



dixit • net



Webinaire du 30/09/2021

Elaboration d'une stratégie immobilière pour les organismes gestionnaires du handicap

MAPES : Marlène Dubois chargée de mission
Financement des investissements et Patrimoine

dixit.net : Sylvain Grisot Urbaniste

ARS PAYS DE LA LOIRE : Bernard Prud'homme Lacroix
Coordinateur de la mission investissements immobiliers
sanitaires et médico-sociaux

Informations pratiques

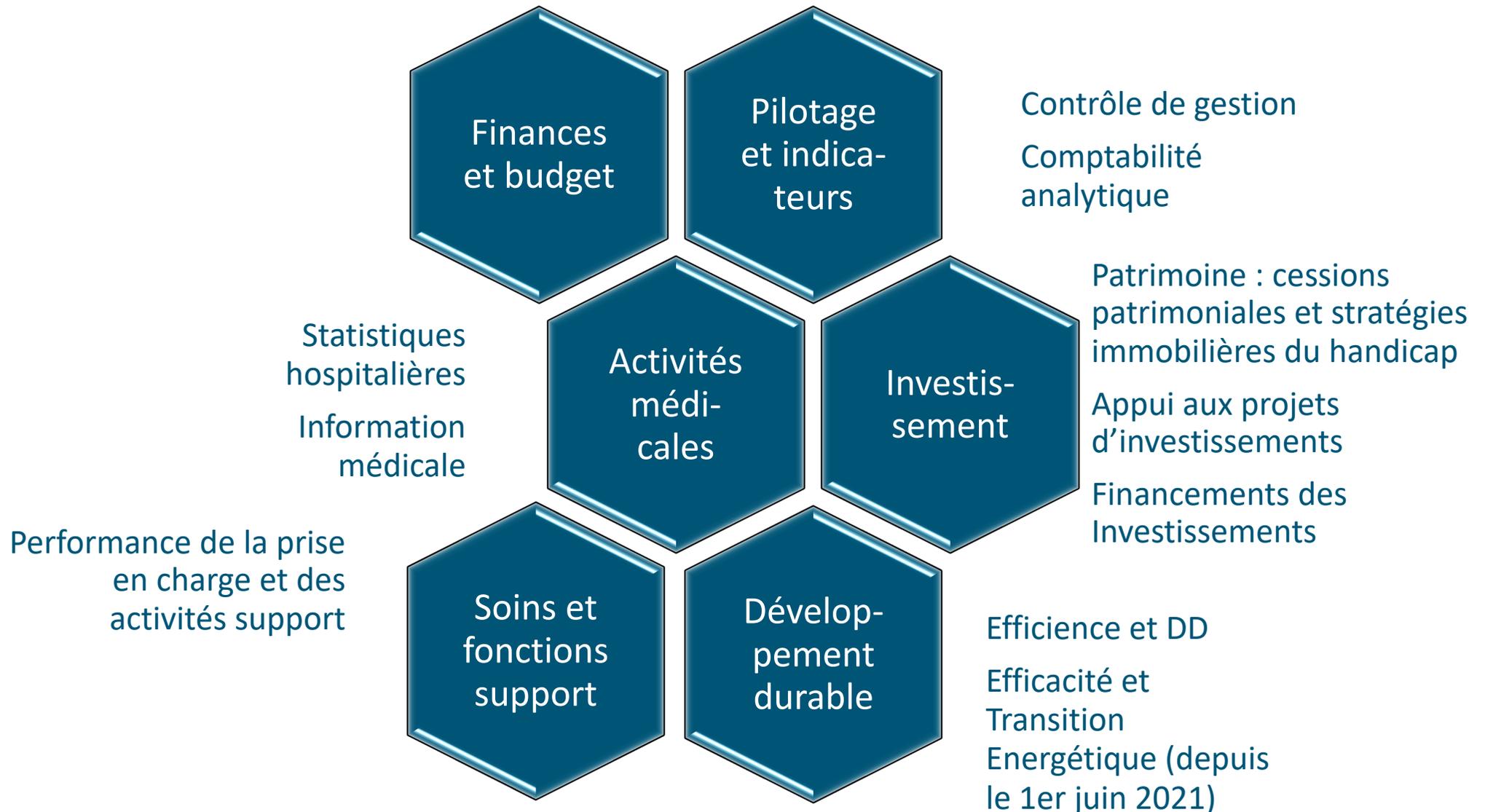
- Merci de garder votre micro coupé
- Utiliser le chat pour poser vos questions dès maintenant. Plusieurs temps d'échanges sont prévus pour y répondre durant le webinaire.
- Cet évènement est enregistré. Si vous ne souhaitez pas être pris en vidéo, merci d'éteindre votre caméra. Une vidéo sera disponible en replay sur la chaine Youtube de la MAPES
- Le support de présentation vous sera transmis après le webinaire.
- Une assistance technique est à votre disposition au 07 50 18 74 15

Présentation de la MAPES

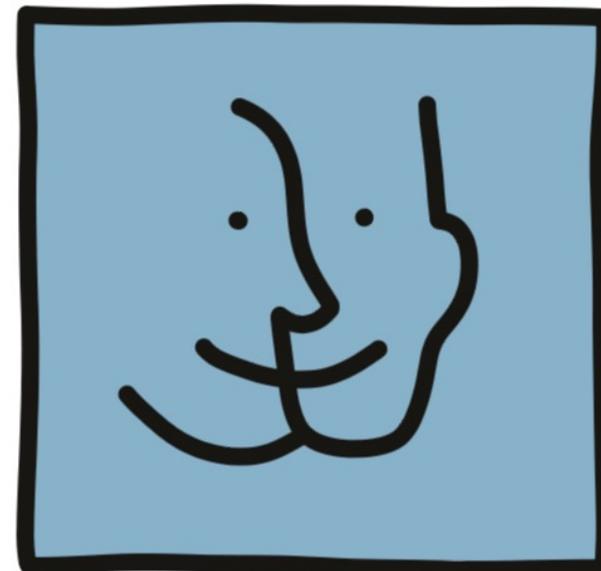
- Une structure à l'échelle régionale pour l'ensemble des établissements sanitaires et médico-sociaux
- Pilotée par les fédérations qui remontent les besoins du terrain des établissements de santé
- Portée juridiquement par le Centre Hospitalier Universitaire de Nantes
- Financée par l'ARS Pays de la Loire
- La MAPES n'a pas vocation à porter la politique de l'agence régionale de santé et agit en toute indépendance : l'objectif réside en un appui technique adapté aux établissements.

