

■ EXEMPLE DE DOSSIER DE NÉGOCIATION DU CPOM

(À transmettre à l'ARS et au Conseil départemental avant la signature du contrat)

Établissement : [Nom de l'établissement]

Type d'établissement : [ex. EHPAD, IME, MAS, FAM, SAVS, MECS, etc.]

Département : [Nom du département]

Région : [Nom de la région]

Date de négociation : [Date]

Période du CPOM : [Année de début] à [Année de fin]

Dotation Globale de Financement (DGF) proposée : [Montant en €]

Taux d'évolution maximal des charges demandé : [X %/an]

Capacités proposées : [Nombre de places, files actives, usagers]

◆ 1. PRÉSENTATION DE L'ÉTABLISSEMENT

Élément	Détail
Nom	[Nom de l'établissement]
Statut juridique	[Association, fondation, groupe privé, etc.]
Date de création	[Année]
Nombre d'usagers	[Nombre]
Capacités actuelles	[Places, files actives]
Équipes	[Nombre d'agents, dont IDE, AES, AMP, etc.]
Territoire desservi	[Communes, zone géographique]
Partenaires	[Hôpitaux, MDPH, services sociaux, etc.]

★ **Note** : Mettre en avant les **spécificités** (ex. population âgée, handicap lourd, zone rurale, multi-activités).

◆ 2. ANALYSE DES BESOINS ET DES RISQUES

A. Besoins futurs (3 à 5 ans)

- **Évolution de la population** : Hausse attendue de [X %] → besoin de [X places supplémentaires].
- **Transformation attendue** : Passage au domicile, mutualisation, plateformes de services.
- **Nouvelles missions** : [ex. accompagnement des usagers en perte d'autonomie, prévention des hospitalisations].

B. Risques identifiés

Risque	Impact	Mesures prises
Inflation des coûts	+7,4 % en 2025 (salaires, énergie, assurances)	Optimisation des achats, réduction des heures supplémentaires
Absentéisme	15 % (vs cible 10 %)	Plan de prévention, soutien psychologique
Sinistralité	+40 % (assurances)	Audit des risques, formation sécurité
Investissements non couverts	Travaux en cours non reconnus	Demande de reconnaissance financière

▮ Données chiffrées :

- Coût par usager : [ex. 1 200 €/mois]
- Coût par place : [ex. 1 500 €/mois]
- Taux d'occupation : [ex. 95 %]

◆ 3. PROPOSITION D'OBJECTIFS DU CPOM

Objectif	Indicateur de suivi	Cible	Justification
Maintien des capacités	Nombre de places occupées	100 %	Garantir l'accès aux soins
Taux d'accompagnement à domicile	% d'usagers accompagnés à domicile	60 %	Réduction des hospitalisations
Satisfaction usagers	Taux de satisfaction (enquête)	85 %	Qualité des soins
Réduction des hospitalisations	Nombre d'hospitalisations/100 usagers	12	Économie de coûts pour le système de santé
Qualité des soins (HAS)	Note moyenne	8/10	Conformité réglementaire

✦ **Note** : Les objectifs doivent être **mesurables, réalistes et alignés sur le PRS** (Projet Régional de Santé).

◆ 4. PROPOSITION FINANCIÈRE

A. Dotation Globale de Financement (DGF)

- **Montant proposé** : [Montant en €]
- **Justification** :
 - Coûts réels 2025 : [ex. 1 460 000 €]
 - Inflation attendue : +3 %/an
 - Taux d'évolution des charges demandé : [ex. 2 %/an]
 - Fongibilité des budgets : liberté de répartition sans dépasser le plafond

B. Taux d'évolution des charges

- **Demandé** : [ex. 2 %/an]
- **Justification** :
 - Inflation salariale : +2,5 %
 - Augmentation des coûts d'énergie : +5 %
 - Sinistralité : +40 %

C. Investissements hors CPOM

- **Travaux en cours** : [ex. rénovation des chambres, installation de climatisation]
- **Coût** : [ex. 150 000 €]
- **Demande** : Reconnaissance financière ou ajustement de la DGF

💡 **Astuce** : Proposer une **clause d'ajustement** en cas d'inflation > 3 % ou de crise sanitaire.

◆ 5. SUIVI ET ÉVALUATION

Indicateur	Fréquence de suivi	Responsable	Outil de suivi
Objectifs du CPOM	Trimestriel	Directeur	Tableau de bord CPOM
Charges	Mensuel	Directeur financier	Comptabilité analytique
Risques	Trimestriel	Comité de pilotage	Fiche de suivi des risques

Indicateur	Fréquence de suivi	Responsable	Outil de suivi
Satisfaction usagers	Annuel	Direction qualité	Enquête de satisfaction

☑ **Rapport annuel d'évaluation :**

→ À transmettre à l'ARS et au Conseil départemental

→ Inclut : écarts, actions correctives, demandes d'ajustement

◆ **6. ANNEXES**

1. **Bilan financier** (derniers 3 exercices)
2. **Bilan social** (absentéisme, turn-over, satisfaction)
3. **Analyse des coûts par activité** (coût par place, par usager)
4. **Rapport d'évaluation annuel** (à transmettre à l'ARS/CD)
5. **Projet d'établissement** (aligné sur le CPOM)
6. **Lettre de soutien des usagers/familles** (si disponible)

📄 **EXEMPLE DE LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT**

Objet : Dossier de négociation du CPOM — [Nom de l'établissement]

Madame, Monsieur,

Conformément à la réglementation en vigueur, nous vous transmettons le présent dossier de négociation du CPOM pour la période [Année de début] à [Année de fin].

Ce dossier repose sur une analyse chiffrée des besoins, des risques et des objectifs de notre établissement. Nous proposons une DGF de [Montant] avec un taux d'évolution des charges de [X %/an], afin de garantir la pérennité de nos services et la qualité des soins.

Nous restons à votre disposition pour échanger sur les éléments présentés et finaliser ce contrat dans les meilleurs délais.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

[Signature]

[Nom, fonction]

[Nom de l'établissement]

🔗 **COMMENT UTILISER CE DOSSIER ?**

1. **Personnalisez** les données avec vos chiffres réels,
2. **Ajoutez des graphiques** (ex. évolution des coûts, taux d'occupation),
3. **Préparez une présentation orale** (10 à 15 minutes) pour l'ARS/CD,
4. **Anticipez les questions** (ex. "Pourquoi demandez-vous 2 % d'évolution ?", "Comment justifiez-vous les investissements ?").

★ **Vous souhaitez que je vous aide à :**

- Remplir ce dossier avec vos données ?
- Créer un **scénario financier** (inflation, absentéisme, sinistralité) ?

- Rédiger une **lettre de soutien des usagers/familles** ?
Dites-moi ce dont vous avez besoin, et je vous accompagne pas à pas.

Ce dossier vous permettra de :

- Négocier avec **force et crédibilité**,
 - Justifier vos demandes **chiffrées et documentées**,
 - Obtenir un **CPOM adapté à vos besoins réels**,
 - Assurer la **pérennité de votre établissement**.
- Vous êtes prêt à négocier votre CPOM avec sérénité et professionnalisme.