



OFFRE CURE & CARE POUR LES ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ

optimisation immobilière - conception & fonctionnalités des espaces- accompagnement au changement des équipes



« LES LIEUX SONT AU SERVICE DES LIENS »

Dans un établissement de santé, l'organisation du travail, des pratiques, des parcours, le choix des infrastructures, et celui des équipements révèlent des liens continus dans le temps et dans l'espace.

Chaque option, chaque décision peut venir accélérer ou freiner l'autonomie des patients, favoriser leur guérison et leur niveau de satisfaction, tout en assurant le confort et le bien-être des équipes.

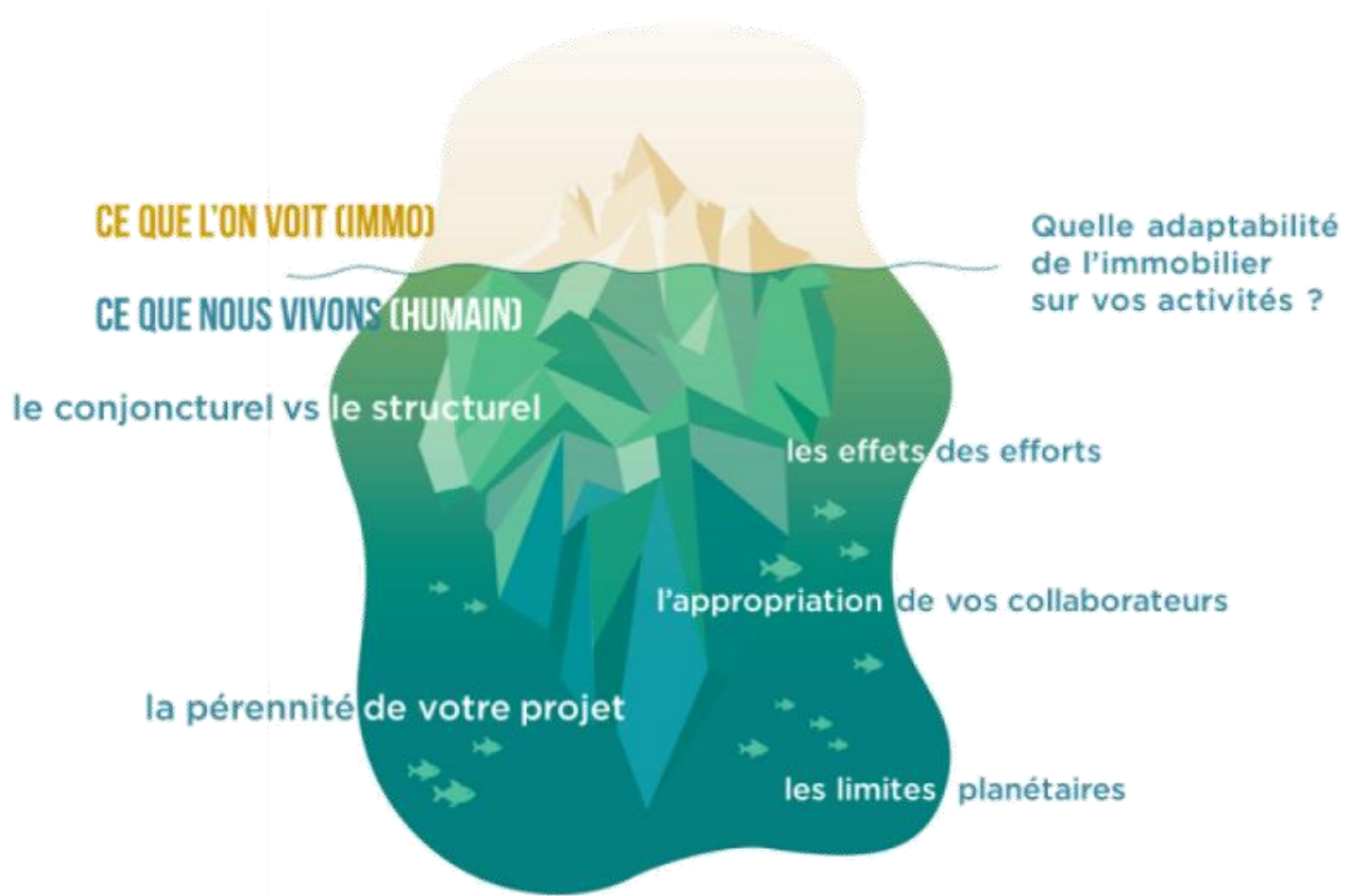


**Découvrez notre offre Cure & Care
à destination des lieux de santé
Pour une écologie du soin qui rende
acceptable
son travail au quotidien**



