



ÉCOLE DE RÉFÉRENCE, CONSEILLER DE CONFIANCE

FONCTION ACHATS
ET COMMANDE
PUBLIQUE

2022

WWW.CNEH.FR

FONCTION ACHATS ET COMMANDE PUBLIQUE

L'achat à l'hôpital constitue un processus complexe qui exige de bien connaître la réglementation applicable et la méthodologie à suivre.

La maîtrise de chacune des étapes du processus d'achat est fondamentale : depuis la rédaction du cahier des charges, en passant par la passation du marché et jusqu'à son exécution, son suivi administratif et financier et la gestion d'éventuels conflits.

De plus, avec la création des groupements hospitaliers de territoire (GHT) et la mise en place de la fonction achats mutualisée, la politique et la stratégie d'achat reposent désormais sur une **organisation territoriale partagée et les responsabilités changent entre établissement support et établissements parties**.

Cette évolution conduit à des enjeux et une complexité supplémentaires dans la structuration de la fonction achats. C'est la raison pour laquelle il est **indispensable de maîtriser toutes les règles applicables pour sécuriser ses pratiques au quotidien**.

L'ÉQUIPE



**Marine
Gey-Coué**

Juriste, diplômée en droit de la santé.
Expertises : organisation et planification
sanitaires, GHT, coopération, droit hospitalier.

Tél. 07 70 12 81 90
Email : marine.hey-coue@cneh.fr



**Philippe
Solivéri**

Responsable de l'offre Finances
et Contrôle de gestion du CNEH.
Expertises : gestion financière et budgétaire des struc-
tures sanitaires et médico-sociales, analyse et étude de
comptes financiers, gestion de trésorerie, certification et
fiabilisation des comptes.

Tél. 06 77 52 24 28
Email : philippe.soliveri@cneh.fr

UNE ÉQUIPE D'EXPERTS :

- **M^e Rodolphe Rayssac**, avocat au Barreau de Paris, spécialisé en droit des marchés publics et des contrats publics
- **M^e Emmanuel Camus**, avocat au Barreau de Paris, spécialisé en droit des marchés publics et des contrats publics
- **Me Mathieu Didier**, avocat au Barreau de Paris, spécialisé en droit des marchés publics et des contrats publics
- **M^e Jessica Serrano-Bentchich**, avocat au Barreau de Paris, spécialisé en droit des marchés publics de travaux
- **Raoul Derisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE à l'ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord
- **Pascal Vittecoq**, directeur des travaux, CH du Havre
- **Jean-Marc Killian**, directeur d'hôpital honoraire
- **Florian Dachaud**, responsable achats / chef de projet PAAT, GHT Yvelines Nord



SOMMAIRE

Praxis - Parcours métiers certifiants

- Responsable des travaux (Réf. 1083) 320

Actualité de la commande publique

- La toute dernière actualité de la commande publique (Réf. 1450) ... 323
- Les nouveaux CCAG, fournitures courantes et services (FCS) et prestations intellectuelles (PI) (Réf. 2038) **Nouveau** 323
- Les nouveaux CCAG Travaux et Maîtrise d'œuvre (MOE) (Réf. 2040) **Nouveau** 324
- Les bonnes pratiques d'achats pour les établissements privés non lucratifs (Réf. 3041) **Nouveau** 324

Fonction Achats et commande publique

- Organiser la fonction Achats dans les GHT et préparer vos futurs marchés communs (Réf. 2334) 325
- Définir la stratégie de son portefeuille achats en établissement de santé (Réf. 1312) 326
- Professionnaliser la fonction Achats (Réf. 2058) 326
- Harmoniser les pratiques pour assurer la performance des achats (Réf. 2062) 327
- Initiation aux marchés publics de fournitures et de services (Réf. 050) 327
- Les marchés publics de fournitures et de services - Perfectionnement (Réf. 051) 328
- Exprimer et analyser son besoin fonctionnel d'achats à l'hôpital (Réf. 1261) 329
- Maîtriser les achats alimentaires (Réf.132) 329
- Analyser les candidatures et les offres des fournisseurs pour un choix optimisé (Réf. 1262) 330
- Optimiser ses achats par la négociation : MAPA, procédure avec négociation (PAN), dialogue compétitif (Réf.1693) 330
- L'optimisation de la chaîne logistique, un levier pour les achats (Réf. 2067) 331
- Les impacts des approvisionnements sur les achats (Réf.1483) 331
- Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital (Réf. 1313) ... 332
- L'exécution financière d'un marché public (Réf. 1427) 333
- Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z (Réf. 056) ... 334
- La prévention et la gestion des conflits lors de l'exécution de travaux (Réf. 1428) 335
- Les concessions à l'hôpital public (Réf. 2073) 335

CONTACTS



FORMATIONS SUR SITE

Nadia Hassani

☎ 01 41 17 15 43

✉ nadia.hassani@cneh.fr



FORMATIONS AU CNEH

Bénédicte Ambry

☎ 01 41 17 15 65

✉ benedicte.ambry@cneh.fr



RESPONSABLE DES TRAVAUX



de pratique intensive en situation pour maîtriser toutes les dimensions de sa fonction

MODULE 1 (1 jour)

Les prérequis pour mener une opération de travaux

- ▶ Identifier les principaux acteurs
- ▶ Connaître les étapes incontournables d'une opération de travaux

ATELIER 1

Les principaux acteurs

- La maîtrise d'ouvrage
 - ouvrage, opération de travaux, maîtrise d'ouvrage
 - les rôles et responsabilités du maître d'ouvrage
 - le positionnement et les responsabilités du maître d'ouvrage par rapport aux autres intervenants (mandataire, conducteur d'opération, assistant maître d'ouvrage (AMO), contrôleur technique, coordonnateur de sécurité et de protection de la santé (CSPS), coordonnateur des systèmes de sécurité incendie (CSSI)
 - l'étude de la faisabilité d'une opération de travaux
 - la rédaction d'un programme
- La maîtrise d'œuvre
 - définition
 - les modalités d'organisation
- Les relations avec les entrepreneurs
 - le rôle et les responsabilités des entrepreneurs
 - le recours à une sous-traitance
 - le recours à une sous-traitance
- Les garanties et assurances

ATELIER 2

Les étapes incontournables

- Les contraintes
- La méthodologie à utiliser pour sécuriser l'opération envisagée



Méthodes pédagogiques

- Rédaction en commun d'un mémento des actions, vérifications et contrôles nécessaires à la mise en œuvre d'une opération de travaux de son démarrage à son achèvement

MODULE 2 (1 jour)

Les marchés publics de maîtrise d'œuvre

- ▶ Appréhender la notion de maîtrise d'œuvre à travers les textes juridiques la définissant
- ▶ Maîtriser les missions du maître d'œuvre et le contenu principal de son marché
- ▶ Assimiler les principales procédures de passation des marchés publics de maîtrise d'œuvre
- ▶ Connaître les modalités d'intervention et les responsabilités du maître d'œuvre

ATELIER 3

Le cadre juridique des marchés publics de maîtrise d'œuvre

- L'environnement juridique des marchés publics de maîtrise d'œuvre
- La distinction du maître d'œuvre d'avec les autres intervenants à l'acte de construire

ATELIER 4

Les missions du maître d'œuvre et contenu de son marché

- La typologie des missions de maîtrise d'œuvre
- Les éléments essentiels d'un marché de maîtrise d'œuvre
- Les modes d'intervention du maître d'œuvre et la défaillance
- La responsabilité du maître d'œuvre (responsabilité contractuelle, garanties, etc.)

