

# NÉGOCIER ET VALORISER SON CPOM SANITAIRE ET SES DIFFÉRENTS AVENANTS

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.

La LFSS 2015 a introduit de nouvelles contractualisations de surcroît. Il s'agit donc d'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 consi-

dérer le CPOM comme une modalité interne d'implication contractuelle de ses différents services ou pôles dans l'atteinte des objectifs de l'établissement.

## OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre juridique de négociation et de conclusion des CPOM et de leurs avenants
- Situer le CPOM vis-à-vis des autres contractualisations
- 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

## 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

Le « noyau dur » incompressible 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



9 mars 2016



Paris



316 €  
par personne



1 jour



01 53 98 95 03



formation@fehapp.fr

JANVIER

FÉVRIER

MARS

AVRIL

MAI

JUIN

JUILLET

AOÛT

SEPTEMBRE

OCTOBRE

NOVEMBRE

DÉCEMBRE

## Prérequis

Bonne connaissance des modalités de gestion d'un établissement sanitaire

## PUBLICS

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

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### Pédagogie interactive alternant :

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

## INTERVENANTS

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