DU LIEU AU LIEN

POUR RÉVÉLER LES VALEURS IMMATÉRIELLES



CURE & CARE : « LES LIEUX SONT AU SERVICE DES LIENS »



Notre ambition est de relever à vos côtés plusieurs défis pour assurer la **ROBUSTESSE** de l'activité en santé.

Comment ? En identifiant en amont les « pain points » (sujets sensibles) qui peuvent générer de l'insatisfaction dans le fonctionnement et l'organisation d'un établissement.

Notre démarche s'appuie sur les savoirs **expérientiels de l'ensemble des bénéficiaires** (patients, professionnels, supports, partenaires,...) pour in fine améliorer leur santé / leur bien-être, et la rentabilité de l'établissement de santé.

**VOTRE PROJET ou
LA NECESSITE**

nécessite une vision
systémique et une
convergence
des actions

**UN LIEU
AU SERVICE**

.....alléger les
efforts

**DES LIENS
QUI NOUS UNISSENT**

.....et tisser une
performance
collective



5 APPROCHES AU SERVICE DU LIEN

1 STRATÉGIE IMMOBILIÈRE

“ Les immeubles que nous éditons nous déforment en retour ”

M. Chausson

optimiser les moyens pour améliorer le ratio effort/effet

2 AMU - LA VALEUR D'USAGE : UNE RÉPONSE MULTIPLE À UN SUJET COMPLEXE

“ J'ai besoin de me déplacer ou d'avoir une voiture ? ”

M. Chausson

sensibiliser et pérenniser

3 MOBILITÉ ET ORGANISATION (LES ENJEUX DE L'HYBRIDATION)

“ Loin des yeux loin du cœur... ? ”

M. Chausson

les liens sont tributaires des conditions physiques de la relation

4 DESSEIN DE SERVICE

“ Quels comportements souhaitez-vous voir adopter ? ”

M. Chausson

pour une symétrie des attentions (patient-soignant-aidant)

5 ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT ET À L'APPROPRIATION

“ Si tu m'imposes je m'oppose, si tu m'implique je m'applique ”

M. Chausson

faire évoluer les pratiques



Guillaume Oliver, photographe hospitalier

“ Le déclic, d'une **transformation profonde de l'entreprise** qui s'est traduite par une **amélioration de notre performance globale** (business et sociale). ”

