesse mécanique de nouveaux marchés. Pourtant, de la téléassistance à l'habitat senior, de la prévention aux services à domicile, de nombreuses offres utiles restent peu adoptées ou atteignent rapidement un plafond de verre.

La raison, selon Frédéric Serrière, est simple : **un besoin ne devient un marché que lorsqu'il se transforme en décision.**

Or, certaines décisions liées à l'avancée en âge touchent directement à l'identité, à l'autonomie perçue, à la peur du déclassement ou au refus de se reconnaître dans l'image véhiculée par l'offre. Une solution peut donc être rationnellement pertinente, rassurante et accessible, tout en demeurant psychologiquement difficile à choisir.

Comprendre les résistances, pas seulement les besoins

Dans *Décision 50+ – Comment vendre plus aux 50 ans et plus avec le Modèle STS*, Frédéric Serrière invite les entreprises à déplacer leur regard.

Le silence d'un prospect ne signifie pas nécessairement son désintérêt. L'inaction peut traduire une ambivalence, une contradiction identitaire ou une friction que les études déclaratives et les argumentaires commerciaux classiques détectent mal.

Les entreprises ont ainsi tendance à surestimer la motivation de leurs prospects et à sous-estimer les forces qui les poussent à différer la décision, à conserver leurs habitudes ou à ne rien changer.

Le principal concurrent d'une offre n'est donc pas toujours une autre entreprise. C'est souvent le statu quo.

Le Modèle STS : trois forces qui déterminent la décision

Créé par Frédéric Serrière, le Modèle STS analyse la décision à partir de trois forces complémentaires :

- la motivation à agir ;
- la cohérence de la décision avec l'identité de la personne ;
- les frictions décisionnelles qui compliquent, ralentissent ou empêchent le passage à l'action.

Cette approche permet de mieux comprendre les non-clients, les prospects ambivalents et les publics réfractaires habituellement absents des études de marché.

Elle fournit aux dirigeants, aux équipes marketing et aux forces commerciales un cadre opérationnel pour concevoir des offres, des messages et des parcours capables de transformer plus efficacement les besoins en décisions.

« Le vieillissement crée des besoins. Seule la décision crée le marché. Pour vendre aux 50 ans et plus, il faut comprendre ce qui les motive, mais aussi ce qui les empêche de décider. »

— Frédéric Serrière, auteur de *Décision 50+*

Un ouvrage destiné aux décideurs et aux professionnels

Décision 50+ s'adresse aux dirigeants, entrepreneurs, responsables marketing, commerciaux, consultants et porteurs de projets qui interviennent sur les marchés des 50 ans et plus.

Le livre concerne notamment les secteurs de l'habitat senior, de la téléassistance, de la prévention, des services à domicile, de l'assurance, de la santé, de la mobilité et de la monétisation du patrimoine immobilier.

Au-delà de la Silver Économie, il propose une réflexion plus large sur les décisions complexes, impliquantes ou identitairement sensibles.

À propos de l'auteur

Frédéric Serrière est consultant en stratégie et marketing, spécialisé depuis 1999 dans les marchés des 50 ans et plus et la Silver Économie. Il s'intéresse aux sciences cognitives depuis plus de 30 ans.

Créateur du Modèle STS, il accompagne les dirigeants, les équipes marketing et les forces commerciales afin de mieux comprendre les mécanismes de décision des publics matures, d'améliorer la conversion et de dépasser le plafond de verre rencontré par de nombreuses offres.

Informations pratiques

Titre : *Décision 50+*

Sous-titre : *Comment vendre plus aux 50 ans et plus avec le Modèle STS*

Auteur : Frédéric Serrière

Éditeur : BoD – Books on Demand

Publication : 14 septembre 2026

Format : 15,5 × 22 cm, couverture souple

Nombre de pages : 296 pages

Prix public : 24,90 €

Versions disponibles : livre imprimé et livre numérique

Distribution : librairies et principales plateformes de vente de livres en ligne

Contact presse

Frédéric Serrière

E-mail : livre@fredericserriere.com

Site : www.modele-sts.com

Téléphone direct : 0687508794

Frédéric Serrière est disponible pour des interviews, podcasts, émissions de radio ou de télévision, conférences, tables rondes et tribunes.

Des exemplaires de presse en version papier ou numérique peuvent être demandés auprès du service presse de BoD.

PAGE DE PRESENTATION POUR LA PRESSE

<https://www.fredericserriere.com/presse-decision-50-plus/>