ATELIER 5

Réussir la passation de son marché public de maîtrise d'œuvre

- Les principes de base de la passation des marchés publics de maîtrise d'œuvre
- Maîtriser et sécuriser les procédures de passation des marchés publics de maîtrise d'œuvre

ATELIER 6

Mode d'intervention et responsabilités du maître d'œuvre

- Les modes d'intervention du maître d'œuvre
- Les responsabilités et garanties dont le maître d'œuvre est redevable



Méthodes pédagogiques

- Décryptage d'un avis de règlement type de concours de maîtrise d'œuvre

MODULE 3 (2 jours)

Les marchés publics de travaux

- ▶ Attribuer les marchés aux entrepreneurs
- ▶ Faire vivre un chantier
- ▶ Clôturer un chantier

ATELIER 7

L'attribution des marchés aux entrepreneurs

- La définition du mode de passation adéquat
 - la procédure non formalisée
 - l'appel d'offres
 - les procédures formalisées encadrées : marchés négociés, dialogue compétitif, conception, réalisation, etc.
 - les procédures spécifiques : marchés à tranches conditionnelles, accord-cadre...
- La rédaction des pièces constitutives d'un marché public de travaux
- La notification
- La passation d'un avenant
 - la procédure
 - les précautions

ATELIER 8

Faire vivre un chantier

- La préparation d'un chantier
- Le démarrage un chantier
- L'exécution des travaux
 - arrêter un planning et des délais
 - décider de travaux non prévus
 - les pénalités en cas d'inexécution
 - les règles de sécurité et d'hygiène

ATELIER 9

Clôturer un chantier

- Les opérations préalables à la réception d'un chantier
- L'émission de réserves : cas et modalités
- La levée des réserves
- Les décomptes et soldes
- La mise en service



Méthodes pédagogiques

- Analyse d'un CCAP type de travaux



Candidature

Validation

Apprentissage

Jury



Certification FFP

MODULE 4 (1 jour)

La prévention, la gestion et la maîtrise des aléas et litiges

- Identifier les risques recours contentieux liés à la passation des marchés publics de travaux
- Prévenir et gérer les aléas lors de l'exécution d'un marché public de travaux
- Appréhender les principales responsabilités et garanties des intervenants lors d'une opération de travaux
- Procéder au règlement amiable des litiges

ATELIER 10

Maîtriser les risques contentieux

- Parer aux contentieux dirigés contre la procédure de passation et le marché signé (principaux recours, risque indemnitaire)
- Connaître les procédures de référés utilisables en cours d'exécution des marchés
- Appréhender le risque pénal

ATELIER 11

Gérer les aléas et les litiges

- Faire face aux entreprises en difficultés lors de la passation et de l'exécution des marchés publics
- Les règles principales de la sous-traitance
- Réagir aux aléas (travaux supplémentaires, modification des marchés, etc.)

ATELIER 12

La réception et ses effets

- Les différentes formes de réception des travaux et leurs effets
- La procédure de règlement des comptes et la gestion des réclamations afférentes

ATELIER 13

Responsabilités et garanties des constructeurs et règlement amiable des litiges

- Les spécificités de la responsabilité et des garanties des constructeurs
- Le règlement amiable des litiges



Méthodes pédagogiques

- Analyse d'une transaction suite à une réclamation d'entreprise

CERTIFICAT PROFESSIONNEL (0,5 jour)

- La validation du parcours de formation, des acquis et de la maîtrise de la fonction se formalise par une évaluation sous forme d'un devoir sur table (QCM, cas pratique...)
- Le devoir est ensuite corrigé de manière argumentée par un jury d'experts
- Clôture du cycle

Réf. 1083



Soit une durée de 38,5h

Session 1 24 au 26 nov. 2021
et 6 au 8 déc. matin 2021

Session 2 23 au 25 nov. 2022
5 au 7 déc. matin 2022

Tarif adhérents* 2 475 €
Tarif non-adhérents* 2 700 €

*Tarifs nets de taxe, déjeuners inclus

PRÉREQUIS

Ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC/ACCESSIBILITÉ

Le cycle s'adresse aux :
- directeurs des travaux
- ingénieurs des travaux
- personnels de la direction des travaux **des établissements publics de santé**

Accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

INTERVENANTS

Marine Gey-Coué,
juriste, consultante du Centre de droit JuriSanté du CNEH, coordinatrice du Praxis

Pascal Vittecoq,
directeur des travaux, CH du Havre

Olivier Laurent,
chef du département du droit public de l'économie et du patrimoine de l'AP-HP

Patrice Barré,
responsable des travaux, CH de la Côte Basque



LES FONDAMENTAUX

- La toute dernière actualité de la commande publique - Réf. 1450
- Initiation aux marchés publics de fournitures et de services - Réf. 050
- L'exécution financière d'un marché public - Réf. 1427
- Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z - Réf. 056
- Les concessions à l'hôpital public : un outil juridique au service du confort des patients - Réf. 2073

STRATÉGIE ET PERFORMANCE ACHATS

- Organiser la fonction Achats dans les GHT et préparer vos futurs marchés communs - Réf. 2334
- Les bonnes pratiques d'achats pour les établissements privés non lucratifs - Réf. 3041 **Nouveau**
- Définir la stratégie de son portefeuille Achats en établissement de santé - Réf. 1312
- Professionnaliser la fonction achats - Réf. 2058
- L'optimisation de la chaîne logistique, un levier pour les achats - Réf. 2067
- Harmoniser les pratiques pour assurer la performance des achats - Réf. 2062

PRÉPARATION DES MARCHÉS

- Exprimer et analyser son besoin fonctionnel d'achats à l'hôpital - Réf. 1261

PASSATION DES MARCHÉS

- Les marchés publics de fournitures et de services - Perfectionnement - Réf. 051
- Les nouveaux CCAG (FCS et PI) - Réf. 2038 **Nouveau**
- Les nouveaux CCAG Travaux et Maîtrise d'œuvre (MOE) - Réf. 2040 **Nouveau**
- La Procédure Concurrentielle avec Négociation (PCN) - Réf. 2074
- Analyser les candidatures et les offres des fournisseurs pour un choix optimisé - Réf. 1262
- Optimiser ses achats par la négociation : MAPA, procédure avec

EXÉCUTION ET SUIVI DES MARCHÉS

- Les marchés publics de fournitures et de services - Perfectionnement - Réf. 051
- Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital - Réf. 1313
- La prévention et la gestion des conflits lors de l'exécution de travaux - Réf. 1428

La toute dernière actualité de la commande publique

Réf : 1450


 1 jour

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre et intégrer la logique et la structure du nouveau code de la commande publique pour faciliter son utilisation au quotidien
- ▶ Maîtriser les nouveautés issues de la codification et les premières modifications apportées
- ▶ Appréhender les actualités pertinentes en droit de la commande publique

PROGRAMME

- ▶ Le nouveau code de la commande publique applicable depuis le 1er avril 2019
 - une codification à droit presque constant par l'ordonnance du 26 novembre 2018 et le décret du 3 décembre 2018
 - des marchés publics aux contrats de concession et AOT
 - les modifications issues de la codification
 - l'intégration des dispositions relatives à la loi MOP
 - la structure du nouveau code : numérotation des articles, maîtrise des correspondances
- ▶ Les évolutions du décret du 24 décembre 2018 portant diverses mesures relatives aux contrats de la commande publique
 - la mise en place d'une expérimentation relative aux achats innovants
 - les évolutions des modalités de révision de prix des marchés publics
 - le montant des avances et retenue de garantie dans les marchés publics
- ▶ Décryptage des dernières décisions jurisprudentielles et impact sur la pratique achats
 - focus sur la passation : offres anormalement basses, contrats de concession passés sans publicité ni mise en concurrence, recours à la PCN, règles de mise en concurrence pour les cafétérias et AOT dans les établissements publics, jurisprudence récente sur les marchés de transports sanitaires, etc.
 - focus sur l'exécution : régime des avenants, résiliation, notion de sujétions techniques imprévues, etc.
 - les évolutions de la dématérialisation de la commande publique

