



## LES INVITÉES. Leur plateforme web met en relation seniors et étudiants

Diane Bunod et Jessica Ribeiro, la Saint-Germanoise, lance la version beta de leur plateforme web *Silver In Touch* mettant en relation des seniors ayant besoin de services et des étudiants sélectionnés prêts à y répondre contre rémunération.



Diane Bunod et Jessica Ribeiro, la Saint-Germanoise (à droite sur notre photo), les deux fondatrices de Silver In Touch.

Jessica Ribeiro, la Saint-Germanoise, et Diane Bunod, la Courbevoisienne, sont deux jeunes femmes de respectivement 21 et 22 ans qui mordent la vie à pleines dents. Poussées par un dynamisme et une énergie à même de déplacer des montagnes, elles portent un projet de plateforme web qui devrait faire bouger l'univers des services à la personne. Dénommée *Silver in Touch*, elle vise à permettre à des seniors, les « Silvers », de poster des services auxquels les « Juniors », les étudiants, peuvent répondre. Il s'agit de services du type courses, ménage, courrier, cuisine, jardinage... Tout est parti d'une idée qui a émergé en mars dernier.

### Rétablir du lien intergénérationnel

« Un ami de mes parents,

qui à 85 ans, est un mordu de technologie. Il possède plusieurs tablettes et deux smartphones, mais il ne savait pas s'en servir, explique Jessica. J'ai passé beaucoup de temps à lui expliquer comment le faire. Diane de son côté avait ses grands-parents qui sollicitaient tous les jours une aide à domicile plusieurs heures par jour. Cela nous a amenés à réfléchir sur le fait qu'il existait un besoin de flexibilité dans ce domaine et une demande de services pas trop chers. S'ajoute à tout cela le côté intergénérationnel, car il est vrai qu'il y a beaucoup de solitude chez les personnes âgées qui sont souvent coupées de la jeunesse. L'idée est née comme ça. »

Les amies, scolarisées en écoles de commerce, décident

de confronter le résultat de leur réflexion et en cinq jours constituent un dossier pour participer à un premier concours de pitch, lancé par un incubateur d'entreprise. Et là surprise, elle le remporte.

« Ça a été le déclencheur, expliquent-elles. De nombreuses personnes sont venues nous voir en nous disant que c'était une super idée et qu'il fallait continuer. »

Cette première victoire allait appeler d'autres distinctions. En juin, elles faisaient partie des 10 lauréats du concours « 100 jours pour entreprendre » récompensant chaque année des jeunes créateurs d'entreprise et leur offrant la « Boîte 100 jours » qui regroupe des offres d'une valeur globale de 15 000 €. Peu de temps après, *Silver in Touch* recevait les 20 000 euros du premier prix du concours entrepre-

neurial « Lance-toi et crée ton truc » proposé par le groupe d'hypermarchés Carrefour.

### « On s'est dit : on va casser l'ancien modèle très archaïque »

Mais quel serait le plus de leur plateforme ? « On s'est dit, on va casser l'ancien modèle très archaïque du monde des services à la personne. Nous voulons faire évoluer les mentalités sachant que l'objectif n'est pas de fidéliser nos jeunes de plus de 60 ans à un junior, mais bien de les fidéliser au service. On va utiliser la technologie pour simplifier toutes les procédures. La technologie évolue elle prend de plus en plus de place. Aujourd'hui, chez les plus de 70 ans, il y en a 50 % qui ont accès à Internet tous les jours. Dans 10 ans, cela sera 80 %.



Il n'existe pas de plateforme où les seniors peuvent réserver, commander et payer en ligne leur service, et ce, à tout moment de la journée. En plus, nous allons rétablir un lien intergénérationnel qui n'existe pas vraiment dans les services à la personne, car elles emploient des gens dont c'est le métier et qui ont des âges plus avancés. L'autre chose, c'est au niveau du prix. Nous, nous ne jouons pas avec la déduction fiscale, car nous voulons éviter à la personne de déboursier 30/35 € pour une heure de service. On oublie la déduction et dès le départ, nous partons sur des prix qui sont aux alentours de 14/15 €. Nous faisons différents tarifs selon les heures. Le paiement est totalement sécurisé. Nous proposons le prix idéal pour une heure de rémunération ou pour la course si, par exemple, c'est pour vider les poubelles ou aller chercher un colis. » Un prix idéal que le senior peut ajuster en l'augmentant ou en le baissant, sachant qu'il ne pourra descendre en dessous d'un minimum permettant de garantir une rémunération minimale pour le jeune, fixée à « 10 € net ». *Silver In touch* se rémunère en percevant une commission allant

de 10 à 20 % selon le nombre d'heures réservées par le senior.

### Trois critères : amabilité, disponibilité et efficacité.

Diane Bunod et Jessica Ribeiro savent que l'aspect « confiance » doit être soigné pour s'ouvrir aux seniors. *Silver In Touch* effectuera évidemment un tri des jeunes à l'entrée, mais ensuite, les seniors disposeront d'un système de notation basé sur trois critères : amabilité, disponibilité et efficacité. La plateforme fournira également une vidéo de présentation du jeune de 30 secondes à une minute, accessible tout le temps par les Silvers.

« À terme, lorsque nous posséderons une certaine base de données, aussi bien de Silvers que de Juniors, l'idée est de créer un algorithme proposant, par exemple, instantanément les trois juniors qui sont les plus proches de la personne, immédiatement disponibles, et les mieux notés. Nous avons aussi un critère de sélection. »

Le recrutement des jeunes vient de démarrer pour permettre le lancement de la plateforme web en octobre, dans un premier temps, à l'échelle du 15<sup>e</sup> arrondissement de Paris.

Philippe Roudeillat

#### PRATIQUE

<http://www.silverintouch.fr>