

# LA PLACE DU CONTENTIEUX DANS LA STRATÉGIE DES ÉTABLISSEMENTS SANITAIRES

Les décisions des pouvoirs publics (SROS, autorisations,...) peuvent conduire un établissement de santé à s'opposer à une décision de son ARS. Lorsque la démarche de négociation n'a pu aboutir à une solution satisfaisante, la préservation des intérêts de l'établissement impose parfois d'envisager une contestation formalisée, quitte à la retirer ultérieurement, comme un levier de négociation.

Le contexte de plus en plus concurrentiel entre opérateurs d'un même territoire, et la complexité des décisions impactant directement la situation des établissements rendent nécessaires d'anticiper ce type de difficultés et, lorsqu'elles surviennent, de disposer des clés d'analyse pour agir de la manière la plus adaptée.

Cette formation, pensée pour les établissements de santé de toutes tailles, vise à acquérir les

bons réflexes de préventions des risques stratégiques pour les établissements, à identifier les possibilités et modalités de contestations des décisions irrégulières contrevenant à leurs intérêts et à intégrer dans leur politique stratégique le recours comme un levier de régulation des conflits à part entière.

## OBJECTIFS

- Analyser les éléments de veille stratégique pour soi-même et dans son environnement
- Identifier les différentes possibilités de recours et leurs modalités
- Comprendre et intégrer les enjeux stratégiques et relationnels d'une démarche de recours

## CONTENU

### Les décisions pouvant faire l'objet d'un recours : clés de lecture, bonnes pratiques de vigilance et de prévention des recours

Les instruments de planification : PSRS, SROS, SIOS

Les décisions individuelles (autorisations, notifications budgétaires et tarifaires,...), y compris celles visant un tiers

Le CPOM

### Les recours et leurs modalités

Les différents types de recours : non contentieux (gracieux et hiérarchique, focus sur le recours devant le CNOSS) et contentieux (recours en excès de pouvoir, plein contentieux et contentieux budgétaire)

Éléments de procédure : les acteurs, les délais, les juridictions, la chronologie du recours

### La stratégie de recours

L'opportunité du recours

Le recours comme levier de négociation : le retrait du recours, le passage du recours administratif au recours contentieux

L'issue du recours



9 octobre 2014



Paris



298 €  
par personne



1 jour



01 53 98 95 03



formation@feharp.fr

JANVIER
FÉVRIER
MARS
AVRIL
MAI
JUIN
JUILLET
AOÛT
SEPTEMBRE
OCTOBRE
NOVEMBRE
DÉCEMBRE

## PUBLICS

- Directeurs et équipes de direction
- Présidents

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### Pédagogie interactive alternant :

- apports juridiques et méthodologiques
- retours d'expériences et illustrations
- échanges et mutualisation

## INTERVENANTS

- Avocat spécialisé en droit sanitaire et social
- Conseiller du secteur sanitaire de la FEHAP