Durée 7h

Paris	14 oct 2021
Classe virtuelle	29 mars 2022
Paris	13 oct. 2022

Tarif adhérents	495 €
Tarif non-adhérents	545 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Avoir des connaissances de base sur les règles de la commande publique

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs
- Acheteurs publics
- Juristes
- Toute personne en charge des contrats et des achats publics

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudence - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Des conseils pratiques et des réponses aux questions posées par les nouveaux textes, notamment du point de vue de la rédaction
- Une table de concordance entre les anciens textes et le nouveau code de la commande publique
- Un programme évolutif pour tenir compte de l'actualité

Les nouveaux CCAG

Fournitures courantes et services (FCS) et Prestations intellectuelles (PI)

Réf : 2038


 1 jour

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser le cadre juridique des nouveaux CCAG FCS et PI ;
- ▶ Identifier les principaux changements par rapport aux CCAG dans leurs versions antérieures ;
- ▶ Mettre à jour les documents contractuels en cohérence avec les nouveaux CCAG FCS et PI ;
- ▶ Acquérir des réflexes en matière de rédaction de clauses contractuelles.

PROGRAMME

- ▶ Le cadre juridique général des nouveaux CCAG
 - l'esprit de la réforme
 - la rédaction du CCAP et la formalisation des dérogations
- ▶ Des conseils pratiques sur la rédaction des clauses
 - l'admission des prestations
 - les pénalités
- ▶ L'étude de la nouvelle rédaction des CCAG FCS et PI
 - l'exécution financière
 - le règlement des litiges
 - la propriété intellectuelle

Durée 7h

Paris	14 sept. 2021
Paris	9 nov. 2021
Paris	20 janv. 2022
Paris	10 mars 2022

Tarif adhérents	500 €
Tarif non-adhérents	550 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Avoir des connaissances de base sur les règles de la commande publique

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs adjoints en charge de la logistique, du matériel ou des services informatiques
- Acheteurs publics
- Juristes
- Toute personne susceptible d'intervenir dans l'acte d'achat, l'analyse des offres et la passation d'un marché public

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports juridiques - Études de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Études de clauses type

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Quiz de connaissances à chaque étape de la formation - Étude de cas pour mettre en pratique les connaissances - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

LES PLUS

- Un cas pratique de fin session



ACTUALITÉ DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Les nouveaux CCAG Travaux et Maîtrise d'œuvre (MOE)

Réf : 2040



OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre juridique des nouveaux CCAG Travaux et MOE ;
- Identifier les principaux changements par rapport aux CCAG dans leurs versions antérieures ;
- Mettre à jour les documents contractuels en cohérence avec les nouveaux CCAG Travaux et MOE ;
- Acquérir des réflexes en matière de rédaction de clauses contractuelles.

PROGRAMME

- ▶ Le cadre juridique général des nouveaux CCAG
 - l'esprit de la réforme
 - la rédaction du CCAP et formalisation des dérogations
- ▶ L'étude du nouveau CCAG MOE
 - le champ d'application
 - prix et règlement
 - les éléments de mission
 - la procédure d'établissement des décomptes
- ▶ Les nouveautés du CCAG Travaux
 - les délais
 - les difficultés d'exécution
 - la réception
- ▶ Des conseils pratiques sur la rédaction des clauses
 - le règlement du solde du marché
 - les pénalités

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports juridiques - Études de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Études de clauses type

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table en début et fin de formation - Quiz de connaissances à chaque étape de la formation - Étude de cas pour mettre en pratique les connaissances - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

LES PLUS

- Cas pratique de fin de session

Durée 7h

Paris	15 sept. 2021
Paris	10 nov. 2021
Paris	21 janv. 2022
Paris	11 mars 2022

Tarif adhérents	500 €
Tarif non-adhérents	550 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Avoir des connaissances de base sur les règles de la commande publique

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs adjoints en charge des travaux et des grands projets
- Acheteurs publics
- Juristes
- Toute personne susceptible d'intervenir dans l'acte d'achat, l'analyse des offres et la passation d'un marché public

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

ACTUALITÉ DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Les bonnes pratiques d'achats pour les établissements privés non lucratifs

Réf : 3041



OBJECTIFS

- ▶ Définir une politique Achats (fournitures et services) au sein des Associations et des établissements
- ▶ Optimiser ses achats
- ▶ Sécuriser juridiquement la rédaction des contrats pour la passation et l'exécution
- ▶ Apprécier la soumission ou non au code de la commande publique

PROGRAMME

- ▶ La présentation synthétique des textes qui gouvernent l'achat
 - le code de la commande publique (CCP)
 - le code de l'action sociale et des familles (CASF)
 - les contrôles des Chambres régionales des comptes (décret du 12 décembre 2016)
- ▶ Les différents types d'acheteurs
 - la notion de « pouvoir adjudicateur »
 - les Groupements de commandes
 - les centrales d'achats
 - les centrales de référencement
 - échanges sur les stratégies Achats des établissements et associations
- ▶ La préparation de la procédure
 - la définition des besoins
 - la cartographie des achats
 - le cas particulier des associations multi-établissements
 - distinguer les contrats les plus importants (restauration, linge, nettoyage, informatique ...)
- ▶ La détermination du choix de la procédure applicable
 - l'estimation globale des montants des achats
 - le choix d'une soumission volontaire ou non aux dispositions du CCP pour certains marchés
 - les modalités de publicité et de mise en concurrence : quels supports et quels délais
- ▶ Les principales procédures de marchés
 - la soumission obligatoire pour certaines opérations de travaux
 - les procédures non formalisées
 - les marchés en attribution directe
- ▶ La sélection des candidatures et des offres
 - les documents exigibles des candidats
 - l'analyse des offres
 - la rédaction du contrat : Faut-il utiliser le contrat du fournisseur ou rédiger son propre contrat ?
 - exemples de contrats types
- ▶ La prévention des litiges et l'information des candidats évincés
 - l'information des candidats non retenus
 - les documents communicables aux candidats évincés
 - exemples de courriers de rejets

Durée 7h

Paris	7 déc. 2021
Paris	27 janv. 2022
Paris	29 juin 2022
Paris	6 déc. 2022

Tarif adhérents	500 €
Tarif non-adhérents	550 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessibles aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs et adjoints
- Responsables des achats
- Acheteurs
- Juristes
- Toute personne susceptible d'intervenir dans l'acte d'achat, l'analyse des offres et la passation d'un marché public

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports juridiques - Études de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Études de clauses type

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table - Quiz de connaissances - Étude de cas pour mettre en pratique les connaissances - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

Organiser la fonction Achats dans les GHT et préparer vos futurs marchés communs

Comment tenir les promesses de la convention constitutive ?