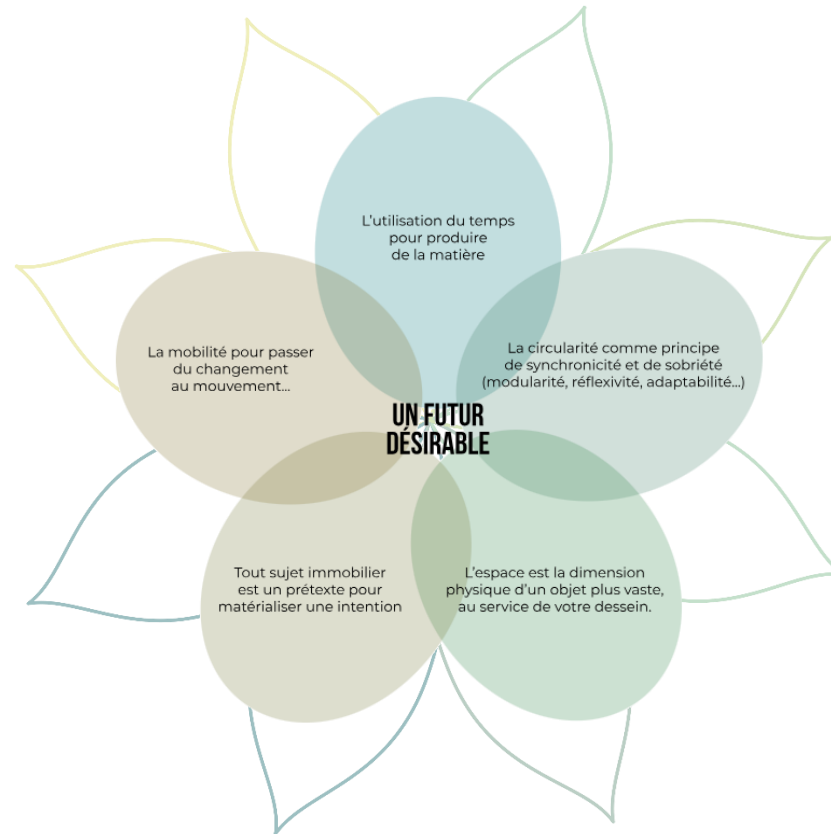
Anne Pujo

Directrice GÉNÉRALE

PROXIGAZ



L'INTERDISCIPLINARITÉ POUR CROISER ET CONVERGER



Co-construction / intelligence collective

Engagement d'équipes vers la transformation

“ C'est **efficace, brillant et contemporain** dans ce que l'entreprise tente aujourd'hui de concilier dans son rapport à l'humain. ”

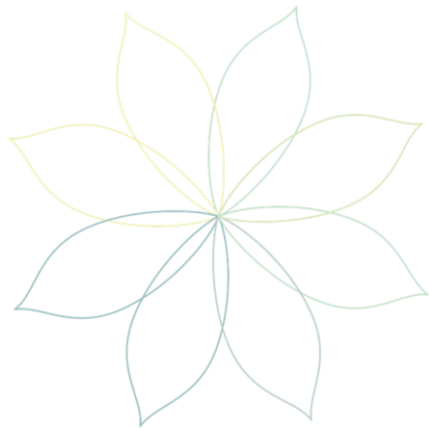
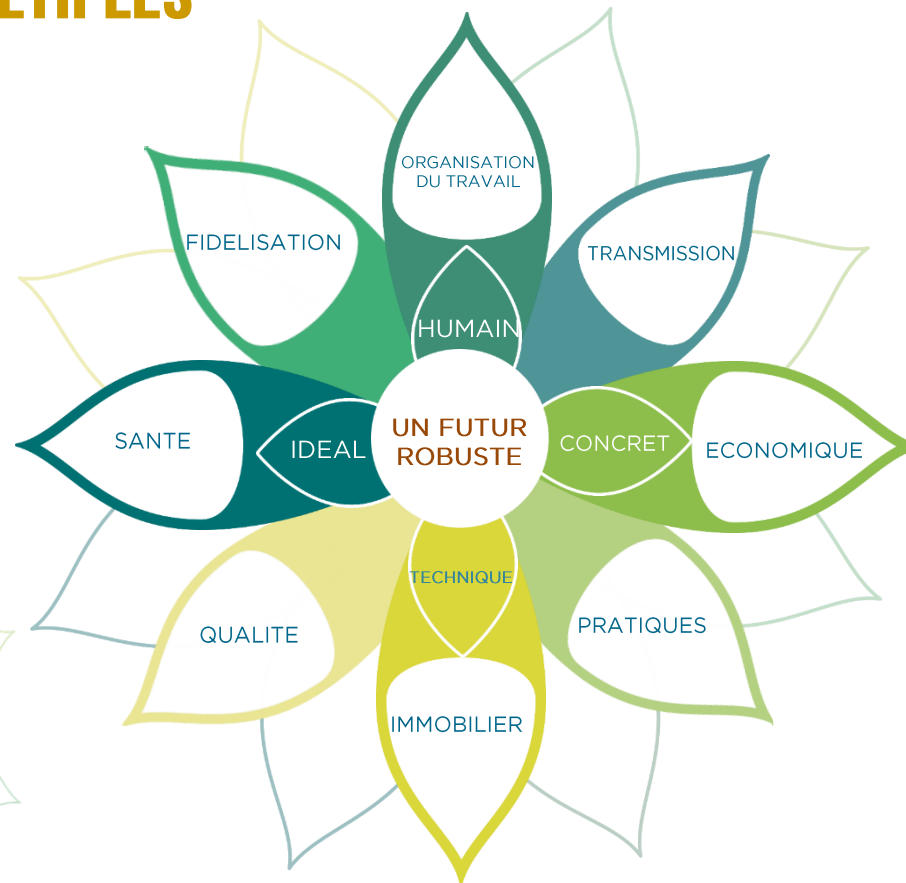
Patricia Etchart

