



**TEMOIGNAGE CLIENT : OPHLM DE LA ROCHELLE**  
**La mise en place d'ImmoPep, un outil prospectif**  
**pour une gestion stratégique du patrimoine.**

## TEMOIGNAGE CLIENT : OPHLM DE LA ROCHELLE : LA MISE EN PLACE D'IMMOPEP, UN OUTIL PROSPECTIF POUR UNE GESTION STRATEGIQUE DU PATRIMOINE.

Interview de Jean Pierre Janin, DGA de l'OPHLM de la Rochelle.

### Zoom entreprise

L'Ophlm de la Rochelle est une entreprise importante comprenant 156 personnes qui gèrent plus de 7000 logements. Il vient d'être rattaché, fin 2006, à la communauté de commune de La Rochelle. La communauté de communes est une forme de coopération communale ayant pour objet d'associer des communes au sein d'un espace de solidarité en vue de l'élaboration d'un projet commun de développement et d'aménagement de l'espace. Ce projet d'envergure affirme la volonté politique de développer des constructions neuves sur des communes et va au-delà de du quota obligatoire de logements sociaux prévu par la loi SRU. Dans le cadre de ce projet, L'Ophlm de la Rochelle prévoit la construction d'une centaine de logements entre 2006 et 2007. Le budget d'exploitation annuel s'élève à 30 millions d'euro et celui d'investissement est de 40 millions d'euros.

Pour une gestion optimale des parcs immobiliers, l'Etat, au travers de deux circulaires (décembre 2001 et mai 2002), a incité les bailleurs sociaux à se doter de Plans Stratégiques de Patrimoine (PSP). Le PSP se base sur une connaissance partagée des caractéristiques du patrimoine immobilier (état technique, attractivité, potentiel du marché, contribution économique...) et sert à définir une vision stratégique à moyen et long terme. Il permet en particulier, de mettre en place un plan d'entretien du patrimoine permettant de mesurer efficacement les conséquences stratégiques et financières des choix et décisions prises (arbitrages en matière d'entretien, de réhabilitation, de démolition et de reconstruction). Dans le cadre de cette démarche, l'objectif poursuivi par Mr Janin est « d'avoir une vue budgétaire de nos décisions sur les années futures » et également de « pouvoir planifier sereinement leurs opérations sur 5 ans ».

Afin de réaliser cet objectif, il fallait un produit adapté et utilisable par tous les services concernés. Dès 1996, le besoin avait déjà émergé mais le produit choisi à l'époque pour consolider le patrimoine s'est révélé trop lourd et complexe à utiliser. Il avait été abandonné rapidement au profit d'Excel.

En 2006, professionnaliser cette activité devient une nécessité et un appel d'offre est organisé avec l'étude de 7 à 8 offres du marché. Longuement testés et comparés, les 2 produits retenus en finale donneront gagnant ImmoPep grâce la dimension prospective qu'il offre : possibilité de simuler plusieurs scénarii de plans avec une vision financière beaucoup plus complète.

Par ailleurs, le produit concerne plusieurs services et doit par conséquent permettre un travail transversal : les services de proximité qui font émerger les besoins terrain, le service maintenance patrimoine pour l'aspect programmation, et le service financier pour analyser et prévoir les enveloppes budgétaires.

Au niveau organisationnel, cette démarche stratégique et prospective s'est manifestée par la mise en place depuis 3 ans, d'un Comité Patrimoine dont l'objectif est de réfléchir et de préparer le budget annuel. D'ailleurs, L'OPHLM de La Rochelle a engagé un intervenant extérieur pendant 8 mois dont la mission est de réaliser un

diagnostic complet du patrimoine. Ce travail préalable permettra de renseigner tous les éléments nécessaires pour une exploitation optimale du produit choisi.

La mise en œuvre a commencé en septembre 2006 avec le soutien d'un consultant très expérimenté, Pascal Barbotin et la programmation de 2 jours d'intervention par mois. Le premier objectif étant de conserver et transférer dans le produit toutes les données existant sur Excel ou dans la mémoire des techniciens. Quatre personnes travaillent actuellement sur le projet. La première mission consistait en la création de carnets d'identité.

De mars à juin, la saisie des données concernant le futur diagnostic sera faite afin que le futur budget 2007 soit totalement basé sur le produit ImmoPep.

### **ImmoPep, pour une gestion efficace de la connaissance patrimoine**

ImmoPep fonctionne de manière autonome tout en s'intégrant dans la suite logicielle d'Immoware avec une base commune de données. Le projet d'implémentation d'ImmoPep a constitué un catalyseur dans la mesure où il a permis une meilleure utilisation des autres applications d'Immoware, notamment les bons de travaux et le suivi des marchés.

L'objectif à terme est d'avoir « une vraie vision des projets, ceci pour stimuler et aider le fonctionnement global de l'entreprise » « il s'agit d'apporter avec ImmoPep, une composante fédératrice de mise en œuvre de nos projets ». « C'est également un élément de facilitation de la gestion de l'information de manière transversale, le système d'information est là pour servir l'entreprise ».

Par ailleurs, la mise en place d'ImmoPep a nécessité la centralisation aussi bien de données papier que de données tacites issues du terrain pour pouvoir élaborer un diagnostic fidèle du patrimoine. En effet, en formalisant les informations tacites issues du terrain et stockées dans les mémoires des techniciens, L'OPHLM améliore sa gestion de la connaissance (Knowledge management). Elle transforme l'individuel en une mémoire collective écrite et stockée. L'information est ainsi capitalisée et disponible pour tous.

Mr Janin voudrait compléter ce projet par l'exploitation des technologies mobiles : la mise en place du PDA permettra de saisir les informations du diagnostic sur le terrain. Les informations récoltées lors des visites alimenteront directement la base de données centrale.

L'OPHLM de La Rochelle prévoit en outre la mise en place, dans le même objectif, la gestion du courrier, des opérations immobilières (IMMOProject) et enfin la création d'un portail, un outil complet au service du système d'information de l'entreprise.