Réf : 2334



OBJECTIFS

- ▶ Connaître les outils du droit de la commande publique pour organiser, harmoniser et sécuriser la fonction Achats du GHT
- ▶ Disposer d'une approche pragmatique et opérationnelle de l'harmonisation des achats
- ▶ Établir sa trajectoire et son calendrier

PROGRAMME

- ▶ État des lieux après la réforme : le nouveau partage de responsabilités depuis le 1^{er} janvier 2018
 - les nouvelles responsabilités de l'établissement support
 - les responsabilités conservées par les établissements parties
- ▶ Les points de vigilance dans l'organisation de la fonction Achats du GHT
 - la passation des bons de commande
 - la représentation juridique des établissements parties par l'établissement support
 - les prestations entre établissements d'un même GHT
- ▶ Les outils de la stratégie achats du GHT
 - la convergence et la planification des marchés : avenants et résiliations
 - la participation aux groupements de commandes
- ▶ La mise en oeuvre d'une organisation adaptée
 - le modèle centripète : contrôler en central, sécuriser en local (partage des tâches et délégation de signature)
 - le modèle centrifuge : adapter le partage de responsabilités au contexte territorial (segmentation des achats et groupement de commandes)
 - des retours d'expérience concernant les deux modèles
- ▶ Harmonisation et performance des achats
- ▶ Organiser la convergence des marchés au sein du GHT
 - diagnostic et analyse comparative des écarts de pratiques sur l'ensemble des circuits (patients, équipes soignantes et non soignantes)
 - préconisations : les critères de choix (famille de produits, structure du fournisseur, configuration géographique du GHT, etc.) pour définir les bons niveaux d'harmonisation
 - les limites de l'harmonisation
- ▶ Harmonisation et performance : ROI et gains quantifiables
- ▶ Le pilotage des marchés du GHT
- ▶ Et la logistique : jusqu'où doit-on aller et pourquoi ?

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Une formation juridique couplée à une approche organisationnelle

Durée 14h

Paris 30 nov., 1^{er} déc. 2021
 Paris 16, 17 juin 2022
 Paris 18, 19 oct. 2022

Tarif adhérents 990 €
 Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Disposer de connaissances de base sur les marchés publics

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs généraux
- Responsables des achats du GHT
- Directeurs des services économiques
- Membres des cellules achats
- Acheteurs

Intervenant(s)

- **Cabinet Rayssac Avocats**
Selon les sessions
- **Florian Dachaud**,
 responsable pôle achat
 Hôtellerie & Frais Généraux,
 RESAH
- **Pauline Havas**,
 responsable du contrôle de
 gestion et de la certification
 des comptes, GHT Val de Nord



Définir la stratégie de son portefeuille achats en établissement de santé

Réf : 1312


 2 jours

Durée 14h

 Paris 27, 28 janv. 2022
 Paris 1er, 2 sept. 2022

 Tarif adhérents 990 €
 Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Professionnels des achats en prise de fonction
- Acheteurs (pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, hôtellerie, restauration, etc.)

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

OBJECTIFS

- ▶ Savoir respecter les étapes clés pour définir la stratégie de son portefeuille achats
- ▶ Maîtriser les outils pour mieux définir la stratégie de son portefeuille achats

PROGRAMME

- ▶ La fonction Achats dans son environnement
 - les objectifs réglementaires, sanitaires au niveau local, régional et national : les ARS et le programme PHARE, les groupements d'achat, les GHT
 - la responsabilité sociétale économique des établissements de santé
 - l'atteinte des objectifs économiques et qualitatifs des achats
- ▶ Cartographier pour décider : méthodes et outils
 - l'hôpital et son environnement
 - les acteurs : prescripteurs, influents, sociétés savantes
 - l'identification du circuit de décision à l'hôpital
 - la prise en compte du positionnement de l'établissement dans les groupements et le GHT
 - le portefeuille achats
 - la cartographie du portefeuille achats : Pareto, matrice ABC et matrice de Kraljik
 - la segmentation et la définition des familles d'achats : achats prioritaires, achats simples externalisés, achats mutualisés via des groupements régionaux ou nationaux, etc.
 - cas pratique : mettre en œuvre les outils d'analyse présentés
- la connaissance du portefeuille fournisseurs
 - les fournisseurs actuels et potentiels sur le portefeuille achats : fournisseurs actuels, concurrents, nouveaux entrants (sourcing, diagramme de Porter)
 - l'analyse du risque fournisseur et des partenaires
 - le diagramme de Porter
- la connaissance du processus d'achat
 - les différents acteurs du processus, leur rôle et leur contribution
 - les interactions des acteurs internes et/ou externes
 - les contraintes et risques liés à l'achat
 - le circuit optimal de l'acte d'achat à l'hôpital
 - mise en pratique : un exemple de QQOCP
- ▶ Atelier : une vision globale stratégique avec la matrice SWOT
 - l'élaboration d'une matrice SWOT sur la base d'un projet proposé par les stagiaires
- ▶ Les grands leviers de la stratégie achat
 - la planification et la programmation des besoins d'achats
 - la rationalisation et la standardisation du besoin

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Une méthodologie applicable à toutes les volumétries d'achats et à toutes les tailles de portefeuille d'achats
- Une prise de recul sur sa fonction, une familiarisation à des outils opérationnels
- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

[SUR SITE](#)

Professionnaliser la fonction Achats

OBJECTIFS

- ▶ Optimiser la stratégie de son portefeuille achats et maîtriser les méthodes et les outils correspondants
- ▶ Mieux appréhender les différentes étapes du cycle Achats
- ▶ Développer la relation prescripteur / acheteur

PROGRAMME

- ▶ Module 1 - Définir la stratégie de votre portefeuille achats (1 jour)
 - situer la fonction Achats dans son environnement
 - cartographier pour décider : méthodes et outils
 - mettre en application : une vision globale stratégique avec la matrice SWOT
 - connaître les grands leviers de la stratégie achat
- ▶ Module 2 - Exprimer et analyser votre besoin fonctionnel d'achats (2 jours)
 - les enjeux du binôme prescripteur / acheteur
 - caractériser son besoin d'achats
 - développer la relation prescripteur / acheteur
 - analyser les spécifications techniques de son projet
 - préparer des critères de choix pour la phase de mise en concurrence
 - passer de l'expression du besoin à la formalisation du CCTP ou du CDCF
- ▶ Module 3 - Accompagnement à la réalisation de votre première cartographie des achats (1 jour)
 - la formation action concrète et sur mesure sur la méthodologie à utiliser pour la mise en place de votre première cartographie
 - travaux sur vos bases réelles
 - caractériser l'activité de vos achats
 - déterminer les coûts et les délais internes
 - définir l'organisation de votre fonction Achats
 - identifier les risques et les enjeux liés à l'achat public
 - définir le diagnostic de votre fonction Achats
 - définir les axes de progrès de votre fonction Achats
 - mettre en place vos procédures

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Utilisation des outils et méthodes appropriés à la détermination de votre besoin - Analyse des fonctions de services et techniques sur la base d'exemples concrets - Utilisation d'un modèle de tableau multicritères - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Réf : 2058



Formation en établissement et sur-mesure

 Renseignements
 Sophie Millet, assistante
 sophie.millet@cneh.fr
 01 41 17 15 47

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs
- Coordonnateurs des achats

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

Harmoniser les pratiques pour assurer la performance des achats

Réf : 2062

1 jour

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre le principe d'harmonisation d'une pratique (a-t-on intérêt et peut-on tout harmoniser ?)
- ▶ Trouver la bonne limite du projet avant qu'il ne devienne une contrainte (harmonisation des produits, harmonisation des pratiques ?)
- ▶ Fédérer un groupe projet dans un contexte changeant
- ▶ Gérer la réticence au changement