Directrice GIP

**CENTRE RESSOURCES
AUTISME
MIDI-PYRÉNÉES**



POUR DES COÛTS ÉVITÉS ET DES RÉPONSES MULTIPLES



“l'écoute, l'agilité, l'approche résolument humaine et... le cœur.”

Anne Santène
Directrice du
**Pôle Enfances Plurielles
ARSEAA**



AVEC UN PROCESSUS DE RÉVÉLATION DE VOS VALEURS

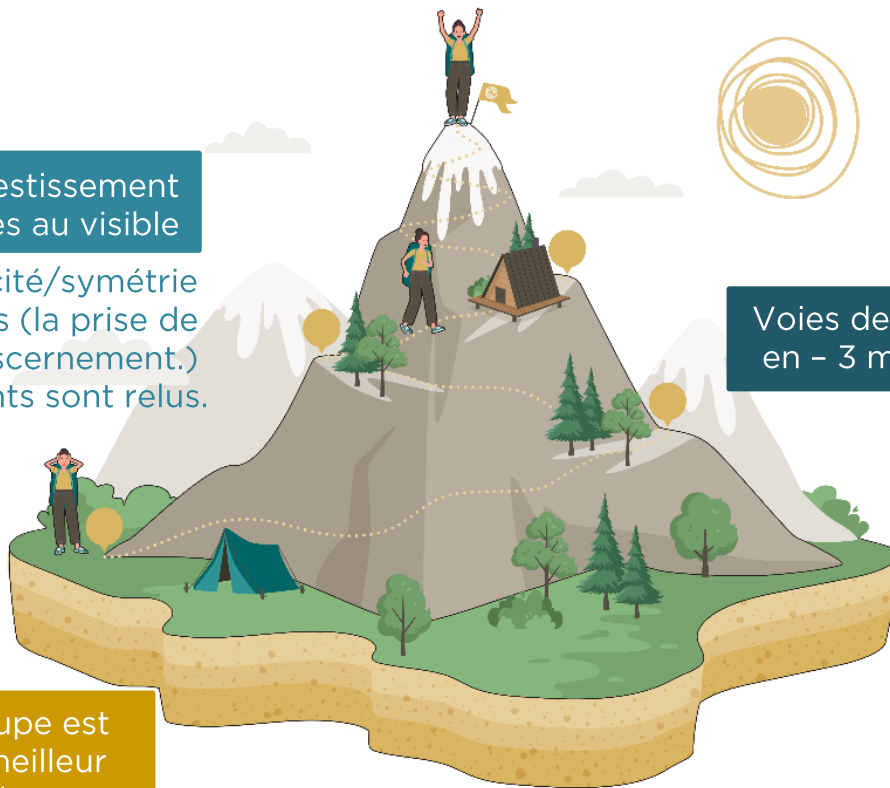
2

Voies d'investissement
reliées au visible

par la réciprocité/symétrie
des attentions (la prise de
responsabilités, le discernement.)
les investissements sont relus.

0

Point de départ : « le groupe est
toujours meilleur que le meilleur
du groupe » grâce auquel nous
construisons de nouveaux
espaces relationnels.



3

Pérennité du modèle



pour sensibiliser et
de transformer la posture de nos
agents, en attitude puis en
comportement afin de respecter
vos missions.

1

Voies de progrès rentabilisées
en - 3 mois

pour garantir la confiance et
l'engagement par des effets
immédiats à moindre
coût/effort.

