

07

Méthodologie de réponse à un appel à projet

Fiche technique

Secteurs

Tous secteurs

Public

Professionnels susceptibles de répondre à un appel à projet, Directeurs, Participants aux comités de directions, Chefs de service, DRH, Directeurs financiers et membres des Instances Représentatives du Personnel.

Durée

3 jours (1 + 1 + 1)

Organisme de formation

☞ Sud Management

Lieux & dates

☞ Groupe 1

BORDEAUX

Le 30 avril 2021

+ Le 21 mai 2021

+ Le 25 juin 2021

☞ Groupe 2

NIORT

Le 7 mai 2021

+ Le 10 juin 2021

+ Le 30 juin 2021

☞ Groupe 3

LIMOGES

Le 15 juin 2021

+ Le 2 septembre 2021

+ Le 30 septembre 2021

☞ Groupe 4

SALIES DE BEARN

Le 21 juin 2021

+ Le 6 septembre 2021

+ Le 4 octobre 2021

Interlocuteur Opcos Santé

Sabrina EMERY, Assistante Régionale

formationscollectivesNA@opco-sante.fr

Contexte

Cycle Management

La Loi Hôpital Patient Santé Territoire du 21 Juillet 2009, a opéré un changement fondamental avec l'entrée en vigueur d'une nouvelle procédure d'autorisation par appel à projet pour la création, l'extension ou la transformation des établissements sociaux et médico-sociaux.

Ce faisant, elle a amené les opérateurs à faire face et à intégrer une logique concurrentielle dans leur analyse stratégique.

Depuis 2018, de nouveaux leviers accompagnant l'évolution de l'offre sont apparus, notamment les appels à candidatures et les appels à manifestation d'intérêt.

La capacité de maîtriser l'ensemble de ces procédures et de pouvoir y inscrire la dynamique de développement ou d'adaptation des établissements reste aujourd'hui un enjeu majeur pour les managers du champ social et médico-social.

Objectifs

La formation a pour objectifs de :

- ☞ Se repérer dans les différents types de procédures (appels d'offre, appels à projet, appels à candidature, appels à manifestation d'intérêt)
- ☞ Analyser la commande dans un contexte territorial déterminé
- ☞ Analyser l'opportunité et la faisabilité de la réponse (analyse de la concurrence et des alternatives existantes, identification des points forts et des points faibles, détermination d'une proposition unique de valeur, repérage et mobilisation des partenaires...)
- ☞ Construire sa réponse, en atelier pratique en groupe, étape par étape conformément aux attendus et/ou exigences de l'appel à projet
- ☞ Valoriser une proposition en passant d'un processus de suivi et d'évaluation à une démarche d'analyse des impacts
- ☞ Communiquer, présenter et défendre son dossier auprès des commissions de sélection d'appel à projet

Prérequis

Aucun prérequis n'est demandé.

Un questionnaire de positionnement et d'expériences pratiques sera transmis en amont de la formation.

Contenu

Jour 1 :

Comprendre les enjeux et spécificités des différents types de procédures

Savoir être prêt à répondre à un appel à projet ou équivalent

Les logiques et les enjeux des appels à propositions

La stratégie et le positionnement de l'établissement

La préparation et l'organisation interne pour répondre à un appel à projet

Préparation des deux jours suivants à partir des expériences et des pistes de positionnement à court terme des participants.

Jour 2 :

Maîtriser la méthodologie de projet

Elaborer et formaliser une proposition de réponse

La notion de cycle de projet

Analyser les éléments du cahier des charges et construire la réponse

Orienter la spécificité d'une réponse

Identifier les opportunités de réussite de la réponse à appel à projet

Jour 3 :

Construire une réponse financière

Proposer une dynamique d'analyse des impacts

Savoir finaliser un dossier et le transmettre

L'élaboration de la proposition financière

La valorisation d'une proposition à travers l'analyse des impacts

Les modalités de dépôt et le suivi d'une proposition

La présentation et le pitch d'une proposition

Bilan de la formation