

Magnus — Documentation produit

> Source : `src/lib/magnus-data.ts`

Rappel

On ne propose jamais plus ni moins que ces 4 services. Le service « retraite standard / inactive » a été retiré du catalogue.

1. Bilan

- **Slug** : `bilan`
- **Baseline** : Photographier la valeur réelle d'un collaborateur expérimenté
- **Prix de base** : 125 € / senior / an
- **Durée** : 3 semaines
- **Occurrences** : $\approx$ 5 bilans sur la période 45-65 ans
- **Public** : Tout collaborateur de 45 ans et plus

Modules / livrables

| Module | Livable |

|---|---|

| Bilan d'entrée (obligatoire loi senior) | Attestation d'entretien + compte rendu signé |

| Cartographie des savoir-faire critiques | Matrice criticité / rareté par collaborateur |

| Radar pénibilité & ergonomie | Fiche d'alerte anonymisée pour le DUERP |

| Projection de fin de carrière | Scénarios datés dans le tableau de bord DRH |

Bénéfices vendeurs

- Entretien de 90 minutes conduit par l'agent IA Magnus dédié
- Cartographie des compétences critiques et rares
- Plan d'action individuel à 12 mois
- Synthèse agrégée et anonymisée pour la DRH

2. Reskilling

- **Slug** : `reskilling`
- **Baseline** : Requalifier sans infantiliser, sur des cas métier réels
- **Prix de base** : 200 € / senior / an
- **Durée** : 4 à 8 mois
- **Occurrences** : $\approx$ 5 parcours sur la période 45-65 ans

- **Public** : Collaborateurs dont le poste évolue ou s'automatise

Modules / livrables

| Module | Livable |

|---|---|

| Mentorat inversé numérique | 8 sessions tracées + niveau d'autonomie numérique |

| Reconversion interne de poste | Fiche de passerelle validée RH + manager |

| Certification métier | Dossier de certification et suivi de session |

| Ergonomie & adaptation du poste | Plan d'aménagement chiffré |

Bénéfices vendeurs

- 8 modules courts, 100 % cas métier
- Binôme junior formé à l'accompagnement (mentorat inversé)
- Radar de compétences avant / après, restitué au collaborateur
- Certification ou attestation de parcours

3. Transfert clé en main

- **Slug** : `transfert-cle-en-main`
- **Baseline** : Sécuriser un domaine de savoir-faire avant qu'il ne parte
- **Prix de base** : 450 € / senior / an
- **Durée** : 6 mois par domaine
- **Occurrences** : $\approx$ 2,5 domaines par senior
- **Public** : Détenteurs de savoirs critiques ou rares

Modules / livrables

| Module | Livable |

|---|---|

| Captation du savoir | Corpus de savoirs structuré par domaine |

| Formalisation documentaire | Bibliothèque de fiches versées à la GED |

| Binômage senior / repreneur | 12 comptes rendus de session + grille d'appropriation |

| Contrôle d'appropriation | Rapport d'autonomie et plan de rattrapage éventuel |

Bénéfices vendeurs

- Matching senior / junior sur base de compétences
- 12 sessions cadrées + supports de capitalisation
- Bibliothèque de savoirs versée à la GED de l'entreprise
- Mesure d'appropriation par le repreneur à 3 et 6 mois

4. Retraite active

- **Slug** : `retraite-active`
- **Baseline** : Transformer un départ en projet structuré
- **Prix de base** : 460 € / senior / an
- **Durée** : 9 à 12 mois
- **Occurrences** : 1 fois par carrière
- **Public** : Collaborateurs à moins de 36 mois du départ

Modules / livrables

| Module | Livable |

|---|---|

| Simulation des scénarios | Comparatif 3 scénarios avec impact net mensuel |

| Mission de conseil interne | Lettre de mission et cadrage contractuel |

| Mécénat de compétences & tutorat externe | Convention de mise à disposition |

| Sécurisation administrative du départ | Dossier retraite complet et échéancier de sortie |

Bénéfices vendeurs

- Simulation chiffrée des scénarios de fin de carrière
- Appui administratif, juridique et fiscal
- Cadrage RH du dispositif retenu (avenant, temps partiel, mission)
- Suivi jusqu'à 6 mois après la sortie effective

Données de démo

Les seniors et entreprises de démo sont dans `src/lib/magnus-data.ts`. À ne pas supprimer sans remplacement : ils servent pour l'espace client entreprise et senior.

