



## A la rencontre de ... Patrick Martens

Le SENIORAT est un concept novateur de service global aux Seniors ; Il a été imaginé, conçu et mis en place par Patrick Martens au travers de la société « SAGIS ». Le P'tit Journal trouvait la démarche vraiment intéressante. Souhaitant en savoir un peu plus, nous l'avons rencontré dans le cadre de notre chronique Who's who

**P.J.** Il y a 3 ans, après une carrière de conseiller familial au sein des banques Delen et Rothschild, vous avez décidé de créer votre propre société de service global à l'attention des Seniors.

**Comment l'idée est-elle née... ?**

**P.M.** Mon parcours professionnel me mettait en relation régulière avec des clients retraités (ou en passe de l'être), soucieux de préparer, d'organiser et de sécuriser leur avenir dans les meilleures conditions.

Même s'ils étaient bien entourés sur le plan familial et affectif, même s'ils pouvaient être conseillés par des spécialistes dans l'un ou l'autre domaine : face à la complexité croissante de la gestion familiale et administrative, ils se sentaient indécis, préoccupés, parfois même désespérés, vis-à-vis d'une prise de décision importante, de démarches complexes à entreprendre ou lorsqu'ils se trouvaient confrontés à des problèmes liés à la gestion de la vie quotidienne.

Les Seniors exprimaient fréquemment le souhait de pouvoir bénéficier d'un accompagnement plus global, d'une vision d'ensemble.

Ils me manifestaient aussi leurs craintes de faire de mauvais choix ou de ne pas savoir à quelles personnes compétentes et fiables s'adresser.

Il y avait donc une forte attente à ce niveau et un vide à combler.

**P.J.** A partir de ce constat, quelles motivations vous ont amené à relever ce défi ?

**P.M.** Outre la large expérience professionnelle acquise, mon métier précédent m'avait aussi permis d'apprécier toute la richesse de l'aspect relationnel et l'importance de la confiance dans les contacts noués.

En créant ma propre activité sur cette base de réflexion, je pouvais mettre le relationnel au premier plan dans un concept de services multiples.

Je poursuivais un double objectif :

Mettre une compétence, un savoir faire, des conseils et une disponibilité au service des Seniors.

Être « à leurs côtés » pour défendre leurs intérêts en toutes circonstances.

**P.J.** Quel regard portez-vous aujourd'hui sur ce nouveau métier que vous avez pratiquement « créé de toutes pièces » puisque rien d'aussi complet n'existait dans ce domaine ?



## Who's Who

**P.M.** « Passionnant » est le premier mot qui me vient à l'esprit. Chaque solution ou réponse que l'on peut apporter est ressentie comme un apaisement, un soulagement: c'est très valorisant ! Je pourrais remplir des pages entières avec les témoignages reçus en ce sens. C'est un métier où la communication est essentielle : J'accompagne souvent les Seniors chez leur notaire ou banquier. J'accorde aussi

une importance primordiale aux contacts avec la famille proche.

Ces échanges réguliers permettent de travailler efficacement, en plein accord et en toute transparence.

**P.J.** Outre votre rôle de « bouclier protecteur » dans les relations financières, successorales, juridiques, patrimoniales...

**Quels autres services proposez-vous ?**

**P.M.** C'est très vaste ! Depuis le secrétariat en général (y compris toutes les démarches administratives facilitées par nos introductions auprès des organismes compétents) jusqu'à l'organisation de l'aide à domicile, l'encadrement après une période d'hospitalisation, en passant par la gestion de l'ensemble des questions liées un futur déménagement. Nous proposons aussi des solutions pour bien d'autres petits détails pratiques qui facilitent la vie au quotidien et permettent de conserver son autonomie

**P.J.** Ce programme est séduisant à plus d'un titre, mais cet accompagnement a certainement un coût... ?

**P.M.** Bien sûr, mais les honoraires sont clairement définis dès le départ, sans la moindre ambiguïté. Ils sont modulables et parfaitement adaptés aux besoins réels.

La confiance réciproque est évidemment la bonne clef pour installer une relation sur le long terme. L'expérience et de nombreuses histoires vécues démontrent que le coût des prestations est très vite récupéré.

Avec un bon suivi, on évite les pièges dangereux, on limite les frais inutiles, on rationalise les dépenses, on optimise les investissements...

Bref, on met sa vie à l'abri des soucis !

Interview réalisée par Jipé



**SAGIS** s.p.r.l

TEL 0495 / 53.92.53

Secrétariat privé - Conseil & Accompagnement pour Seniors  
Site web: [www.sagis.be](http://www.sagis.be) - E-Mail: [patrick.martens@sagis.be](mailto:patrick.martens@sagis.be)

Sneppenlaan, 40 - B-3080 Tervuren

**3 €**  
la machine  
de 6kg

# Maison Leyssens

## Lavoir automatique

Pour mieux vous servir:

12 + 3 nouvelles machines 6 kg

2 machines 12 kg

1 machine 18 kg

10 + 2 nouveaux séchoirs

Calandres à votre disposition

ouverture: 7j / 7j • 7h00 / 22h00

## Blanchisserie et Nettoyage à sec de luxe

ouverture:

du mardi au vendredi de 8h30 à 18h30

samedi et lundi

de 9h00 à 12h00

**TOTALEMENT  
REMIS  
A NEUF**

Tomberg 228 • 1200 Bruxelles • Tél. 02 770 25 08  
à deux pas du metro Tomberg