Présentation de la MAPES – Domaines d'intervention

Présentation de la MAPES - Domaines d'intervention



Elaboration d'une stratégie immobilière pour les organismes gestionnaires du handicap



Webinaire du 30/09/2021

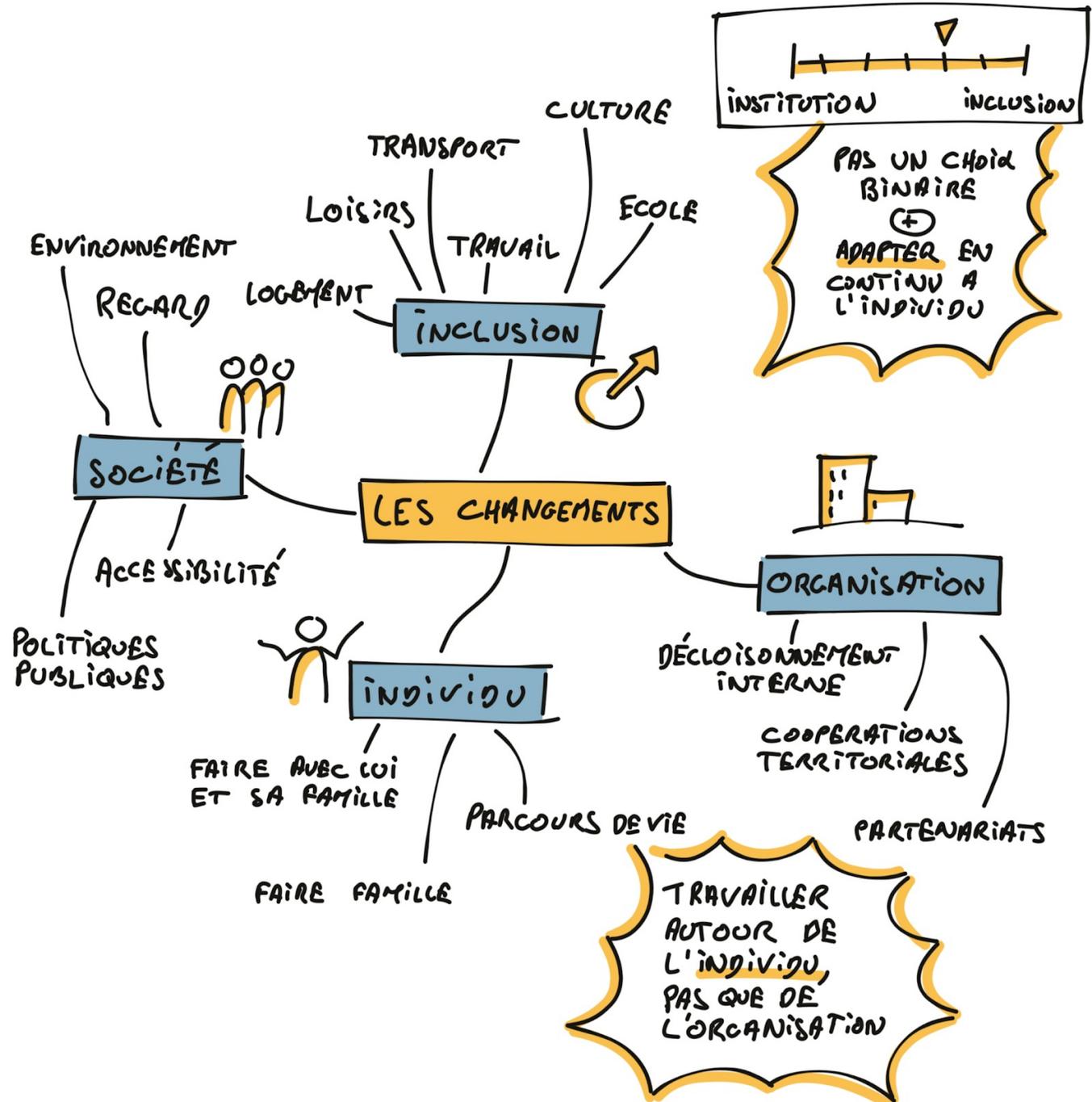


dixit.net



1. Des changements structurels en cours

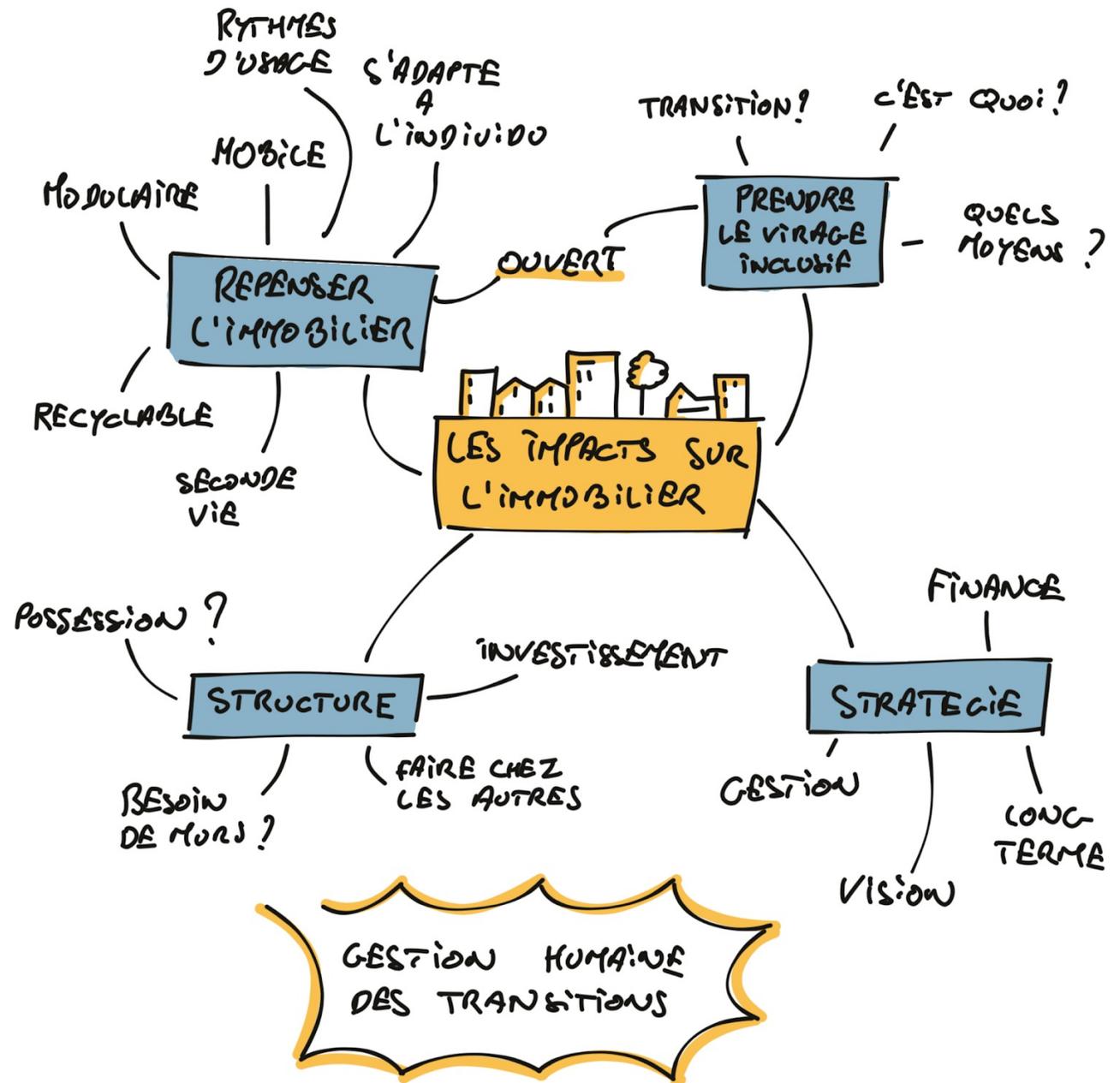
- **Changement sociétal** : la société ne porte plus le même regard sur le handicap. Ce changement est associé à une transformation progressive des politiques publiques.
 - **La prise en compte des individus** : l'accompagnement des personnes en situation de handicap évolue vers un accompagnement plus personnalisé.
 - **Le virage inclusif** : transition d'une logique essentiellement "institutionnelle" dans un bâti situé hors de la ville, à un accompagnement autant que possible dans le milieu ordinaire.
 - **La transformation des organismes** : les évolutions des attentes et des besoins des personnes modifient profondément les pratiques et les géographies des OG.
- > Travail autour de l'individu, et pas (plus) autour de l'organisation



