

# Les appels à projets, quels enjeux & opportunités pour les CPTS ?

Dans un contexte où les défis de santé publique se multiplient et évoluent rapidement, les appels à projets représentent des opportunités cruciales pour catalyser l'innovation dans le domaine de la santé. Pour une CPTS, y répondre présente de nombreux enjeux dépassant l'aspect purement financier. La CPTS de Mulhouse Agglomération partage sa vision sur le sujet et les avantages dont elle a pu profiter en répondant à divers appels à projets.

Retour d'expérience recueilli lors d'une interview réalisée par l'URPS ML Grand Est auprès de la CPTS de Mulhouse Agglomération et plus particulièrement :

- Dr TRYNISZEWSKI, Président
- Dr RESSEL, Trésorier
- Dr CHAMPENIER, Directrice
- Mme LE METAYER, Coordinatrice

que nous remercions chaleureusement.

## SOMMAIRE

01	Présentation de la CPTS de Mulhouse .....	P2
02	Pourquoi répondre à un appel à projet ? .....	P2
03	Exemples de projets financés via divers appels à projets .....	P3
04	Comment identifier des appels à projets pertinents ? .....	P3
05	Quelle organisation interne et méthodologie adopter ? .....	P4
06	Une démarche duplicable pour des CPTS plus petites ? .....	P5
07	Quels conseils donner aux CPTS ? .....	P5
08	Pour aller plus loin .....	P5

## La CPTS de Mulhouse en quelques chiffres



Création fin 2020



280 000 habitants



1500 professionnels



400 adhérents



**Après 3 ans de fonctionnement, nous sommes reconnus comme un interlocuteur privilégié pour représenter les professionnels libéraux.**



**Alors que la mise en place du projet de santé est un travail conséquent et déjà financé, pourquoi votre CPTS a-t-elle fait le choix de répondre en plus à différents appels à projet ?**

Il est d'abord important de préciser que répondre à un appel à projet pour obtenir des financements annexes ne remplacera jamais les financements dédiés via l'ACI. Nous voyons cette opportunité comme un moyen de développer de façon autonome des projets spécifiques, non finançables via l'ACI, qui parfois est limitatif sur certains sujets. Il est donc particulièrement opportun de chercher d'autres sources de partenariats au sens large (organisationnels, humains, financiers, etc.).

Ces initiatives agissent d'abord comme une vitrine pour notre organisation, aidant à élargir notre réseau, à attirer de nouveaux partenaires, ou à développer la notoriété de la CPTS pour être reconnue comme un acteur important du territoire. Elles offrent également la possibilité aux professionnels de santé de participer à des projets innovants sur des thématiques variées.

En plus de favoriser l'adhésion des professionnels de santé, ces projets représentent une formidable opportunité pour nos équipes de gagner en compétences.

Le défi qu'ils représentent introduit un dynamisme bénéfique, poussant nos membres à innover et à s'impliquer davantage dans le travail de la CPTS. Une fois que nos équipes ont acquis certaines habitudes et compétences à travers ces projets, elles sont capables de gérer les dossiers suivants avec beaucoup plus d'aisance et d'efficacité.



**C'est un véritable challenge, qui développe un fort sentiment d'utilité pour nos équipes ainsi que pour les professionnels de santé.**

**Enfin, nous aimons nous unir pour mener des projets complexes : c'est un défi qui dynamise notre CPTS et son territoire.**

## Pour illustrer ces propos, pouvez-vous nous donner des exemples de projets financés grâce à des appels à projets ?

Historiquement nous sommes aguerris à la recherche de financements complémentaires depuis la campagne de vaccination COVID et au fait qu'à l'époque la mission n°4 « Crise sanitaire » n'existait pas. C'est en obtenant d'autres financements et en tissant d'autres partenariats que nous avons pu financer la gestion de la campagne de vaccination et de son unité mobile de vaccination (vacci'mouv).

Trois autres exemples illustrent parfaitement cette complémentarité entre mission ACI et projets autonomes : tout d'abord notre projet *ICOPE*. Nous avons choisi *ICOPE* comme outil d'identification de la perte d'autonomie mais nous avons réalisé que nous serions bloqués dans l'usage de l'outil par le volet financier. Nous avons donc fait le choix de répondre à un appel à projets (article 51) pour financer cette action, qui faisait partie intégrante de notre projet de santé. Ce projet fût développé en collaboration avec la CPTS de Colmar.

Le second projet, *M ta Santé*, est né dans le cadre d'un partenariat avec le Contrat Local de Santé de Mulhouse et issu de la forte volonté des professionnels d'aller au plus proche des territoires en mettant en place une unité mobile de prévention et de dépistage.

L'investissement de départ nécessaire à ce projet étant conséquent (650 000 € auxquels s'ajoutent 250 000 € de fonctionnement annuel), nous sommes partis à la recherche de financements de manière très large. Nous avons ainsi répondu par exemple à l'Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI) de la Région Grand Est. Cet AMI nous a assuré 50 % de l'investissement initial, et nous avons ensuite déposé pas moins de 37 dossiers pour financer l'intégralité de cette action qui n'était pas intégrable dans le cadre de l'ACI.

Nous pouvons évoquer un dernier projet portant sur le repérage de l'obésité infantile, notamment via la formation et la montée en compétences des professionnels de santé. L'ACI ne permettant pas de financer cette mission de formation au sens propre, nous avons obtenu des financements annexes et permis de répondre aux attentes de nos professionnels.

