



Cessions Patrimoniales



dixit.net

Intervenants :

Sylvain Grisot – Urbaniste et fondateur de dixit.net

Gaëlle Pascal Le Bolloc'h – Directrice de l'EHPAD Isac de Rohan

Tahar Benhassan – Directeur Territorial des Ressources Matérielles et du Patrimoine – CHD Vendée

Guillaume Le Duff – Directeur des opérations immobilières – CH de St Nazaire



Accompagnement MAPES



➤ Contexte du patrimoine immobilier des établissements de santé

- Logique traditionnelle d'accumulation et de préservation patrimoniale
- Grande diversité en termes de biens et d'occupation
- Patrimoine atypique et environnement contraint parfois en inadéquation avec les besoins stratégiques
- Des biens non affectés aux soins générant des coûts non directement nécessaires au cœur de métier des établissements de santé

➤ Enjeux

- La reconversion patrimoniale est un levier essentiel : dans la maîtrise des coûts (rentabilité) et parfois dans le cadre de la recherche de financements pour de nouveaux projets par exemple.
- Accompagner les établissements de santé en vue d'identifier les potentialités et mettre en évidence la ou les stratégie(s) possible(s) de reconversion.

➤ Historique

- Une trentaine d'établissements accompagnés depuis le démarrage de la mission, soit environ 10/an.
 - Sélection sous forme d'appels à candidature (1 fois par an)
- ⇒ Chaque mission personnalisée au cas le cas

➤ Objectifs

- Trouver un acheteur final
- Eviter la friche
- S'assurer que chacun des acteurs dispose d'une vision claire de son rôle
- Donner les clés à l'établissement pour la cession en phase finale (boites à outils)

La parole aux établissements accompagnés

Gaëlle Pascal Le Bolloc'h – Directrice de l'EHPAD Isac de Rohan

Tahar Benhassan – Directeur Territorial des Ressources Matérielles et du Patrimoine –
CHD Vendée

=> pour les sites du Ch Côte de Lumière

Guillaume Le Duff – Directeur des opérations immobilières – CH de St Nazaire

=> Pour le site du Gavy du CH de St Nazaire et pour le site de Guérande de l'HIPI



EHPAD ISAC DE ROHAN (44)



CH de St Nazaire –
Site du Gavy

Pouvez-vous nous
présenter le site à
céder et les principales
problématiques
rencontrées?

Quel était votre besoin
en terme
d'accompagnement qui
vous a poussé à nous
solliciter?

Méthodologie

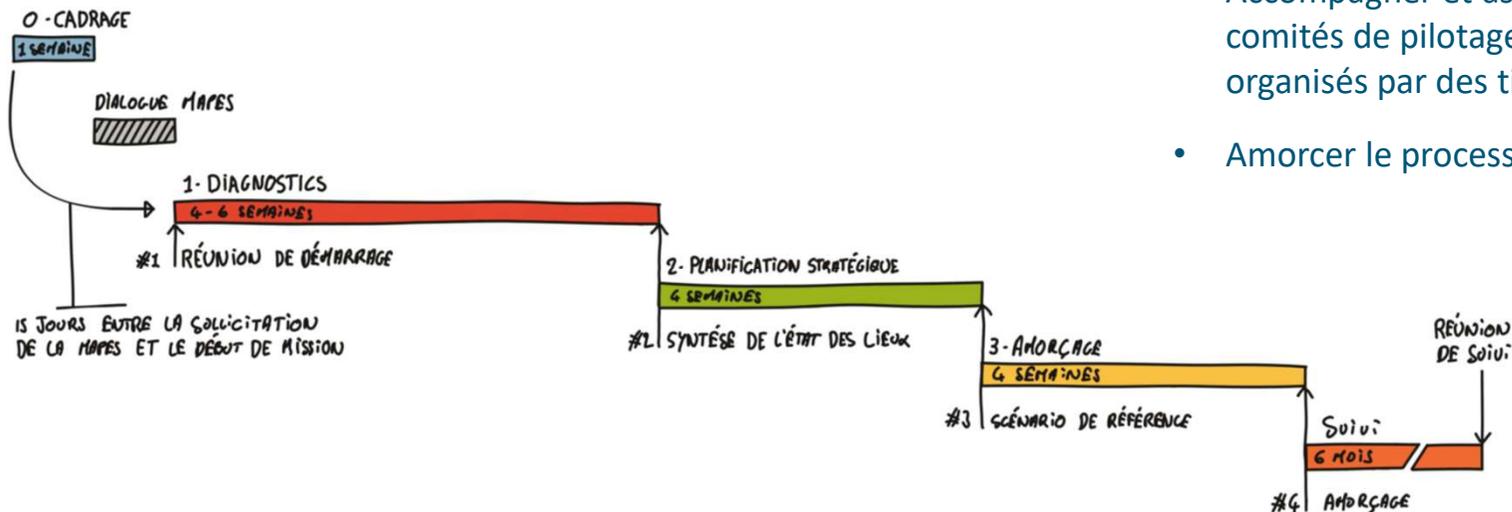
➤ Méthodologie

Un accompagnement rythmé et temporaire avec l'appui d'une expertise (dixit.net) sans se substituer à l'établissement de Santé

⇒ **Mission souple et adaptable en fonction des problématiques sur site et de l'établissement accompagné**

➤ Rôles

- La MAPES pilote l'accompagnement
- dixit.net anime la démarche de la phase état des lieux jusqu'à l'amorçage de la cession
- L'établissement de Santé finalise la cession



➤ Déroulé

- Identifier les potentialités de reconversion d'actifs immobiliers (Etat des lieux)
- Identifier la ou les stratégie(s) possible(s) de reconversion/valorisation
- Accompagner et assister l'établissement au sein de comités de pilotage externes à l'établissement et/ou organisés par des tiers
- Amorcer le processus opérationnel

Temps de questions/réponses

- Nous restons tout au long de la journée et/ou par mail à votre disposition pour répondre à vos questions sur la méthodologie, le dispositif...
 - **Vous souhaitez candidater au dispositif :**
 - investissements@mapes-pdl.fr
- Nous vous adresserons un dossier de candidature à nous retourner complété. Il s'agit pour la MAPES d'analyser la complexité, la maturité... du projet de cession.