PROGRAMME

- ▶ Identifier les éléments favorisant l'harmonisation de pratiques organisationnelles
 - quel est l'intérêt économique d'harmoniser une pratique ou un produit ?
 - pour quel patient ?
 - pour quel produit ?
 - quelles conséquences sur la chaîne logistique ?
- ▶ Traduire les éléments dans le cahier des charges
 - la modification d'un marché en cours
 - le temps d'échange avec les fournisseurs
- ▶ Établir un contrôle et un reporting
- ▶ Spécial GHT
 - comment harmoniser une pratique ou l'utilisation d'un produit pour un GHT ?
 - l'organisation d'un club métier inter GHT
 - l'accompagnement au changement
 - les outils de contrôle

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Mise en situation des participants : exercice en miroir acheteur/utilisateur ou soignant/responsable logistique - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Durée 7h

Paris	11 oct. 2021
Paris	18 févr. 2022
Paris	10 oct. 2022

Tarif adhérents	495 €
Tarif non-adhérents	545 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Acheteurs
- Ingénieurs logistiques
- Responsables logistiques
- Cadres de santé

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

Initiation aux marchés publics de fournitures et de services

Réf : 050

3 jours

OBJECTIFS

- ▶ Connaître les contraintes de la commande publique et l'impact de la mise en place des GHT
- ▶ Savoir identifier les procédures de passation et les mettre en œuvre
- ▶ Sécuriser la passation et l'exécution des marchés

PROGRAMME

- ▶ Le cadre législatif et réglementaire
 - les sources documentaires à connaître et à utiliser
 - les risques juridiques à identifier et prévenir
 - les différents contrats de la commande publique
- ▶ L'identification des acteurs
 - les pouvoirs adjudicateurs : la répartition des compétences dans les GHT
 - la mutualisation de l'achat : les centrales d'achats et les groupements de commandes
 - les groupements d'opérateurs et la sous-traitance
- ▶ Le choix de la procédure de passation
 - la présentation d'une procédure type de passation d'un marché public
 - la présentation des différentes procédures de passation
 - la procédure d'appel d'offres (ouvert / restreint)
 - le dialogue compétitif et la Procédure Concurrentielle avec Négociation (PCN)
- ▶ La constitution du dossier de consultation des entreprises
 - la définition du besoin : le CCTP
 - la passation du marché : le RC
 - l'exécution du marché : le CCAP
- ▶ Le choix de la publicité appropriée
 - l'avis de préinformation, l'avis de marché, l'avis d'attribution, la publicité postérieure
- ▶ La mise en concurrence
 - le point sur les achats de faible montant
 - l'incidence de la dématérialisation des procédures
 - l'étude d'un RC type de MAPA
- ▶ La sélection des candidatures et des offres
 - les pièces de la candidature (check list)
 - l'analyse des offres
 - le point sur la négociation
- ▶ L'optimisation de l'exécution du marché
 - les clauses essentielles du CCAP : durée, prix, réception, pénalités
 - les garanties
 - la gestion de l'aléa : modifications du marché
 - l'exécution financière : avances, acomptes
- ▶ La prévention des contentieux
 - la fin de la procédure (publicités obligatoires et obligations de conservation des documents)
 - la rédaction des courriers de rejet et des RAO
 - l'identification et la quantification du risque des différents recours

Durée 21h

Paris	15, 16, 17 nov. 2021
Paris	22, 23, 24 juin 2022
Paris,	14, 15, 16 juin 2022

Tarif adhérents	1 460 €
Tarif non-adhérents	1 600 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Acheteurs
- Pharmaciens
- Ingénieurs biomédicaux
- Logisticiens
- Toute personne nouvellement intégrée dans la cellule achats
- Toute personne participant à la formalisation d'un marché public

Intervenant(s)

- **Cabinet Rayssac Avocats**

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etude de documents - Cas pratiques - Revue de jurisprudences - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Un modèle de rapport de présentation commenté



Les marchés publics de fournitures et de services - Perfectionnement

Optimisation du nouveau droit de la commande publique

Réf : 051



OBJECTIFS

- Sécuriser la passation et l'exécution des marchés publics
- Connaître les dernières évolutions de la jurisprudence

PROGRAMME

- Le champ d'application du droit de la commande publique
 - les marchés publics et accords-cadres
 - les nouvelles obligations de mise en concurrence pour les occupations domaniales
 - les prestations entre établissements publics
- L'organisation de la fonction Achats
 - les dispositifs de mutualisation de l'achat (groupements de commandes et centrales d'achat)
 - la nouvelle répartition des compétences au sein des GHT
 - le partage de responsabilités entre les différents intervenants de la commande publique
- La définition du besoin : les règles d'écriture du CCTP
 - les variantes / PSE
 - l'aménagement de la durée du marché
 - la contrainte de l'allotissement
 - la prise en compte du développement durable
 - les modalités d'achat fractionné (marchés subséquents, à bons de commande et à tranches optionnelles)
- La conclusion du marché public
 - le calcul des seuils et choix de la procédure
 - la prise en compte des circonstances (dispenses de procédure)
 - les avantages et inconvénients du dialogue compétitif et de la Procédure avec Négociation (PAN)
- L'analyse des candidatures et des offres
 - l'inversion de l'analyse des offres et des candidatures
 - les éléments de candidature à vérifier
 - les interdictions de soumissionner facultatives
 - l'identification et l'éviction des offres anormalement basses
- L'analyse des offres et la rédaction du RAO
 - l'analyse des offres et la rédaction du RAO
- La sécurisation de la passation du contrat
 - l'identification des risques contentieux
 - prévenir le contentieux par une information efficace des opérateurs évincés
 - les conditions de la déclaration sans suite
- L'optimisation de l'exécution du contrat
 - constater l'exécution des prestations (vérifications quantitatives et qualitatives)
 - concevoir et mettre en œuvre les garanties contractuelles
 - concevoir et mettre en œuvre des pénalités efficaces
 - gérer les aléas en cours d'exécution du contrat
 - gérer un changement d'opérateur
 - gérer l'exécution financière du contrat (avances, acomptes, décompte de liquidation)

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Cas pratiques (comment rédiger un règlement de consultation et un CCAP)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Un focus sur les achats de faible montant hors groupement
- Un focus sur la toute dernière actualité du droit de la commande publique et l'impact du nouveau code

FORMATION(S) COMPLÉMENTAIRE(S)

2334 - Organiser la fonction Achats dans les GHT et préparer vos futurs marchés communs

Durée 14h

Paris 22, 23 nov. 2021
 Classe virtuelle 7, 8 avril 2022
 Paris, 21, 22 nov 2022

Tarif adhérents 990 €
 Tarif non-adhérents 1 090 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux des marchés publics
 Les personnes ne répondant pas à cette exigence peuvent préalablement suivre la formation "Initiation aux marchés publics de fournitures et de services" (réf. 050)

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs généraux
- Directeurs adjoints
- Acheteurs
- Toute personne participant à la formalisation d'un marché public

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

Exprimer et analyser son besoin fonctionnel d'achats à l'hôpital

Réf : 1261

2 jours

OBJECTIFS

- ▶ Développer la relation prescripteur/acheteur (interne ou dans un GHT)
- ▶ Maîtriser les méthodes et outils d'expression des besoins
- ▶ Maîtriser les bonnes pratiques dans la rédaction de son cahier des charges

