



LA CLINIQUE UROLOGIQUE NANTES ATLANTIS RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS L'AVENIR



Éric Potiron, chirurgien urologue ; Camilla Belbeoc'h, directrice de la clinique ; Jean-Luc Harousseau, président de la clinique et Pierre Nevoux, chirurgien urologue

Profitant du projecteur braqué en ce mois de novembre sur la santé masculine à l'occasion de Movenber¹, la Clinique urologique Nantes Atlantis, basée à Saint-Herblain, établit un bilan de son activité. Parmi les rares établissements de santé français mono-disciplinaires, spécialisée en urologie, la clinique est dotée de 40 lits en hospitalisation et de 15 places en ambulatoire pour ses trois services (urologie, urologie pédiatrique et oncologie). Elle accueille chaque année plus de 5 000 patients, provenant pour l'essentiel de la région (à 91 %).

La clinique née en 1999 a connu de graves difficultés financières, se retrouvant en 2019 en redressement judiciaire. Reprise par Daniel Augereau (fondateur du groupe Synergie) et par les praticiens, la nouvelle équipe dirigeante a recruté une directrice, Camilla Belbeoc'h, qui s'est employée à faire renouer l'établissement avec la rentabilité. C'était sans compter avec la crise sanitaire qui a mis à mal les efforts déployés en imposant une fermeture durant deux mois en 2020, suivie d'une reprise d'activité très molle jusqu'au printemps 2021. « On aurait pu s'en sortir si on n'avait pas eu la crise du Covid. Ça a été un très

gros coup dur au vu de la fragilité financière de la clinique », regrette Camilla Belbeoc'h qui visait à l'origine l'équilibre d'exploitation en 2020. De ce fait, un apport de capital de 1,5 M€ s'est avéré nécessaire, s'ajoutant à celui déjà réalisé en 2019 à hauteur de 1,56 M€.

CONDAMNÉE À L'EXCELLENCE

Par ailleurs, après avoir essuyé un refus de PGE à l'été 2020 par ses partenaires bancaires, la clinique a fini par obtenir un accord pour 500 k€. En 2021, elle a renoué avec la croissance, avec un chiffre d'affaires attendu de 6,9 M€, même s'il reste en retrait par rapport au prévisionnel (7,2 M€). Le renchérissement du personnel (recrutement d'un chirurgien urologue, remplacement d'un certain nombre de congés maternité, la clinique comptant une moyenne d'âge de 31 ans avec 90 % de femmes sur la soixantaine de salariés), ainsi que des achats qui ont augmenté de 10 %, expliquent ce décalage selon Camilla Belbeoc'h.

Sachant que la clinique ne peut pas jouer sur les tarifs d'intervention (fixés chaque année par l'assurance maladie), deux leviers restent à sa disposition pour renverser la vapeur : « le volume et l'efficacité », précise Camilla Belbeoc'h.

Plusieurs pistes sont mises en œuvre pour atteindre ces deux objectifs. La clinique mise en particulier sur l'arrivée de son sixième urologue, ainsi

que sur sa notoriété auprès des patients. « Dans cette période troublée, l'image de la clinique est restée la même », souligne son président, Jean-Luc Harousseau, qui cite le bon classement de l'établissement au sein des derniers palmarès annuels publiés dans la presse.

Dans ce contexte, la clinique est condamnée à l'excellence et se doit donc d'avoir une politique d'investissement soutenue. Une stratégie appuyée par l'Agence régionale de santé qui lui a octroyé une subvention d'investissement de 400 k€.

Sur la période 2019-2025, l'établissement de santé a d'ailleurs prévu d'investir 2,7 M€. 1 M€ a d'ores et déjà été investi entre 2019 et 2021 en ciblant sur les priorités : blocs opératoires, parcours patient, conformité des installations... À compter de 2022, la clinique va poursuivre ses efforts de mise en conformité, mais aussi investir dans le parc d'équipement et dans les nouvelles technologies. 170 k€ vont ainsi être consacrés à l'acquisition d'un laser Holep qui permettra de gagner un temps précieux sur la durée d'intervention. ■

par Nelly Lambert

1. Mouvement qui consiste à faire de novembre le mois dédié à la sensibilisation au cancer de la prostate, au cancer des testicules, et plus largement aux maladies masculines en invitant les hommes à se faire pousser la

moustache.