2 · Des impacts structurants sur l'immobilier

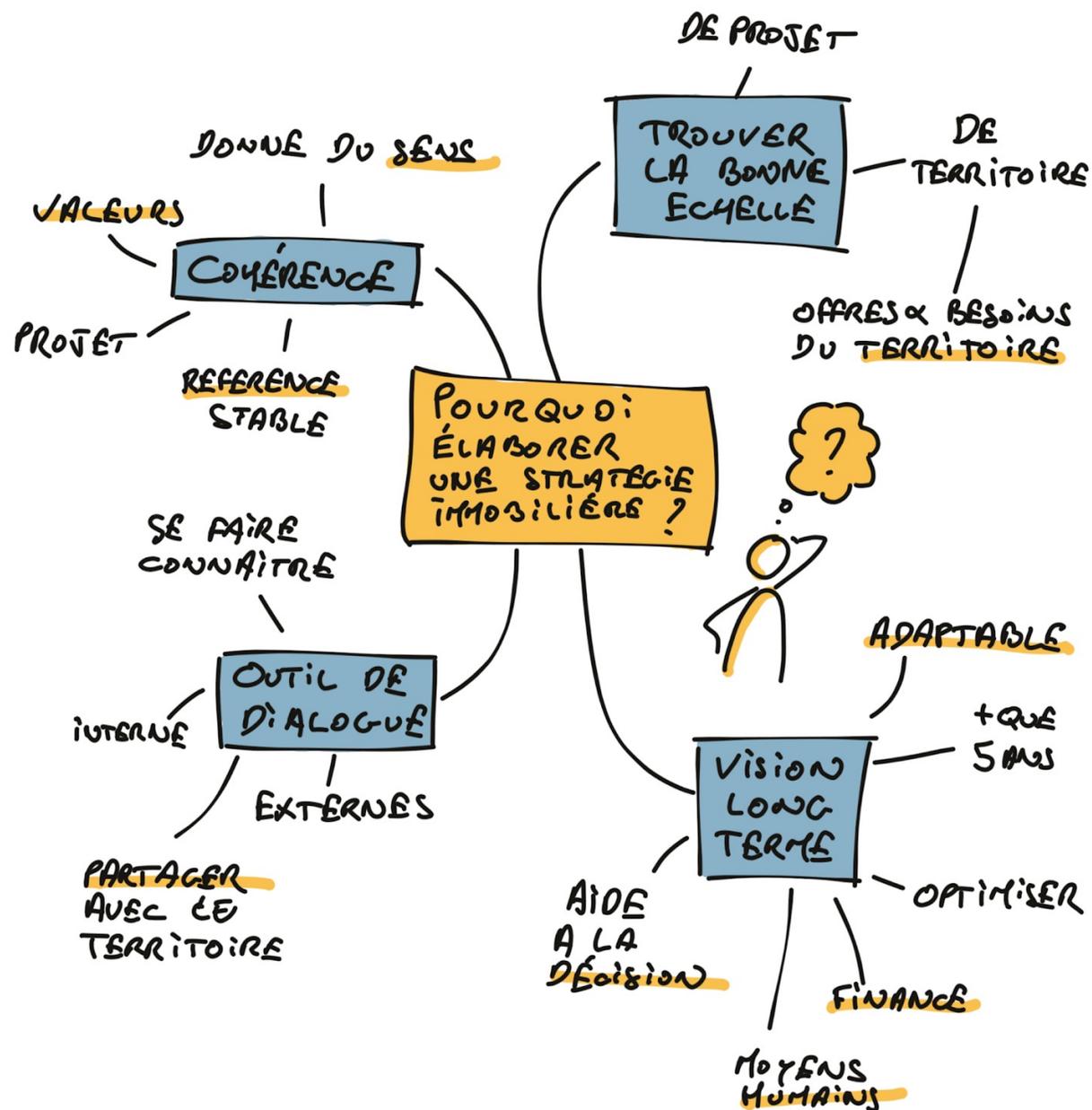
Le virage inclusif pose des questions structurelles et questionne l'immobilier :

- **L'optimisation**, avec la nécessité d'assurer un bon niveau d'utilisation par des locaux adaptés à différents usages, mais aussi d'améliorer leur exploitation.
 - **L'évolutivité**, par la constitution d'une structure immobilière capable de s'adapter aux besoins, tant par un cadre bâti flexible que par des statuts d'occupation souples.
 - **La mutualisation**, par le partage des locaux entre organismes gestionnaires ou l'intervention d'un organisme hors de ses murs.
- > Au delà de l'immobilier, enjeux de la gestion humaine des transitions.



3 . Pourquoi élaborer une stratégie immobilière ?