PROGRAMME

- ▶ Mesurer les enjeux du binôme prescripteur / acheteur
- ▶ Caractériser son besoin d'achats
 - les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délais, risques
 - l'approche BCDE
 - la rédaction de la fiche d'expression du besoin
 - l'identification du besoin par le tableau des fonctionnalités
 - l'appréciation de l'achat en coût global (cycle de vie d'un produit)
 - le développement durable dans la démarche d'achat
 - les achats récurrents et les achats ponctuels
 - l'opportunité d'internaliser ou d'externaliser les prestations (cas des GHT)
- ▶ Développer la relation prescripteur / acheteur
 - la coordination de la demande du prescripteur
 - l'animation d'un atelier brainstorming
 - se positionner comme animateur-conseil
- ▶ Étude de cas : utilisation des outils et méthodes appropriés à la détermination de son besoin dans un établissement de santé
- ▶ Analyser les spécifications techniques de son projet d'achats
 - le produit et son environnement
 - distinction entre les fonctions de services et les fonctions techniques
 - la mesure des fonctions contraintes
 - identifier ce qui peut faire l'objet de variantes et de prestations supplémentaires éventuelles (PSE)
 - l'expression du niveau des exigences demandé aux fournisseurs
- ▶ Étude de cas : analyser les fonctions de services et techniques sur la base d'un exemple concret issu du monde hospitalier
- ▶ Valoriser les fonctions retenues
 - les coûts fonctions
 - les composantes d'un prix (coûts directs, indirects, etc.)
 - la détection des coûts inutiles
 - les inducteurs de coûts
 - la formule de révision de prix
- ▶ Préparer des critères de choix pour la phase de mise en concurrence
 - les grilles multicritères et leur pondération
- ▶ Étude de cas : utilisation d'un modèle de tableau multicritères
- ▶ Passer de l'expression du besoin à la formalisation du cahier des clauses techniques particulières (CCTP) ou du cahier des charges fonctionnelles (CDCF)
 - les bonnes pratiques
 - la rédaction d'une RFI / RFQ
 - la structuration du CCTP ou CDCF
 - le cadre de réponse technique

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Une mise en situation sur les techniques d'animation
- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Durée 14h

Paris 28, 29 oct. 2021
Paris 7, 8 avr. 2022
Paris 27, 28 oct. 2022

Tarif adhérents 990 €
Tarif non-adhérents 1 090 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs et coordonnateurs des achats
- Prescripteurs : pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, responsables travaux, restauration, service informatique

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

SUR SITE

Maîtriser les achats alimentaires

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser la qualité des achats de produits alimentaires
- ▶ Optimiser les procédures d'approvisionnement
- ▶ Conduire une négociation

PROGRAMME

- ▶ La connaissance des produits et des besoins
- ▶ Le cahier des charges
 - la définition des besoins
 - la rédaction du cahier des charges
- ▶ Le test des produits : commission de test et dégustation
- ▶ La sélection des fournisseurs
 - la qualité d'un produit et l'adéquation avec les attentes du CCTP
 - la finalisation des marchés
- ▶ Les contrôles à réception
 - une étape entre l'administratif et la réception
 - la gestion des anomalies et la transmission
- ▶ Le suivi et l'évaluation des fournisseurs
 - le contrôle et le suivi sur le site de l'unité de production
 - le contrôle sur le site du fournisseur
 - les outils de contrôle : procédures et audits
- ▶ Le code des marchés publics
 - les procédures de consultation
 - les outils juridiques
 - le groupement de commandes
- ▶ Les outils et techniques de négociation

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

Réf : 132



Formation en établissement et sur-mesure

Renseignements
Sophie Millet, assistante
sophie.millet@cneh.fr
01 41 17 15 47

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables de restauration
- Responsables des achats
- Magasiniers
- Responsables qualité
- Responsables diététique

Intervenant(s)

- Un ingénieur en restauration
- Un avocat ou juriste spécialiste des marchés publics



Analyser les candidatures et les offres des fournisseurs pour un choix optimisé

Réf : 1262



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les techniques de l'analyse des offres (interne ou dans un GHT)
- ▶ Apprécier l'offre par une approche coût global
- ▶ Choisir l'offre la plus pertinente

PROGRAMME

- ▶ La sélection des candidatures (la recevabilité, l'admissibilité)
 - le potentiel des candidats et leurs poids sur le segment achats (sourcing)
 - la santé financière du fournisseur et les risques d'approvisionnement
 - la qualification des candidatures
 - les tableaux multicritères pour les procédures restreintes
 - les conditions de repêchage des candidats
- ▶ L'analyse des offres
 - les différentes techniques de l'analyse des offres et leur impact sur le choix des offres
 - l'impact des critères de choix offerts par le CMP sur les achats
 - le tableau multicritères de choix des offres
 - la stratégie du choix des variantes et des PSE
- l'identification des réponses des fournisseurs en adéquation avec les critères
- l'évaluation de la pertinence des offres anormalement basses
- la formalisation des rapports d'analyse
- la préparation du cadre de la négociation
- ▶ Étude de cas
 - établir une trame de rapport d'analyses et les contenus obligatoires
 - renseigner un tableau multicritères pour un marché d'achats d'équipements hôteliers
 - utiliser les méthodes permettant de déceler l'offre anormalement basse
- ▶ Pour aller plus loin : analyser les prix et les coûts
 - l'identification du poids mort ou du seuil de rentabilité
 - le raisonnement en coût marginal

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Une approche appliquée à l'hôpital
- Des outils transmis aux participants
- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Durée 14h

Paris 22, 23 nov. 2021
Paris 2, 3 juin 2022
Paris 22, 23 nov. 2022

Tarif adhérents 990 €
Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs et coordonnateurs achats
- Prescripteurs : pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, responsables travaux, restauration, service informatique

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

NOUVEAU

Optimiser ses achats par la négociation : MAPA, procédure avec négociation (PAN), dialogue compétitif

Réf : 1693



OBJECTIFS

- ▶ Identifier les différents cas de recours à la négociation
- ▶ Maîtriser le cadre juridique de la négociation pour chaque procédure
- ▶ Appréhender le contenu de la négociation et connaître les points de vigilance associés

PROGRAMME

- ▶ Introduction : identifier les différents cas de recours à la négociation
 - connaître les procédures permettant le recours à la négociation
 - appréhender le cadre réglementaire et jurisprudentiel de la négociation
 - les limites de la négociation et la protection du secret des affaires
 - choisir la procédure appropriée à son besoin
- ▶ Les marchés à procédure adaptée (MAPA)
 - les cas de recours pour la procédure adaptée
 - le calcul des seuils pour les marchés inférieurs à 40000 € HT
 - le cas des petits lots
 - le déroulement de la procédure et de la négociation
 - les points de vigilance et les risques juridiques
- ▶ La procédure avec négociation (PAN)
 - les cas de recours pour la PAN
 - le déroulement de la procédure
 - le planning de la procédure et de la négociation
 - la définition des exigences minimales
- les points de vigilance et les risques juridiques dans le cadre d'une PAN
- ▶ Le dialogue compétitif
 - les cas de recours au dialogue compétitif
 - le choix entre PAN et dialogue compétitif
 - le déroulement de la procédure
 - le planning de la procédure et de la négociation
 - les points de vigilance et les risques juridiques dans le cadre des phases de dialogue
- ▶ La procédure négociée sans mise en concurrence
 - connaître les cas de recours à la procédure négociée sans mise en concurrence
 - préparer une procédure négociée sans mise en concurrence
 - connaître les points de vigilance et les risques juridiques associés à la procédure négociée sans mise en concurrence ;
 - la rédaction du marché et les pièces contractuelles

Durée 14h

Paris 7, 8 oct. 2021
Paris 2, 3 juin 2022
Paris 6, 7 oct. 2022

Tarif adhérents 990 €
Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Disposer d'une connaissance des marchés publics est conseillé

Accessibilité

Formation accessible au public en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Acheteurs publics
- Juristes
- Toute personne susceptible d'intervenir dans l'acte d'achat, l'analyse des offres et la passation d'un marché public

