

MONTANA :

des domiciles « augmentés » adaptés aux seniors

Concepteur, constructeur et gestionnaire de lieux de vie premium avec services destinés aux seniors, Montana est un groupe indépendant, fondé et présidé par Richard Claverie. Professionnel depuis près de quinze ans sur le marché des offres résidentielles ciblant cette population, il revient sur les caractères distinctifs de sa marque et sur sa politique de développement.

M² Comment se positionne Montana sur le marché des résidences pour seniors ?

Richard Claverie : Montana est, avant tout, un gestionnaire qui a su développer un concept original reconnu pour sa qualité et son positionnement haut de gamme. Ses résidences à forte intensité de services s'adressent à une clientèle autonome CSP +, qui recherche un domicile préservant l'indépendance dans un environnement sûr 24 h sur 24, stimulant, convivial et serein. Pensées jusque dans le moindre détail, de l'agencement des espaces, de la décoration, des services ou soins à la personne, des propositions d'animations, les Montana prennent place au cœur d'agglomérations de plus de 100 000 habitants. Leur personnel puise sa qualité d'attention et de prestation à la fois dans la meilleure culture hôtelière et dans l'expérience de l'accompagnement du grand âge en milieu Ehpad. Pour ma part, précédemment co-fondateur de Steva, je me suis de longue date activement impliqué dans les avancées du secteur au sein du Synerpa (Syndicat National des Etablissements et Résidences Privés pour Personnes Agées), et suis membre-fondateur de la branche RSS. Dans ce cadre, nous avons élaboré un label de qualité « VISEHA – Vie Senior & Habitat », conjointement avec le SNRA et cautionné par l'Afnor, qui va prochainement être déployé par la profession.

M² Où sont localisées les premières Montana ?

R. Claverie : Nous exploitons actuellement trois sites, bientôt quatre avec celui de Levallois en cours de rachat. Au total, près de 450 appartements à



dominante de T2 de 45 à 50 m², mais comportant aussi des T1, T3 et plus exceptionnellement quelques T4 de 90 m². La première résidence a ouvert à Cholet en 2012. Puis, ont suivi Avignon en 2014 et Bouc-Bel-Air près d'Aix-en-Provence en 2015. Toutes les Montana ont obtenu la note de 10/10 par MDRS (Maison de Retraite Sélection). Elles sont occupées à 100 % avec une rotation moyenne de 15 % par an.

M² Et les chantiers en cours ?

R. Claverie : Montana Marseille, quartier Bonneveine, réalisée en partenariat avec FIB (Financière Immobilière Bordelaise),

ouvrira en septembre 2019 et comprendra 120 appartements. Une résidence de 130 lots sera livrée à Angoulême fin 2020. D'autres projets sont en cours, notamment à Arras, Compiègne, Clichy, Colmar, Charenton... L'objectif est d'atteindre vingt-cinq Montana d'ici 2025.

M² Pouvez-vous revenir sur le concept propre à votre marque ?

R. Claverie : L'offre Montana s'est forgée dans une vision long terme, celle d'un gestionnaire engagé au quotidien, attentif à la qualité de vie de ses résidents, à la réputation et la pérennité des résidences. Elle est centrée sur la satisfaction des attentes de nos clients. Ils arrivent en moyenne à 85 ans, parfois dès 70/75 ans, seuls ou en couple pour environ 10 % d'entre-eux, au moment où leur « chez soi » ne répond plus aux exigences dictées par l'âge en termes de sécurité, de confort, de praticité ainsi que d'épanouissement personnel et social. Autant de dimensions qu'il est nécessaire de revisiter pour continuer à profiter de joies renouvelées tout en vivant à son rythme. Montana constitue une formule de domicile « augmenté » qui va permettre à ses occupants de vivre plus longtemps, accompagnés au mieux et en toute liberté. ...



M² Au-delà du socle de services d'assistance santé et sécurité, Montana met l'accent sur le sur-mesure et les prestations qui favorisent l'épanouissement.

Pouvez-vous illustrer ce propos ?