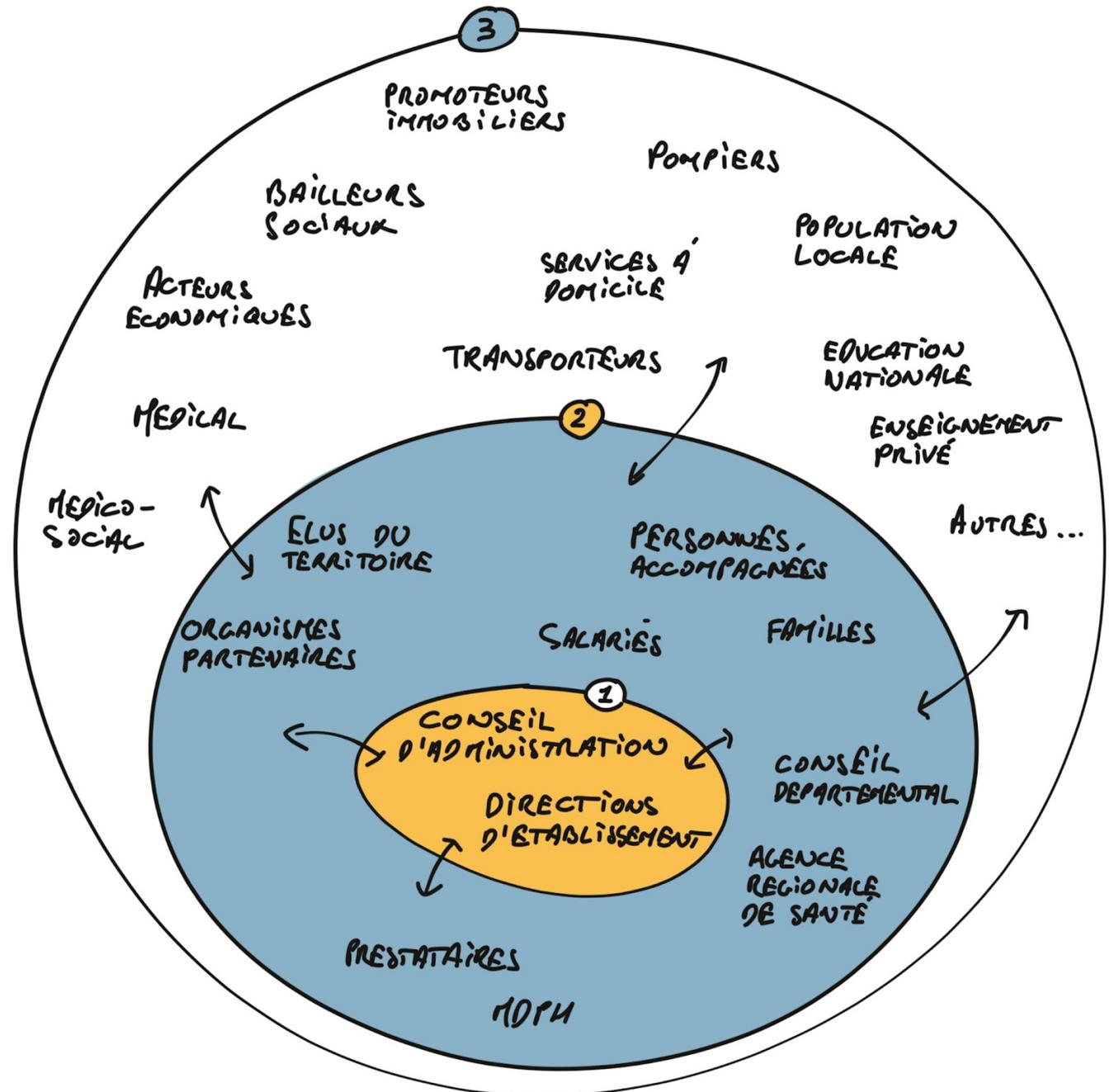
- Forger une vision de long terme et adapter les modes de pilotage
 - Assurer une cohérence globale pour l'organisme entre :
 - Valeurs
 - Projet associatif/de service
 - Stratégie immobilière qui en découle
 - Identifier les bonnes échelle de réflexion, et se centrer sur les besoins du territoire.
 - Engager le dialogue interne et externe sur des sujets très concrets.
 - Prioriser les actions et les investissements.
 - C'est également l'occasion de réinterroger l'organisation.
- > La stratégie immobilière ne sert pas qu'à l'immobilier.



4 · Une démarche partenariale

- Beaucoup d'acteurs différents à impliquer, beaucoup plus que pour d'autres secteurs (spécificité secteur PH).
- Certains sont peu connus, voire restent à identifier au démarrage de la démarche et à donc impacts sur la méthode de travail qui doit permettre de les identifier.
- Ils peuvent avoir es rôles différents dans le processus de réflexion : Informer, participer, réaliser, décider...
- Des temps différents nécessitant d'impliquer certains mais pas d'autres...

> La question de la mobilisation des acteurs et de la gouvernance de la démarche est essentielle.



Un Schéma Directeur Immobilier ?

Un SDI est :

Un outil de gestion de la fonction immobilière permettant :

- De forger une vision de long terme et d'adapter les modes du pilotage.
- D'engager un virage organisationnel en positionnant l'immobilier comme un outil clé.
- De développer une approche territoriale et forger une culture de la collaboration avec les acteurs du territoires.
- D'élaborer des outils de pilotage pour prioriser les actions et les investissements des années à venir.
- Un SDI doit rester évolutif et être un outil de dialogue interne et externe.

Un SDI n'est pas :

- Un SDI ne va pas jusqu'à la programmation de chaque projets immobiliers.
- Le SDI est en soit un projet qui formalise la stratégie immobilière globale de l'OG, mais ne remplace pas les autres projets immobiliers.
- Le SDI propose un plan d'action intégrant souvent des projets immobiliers autonomes mais cohérents entre eux.

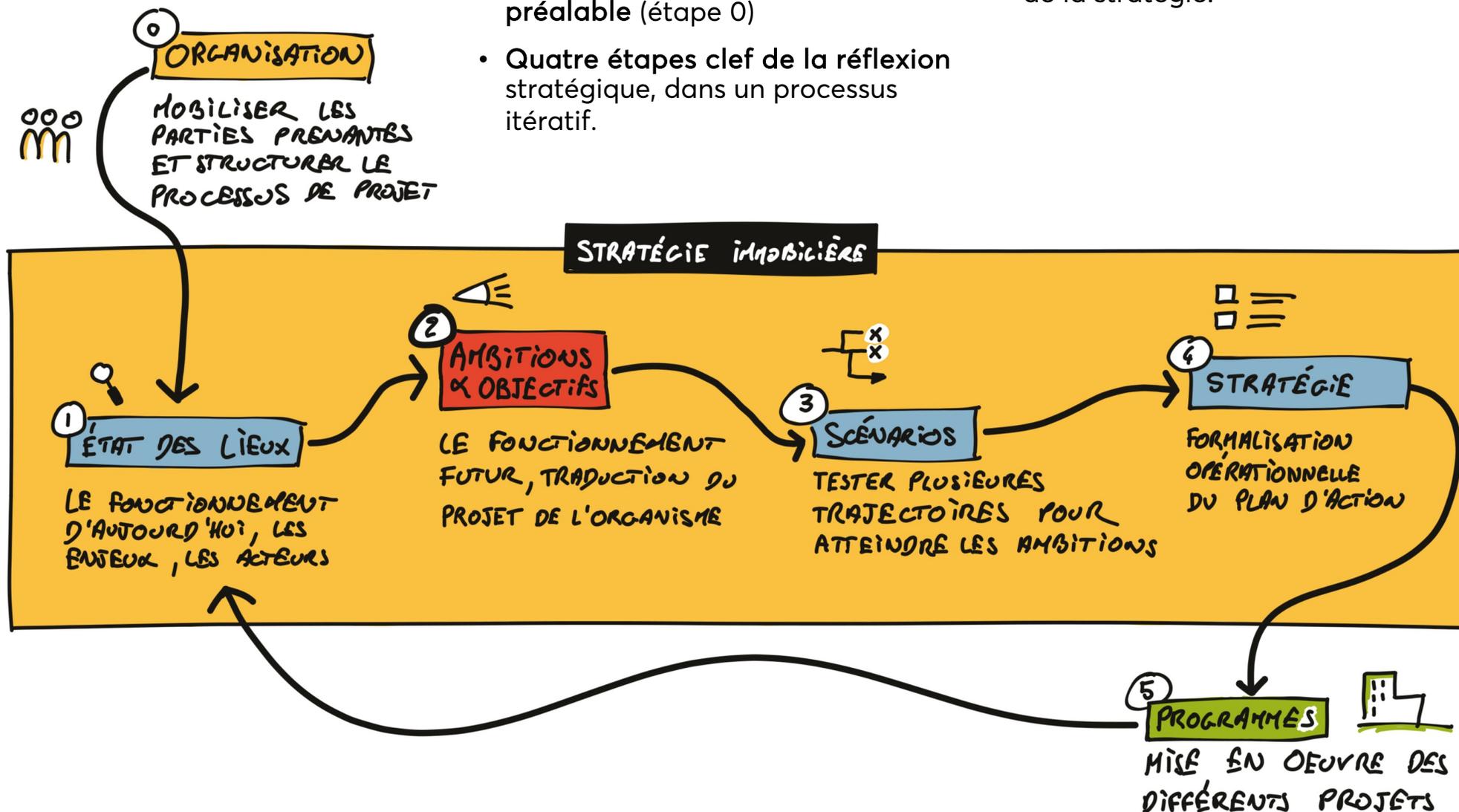
Méthodologie

Caneva stratégique développé pour répondre aux enjeux spécifiques du secteur PH .