## Quel processus suivez-vous pour identifier et sélectionner les appels à projet auxquels répondre ?

Nous mettons tout d'abord en place une veille active des appels à projets au niveau local, régional voire national. Une fois que nous identifions un appel à projets répondant à nos actions et objectifs, nous en discutons en équipe pour valider la pertinence d'y répondre. Nous avons mis en place un incubateur de projets permettant à nos membres de proposer de nouvelles idées et d'être accompagnés pour les formaliser. Cette approche proactive et rigoureuse nous a permis d'être identifié comme un acteur sérieux dans ce domaine.

Finalement, grâce à notre réputation, ce sont maintenant nos différents partenaires qui nous informent sur les appels à projets qui pourraient nous intéresser. Ils connaissent désormais parfaitement nos objectifs et les thèmes que nous priorisons et peuvent nous proposer des projets spécifiques en réponse à nos besoins.





**La préparation d'une réponse à un appel à projet peut être très exigeante en termes de temps et de ressources.**

**Comment la CPTS de Mulhouse mobilise-t-elle ses membres et coordonne-t-elle ses efforts pour optimiser cet investissement ?**

La CPTS de Mulhouse s'appuie fortement sur son équipe salariée : actuellement, nous avons la chance d'avoir une équipe étoffée, liée à notre taille. Nous disposons de six employés, équivalent à 4,7 temps plein, ce qui représente une ressource précieuse pour notre organisation. En effet, par manque de temps, nos professionnels de santé adhérents ne pourraient pas gérer ces projets seuls.

Ces équipes sont soutenues par la coordinatrice et les employés qui aident à préciser les besoins souvent complexes exprimés par les professionnels de santé. Leur rôle est essentiel pour identifier et développer les aspects critiques des projets qui, sans cela, seraient immédiatement rejetés.

Pour illustrer l'ampleur de l'investissement nécessaire, prenons l'exemple de l'unité mobile de prévention pour laquelle le travail de recherche de financements, a représenté un mi-temps continu sur six mois pour une employée.

Ce niveau d'engagement montre bien l'importance et la complexité de ces initiatives pour notre CPTS.

Au-delà de ces points, l'un des éléments-clés de la réussite d'une réponse à un appel à projet réside dans la qualité du travail budgétaire. Cela nécessite d'avoir un trésorier ayant des compétences en comptabilité au sens large du terme, pour rédiger des budgets comptables précis et conformes aux exigences des financeurs. Il est important qu'il puisse également imaginer les coûts éventuels non maîtrisés totalement (par exemple, le coût de notre assurance pour l'unité mobile à prévoir et provisionner).



**Le fait de disposer de financements, dédiés, autres que les ACI, nécessite une gestion rigoureuse.**

**Nous devons rendre des comptes à d'autres partenaires et financeurs. Il est également primordial de ne pas mélanger les différents financements et de les utiliser conformément à leur objet.**

## Pensez-vous que votre démarche soit duplicable à de plus petites CPTS ?

Notre démarche comporte des aspects qui ne sont pas nécessairement duplicables pour toutes les CPTS, en particulier les plus petites. Certains projets exigent des ressources substantielles et une infrastructure comme une équipe RH robuste, que les petites CPTS pourraient ne pas avoir.

Cependant, certaines pratiques peuvent être adaptées et adoptées par d'autres CPTS, quelle que soit leur taille. Par exemple, le développement de la notoriété et l'acquisition de compétences à travers la participation à divers projets peuvent être réalisés même sans grands moyens. Cette approche peut être facilitée par la collaboration et le partage de ressources entre CPTS, comme nous l'avons fait avec la CPTS de Colmar Agglomération pour porter le projet *ICOPE*.

Pour les petites CPTS, il est aussi possible de progresser graduellement, en commençant par des projets plus modestes et en augmentant la complexité et la taille des initiatives au fil du temps. Cette stratégie permet de construire progressivement la capacité à gérer des projets plus ambitieux, tout en maintenant la flexibilité pour s'adapter à l'évolution des besoins et des opportunités. En résumé, bien que certains éléments de notre approche nécessitent des ajustements, l'idée de renforcer la compétence et la notoriété par l'engagement dans divers projets est généralement transférable et peut être bénéfique pour toutes les CPTS.

Nous pensons également qu'il est important sur ce sujet, de se faire accompagner par des experts extérieurs, comme des commissaires aux comptes, qui peuvent expliquer en détail la gestion des fonds dédiés et éviter des erreurs de gestion dès le début du projet.

## Si certaines CPTS du Grand Est souhaitent approfondir ce sujet, la CPTS de Mulhouse serait-elle prête à jouer le rôle d'intervenant expert sur un webinaire ou un séminaire à venir ?

Oui, la CPTS de Mulhouse serait tout à fait prête à participer comme expert lors de webinaires ou de séminaires organisés par l'URPS ML Grand Est pour d'autres CPTS de la région. Que ce soit pour un webinaire ou un grand séminaire, nous sommes ouverts à partager notre expertise et nos expériences, si des CPTS en expriment le besoin.

Notre intervention, au côté d'autres experts, pourrait couvrir des sujets variés tels que la comptabilité, les impacts financiers, ainsi que les enjeux en ressources humaines liés aux projets.

Ces thèmes sont cruciaux et pourraient bénéficier à d'autres organisations lors d'un séminaire.

C'est avec plaisir que nous pourrions contribuer à faciliter la mise en place d'une démarche globale et bien structurée pour les CPTS qui souhaitent développer des projets similaires.



## Quels conseils pouvez-vous donner aux CPTS ?

**Nous conseillons à toute CPTS d'oser !**

**Il nous paraît important de prendre des initiatives car, en réalité, il n'y a rien à perdre mais tout à gagner. Cette approche positive peut ouvrir de nombreuses portes, créer des opportunités inattendues, développer un réseau de partenaires fort, etc.**