



VENTE DES CLINIQUES MUTUALISTES DE GRENOBLE : TOUS LES SCÉNARIOS SONT ENVISAGEABLES

EN BREF – Le projet de vente des cliniques mutualistes de Grenoble se précise. Le groupement hospitalier mutualiste a annoncé, ce jeudi 26 septembre, lancer une réflexion pour une cession « éventuelle » de ses activités, du fait d'une situation financière préoccupante. Le repreneur potentiel devra présenter un minimum de garanties, mais le groupement n'exclut aucun scénario, notamment la vente à un acteur privé à but lucratif.

Le groupement hospitalier mutualiste de Grenoble vient d'annoncer le lancement d'une réflexion pour une cession « *éventuelle* » de ses activités. La décision a été prise lors du conseil d'administration qui s'est tenu ce 26 septembre, faisant état d'une situation financière « *préoccupante* ».

Ce n'est pas une surprise. Depuis plusieurs mois, le projet de vente des cliniques mutualistes de Grenoble, à savoir la clinique mutualiste, la clinique d'Alembert et le centre Daniel Hollard, était dans les tuyaux. Des noms de potentiels repreneurs privés avaient même circulé, comme le groupe C2S, qui a récemment racheté la clinique Belledonne.

De quoi faire réagir la Ville de Grenoble, mais aussi les représentants du personnel du groupement et d'autres établissements de santé, ainsi que d'anciens administrateurs, inquiets de voir le secteur mutualiste risquer de filer dans d'autres mains. Une pétition s'opposant à la vente au privé lucratif a d'ailleurs récolté plus de 5 400 signatures.

Des pertes cumulées de 17 millions d'euros pour un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros

Le projet de cession se confirme donc. La réflexion a été confiée au cabinet Ernst & Young, celui-là même qui a réalisé le diagnostic de la situation économique du GHM. Et, d'après le cabinet, la situation n'est guère florissante. Les pertes

atteignent en cumulé 17 millions d'euros pour un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros *. Et 2019 suit la même tendance, avec « *un résultat net budgété négatif qui devrait avoisiner – 1,6 million d'euros* ».

Le diagnostic souligne également un « *niveau d'endettement préoccupant (21,9 millions d'euros en décembre 2018)* », représentant 150 % des fonds propres. « *Cent pour cent des investissements sont aujourd'hui supportés principalement par de l'emprunt, les flux de trésorerie de l'activité ne permettant pas l'autofinancement.* »

En cause, d'après le groupement ? La prise en charge financière intégrale des dépassements d'honoraires, pas répercutés sur les patients. Soit, en 2018, un coût de près de 3,5 millions d'euros.

Un montage financier, via une SCI, pointé du doigt

Cette version, plusieurs personnes que nous avons contactées dans un premier article la remettent en cause. Elles pointent également pour leur part du doigt les importants travaux de mise aux normes supportés par les cliniques mutualistes.

Mais aussi un montage financier transitant par une société civile immobilière (SCI), propriétaire des murs. Une SCI qui, elle, se porte particulièrement bien puisqu'elle affichait en 2018 un bénéfice net de près de 2 millions d'euros et avait versé 680 000 euros de dividendes à ses actionnaires.

De fait, nombreux sont ceux à s'interroger sur les vraies raisons de ce projet de cession. Engagée dans un processus de fusion au sein d'Aesio, Adrea Mutuelle – qui avec la Mutualité française de l'Isère cogère le GHM – entend-elle relever son niveau de fonds propres ? Ces derniers avaient particulièrement baissé en 2016 et 2017 (respectivement de – 31 millions et – 5 millions d'euros). « *La cession des activités du GHM permettrait donc de renflouer les fonds propres d'Adrea Mutuelle* », souligne l'un d'eux **.

En attendant, avec ce projet de cession, le groupement hospitalier mutualiste dit vouloir « *sauver l'offre de soins, tout en pérennisant l'activité et les emplois* ». Avec une priorité pour un repreneur non lucratif, comme le réclamaient certains, dont l'adjointe à la santé de la Ville de Grenoble ?

Adrea, qui avec la Mutualité française de l'Isère cogère le groupement, s'est seulement dite vigilante à ce que « *les éventuels candidats présentent une offre qui garantisse à la fois l'emploi, les conditions d'accueil des patients, la qualité et l'accessibilité de l'offre de soins et du plateau technique* ».

Patricia Cerinsek

*En fait, 17 millions d'euros sur dix ans, à rapporter à un chiffre d'affaire de 130 millions d'euros par an. Soit une moyenne de 1,7 million de pertes annuelles.

** Article mis à jour le 27 septembre à 12 heures.