Cela se traduit par :

- Une étape d'organisation préalable (étape 0)
- Quatre étapes clef de la réflexion stratégique, dans un processus itératif.

- L'étape 2 est spécifique, car besoin d'un temps de calage avec les partenaires.
- Une étape de mise en œuvre (5) qui intègre une adaptation en continu de la stratégie.

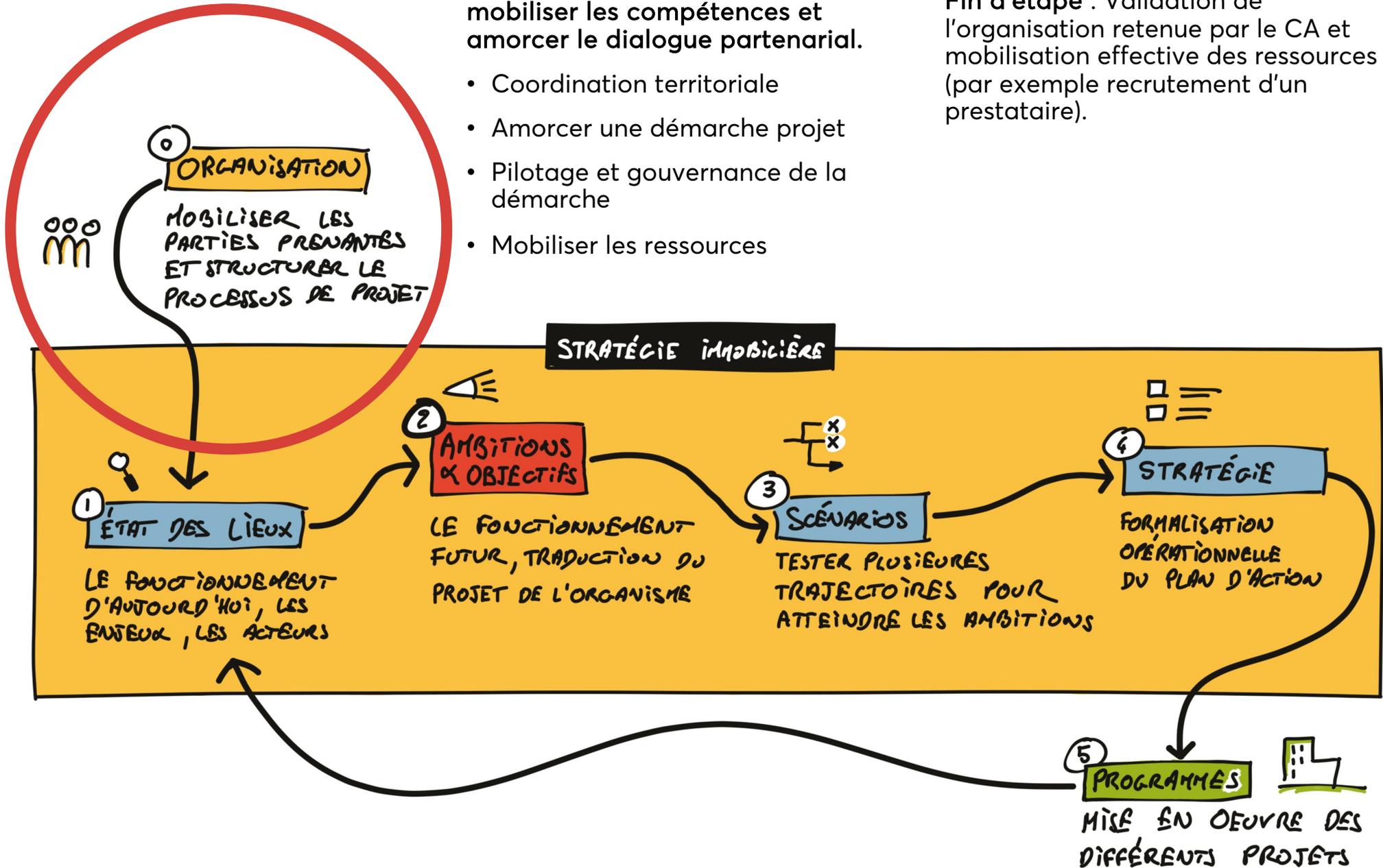


#0 Organisation

> Objectif : Structurer le processus de projet, organiser la gouvernance, mobiliser les compétences et amorcer le dialogue partenarial.

- Coordination territoriale
- Amorcer une démarche projet
- Pilotage et gouvernance de la démarche
- Mobiliser les ressources

Fin d'étape : Validation de l'organisation retenue par le CA et mobilisation effective des ressources (par exemple recrutement d'un prestataire).