R. Claverie : Tout commence par une architecture très élaborée : générosité des parties communes, hall d'accueil de grande hauteur, escalier à double révolution, marquises protectrices et accueillantes, design et équipement des appartements, espaces paysagés... La restauration est l'objet d'un soin particulier : produits et saveurs du marché cuisinés sur place par un chef salarié et sa brigade, dressage de tables accueillantes, présentation élaborée des assiettes... Un univers de services très fourni est accessible à tous les résidents, pour partie à la carte. Cela va des aides aux gestes de la vie quotidienne avec la présence 24 h sur 24, 7 jours sur 7, d'auxiliaires de vie diplômés, des services à la personne, aux soirées organisées ou sorties accompagnées avec notre mini-bus, en passant par la possibilité de louer des appartements

d'hôtes ou la privatisation de salons pour accueillir ses petits-enfants ou ses amis. Nos résidences déploient aussi de nombreux lieux de vie dédiés aux soins du corps et de l'esprit, aux loisirs : piscine, jacuzzi, hammam, fitness, cinéma, salon de coiffure, ateliers de loisirs créatifs, bibliothèque... Notre pôle bien-être joue un rôle essentiel par la stimulation du corps et de l'esprit et la création de moments forts de convivialité.

M² Quel est le profil de vos équipes ?

R. Claverie : L'ensemble des équipes compte actuellement 120 personnes. Elles sont issues à la fois des métiers de l'accueil, de l'hôtellerie, de la restauration haut de gamme et du monde des Ehad et des services à la personne. Leurs sourires, leur disponibilité, tout autant que leurs qualifications sont l'essence même de la qualité Montana. Une équipe complète représentative des différents métiers indis-

pensables, y compris la fonction commerciale, est présente dans chaque résidence. Les équipes support situées, à Paris regroupent, sous ma direction une douzaine de personnes dont Caroline Moreau, Directrice du développement, Arnaud Joly, Directeur administratif et financier, Annabelle Richer, Responsable RH, Emilie Steinlen, Directrice maîtrise d'ouvrage, Jérôme Martin-Brignon, Chef décorateur.

M² Avez-vous des solutions de suite pour les résidents qui basculeraient dans la dépendance ?

R. Claverie : Nous pensons à des produits mixtes comportant une part de lits médicalisés ou la construction de petits Ehad susceptibles de compléter nos résidences en

des Montana de l'ordre de 7 000 m² de plancher pour 100 à 120 lots d'habitation, en construction neuve, voire en réhabilitation comme à Arras ou Marseille. De culture gestionnaire-exploitant, Montana est devenu promoteur-constructeur pour accompagner sa croissance. Nous sommes ouverts à des modes de partenariat variés avec les détenteurs de fonciers, les promoteurs et les investisseurs. Nous pouvons opérer en copromotion ou assistance au maître d'ouvrage, dans le cadre d'une future prise à bail en tant qu'exploitant. Nous travaillons avec la plupart des promoteurs nationaux et régionaux. A l'avenir, la moitié de nos développements s'effectuera en promotion par nos soins, l'autre moitié sera en



Bouc-Bel-Air



Marseille

fonction des opportunités d'autorisation. Nous allons prochainement démarrer dans cette optique la construction d'une extension à Cholet. Pour mémoire, statistiquement, le risque de dépendance ne concerne qu'environ 15 % de la population senior, alors que reste, pour tous, la question du lieu de séjour à partir d'un âge avancé. La qualité de nos auxiliaires de vie nous permet de proposer un accompagnement poussé des résidents qui viennent à subir une perte d'autonomie. Nous pouvons, de plus, coordonner pour eux l'intervention de services de soins infirmiers sur place, voire l'hospitalisation à domicile. En dernier recours, nous aidons les résidents et leur famille à trouver une entrée en Ehad.

M² Comment imaginez-vous votre développement ?

R. Claverie : Nos priorités géographiques portent sur le Grand Paris, la région Paca, l'Arc Atlantique et la Région lyonnaise. Nous cherchons à développer, chaque fois,

co-promotion ou en prise à bail. Ces réalisations sont bien accueillies par les collectivités. Elles présentent en outre, l'avantage par rapport au logement traditionnel, de se passer des contraintes de grands parkings.

Nous avons projeté un rythme de quatre nouvelles ouvertures par an, avec un objectif de vingt-cinq Montana en exploitation en 2025. Les prochaines résidences seront, pour l'essentiel, vendues en bloc auprès d'institutionnels de plus en plus intéressés par cette classe d'actifs. Nous visons, à terme, un parc important de résidences Montana sur l'ensemble de la France, avec l'ambition de devenir le leader national sur le segment premium. ■

MONTANA

Mon nouveau domicile avec services

11 rue Lincoln - 75008 Paris

Tél. 01 83 83 26 00

www.residences-montana.com