



NÉGOCIER ET VALORISER SON CPOM ET SES DIFFÉRENTS AVENANTS

ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ

1 jour

Le Contrat Pluriannuel d'Objectifs et de Moyens (CPOM) est devenu, au fil de l'évolution des législations et des instructions ministérielles, la pierre angulaire des relations des établissements de santé avec les Agences Régionales de Santé, ainsi que de leurs modalités de financement.

En introduisant des objectifs de performance dans les CPOM des établissements de santé, l'article 57 de la LFSS 2012 a ajouté une nouvelle vigilance et de nouvelles opportunités - l'intéressement - à des CPOM qui étaient déjà porteurs d'enjeux très importants. C'est une structure contractuelle à plusieurs composantes qui peut comporter une élaboration en plusieurs étapes, ainsi que l'adjonction d'avenants. De ce fait, il est important de disposer d'une vision d'ensemble des enjeux, pour préparer et négocier au mieux chacune des étapes. Il est important de connaître également les obligations et prérogatives de l'autorité de contrôle et de tarification, pour sa propre part, ainsi que de considérer le CPOM comme une modalité interne d'implication contractuelle de ses différents services ou pôles dans l'atteinte des objectifs de l'établissement.

Publics

- Présidents
- Directeurs
- Directeurs-adjoints
- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique de négociation et d'inclusion d'avenants des CPOM
- Identifier les éléments-clés de préparation interne de la négociation et les ressources externes (documents de synthèse, références importantes, partenaires tiers à impliquer, le cas échéant)
- Analyser les différentes étapes et leurs articulations et implications
- Concevoir ses modalités de délégation et de contractualisation internes des objectifs des CPOM

Méthodes pédagogiques

Pédagogie interactive alternant :

- apports théoriques et méthodologiques
- études d'un cas
- échanges et mutualisation

Intervenants

- Intervenants spécialisés en droit et en gestion d'établissement de santé

Contenu

Le cadre de négociation

Les dispositions législatives et réglementaires
 Les instructions de la DGOS aux ARS et leurs objectifs et contraintes de négociation
 Les éléments et enseignements essentiels de la jurisprudence
 Le CPOM et ses articulations avec les autres contrats conclus par des établissements de santé
 Les différentes étapes et composantes du CPOM

Les ressources et contraintes internes et externes

Le diagnostic de situation et la situation des différentes lignes de financement de l'établissement (crédits MIG, crédits AC, télémédecine, éducation thérapeutique, etc.)
 Le rôle des instances consultatives et les relations avec la communauté médicale ; les particularités liées aux contrats d'exercice de médecins libéraux, le cas échéant
 Les enseignements et enjeux issus du PRS et du SROS, les objectifs quantifiés et les indicateurs de pilotage des activités (IPA), les objectifs de performance
 Les supports et documents de référence

La contractualisation et la délégation internes des objectifs et des contraintes issues du CPOM

La gestion des indicateurs
 L'organisation interne
 La gestion de projet, le reporting et la consolidation des résultats

Lieu : Paris

Coût : 298 €

Session : 14 février 2013



01 53 98 95 03



formation@fehapp.fr