

I - Quelques constats sur l'emploi des seniors

- **Un marché de l'emploi très normé** : standards d'âge et de profil (formation, expérience, salaire) bloquent très souvent le recrutement des seniors (sauf hyper spécialisation ou postes de très haut niveau)
- **Un marché difficile à identifier** : marché caché essentiellement + candidatures spontanées et intermédiaires = beaucoup d'investissement personnel dans ses recherches
- **Une prime au jeunisme** : un dirigeant/manager ne recrutera pas un collaborateur qui pourrait être son grand frère, voire son père
- **« Nouvelle » économie** : les générations Y et Z ont pris le leadership. Mieux adaptées et formées aux nouvelles technologies et à l'accompagnement d'un monde en pleine mutation
- **Economie « réelle »** : à l'inverse, plus facile pour un senior de valoriser son expérience. A prendre en compte dans son ciblage
- **Une protection sociale de haut niveau en France** pour les demandeurs d'emploi de + 50 ans mais pour combien de temps encore ?
- **Une employabilité qui se dégrade rapidement avec le temps** : accepter la 1 ère opportunité, même si ce n'est pas le job de vos rêves !

II – Panorama des situations : 3 familles de scenarios

SCENARIOS Mots clefs	Positionnement	Secteur d'activités	Statut	Pronostic de réussite
(1) CONTINUITE STABILITE ADAPTATION	Mêmes savoir faire et savoir être qu'avant	Identique ou très proche de son secteur d'origine	Salariat	Très Faible
(2) OUVERTURE ELARGISSEMENT EVOLUTION ADAPTATION AGILITE	Savoir faire renforcés et vision transverse Nouveaux savoir être	Domaines d'expertise applicables à de nouveaux secteurs d'activités	Entrepreneur Portage salarial CDD Expatriation	Moyenne (Au cas par cas)
(3) RUPTURE RISQUE ASPIRATION AU PLAISIR	Nouveaux savoir faire et nouveaux savoir être	Changement radical de trajectoire	Entrepreneur	Au cas par cas (Risque financier parfois élevé)

III – Exploration du scénario 2 (médian)

- **Devenez votre propre coach, définissez en priorité votre :**
 - Cœur de cible : entreprises à prospecter (différentes sources possibles)
 - Positionnement : savoir faire, expertises, solutions, succès
 - Projet entrepreneurial : nature et contour des prestations proposées
- **Traitez en direct avec les décideurs (chefs d'entreprise), échanger entre « professionnels », être dans une relation partenariale et business**
- **Faites-vous aider pour vous challenger et tester votre projet :**
Professionnels du coaching
- **Changez de discours et de formatage :** passer d'un discours de salarié à un discours d'entrepreneur
- **Complétez votre formation :** maintenir son employabilité, élargir sa palette d'acquis si nécessaire, afin de se créer de nouvelles opportunités et atteindre de nouvelles cibles.



IV – Facteurs de succès pour les seniors (grandes tendances)

Plan d'actions	Facteurs de succès +++
Cible	TPE/TPI - PME/PMI ASSOCIATIONS de taille moyenne ETI
Stratégie	OFFENSIVE Mail, courrier, téléphone, vidéo ...
Approche	DIRECTE S'appuyer sur ses réseaux Relations personnelles
Interlocuteur(s)	CHEF D'ENTREPRISE ou Dirigeants
Projet	DEFINITION D'UNE OFFRE DE PRESTATIONS GENERATRICE DE VALEUR ET DE DIFFERENCIATION Analyse du secteur d'activités Veille Détection préalable des besoins des entreprises « cible » Partenariat Actionnariat