

La négociation du Contrat Pluriannuel d'Objectifs et de Moyens (CPOM)

du secteur social et médico-social



Dir IPS
L'élan de vos projets

PROPOS INTRODUCTIFS



Pour rappel

Généralisation du CPOM dans le secteur médico-social par :

- la loi n° 2015-1776 du 28 décembre 2015 relative à l'adaptation de la société au vieillissement (ASV) ;
- la loi de financement de la Sécurité sociale (LFSS) n° 2015-1702 du 21 décembre 2015 (pour 2016) ;
- la loi de financement de la Sécurité sociale (LFSS) n° 2016-1827 du 23 décembre 2016 (pour 2017).



PRÉPARATION DE LA NEGOCIATION



Comment se projeter ?

- **Anticiper et préparer sa négociation en interne.**
- Mettre en place une **méthode de gestion de projet adapté à sa structure** :
 - Constituer son équipe « projet » interne
 - Identifier les « négociateurs », membres du comité de pilotage à même de pouvoir échanger avec l'ARS et/ou le CD
 - Arrêter son « rétroplanning »



LE DIAGNOSTIC PRÉALABLE



La phase de DIAGNOSTIC partagé : une étape clé de la négociation

Objectif : **Formaliser une analyse transversale** (objective et documentée) de la situation de sa(ses) structure(s)

- Déterminer le positionnement de sa(ses) structure(s) dans les dispositifs publics locaux (régionaux et départementaux) et analyser ses perspectives d'évolution au regard des orientations
- Réaliser un autodiagnostic de la (les) structure (s) en lien avec son projet d'établissement ou de service :
 - analyser sa « santé » financière/budgétaire et sa pérennité ;
 - déterminer d'éventuelles perspectives d'optimisation interne (organisation, management)



LE DIAGNOSTIC PRÉALABLE



La phase de DIAGNOSTIC partagé : une étape clé de la négociation

Objectif : **Rédiger le rapport de diagnostic**

- **Points forts / Points faibles**
 - Constats communs aux structures
 - Constats spécifiques à chaque établissement et/ou service
- **Validation du diagnostic** par le comité de pilotage



DES OBJECTIFS À NEGOCIER



La phase de DIAGNOSTIC partagé : une étape clé de la négociation

Objectif : **Prioriser les engagements**

- Identifier les **problématiques** au regard de l'analyse préalable
- Prioriser les **objectifs d'actions**
 - Mettre en évidence ce que l'on *peut* et/ou l'on *veut négocier*
 - Réaliser les projections budgétaire et financière de ses projets d'actions afin d'arrêter le (ou les) scénario(s) « négociable(s) » avec les autorités administratives
- Arrêter ses **moyens d'action**

→ « **Fiches objectifs** » à négocier



LA NÉGOCIATION DES OBJECTIFS ET DES MOYENS



Dir IPS
L'élan de vos projets



Une négociation qui débute dès le cadrage du CPOM par les autorités

Les ÉCHANGES doivent permettre...

Objectif : ...d'**aboutir à un accord**

- sur des engagements réalistes qui :
 - répondent aux orientations nouvelles (nouveaux projets, parcours de l'utilisateur, etc.),
 - visent à résorber des difficultés éventuelles constatées (retour à l'équilibre financier entre autres)



RETOURS D'EXPÉRIENCES



Ce qui révèle une étude de l'Agence nationale d'appui à la performance (ANAP) en janvier 2017

- DIAGNOSTIC (10 mois)
 - NÉGOCIATION (8 mois)
- } **18 mois en moyenne**

Qu'il convient, notamment, en termes de :

- MÉTHODOLOGIE : d'**associer tous les acteurs internes** (gouvernance, représentants du personnel (enjeux : asseoir son management et préserver le climat social dans un contexte de conduite du changement) ; de se **former à la démarche** (compréhension des enjeux de négociation entre autres) ;
- STRATÉGIE : d'**anticiper la pérennité économique de la structure** (rebasage de coûts, mutualisation, etc.) en dehors de la négociation du CPOM afin de centrer la négociation sur des objectifs qualitatifs ; de se **restructurer avant de s'engager**.