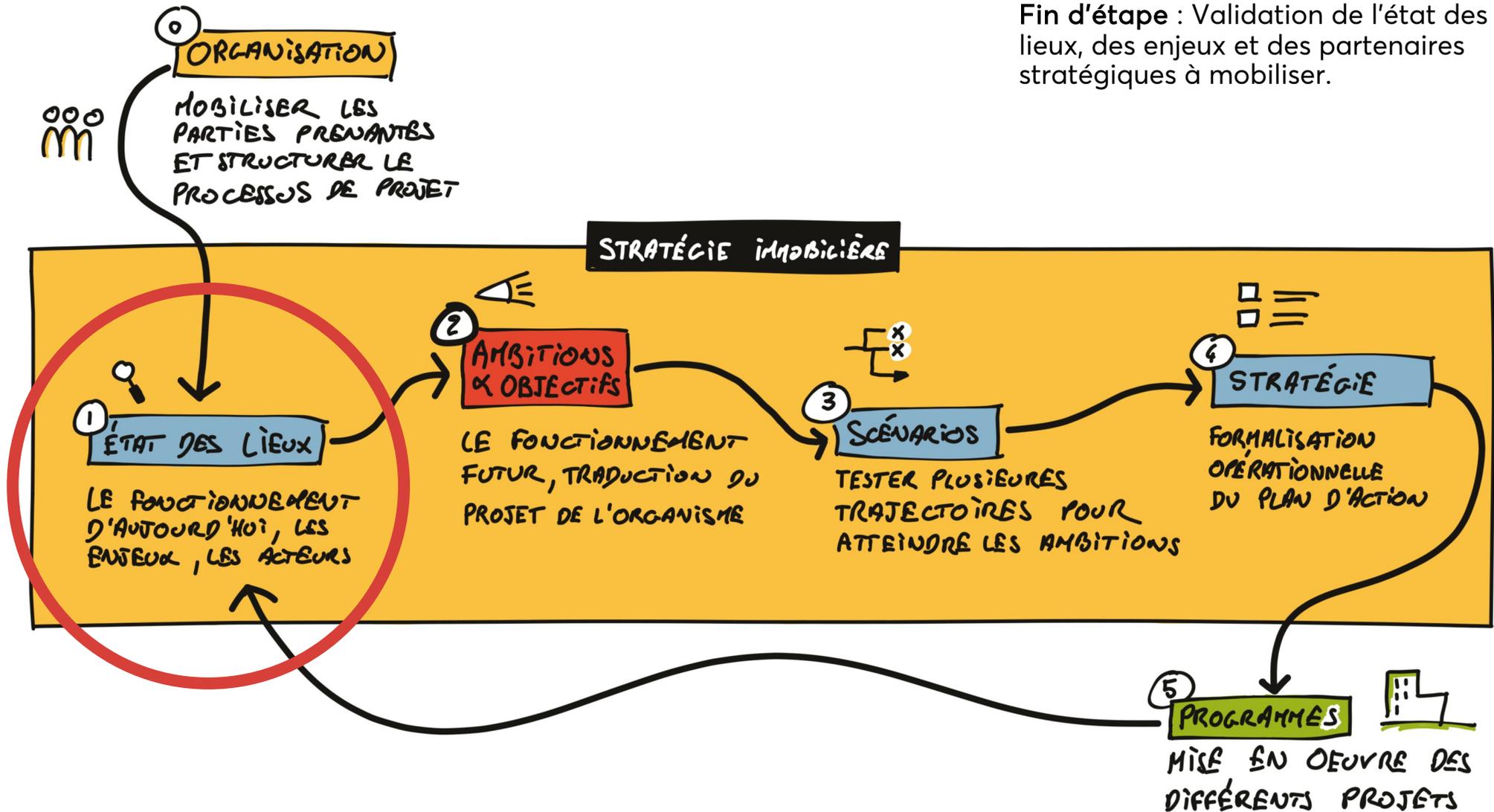


#1 Etat des lieux

> Objectif : Préciser le fonctionnement d'aujourd'hui, les enjeux auxquels il faut répondre et les acteurs à mobiliser.

- Le territoire
- L'organisme
- L'immobilier

Fin d'étape : Validation de l'état des lieux, des enjeux et des partenaires stratégiques à mobiliser.

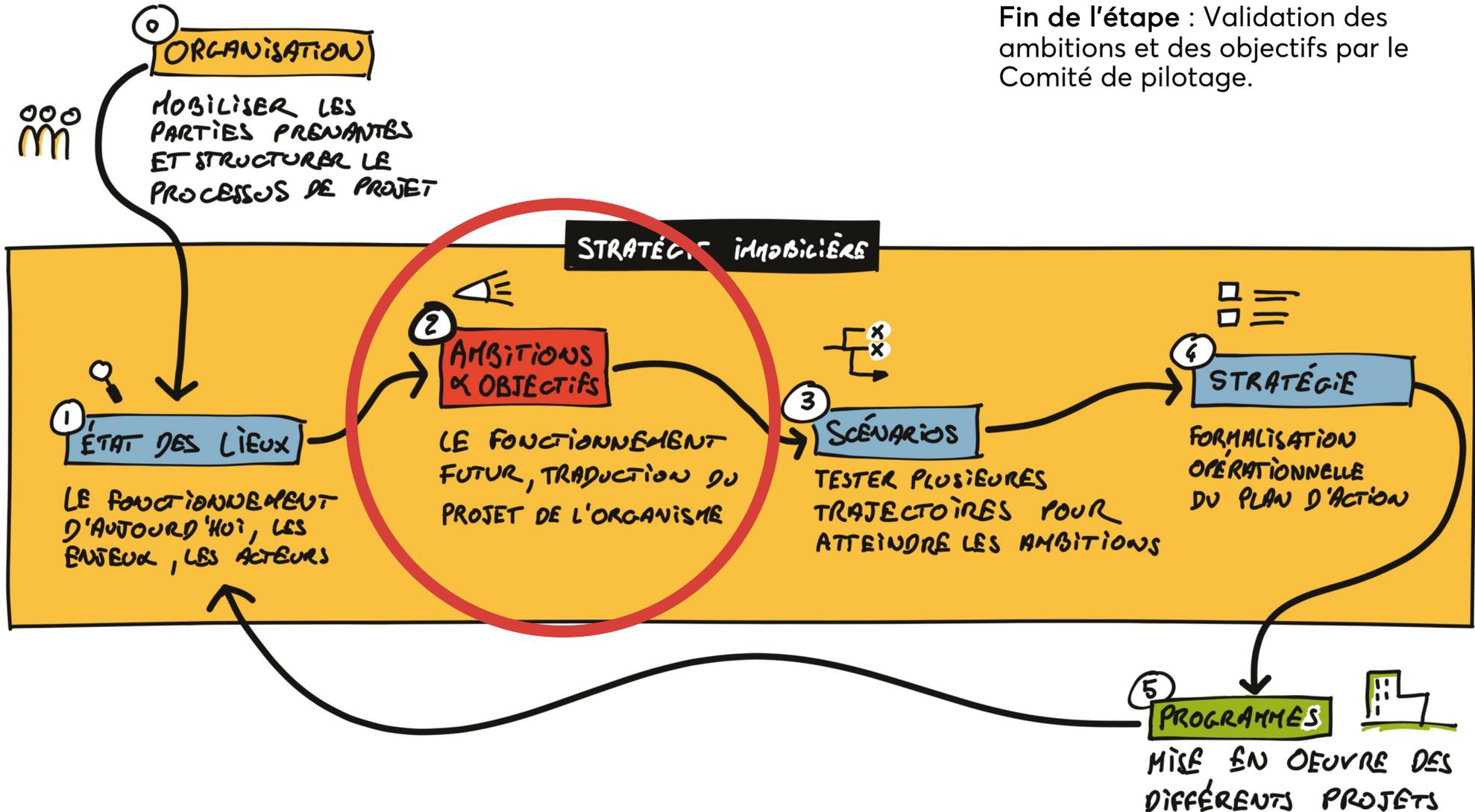


#2 Ambitions & objectifs

> Objectif : Définir le fonctionnement futur souhaité, traduction opérationnelle du projet de l'organisme.

- Atelier stratégique
- Concertation
- Définition des objectifs

Fin de l'étape : Validation des ambitions et des objectifs par le Comité de pilotage.