Magnus — Tarification

> Source : `src/lib/pricing.ts`

Principe

Les prix affichés dans le code sont des **prix de base catalogue**, en centimes, par senior et par an.

Le vrai prix d'un devis dépend de 3 leviers :

1. Nombre de services choisis (facteur « à la carte »)
2. Nombre de seniors déclarés (ratio volume)
3. Durée d'engagement (facteur durée)

Prix de base catalogue

Service Prix de base
--- ---
Bilan 125 € / senior / an
Reskilling 200 € / senior / an
Transfert clé en main 450 € / senior / an
Retraite active 460 € / senior / an

Facteur à la carte

Plus on prend de services, moins c'est cher au prorata.

Services choisis Facteur
--- ---
1 × 1,50
2 × 1,35
3 × 1,15
4 × 1,00

Ratio volume

Tranche de seniors Ratio
--- ---
1 – 5 1,000
6 – 15 0,920
16 – 30 0,859

31 – 50 0,824
51 – 100 0,754
101 – 250 0,668
251 – 1000 0,608
1001 – 5000 0,550
5001+ 0,500

Facteur de durée

Engagement Facteur
--- ---
1 mois × 1,00
3 mois × 0,95
6 mois × 0,90
12 mois × 0,82
24 mois × 0,72

Formule de calcul

...

1. Somme des prix de base des services cochés
2. × facteur à la carte
3. × ratio volume
4. × facteur durée

= prix par senior et par an

Total = prix par senior et par an ÷ 12 × nombre de mois × nombre de seniors

n''

Règles métier importantes

- Le prix final n'est **jamais affiché publiquement** sur le site.
- Le simulateur de devis collecte email + infos entreprise, puis envoie le devis par email.
- Le nombre de seniors saisi peut aller jusqu'à 20 000.
- **Ratio démographique de référence** : les collaborateurs de 45 ans et plus représentent environ **35 % de l'effectif total** d'une entreprise.
- Exemple : 20 000 salariés → ≈ 7 000 seniors → tranche 5001+.

Magnus — Conformité — loi séniors 2025

> Source : `src/lib/loi-seniors.ts`

Référence légale

- **Loi n° 2025-989 du 24 octobre 2025**
- Transposition des ANI du 14 novembre 2024 et du 25 juin 2025
- Publiée au JORF le 25 octobre 2025
- Entrée en vigueur le 26 octobre 2025
- Décret d'application n° 2025-1348 du 26 décembre 2025

Les 8 obligations de la loi

Obligation	Délai / public	Services Magnus concernés
---	---	---
Entretien de parcours professionnel	Tous les 4 ans	Bilan, Reskilling
Entretien de mi-carrière (≈ 45 ans)	Dans les 2 mois après la visite médicale	Bilan
Entretien de fin de carrière	En fin de parcours	Retraite active, Transfert
Négociation obligatoire sur l'emploi des séniors	Tous les 3 ans (entreprises ≥ 300 salariés)	Tous
Diagnostic préalable chiffré	Avant chaque négociation	Bilan
Contrat de valorisation de l'expérience (CVE)	Recrutement senior	Reskilling, Retraite active
Information collective	Périodique	Bilan
Plan de développement des compétences	Annuel	Reskilling, Bilan

Seuil d'entrée Magnus

La loi fait de **45 ans** un âge de déclenchement. C'est pourquoi Magnus cible les collaborateurs à partir de 45 ans.

Comment en parler sur le site

Côté DRH

- La loi oblige, mais c'est aussi un levier de performance.
- Les risques de non-conformité : litiges, contentieux, discrimination liée à l'âge, perte de savoir-faire.
- Les aides : OPCO, plan de développement des compétences, fonds de prévention.

Côté senior

- C'est un droit : entretien garanti tous les 4 ans, bilan à 45 ans, entretien de fin de carrière.

- Le senior garde la main sur son parcours et ses documents.
- Les scénarios de départ sont chiffrés et choisis, pas subis.

Points de vigilance

Certains détails (âge déclencheur exact du CVE, pénalités de négociation) sont marqués `toVerify` dans le code. Ils doivent être confirmés sur Légifrance ou auprès d'un juriste avant usage contractuel.

