

# « Nous travaillons plus efficacement que les maisons de retraite publiques »

La demande de logement assisté croît – c’est un marché porteur par excellence. Le propriétaire de Senevita, Philipp M. Zemp, analyse l’offre du marché, les tarifs, les prestations de service et ses objectifs personnels.



## **M. Zemp, pourquoi avez-vous décidé de consacrer votre activité professionnelle aux soins palliatifs en gériatrie ?**

C’est un peu le fruit du hasard. Il y a vingt-cinq ans, je souhaitais me réorienter et j’étais à la recherche d’un nouveau défi professionnel à long terme.

## **En Suisse, vous gérez actuellement plusieurs résidences pour seniors et ce qu’il est convenu d’appeler des SeneCasitas. Quelles en sont les différences ?**

La SeneCasita correspond à un concept allégé de résidence pour seniors. Certes, les prestations de service sont identiques dans les deux cas, mais elles ne sont pas comprises dans le prix forfaitaire et sont fournies en fonction des besoins. Ainsi, l’offre de la SeneCasita devient également accessible pour la classe moyenne inférieure.

## **Les résidents viennent-ils surtout de la région ou les résidences pour seniors sont-elles ouvertes à tous ?**

Notre offre s’adresse à tout le monde. Elle n’est soumise à aucune restriction d’admission, qu’elle soit d’ordre géogra-

phique ou religieuse. Mais l’expérience montre que la zone de recrutement est restreinte. Les pensionnaires aiment habiter la région dans laquelle sont ancrées leurs racines sociales.

## **Comment obtenir sa place ?**

Les critères de sélection sont fonction du lieu et nous gérons aussi quelques listes d’attente. Aujourd’hui, la situation du marché est telle que lorsque qu’une personne cherche d’urgence une place, elle en trouve une. Ce n’est plus comme auparavant, où l’offre était insuffisante.

## **L’évolution démographique montre que la demande aug-**

## **mentera dans une forte mesure.**

Vous avez raison, nous exerçons notre activité sur un marché de croissance. Ces quarante prochaines années, le nombre de personnes du troisième âge grimpera de façon marquée, plus particulièrement celui des personnes très âgées, de quatre-vingt ans et plus. Notre offre s’adresse surtout à cette catégorie.

## **Vous avez repris la gestion de maisons de retraite publiques. Pourquoi ?**

Nous travaillons de manière plus efficace et plus souple. Etant une entreprise privée, nous ne sommes pas soumis à des processus démocratiques. Un exemple: un syndicat de communes gérait un foyer médicalisé dont le système de chauffage est tombé en panne après trente ans de fonctionnement. Pas moins d’un an et demi a été nécessaire jusqu’à ce que les six communes autorisent par la voie démocratique le remplacement du chauffage en question. Et la solution transitoire s’est révélée plus chère que la nouvelle installation de chauffage. Et au final, il a été décidé de remettre la gestion du foyer. Une des tâches principales des services

publics n'est certainement pas de gérer des foyers pour personnes âgées.

### **Le service de soins médicaux fait-il partie de l'offre standard ?**

Notre concept prévoit que chaque résident dispose d'un droit d'habitation et de soins à vie. Il faut donc pouvoir assurer les soins au sein de la résidence et, en cas de dépendance importante, au sein de notre propre unité de soins. Ainsi, les résidents ne sont plus contraints de déménager. C'est là un élément décisif de notre succès.

### **Quels sont les tarifs des offres de Senevita ?**

Nous proposons aussi bien une offre avantageuse s'adressant aux bénéficiaires de rentes complémentaires que des prestations de luxe à prix élevé.

Nous avons par exemple une offre correspondant au tarif de Berne et qui s'élève à 115 francs par jour. La rente AVS et les prestations complémentaires suffisent à la payer. Notre résidence phare, la résidence pour seniors Multengut à Muri près de Berne, propose de confortables appartements de 2 pièces pour 140 ou 150 francs par jour, sans aucune comparaison avec une simple chambre dans un foyer public. Les personnes aisées peuvent donc se loger à bon compte chez nous. Affirmer que le prix de la pension est de quelque dix milles francs par mois chez nous n'est qu'un mythe.

### **Quelles sont les prestations incluses dans le prix ?**

La location d'un appartement inclut toutes les charges : nettoyage hebdomadaire, compartiment de cave et toutes les infrastructures telles que bibliothèque, salon avec cheminée, centre de bien-être et de fitness, point d'accès à Internet et repas de midi quotidiens. Le service d'urgence, avec du personnel disponible 24 heures sur 24, est également compris. Les pensionnaires sont libres de ne pas manger sur place jusqu'à cent fois par an et sont remboursés en conséquence. Notre devise pourrait s'énoncer ainsi : la liberté prime sur la contrainte.

### **Touchez-vous des subventions ?**

Non. C'est notre manière à nous de prouver, qu'en tant qu'entreprise privée, que nous sommes concurrentiels et très efficaces comparés aux maisons de retraite publiques.

« Affirmer que le prix de la pension est de quelque dix milles francs par mois chez nous n'est qu'un mythe »

### **Les animaux de compagnie ou une voiture personnelle sont-ils autorisés ?**

Oui, bien qu'en ce qui concerne la voiture, l'expérience montre qu'elle n'est pratiquement plus utilisée. Nous veillons à ce que nos résidences soient aisément accessibles par les transports publics. Pour les animaux de compagnie, la seule obligation imposée est de s'en occuper soi-même et dans les règles. On ne verra donc pas le directeur promener une horde de chiens.

### **Le restaurant est-il une sorte de cantine ?**

Non, pour nous, la gastronomie est importante. C'est la raison pour laquelle des prescriptions d'habillement existent et qu'il n'est pas permis d'y venir habillé d'un training et de pantoufles. Même le personnel de service est bien habillé. Le dîner doit apporter une alimentation

saine, autoriser une subtile surveillance sociale et inciter les habitants à se lever, à faire leur toilette et à s'habiller. Pour nous, c'est aussi un moyen de lutter contre l'isolement et la déchéance.

### **Quelles sont les possibilités de lutter contre l'isolement ?**

Nous voulons qu'il se passe toujours quelque chose. Nous proposons des films, des lectures, des concerts et, en prévision des fêtes de Noël, la fabrication de bougies, la confection de couronnes de l'Avent, etc. L'encadrement est motivé à favoriser l'animation et la participation des hôtes. Exemple : nous avons organisé des entretiens périodiques à Muri (« entretiens de Multengut »), avec l'interview d'une personnalité. Dans une autre résidence, nous avons instauré le « cercle du lundi », durant lequel un pensionnaire raconte des événements de sa vie.

### **Vous serez à la retraite en 2010. Qu'avez-vous prévu pour cette troisième étape de votre vie ?**

J'ai vendu l'entreprise au leader autrichien du marché et assuré ainsi sa pérennité à long terme. A partir de 2010, je serai membre du conseil d'administration. J'ai de nombreux intérêts. Mon épouse étant mexicaine, je voudrais développer une structure de microcrédit au Mexique.

■ Entretien : kerstin.buechel@valiant.ch / markus.moor@valiant.ch