

# LA NÉGOCIATION D'UN CPOM DE 2<sup>ÈME</sup> GÉNÉRATION DANS LE SECTEUR SOCIAL ET MÉDICO-SOCIAL

## À L'AUBE DES RENOUVELLEMENTS

Première étape dans l'évolution des systèmes de tarification, le CPOM apparaît comme l'outil de la souplesse de gestion, dans un cadre pluriannuel à 5 ans, permettant aux gestionnaires d'appréhender le financement et partant, le fonctionnement de leurs établissements et services sous une forme globalisée et dans des logiques mutualisantes.

La démarche de contractualisation dans le secteur social et médico-social initiée en 2007 voit arriver à leur terme un nombre important de contrats

de première génération. Dans un contexte de contrainte budgétaire et dans l'attente de l'aboutissement des travaux relatifs aux réformes du financement et de la tarification des établissements et services sociaux et médico-sociaux, la négociation d'un contrat de deuxième génération est différente et les enjeux, tant pour les autorités que pour les gestionnaires ont évolué, de même que les outils et objectifs des contrats.

Comment anticiper et préparer le renouvellement de son CPOM ? Comment faire face aux

contraintes qui s'imposent : performance, qualité, efficacité, convergence tarifaire... ? Quels sont les enjeux des CPOM de deuxième génération : recomposition de l'offre, exonération des appels à projet... ? Comment aller plus loin que le CPOM de première génération ?

### OBJECTIFS

- Appréhender les enjeux et les opportunités de la négociation d'un CPOM de deuxième génération dans le secteur social et médico-social
- Analyser les évolutions attendues de la contractualisation dans ce secteur
- Identifier les stratégies de négociation
- Repérer les outils budgétaires, comptables et de gestion disponibles et mobilisables dans un cadre de gestion pluriannuel

### CONTENU

#### Enjeux et opportunités

Recomposition de l'offre et appels à projet CPOM dans le secteur des EHPAD  
Lien CPOM sanitaire et CPOM médico-social  
Performance  
Orientations de la commande publique  
Grands orientations nationales

#### Stratégies de négociation

Points de vigilance  
Éléments fondamentaux à voir inscrits dans son CPOM  
Indicateurs et mesure de la performance  
Ciblage des objectifs stratégiques

#### Outils

Tableaux de bord ANAP  
Gestion des risques  
Indicateurs de suivi du CPOM  
Gestion mutualisée des résultats  
Frais de siège social



1<sup>er</sup> Juin 2015



Paris



316 €  
par personne



1 jour



01 53 98 95 03



formation@feharp.fr

|             |
|-------------|
| JANVIER     |
| FÉVRIER     |
| MARS        |
| AVRIL       |
| MAI         |
| <b>JUIN</b> |
| JUILLET     |
| AOÛT        |
| SEPTEMBRE   |
| OCTOBRE     |
| NOVEMBRE    |
| DÉCEMBRE    |

### PUBLICS

- Directeurs généraux et directeurs
- Directeurs administratifs et financiers
- Présidents et administrateurs

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

#### Pédagogie interactive alternant :

- exposés et apports théoriques
- retour d'expérience
- échanges et mutualisation

### INTERVENANTS

- Directrice SMS, FEHAP
- Experts (juriste, comptable)