Intervenant(s)

- **Cabinet Rayssac Avocats**

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Cas pratiques - Une présentation des clauses relatives à la négociation utilisable directement dans la pratique professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

L'optimisation de la chaîne logistique, un levier pour les achats

OBJECTIFS

- Comprendre la supply chain
- Interroger les bons interlocuteurs en amont pour établir un cahier des charges pertinent (fonction logistique partagée entre plusieurs services)
- Appréhender la notion de stock de sécurité pour établir les bons volumes d'achats
- Comprendre la logistique du dernier mètre (entre la porte de l'unité de soins et le lit du patient) et intégrer les soignants dans la démarche d'achat
- Spécial GHT : organiser un flux logistique entre plusieurs établissements (limiter les coûts de transport inter-sites et de stockage)

PROGRAMME

- Appréhender les différentes étapes de la supply chain
 - identifier les besoins des clients et la façon d'y répondre
 - gérer les approvisionnements et la transformation des produits
 - mettre au point et analyser les solutions logistiques en interne et en externe
- Démontrer la faisabilité sur un modèle choisi par le groupe
 - essai d'écriture pour le marché
 - comment obtenir la performance attendue et la contrôler ?
- Appliquer le modèle dans un GHT
- Quelles conditions d'approvisionnement ou conditions logistiques intégrer dans la définition des prix cibles ; certains marchés intègrent dans leur bordereau de prix unitaire des majorations / remises
 - le nombre de points de livraison, les conditionnements (unité, carton, palette), le montant de la commande
 - le nombre de commandes annuelles
- Faire un état des lieux, un préalable indispensable
 - le périmètre : ensemble des approvisionnements ? pour tous les flux ?
 - les conditions logistiques des marchés (avec impact prix)
 - les capacités de stockage, incluant les évolutions possibles
 - la gestion de stocks, la valorisation, la couverture sur les sites logistiques et dans les services
 - l'étude des coûts de transport pour le périmètre ciblé
 - les livraisons communes (multi flux, sous réserve de la réglementation) et / ou la mise en commun des moyens (matériels et humains)
- L'analyse des contraintes
 - les moyens matériels et humains existants
 - les transferts sur un site de ces moyens
 - l'externalisation

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques - Mises en situation des participants - Analyse des méthodes mises en œuvre et propositions d'actions d'amélioration et/ou d'optimisation - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Retours d'expérience du secteur de la santé
- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Les impacts des approvisionnements sur les achats

Réduction des montants d'achats, engagements fournisseur et hôpital

OBJECTIFS

- Repositionner le rôle de chacune de ces fonctions et leurs interactions
- Réfléchir ensemble sur les dysfonctionnements existants et les solutions à y apporter en termes d'organisation, de processus et de SIH

PROGRAMME

- La chaîne générale d'approvisionnement : achats, approvisionnements
- Les Achats : rappel des macro-processus, acteurs, supports d'information
- Les Approvisionnements : processus, acteurs, supports d'information
 - approvisionnements externes
 - approvisionnements internes
- Les principaux dysfonctionnements des approvisionnements et leurs impacts sur les achats, sur les stocks et sur la qualité des opérations
- Les axes d'amélioration des approvisionnements :
 - en magasin central :
 - dimensionnement des stocks centraux
 - régulation des commandes fournisseurs
 - référencement
 - rubriques approvisionnements des CCTP (délais, commandes urgentes, barèmes, échéanciers)
 - ristournes
 - engagements
 - indicateurs
 - organisation
 - acheteurs / approvisionneurs, SIH
 - en UF :
 - gestion des stocks UF
 - dotations
 - ruptures et demandes urgentes
 - hors stock
 - organisation UF / magasin central
 - SIH
 - Les gains escomptés par ces solutions sur les achats, sur les stocks et sur la qualité des opérations
 - Les questions qui se posent dans le cadre de la mise en place d'un GHT, sur le domaine croisé des achats / approvisionnements et les amorces de réponse

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques - Nombreux exercices - Nombreux retours d'expérience et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"

Réf : 2067

2 jours

Durée 14h

Paris 21, 22 oct. 2021
Paris 7, 8 mars 2022
Paris 20, 21 oct. 2022

Tarif adhérents 990 €
Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables logistiques
- Acheteurs en logistique
- Responsables des achats dans un GHT
- Le module peut être conduit à la demande sur une filière (ex : restauration) ou toutes les filières logistiques

Intervenant(s)

Selon les sessions

- Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

Réf : 1483

1 jour

Durée 7h

Paris 8 juin 2022
Paris 29 sept. 2022

Tarif adhérents 495 €
Tarif non-adhérents 545 €
Déjeuner inclus

Prérequis

Disposer de connaissances de base sur le domaine des achats et /ou avoir suivi la formation ref 2058 « professionnaliser la fonction Achats » et/ou la formation ref 1313 « construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital »

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeur des achats
- Responsable des achats
- Responsable des services économiques
- Responsable logistique

Intervenant(s)

- Un responsable achats





Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital

Réf : 1313

Durée 14h

Paris 16, 17 déc. 2021
Paris 23, 24 juin 2022
Paris 15, 16 déc. 2022

Tarif adhérents 990 €
Tarif non-adhérents 1 090 €
Déjeuner inclus

OBJECTIFS

- ▶ Développer une relation fournisseur adaptée à la stratégie de son portefeuille achats
- ▶ Manager et piloter la relation avec le fournisseur au sein de son établissement de santé
- ▶ Améliorer sa communication avec ses fournisseurs

PROGRAMME

- ▶ Introduction
 - les notions clés : relation fournisseur, négociation
 - les enjeux de l'optimisation de sa relation fournisseur à l'hôpital
- ▶ Adapter sa relation fournisseur à la stratégie de son portefeuille achats
 - les différentes relations fournisseurs possibles à partir de la connaissance de son panel fournisseur et sa cartographie
- ▶ Cas pratique : travail sur un exemple de relation gagnant-gagnant
 - organiser et manager sa relation avec le fournisseur : les bonnes pratiques
 - être un interlocuteur privilégié
 - inciter le fournisseur à être force de proposition (innovation, co-développement)
 - piloter et évaluer la relation fournisseur sous l'angle des achats
 - le tableau de bord comme référentiel de performance
 - les axes d'amélioration possibles : mise en place et suivi
 - assurer et gérer le retour d'expérience des anomalies et dysfonctionnements constatés
- ateliers
 - la conception d'un tableau de bord de suivi des fournisseurs
 - la formalisation d'un plan de progrès établi sur les objectifs assignés aux fournisseurs et la mise en place d'un suivi d'exécution
- ▶ Optimiser le partenariat avec son fournisseur par la négociation
 - la grille de préparation de la négociation et les différents scénarios possibles
 - les étapes de la négociation
 - l'identification des étapes
 - les objections : les comprendre et les exploiter
 - conclure
 - renforcer ses compétences comportementales
 - les qualités nécessaires à une bonne négociation
 - les conditions d'un dialogue constructif

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs

Intervenant(s)

Selon les sessions

- **Florian Dachaud**, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
- **Raoul Dérisbourg**, responsable achat et chargé de mission PHARE, ARS Hauts-de-France
- **Pauline Havas**, responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT Val de Nord

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas (cf. programme)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

