



INTERVIEW

OLIVIER DESSAJAN

Directeur Chine
COLISÉE



COLISÉE

DES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE ÉNORMES

Quelle est la stratégie de déploiement de Colisée dans la région GBA ?

Originellement, notre stratégie était de partir du Guangdong pour atteindre une taille critique avant d'attaquer d'autres provinces. Nous avons pour cela créé en 2014 une JV basée à Guangzhou (avec un siège à Shenzhen) avec China Merchants Shekou (branche Real Estate de China Merchants Group). L'entité s'appelle China Merchants Colisée. Nous avons ouvert dans la région deux établissements à Canton et à Shenzhen. Ce dernier - reconnu comme le plus chère de Chine / High end - rencontre un vrai succès car il est aujourd'hui plein (taux d'occupation de 100 %) avec comme reconnaissance d'être la résidence la plus haut de gamme de la ville. Celui de Guangzhou a un taux d'occupation de 70 % (100 % pas attend à cause du confinement total imposé depuis 18 mois) et reçu depuis deux ans consécutif le prix de plus bel établissement de la ville. Notre expertise dans la gestion de la grande dépendance et des maladies du vieillissement

« Les besoins sont divers et variés ce qui nous amène à enrichir notre offre avec la gestion d'appartement seniors pour une catégorie de personnes moins dépendantes et la mise en place de service pour les communauté (soins à domiciles et soins de jour). »

issement (Alzheimer, Parkinson...) est reconnu dans la région avec la mise en place d'une grande qualité de vie dans nos résidences et la mise en place de solutions innovante comme les thérapies non médicamenteuses, Montessori adaptées aux personnes âgées.

La crise du Covid-19 ainsi que les tarifs prohibitifs du marché immobilier dans la région ont ralenti cette croissance. Néanmoins, les besoins exponentiels en termes de solutions d'accompagnement des personnes âgées ainsi qu'un fort engagement des autorités à trouver des solutions face aux vieillissement de la population laisse entrevoir de grandes opportunités de développement.

Quelles sont les opportunités de croissance sur la "Silver Economy" dans la région ?

Les opportunités dans le Guangdong sont énormes. Les besoins sont divers et variés ce qui nous amène à enrichir notre offre avec la gestion d'appartement seniors pour une catégorie de

personnes moins dépendantes et la mise en place de service pour les communauté (soins à domiciles et soins de jour). Nous sommes en phase de développement de nos opérations. Sur le projet de Shenzhen, une extension est en construction pour accroître de 30 % notre capacité d'accueil et surtout développer de nouveaux services orientés vers la communauté : soins à domiciles et centre de jour avec une clinique destinée aux personnes âgées. D'autres projets sont en préparation dans le Guangdong avec des investisseurs différents de notre partenaire originel. Parallèlement, nous ouvrons un projet à Hangzhou.

La crise sanitaire liée au Covid-19 a-t-elle changé votre politique d'implantation et vos standards dans la région ?

Notre industrie a été la plus en danger. Nous avons en effet en responsabilité les personnes les plus fragiles. La crise du Covid-19 a imposé à nos deux établissements d'être en confinement total pendant 12 mois sur les 16 derniers (confinement total veut dire : salariés enfermés à l'intérieur sans droit de sortir, pas de visites des familles... bref plus du tout d'entrées ni de sorties). Ces mesures ont été très difficiles sur plan humain pour les équipes et résidents... Elles ont contraint nos équipes de ventes dans leurs actions et impacté notre taux de croissance. Toutefois, nos équipes dans les résidences ont contribué fortement à l'action solidarité monde organisé par le club santé Chine (French Healthcare Alliance) avec plus 4 millions de masques et 5 millions d'équipements sourcés pour la France.

La politique d'investissements publics a permis de renforcer davantage encore les liens économiques entre la province du Guangdong, Hong-Kong et Macao. Profitez-vous de cette dynamique ?