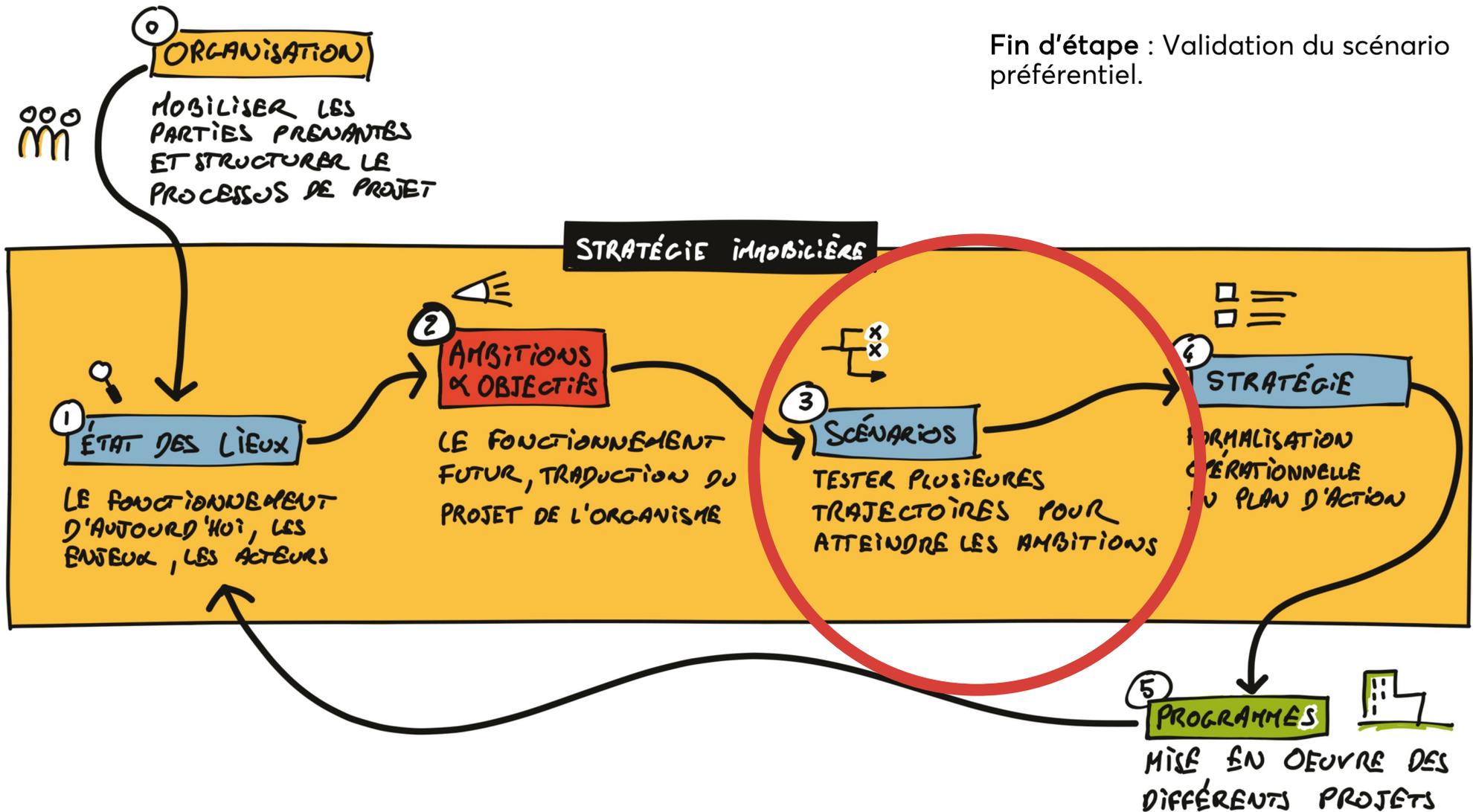


#3 Scénarios

> Objectifs : Tester plusieurs trajectoires possibles.

- Exploration des scénarios de mise en œuvre
- Evaluation des scénarios
- Revue des ambitions et objectifs

Fin d'étape : Validation du scénario préférentiel.

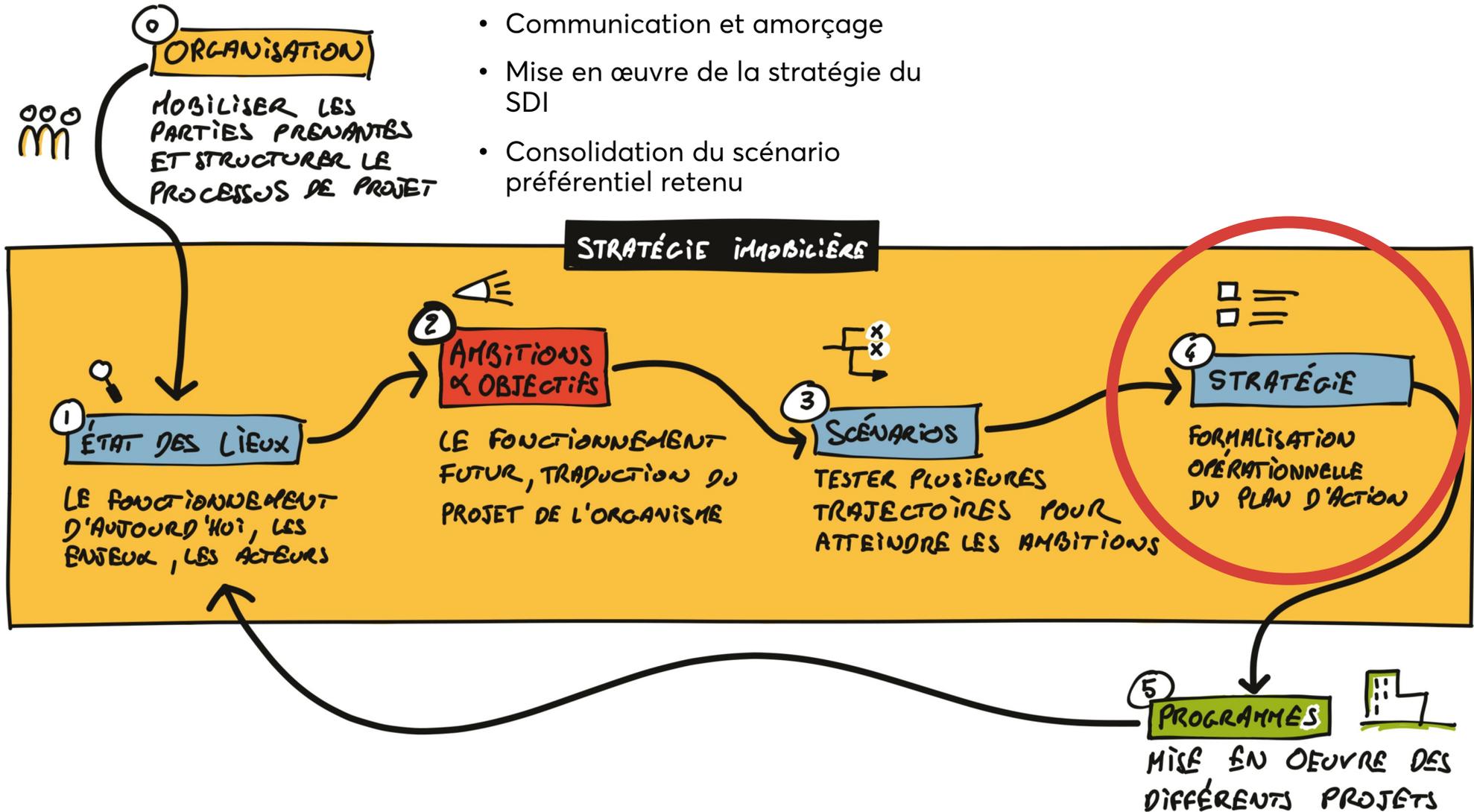


#4 Stratégie

> Objectif : Formaliser la stratégie immobilière pour permettre le passage à l'opérationnel.

