



GESTION DES ÂGES

RECRUTER DES SENIORS POUR PARLER À D'AUTRES SENIORS

Partner Conseils, une société de courtage en assurance, et Virage Viager, spécialisée dans une solution permettant aux personnes âgées de rester chez elles, visent le marché des seniors. Et elles recrutent des « ambassadeurs » qui comprennent leurs besoins.

Q uoi de mieux que d'embaucher des seniors pour parler aux seniors ? C'est ce que font Virage Viager, lancée en 2010 par Éric Guillaume, et Partner Conseils, une société de courtage en assurance créée en 2011 par Abdellah Nasri. Centrée sur les produits de santé-prévoyance à destination des seniors et membre de la Silver Alliance, Partner Conseils négocie auprès des compagnies d'assurances des contrats adaptés à leur situation. « J'avais constaté, ne serait-ce qu'en m'occupant de l'assurance de mon père, que certains contrats, d'abord offerts par l'employeur puis conservés à la retraite par les anciens salariés, incluaient automatiquement une prime naissance ! »,

explique Abdellah Nasri. Mais rien, en revanche, sur les prothèses auditives, en tout cas jusqu'au 1^{er} janvier 2020 (c'est à partir du 1^{er} janvier 2021 qu'elles seront remboursées à 100 %) et rien sur la podologie, ni le bien-être...

Si parmi les dix salariés de l'entreprise, qui gèrent les aspects administratifs, aucun n'est proche de la retraite, Partner Conseils s'appuie également sur des indépendants qui contactent les seniors en vue de leur proposer de nouveaux contrats, plus adaptés à leurs besoins. Et dans ce but, la société a recours à TeaPy Job, un site de recrutement et d'emploi des 50 ans et plus, seniors et retraités actifs, pour s'adjoindre les services de seniors.

« C'est une question d'empathie, explique le patron de Partner Conseils. Ces seniors comprennent mieux ceux qui ont l'âge des parents de nos salariés. » Les conseillers s'appuient sur leur réseau et leurs amis, pour donner des informations sur les offres possibles et comparer les prix et les services avec des outils informatiques fournis par l'entreprise. Ces indépendants ne recherchent pas forcément un emploi fixe, mais « pour certains, un complément de

retraite, puisqu'ils sont payés à la commission, de même qu'un complément social, en maintenant contacts et activités, voire un complément intellectuel », explique Abdellah Nasri. Sans oublier la flexibilité. Il leur suffit d'organiser leur emploi du temps et d'activer ou de désactiver leur agenda professionnel.

Partner Conseils est en phase de recrutement, aussi bien pour des salariés en CDI que pour des mandataires. « Parmi nos indépendants, nous avons 20 % de seniors retraités et 80 % d'actifs, poursuit le fondateur de la société. Notre objectif est désormais de recruter ces deux populations, avec cinq à six personnes par mois en plus. » D'autant que Partner Conseils veut étendre son offre en direction des aidants, qui gèrent, entre autres, l'assurance pour leur proche vulnérable, mais aussi des services de soins. Aidée d'autres membres de la Silver Alliance, Partner Conseils s'adressera ainsi aux DRH dans les entreprises pour ce faire.

TORDRE LE COU AU VIAGER

Virage Viager, qui compte quelque 30 salariés sur tout le territoire – « plutôt âgés de 55 ans que de 25 ans », précise

Éric Guillaume, le fondateur –, s'appuie également sur des démarcheurs, chargés d'expliquer aux seniors la spécificité du viager mutualisé, un concept créé il y a dix ans et qui a radicalement modifié les règles du viager traditionnel. Le dispositif est fondé sur le remplacement des acheteurs individuels par des institutionnels (caisses de retraite, mutuelles, institutions de prévoyance, compagnies d'assurances...) et le paiement au retraité de la totalité de la valeur occupée de son bien immobilier sous la forme d'un capital unique, immédiatement assorti d'un droit d'usage et d'habitation à vie reconnu chez le notaire. « Nous avons tortu le cou au système de viager classique, qui pariait sur le décès, poursuit Éric Guillaume. Et les investisseurs institutionnels qui participent aux opérations s'intéressent aussi à l'aspect sociétal. » Virage Viager a déjà une quinzaine d'ambassadeurs seniors, rémunérés en fonction des affaires qu'ils apportent. « Pour certains, c'est un complément de retraite significatif, qui peut doubler le montant de leur pension en une opération », précise-t-il. Et il compte en « embaucher » davantage dans les mois qui viennent. **LYS ZOHIN**

« Parmi nos indépendants, nous avons 20 % de seniors retraités et 80 % d'actifs. »

ABDELLAH NASRI, DIRIGEANT DE PARTNER CONSEILS