



REVENU PIERRE

MONTANA
Mon nouveau domicile avec services !

MONTANA

Seniors

PRÉSENTATION

Fondateur, président et associé égalitaire depuis 2005 du groupe Steva, Richard Claverie en cède sa moitié en mars 2017. En reprenant la marque [Montana](#) et plusieurs résidences existantes, il souhaite faire de Montana la référence premium des résidences services séniors en France.

Il a souhaité conserver cette belle marque, convaincu de son potentiel, d'autant que plusieurs collaborateurs clés de son équipe historique, partageant la même vision, et ont décidé de l'accompagner pour écrire cette nouvelle page de l'histoire Montana.

La croissance de l'entreprise se fait sur le long terme, aujourd'hui le groupe compte 3 résidences à Avignon, Bouc-Bel-Air et Cholet.

Richard Claverie a pu doter le Groupe Montana de fonds propres conséquents, grâce à la cession de ses parts du groupe Steva.

LES POINTS FORTS

- 15 années d'expériences en résidences Seniors
- Le groupe souhaite faire de Montana la référence premium des résidences services Seniors en France. (note moyenne des résidences 9,8/10 MDRS)
- Croissance sur le long terme, 2 à 3 nouvelles résidences par an.
- Groupe solide financièrement peu endetté, qui dispose de fonds propres conséquents (19 Millions € de capital social).



Résidence Seniors Montana Avignon (84)



Résidence Seniors Montana Bouc-Bel-Air (Aix en Provence) (13)

COORDONNÉES		CHIFFRES CLÉS	
Siège	11 Rue Lincoln 75008, Paris 08 Élysée	Création	2005
Téléphone	01 84 83 26 00	Chiffre d'affaires	7,62 Millions € en 2018
Email	relations.investisseurs@groupemontana.com	Collaborateurs	50
Site Web	http://www.residences-montana.com/	Résidences	3
Siret	48378849300060	Lits	400
Marque	MONTANA	Autre	SAS Montana Gestion 7 millions d'euros de capital social

LE MARCHÉ DES SENIORS

Un contexte démographique très favorable :

- Forte croissance de la part des seniors
- A horizon 2050 : 1/3 des français aura plus de 60 ans
- Représentant près de 24 millions de seniors.

Un marché à fort potentiel :

- Evolution des attentes des seniors
- Arrivée des Papy boomers (+ réceptifs)
 - Manque de structures adaptées
- Aujourd'hui en 2013 : 375 résidences exploitées
- A horizon 2020 : + de 1 000 résidences

Une profession qui s'organise :

- SNRA (Syndicat)
- Mise en place d'un statut spécifique
 - Création d'un Label
- Rapprochement de la FESP

Le public cible :

- Senior (retraité de plus de 60 ans) autonome ou semi-autonome.

Cœur de cible :

- Personne isolée autonome + 75 ans
- Revenus +/- 2200 €/mois (retraite + revenus du patrimoine)