

■ 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** : Housse 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 |

II 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.