“ Transformer le sujet de quelques uns en
projet pour tous. ”

Marie-Dominique Piccoli

Responsable du changement et des projets

immobiliers

CEVA



2015



La résidence
Lisle sur Tarn (81)

Point de départ : « le groupe est toujours meilleur que le meilleur du groupe » grâce auquel nous construisons de nouveaux espaces relationnels.

enjeux
se recentrer sur notre mission de soin.
améliorer les conditions de travail des agents de service et du personnel soignant pour un accompagnement plus pertinent des résidents.



Voies de progrès rentabilisées
en - 3 mois

- engagement des équipes avec un sens de nos missions retrouvé grâce au mode participatif
- le résident au cœur de la démarche
- identification et simplification des flux logistiques : externalisation et professionnalisation et traçabilité du linge
- optimisation des surfaces de stockage et des flux de service
- redéfinition des espaces en lien avec mes missions
- réduction de la charge physique des salariés
- abandon de la construction d'une lingerie et de vestiaires (coût 500 k€)



Voies d'investissement
reliées au visible

Réorientation des investissements :
modernisation de la cuisine et de la salle à manger
création d'une salle du personnel et d'une salle bien-être
renovation du SAS d'entrée
mise à niveau des outils informatiques
développement d'un plan de formation pour les salariés



Pérennité du modèle

L'engagement des équipes en partenariat
avec la direction

coût de la mission : 10 k€ HT





Point de départ : « le groupe est toujours meilleur que le meilleur du groupe » grâce auquel nous construisons de nouveaux espaces relationnels.

enjeux
composer une nouvelle répartition des activités et des pratiques pour être au plus proche des objectifs d'inclusion, en organisant des centres par tranche d'âges en proximité ou en cœur de ville.



Voies de progrès rentabilisées en - 3 mois

- définition et caractérisation des besoins donc des surfaces en partant du projet et non pas de l'existant (m²) de 7.000 m² vers 2.500 m²
- matérialisation de nouvelles pratiques d'inclusion
- libérer la surface utile pour les bénéficiaires du projet
- mise en lumière des actions des professionnels de santé et de l'investissement
- adaptation de la réalisation au regard des usages
- anticipation sur les négociations avec la promotion immobilière
- engagement rapide sur l'économie du projet avec la nomination d'une MOE



Voies d'investissement reliées au visible

- changement de modèle de conception/contribution pour les projets suivants
- création d'une liaison entre l'IME et les hébergements
- stabilisation des budgets et répartition des investissements avec la promotion



Pérennité du modèle

- engagement et fierté des équipes
- compréhension de l'enjeu de l'espace sur les comportements

coût de la mission : 30 k€ HT





Point de départ : « le groupe est toujours meilleur que le meilleur du groupe » grâce auquel nous construisons de nouveaux espaces relationnels.



Toulouse (31)

enjeux
adapter les espaces et la transmission du savoir aux nouveaux usages numériques et changer les postures des bibliothécaires et mettre en valeur leurs compétences immatérielles au service des bénéficiaires (étudiants, professeurs et des professionnels)



Voies de progrès rentabilisées en - 3 mois

- mise en lumière de l'évolution des attentes des étudiants
- transformation du métier de documentaliste et des usages
- objectivation des demandes en lien avec le projet (matériel ou immatériel - formation)
- maîtrise des coûts et des délais de chantier
- soutien aux équipes de MOE/MOA avec la relecture du programme
- adaptation du projet aux nouveaux enjeux pour une occupation des m² pertinente



Voies d'investissement reliées au visible

réalisation de l'ambition : d'une bibliothèque vers un centre de ressources
matérialisation des parcours de service
adaptation des surfaces en fonction des nouveaux objectifs
développement d'une expérience bénéficiaires



Pérennité du modèle

coût de la mission : 18 k€ HT

- sécurisation des équipes
- mise en perspectives des évolutions futures
- rayonnement de l'école
- déploiement de la démarche sur de nouveaux projets



2011



tisséo

Toulouse (31)



Point de départ : « le groupe est toujours meilleur que le meilleur du groupe » grâce auquel nous construisons de nouveaux espaces relationnels.

enjeux

renouveler l'image de la marque et centrer la démarche vers le client par l'amélioration de son et les fonctionnalités des agents.