Fin de l'étape : Validation du plan d'actions, finalisant la définition de la stratégie immobilière, puis sollicitation des tutelles pour validation du PPI.

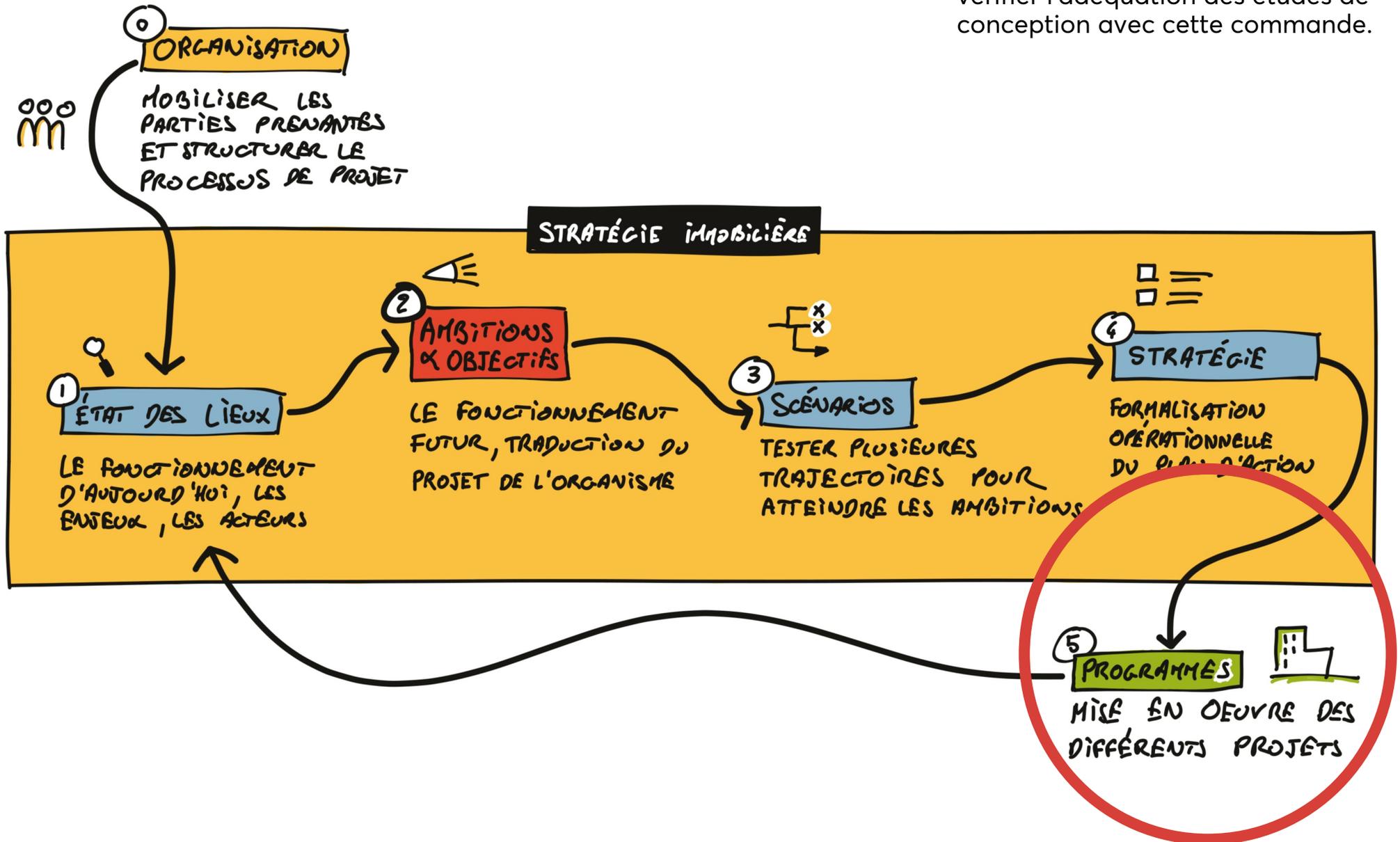
- Phase d'organisation de la stratégie
- Communication et amorçage
- Mise en œuvre de la stratégie du SDI
- Consolidation du scénario préférentiel retenu



#5 Programme(s)

> Objectif : Mettre en œuvre la stratégie au travers de la gestion immobilière et de projets spécifique.

- Le préprogramme : valider l'opportunité et la faisabilité de l'opération.
- Le programme : passer commande d'une mission de maîtrise d'œuvre et vérifier l'adéquation des études de conception avec cette commande.



Définition de l'accompagnement

➤ Enjeux

- Les OG du handicap doivent aujourd'hui répondre à des enjeux très importants de transformation de leur offre, dans la nature comme la localisation. L'engagement d'un virage inclusif questionne les pratiques mais aussi les structures immobilières, nécessitant des stratégies de transformation ambitieuses.
- Vise à lancer la démarche d'une stratégie immobilière en interne pour permettre de recruter une Assistance à Maitrise d'Ouvrage

➤ Méthodologie

- Un accompagnement rythmé et temporaire avec l'appui d'une expertise (dixit.net) sans se substituer à l'organisme gestionnaire.
- L'accompagnement de la MAPES est sans coût pour l'OG.

➤ Rôles

- La MAPES pilote l'accompagnement
- dixit.net anime la démarche
- L'OG recrute, pilote et finance l'Assistance à Maitrise d'Ouvrage.

➤ Déroulé

- Entretien de cadrage avec le DG : point de démarrage de la mission
- Atelier – mobilisation des parties prenantes au projet (1/2 journée)
- Rédaction du cahier des charges
- Recrutement de l'AMO (analyse des offres et auditions des candidats)
- Lancement du Schéma Directeur Immobilier – Prise de relai de l'AMO qui marque la fin de l'accompagnement dixit.net

Conclusion

- Suite au Webinaire, nous vous adresserons :
 - Le support présenté
 - Le replay du Webinaire sera disponible sur la chaine Youtube de le MAPES
 - <https://www.youtube.com/channel/UCMs68NnrboxiOeEprE6-vCmA>

- Vous souhaitez concrétiser et passer à l'action :
 - Un formulaire simplifié à compléter pour vous engager dans la démarche
 - <https://sphinx.chu-nantes.fr/v4/s/pnjkrn>
 - La MAPES s'engage à vous contacter afin de définir ensemble la maturité, la temporalité et la faisabilité de la mission

Merci de votre attention



02 53 52 62 97
7 bis allée de l'Île Gloriette, 44093 NANTES Cedex
www.mapes-pdl.fr