Nous devons profiter des nouvelles lois sociales entre Hong-Kong et Shenzhen (permettre à une personne de Hong-Kong d'avoir accès aux maisons de retraites de Shenzhen avec les mêmes couvertures sociales)... Les frontières étant fermés ces avantages n'ont pas été complètement implémentés. Néanmoins, le marché en soi est massif. A Hong-Kong le nombre de personnes âgées est énorme. La demande est exponentielle. 25 % de personnes âgées sont déjà très âgées. Nous constatons une demande croissante et déjà importante. Par ailleurs, le gouvernement a conscience des difficultés et cherche de manière structurelle des mesures pour aider les investisseurs.

Propos recueillis par P. T1

庞大的养老市场机遇



采访

杜立伟

高利泽集团中国区总经理

« 需求的多样化也促使我们扩大了服务范围，除了养老机构外，也为自理老人提供养老公寓服务，为社区提供居家护理和日间护理等服务。 »

高利泽在大湾区的推广战略是什么？

我们最初的策略是先从广东开始，达到一定规模后再进入其他省份。为此，2014年，我们与招商蛇口（招商局集团旗下的城市综合开发运营板块，旗舰企业）在广州创建了一家的合资公司（总部设在深圳）——招商高利泽。我们已经广州和深圳开业了两个机构护理型项目。深圳项目可以说是目前我们典型的高端养老项目，也是非常成功的项目案例，达到了100%的入住率，也是目前深圳市最高档的养老机构。广州机构的入住率为70%（由于一年半以来全封闭管理政策而没有达到100%），并连续两年获得该市最美养老院的嘉奖。我们的优势是管理高度护理型疾病和老年科疾病（阿尔茨海默氏症、帕金森氏症...），同时高度重视长者老年生活品质，采用创新的养老解决方案，如适应长者的非药物治疗和蒙特梭利疗法等。

新冠病毒疫情和广深令人望而却步的房地产市场减缓了这个产业的快速发展。然而，对长者护理解决方案的指数级需求，以及当地政府为老龄化人口寻找解决方案的坚定信念都说明以后还会有巨大的发展机遇。

地区银发经济的增长机会是什么？

广东省的发展潜力是巨大的。需求的多样化也促使我们扩大了服务范围，除了养老机构外，也为自理老人提供养老公寓服务，为社区提供居家护理和日间护理等服务。我们正处于业务发展阶段，目前深圳项目正在筹备二期，即将提高30%的住客量和也正在筹备辐射到社区的养老新型服务，也就是提供居家护理和配备门诊服务的日间养老护理中心。我们也在和其他潜在投资伙伴洽谈其它城市的发展项目。此时，我们正在筹备的杭州项目也即将开业迎接长者了。

新冠病毒疫情是否改变了你们在该地区的定位策略和标准？

我们的行业在疫情发生以来面对的风险是最大的。首先，我们是对健康最脆弱的人群负责的。新冠疫情迫使我们的两个机构在过去16个月中有12个月处于完全的封闭的状态（完全封闭意味着：员工禁止出入，家属探视暂停老人...简而言之，既没有人员进出）。从人文的角度来说，这些措施对团队和老人来说都是非常难以接受的...也因此限制了我们的销售活动，导致增长率受到了影响。尽管如此，在法国健康产业联盟的组织下我们的团队还参与了团结抗疫行动做出了强有力的贡献，为法国采购了超过400万个口罩和500万件设备。

公共投资政策进一步加强了广东、香港和澳门的经济联系。高利泽有没有利用这一点，占据主动？

我们本可以利用香港和深圳之间的养老新政策——如允许香港人进入深圳的养老院，享受同样的养老保险等，但由于边境关闭，这些优势还没有得到充分落实。尽管如此，市场本身潜力仍然巨大的。香港有大量的老人，养老需求激增。老人中有25%是高龄老人。因此，我们可以看到，养老需求愈加旺盛。目前政府也意识到了养老问题，正在寻找结构性措施来帮助相关投资者。

采访人：P. T1