Magnus — Charte de marque

Baseline

« La loi séniors vous oblige. Magnus l'actionne et la rentabilise. »

Positionnement

- Plateforme **100 % IA** pour la loi séniors 2025.
- Aucun consultant humain : chaque senior et chaque service a son **agent Magnus dédié**.
- Cible : entreprises et leurs collaborateurs de **45 ans et plus**.
- Après l'introduction, on parle de « **senior** », plus de « collaborateur 45+ ».

Ton marketing « 3.0 »

| ■ On dit | ■ On ne dit pas |

|---|---|

| Challenge métier | Test |

| Mise en situation immersive | Évaluation |

| Radar de puissance | Profilage |

| Cartographie des savoir-faire | Bilan psychologique |

| Activation / Révélation / Accélération / Pilotage | (étapes inventées — ne pas réintroduire) |

| Agent IA dédié | Consultant |

Promesses fortes

- Préserver la valeur des seniors.
- Sécuriser la transmission des savoir-faire critiques.
- Transformer le départ en projet structuré.
- Rendre la conformité rentable.

Ce qu'on ne fait pas

- On ne « note » pas les seniors.
- On ne les « profile » pas négativement.
- On ne donne pas de prix public en ligne.
- On ne promet pas de résultats médicaux ou de santé au travail.

Couleurs et typographie

- **Titres** : bleu marine du logo Magnus (`--heading`)
- **Accent** : ambre (`--highlight`)
- **Police display** : Fraunces
- **Fond hero** : dégradé bleu marine

Vocabulaire espace client

- **Espace Entreprise** : tableau de bord, suivi des seniors, documents autorisés, abonnement.
- **Espace Senior** : parcours, jalons, coffre documentaire, autorisations révocables.
- Les documents appartiennent au senior. L'entreprise n'y accède qu'avec son autorisation explicite.

Magnus — Architecture technique

Stack

- **Framework** : TanStack Start v1 (React 19, SSR/SSG, server functions)
- **Build tool** : Vite 7
- **Style** : Tailwind CSS v4 + variables CSS dans `src/styles.css`
- **Backend** : Lovable Cloud (Supabase) — auth, base de données, stockage
- **Déploiement** : Edge functions (Cloudflare Workers)

Routes principales

Route	Rôle
---	---
`/`	Home page
`/solution`	Comment ça marche (flow, rôles, éthique)
`/programmes`	Catalogue des 4 services
`/programmes/\$slug`	Détail d'un service
`/devis`	Simulateur de devis + capture lead
`/conformite`	Page pédagogique loi séniors
`/ressources`	Ressources
`/contact`	Contact
`/espace-client`	Choix entre espace entreprise / senior
`/espace-client/entreprise`	Dashboard entreprise
`/espace-client/entreprise/seniors`	Suivi des seniors
`/espace-client/entreprise/seniors/\$id`	Fiche senior
`/espace-client/entreprise/documents`	Documents autorisés par les seniors
`/espace-client/entreprise/abonnement`	Gestion / modification abonnement
`/espace-client/senior`	Dashboard senior
`/espace-client/senior/documents`	Coffre documentaire + autorisations

Fichiers clés

Fichier	Rôle
---	---
`src/lib/magnus-data.ts`	Données produits, seniors, entreprises
`src/lib/pricing.ts`	Moteur de calcul des devis

`src/lib/loi-seniors.ts`	Référentiel conformité
`src/lib/documents.ts`	Système de consentement documentaire
`src/lib/quotes.functions.ts`	Server functions pour la capture de leads
`src/styles.css`	Design tokens (couleurs, polices)

Données de démo

Les seniors (`SENIORS`) et entreprises (`COMPANIES`) sont en dur dans `src/lib/magnus-data.ts`. Ils alimentent :

- L'espace client entreprise (tableau de bord, fiches seniors)
- L'espace client senior (parcours, documents)
- Le système de consentement documentaire (`src/lib/documents.ts`)

Base de données

La table `quote\_requests` stocke les demandes de devis (email entreprise, nombre de seniors, services choisis).

Règles de développement

- Toute logique métier sensible passe par `createServerFn`.
- Les secrets sont lus uniquement dans les handlers server-side.
- Pas de `VITE\_` pour les secrets.
- Les routes sous `/api/public/\*` sont pour les webhooks / APIs publiques.