Voies de progrès rentabilisées en - 3 mois

- gain de temps dans le processus de co-construction avec l'appropriation / engagement des utilisateurs vendeurs/conseillers
- la confiance vis-à-vis du projet grâce à la participation des utilisateurs
- la motivation liée à la fierté d'être consultés
- la suppression des doublons organisationnelles et des influences historiques
- un exemple de dialogue pour l'entreprise



Voies d'investissement reliées au visible

- la mutualisation des statuts (vendeur/conseiller)
- un projet approuvé par tous les salariés garantissant les objectifs de service
- un cahier des charges précis pour les équipes de MOE
- un modèle facile à déployer sur le réseau (Basso Cambo + Matabiau)



Pérennité du modèle

coût de la mission : 18 k€ HT

- un exemple de dialogue pour l'entreprise
- une adaptation des ressources aux flux en temps réel
- une convergence et une fluidification des parcours client
- les temps d'attentes usagers ont été divisés par 3
- une meilleure prise en charge des attentes
- la cohérence avec l'image de l'institution



ET VOUS, QUELS SUJETS AIMERIEZ-VOUS QUESTIONNER POUR VOTRE ÉTABLISSEMENT ?



- Comment envisager de libérer ou d'acquérir de la surface pour la rendre utile aux bénéficiaires ?
- Comment optimiser les aménagements existants au service d'une meilleure performance du soin ?
- Comment réussir le challenge d'améliorer la santé de tous les bénéficiaires et l'expérience de chacun ?
- Comment augmenter le niveau de satisfaction des patients et des accompagnants ?
- Comment favoriser le sentiment d'appartenance des équipes, leur fierté de travailler au sein de votre établissement ?
- Comment contribuer à attirer de nouveaux talents ?
- Comment faire des choix d'équipements et de matériels innovants, ergonomiques et durables ? ...



ISAURE, UNE ÉQUIPE MULTIDISCIPLINAIRE POUR TRANSFORMER VOS SUJETS IMMOBILIERS EN PROJET HUMAIN



Carole DALL'ACQUA
animation et formation
06 76 50 20 26
lettre@ema.coop



Jean-Julien URBAIN
développement & animation
06 75 01 62 18
jean-julien@ema.coop



Karine COTTIN
senior Advisor for care & good
06 15 38 10 59
cottin.karine@orange.fr



Virginie LECOUEY
formation et accompagnement
06 43 54 65 23
virginie@lecoueyconseil.com



Lionel CARCY
Ingénieur BET
06 21 07 03 49
betlionelcarcy@free.fr



Nathalie RAYNAL
social design
06 84 76 15 38
nathalie.raynal@taly-co.fr



Julien FALGAYRAT
ergonome
06 75 21 57 48
j.falgayrat@ergonova.fr



Yves SALAUN
coordination & animation IDF
06 76 12 03 30
yves.salaun@emaconseils.com



Anne PUJO
conseil & coaching
des organisations
06 16 34 25 52
lettre@ema.coop



Jérôme LEDEVIC
D.R.H
06 31 01 72 35
jerome.ledevic@brasdroitdesdirigeants.com

ISAURE regroupe des disciplines et compétences issues des sciences humaines et sociales (sociologie, psychologie sociale, ergonomie, etc.), du design, de l'architecture, de la facilitation, afin que vos collaborateurs aient véritablement leur place et puissent être acteurs de leur cadre de vie en tissant des liens avec l'expertise technique.

Toutes les phases du cycle de vie de la production immobilière sont concernées.

Partenariats :





ISAURE

transforme un sujet
immobilier en Projet Humain
9, rue Amélie, 31000 Toulouse

in



YVES SALAUN

yves.salaun@temaconseils.com
06 76 12 03 30

in



CAROLE DALL'ACQUA

carole@isaure-transforme.com
06 76 50 20 26

in



JEAN-JULIEN URBAIN

jean-julien@isaure-transforme.com
06 75 01 62 18

in

« quand souffle le vent,
certains construisent des murs,
d'autres des moulins ».

BAYONNE - PARIS - TOULOUSE

9 rue Amélie
31000 Toulouse
05 61 62 33 67
site : ema.coop

