



CyrilDechêneConsulting

Spécialiste en E.H.P.A.D.

Formation au Novotel de Toulouse Centre le 15 septembre 2009

EHPAD : Renouvelez votre convention tripartite Méthodologie et enjeux.

Beaucoup d'établissements arrivent au terme de leur première convention tripartite.

Le renouvellement de la convention tripartite représente une étape capitale pour un EHPAD et répond à une procédure réglementaire précise : Plan Solidarité Grand Age (PSGA) du 27 juin 2006, circulaire de mi-campagne du 17 octobre 2006, circulaires budgétaires du 6 avril 2007 et du 15 février 2008.

Venez profiter de la vision et de l'expérience d'un ancien tarificateur (Conseil Général) pour mener à bien votre renouvellement.

▶ **Public concernés :** Gestionnaires d'établissements pour personnes âgées, directeurs et cadre d'EHPAD privés, associatifs et publics.

▶ **Objectifs pédagogiques :**

- **optimiser** le dossier demandé par les partenaires conventionnels
- **formaliser** un budget conforme aux dispositions du PSGA
- **atteindre** le niveau qualitatif requis par les partenaires conventionnels afin d'envisager cette étape en toute sérénité.
- **Connaître** les règles et mécanismes juridiques des conventions tripartites.

▶ **Intervenant :**

- **Cyril Dechêne :** Ancien tarificateur dans un Conseil Général, ancien responsable financier au sein d'un grand groupe d'EHPAD, intervenant à Science Po Paris, formateur auprès du CNFPT,

▶ **Numéro de prestataire de formation : 73 31 051 1031**



CyrilDechégneConsulting

Spécialiste en E.H.P.A.D.

Je m'inscris à la formation dont le thème est :

« **Renouveler sa convention tripartite : méthodologie et enjeux** » et adresse un chèque (ou mandat administratif) d'un montant de 290 € TTC à l'ordre de « Cyril Dechégne Consulting », qui vous enverra votre confirmation d'inscription. La facture, valant convention simplifiée de formation, vous sera adressée dans les jours qui suivent la formation.

L'attestation de présence vous sera délivrée sur place. Le tarif comprend la journée de formation (9H00-17H00), la remise de documents, le déjeuner et les collations lors des pauses.

Nom de l'établissement :

Adresse de l'établissement :

.....

Téléphone : Fax.....

e-mail :

Nom et prénom du participant :

Fonction du participant :

Statut de l'établissement (entourez votre statut) : Public Associatif Privé

Habilité à l'aide Sociale : Oui Non Partielle

**Merci de retourner cette inscription par fax au 05 61 06 91 65 ou par courrier à :
Cyril Dechégne Consulting 133 rue Gaston Doumergue 31170 TOURNEFEUILLE**

Renseignement auprès de Cyril Dechegne 06 78 20 53 02. cyril@cd-consulting.fr

Condition d'annulation :

Compte tenu des frais engagés pour chaque participant, Cyril Dechégne Consulting se verra dans l'obligation de facturer le montant total de la journée de formation pour toute annulation intervenant au plus tard dans les 5 jours avant la formation. Pour être valable l'annulation devra être formulée par écrit (lettre, fax ou e mail). Nous vous remercions de votre compréhension.



CyrilDechèneConsulting

Spécialiste en E.H.P.A.D.

Programme de la journée du 15 Septembre 2009

« Renouveler sa convention tripartite : méthodologie et enjeux »

Introduction : la convention tripartite

Quelles bases juridiques ?

Quelles différences entre la convention initiale et son renouvellement ?

Le « séisme » législatif dans la tarification des EHPAD : la loi de financement de la sécurité sociale 2009.

1° partie : le bilan de la convention 1° génération

A/ Tous les engagements ont-ils été respectés ? : Attention contrôle ! annexe 2.3 de la circulaire du 17 octobre 2006.

B / La mise en avant des apports de la 1° convention : Etat des lieux

2° partie : La situation de l'établissement à la veille du renouvellement de sa convention

A/Annexe 2.2 de la circulaire du 17 octobre 2006

B/ Une auto évaluation : ANGELIQUE

C/Quels niveau qualité pour envisager le renouvellement ?

3° partie : La projection sur les 5 prochaines années

A/ les objectifs qualité : proposer plutôt que subir.

B /Eléments budgétaires : de l'élaboration à sa négociation...trucs et astuces pour « développer » ses équipes.

4° partie : quelques exemples de renouvellement de conventions tripartites.

A / le dossier

 Le dossier demandé

 Le dossier à préparer

B / la visite

 Le déroulement

 Les documents à préparer.

C/ La restitution et les négociations.