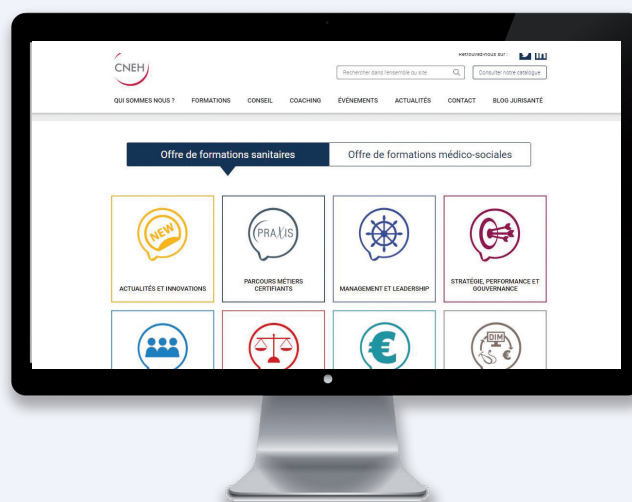
- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis et évaluation à chaud à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- Une formation abordant les dimensions organisationnelles, techniques et comportementales de la relation fournisseur
- Une formation adaptée au secteur hospitalier
- Disponibilité du CNEH à l'issue de la formation via la hotline "finances - achats"



RETROUVEZ
TOUTES NOS FORMATIONS
SUR LE SITE DU CNEH
WWW.CNEH.FR





L'exécution financière d'un marché public

De la décomposition du prix global forfaitaire au décompte général et définitif

Réf : 1427



OBJECTIFS

- ▶ Savoir rédiger les clauses financières d'un marché public
- ▶ Connaître les points de vigilance lors de la passation d'un marché public
- ▶ Maîtriser la procédure de règlement pendant l'exécution d'un marché public
- ▶ Savoir gérer efficacement les questions financières en fin de marché
- ▶ Prévenir et connaître les différends en fin de relation contractuelle

PROGRAMME

- ▶ Rappel du cadre réglementaire et contractuel des différents intervenants de l'acte à construire
 - le rôle du maître d'ouvrage au stade de la passation et de l'exécution des travaux
 - présentation du CCAG applicable aux prestataires intellectuels
 - présentation du CCAG applicable aux entreprises travaux
 - identification des clauses concernées dans les CCAG : le prix base marché (contenu et forme, prix nouveau, révision, pénalités, retenue de garantie et réclamations)
 - les clauses financières dans les pièces particulières du marché et les éléments financiers présentés par les candidats
 - les sous-traitants et les fournisseurs
- ▶ Les modalités de règlement des entreprises de travaux et les prestataires intellectuels directement liés au maître d'ouvrage
 - les délais réglementaires de paiement et les intérêts moratoires
 - l'avance, son remboursement et les garanties
 - l'acompte à distinguer du règlement partiel définitif
 - la retenue de garantie et la garantie à première demande
 - les pénalités de retard et autres
 - le règlement des prestations supplémentaires et / ou modificatives : devis, fiches modificatives des travaux, ordre de services et avenants
 - les réclamations en cours d'exécution
 - la cession des créances
 - quid d'une liquidation ou d'un redressement judiciaire en cours d'exécution ?
- ▶ Les modalités de règlement des sous-traitants
 - agrément
 - modalités de règlement des sous-traitants
- ▶ Les modalités de règlement des fournisseurs
- ▶ Solder les comptes avec les différents intervenants à l'acte de construire après la réception des travaux
 - le projet de décompte final (PDF), éventuellement le projet de décompte général, le décompte général du marché et le décompte général et définitif (DGD)
 - décompte exprès et décompte tacite (CCAG travaux)
 - après résiliation : le décompte général de liquidation
 - les réserves, avec et sous réserve, à la réception
 - les réfections de prix
 - les pénalités
 - les préjudices
 - les réclamations des intervenants à l'acte de construire

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etude de documents - Retours d'expérience - Cas pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- L'étude de dossiers pratiques sur la gestion d'une réclamation d'une entreprise travaux, d'une procédure devant le CCIRA et d'un contentieux relatif au décompte général du marché

FORMATION(S) COMPLÉMENTAIRE(S)

1428 - La prévention et la gestion des conflits lors de l'exécution de travaux

Durée 7h

Classe virtuelle 3 déc. 2021
Paris 24 mai 2022

Tarif adhérents 495 €
Tarif non-adhérents 545 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Disposer d'une connaissance des marchés publics de travaux est conseillé

Les personnes ne répondant pas à cette exigence peuvent préalablement suivre la formation "Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z" (réf 056)

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Juristes en charge des marchés
- Acheteurs publics
- Ingénieurs
- Techniciens et conducteurs de travaux
- Chargés de la passation et du suivi d'exécution des marchés de travaux
- Contrôleurs de gestion

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats



Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z

Réf : 056

**OBJECTIFS**

- ▶ Identifier les acteurs d'une opération de travaux, connaître leur rôle et leurs responsabilités
- ▶ Mettre en place des méthodes de planification et de gestion de la maîtrise d'ouvrage dans un contexte réglementaire évolutif
- ▶ Comprendre le suivi administratif et technique d'une opération de travaux
- ▶ Gérer la fin d'un chantier et prévenir les risques de litiges

PROGRAMME

- ▶ L'approche du financement et de la réglementation dans ses grands principes
- ▶ L'approche avec le marché
- ▶ Les choix possibles : opération classique loi MOP, conception réalisation, baux, monuments historiques
- ▶ Le détail de la conception réalisation
- ▶ La loi MOP
 - l'étude de faisabilité
 - le programme
 - les intervenants à l'acte de construire : maître d'ouvrage, mandataire, conducteur d'opération, coordonnateur sécurité, coordonnateur SSI, contrôle technique
 - les marchés séparés, le groupement, l'entreprise générale
- ▶ La passation des marchés de maîtrise d'œuvre
 - la procédure
 - la négociation du marché
 - l'engagement n°1 et n°2
 - la mission de base (ESQ, DIAG, APS, APD, PRO VISA, etc.)
- ▶ La gestion du chantier
 - la gestion financière : avance forfaitaire, acomptes, cession ou nantissement de créance
 - la sous-traitance
 - le compte prorata
 - l'entreprise défaillante
 - les pénalités
 - la réception
 - les garanties
 - les assurances
 - le décompte général et définitif
- ▶ Les procédures
 - rappel du calcul des seuils pour la partie travaux
 - les différentes procédures : MAPA, AO, dialogue compétitif, procédure avec négociation (PAN)
 - la publicité
 - la remise et l'examen des candidatures
 - les critères
 - les variantes/options
 - les clauses sociales
 - les offres anormalement basses
 - l'achèvement de la procédure
 - les modifications de marché et avenants
- ▶ Prévenir les contentieux : jurisprudence et moyens de contournement

Durée 21h

Paris 13, 14, 15 oct. 2021
 Paris 21, 22, 23 mars 2022
 Paris 12, 13, 14 oct. 2022

Tarif adhérents 1 485 €

Tarif non-adhérents 1 645 €

*Déjeuner inclus***Prérequis**

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs généraux
- Responsables des achats
- Directeurs des travaux
- Ingénieurs des travaux
- Personnels de la direction des travaux

Intervenant(s)

- **Jean-Marc Killian**, directeur d'hôpital honoraire
- **Pascal Vittecoq**, directeur des travaux, CH du Havre
- **Cabinet Rayssac Avocats**

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Cas pratiques - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Evaluation des acquis de la veille - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

LES PLUS

- La remise d'une clé USB contenant de nombreux documents de référence et des outils pratiques

FORMATION(S) COMPLÉMENTAIRE(S)

- 749 - Conduire un projet de déménagement hospitalier de A à Z
- 1427 - L'exécution financière d'un marché public



La prévention et la gestion des conflits lors de l'exécution de travaux

Maîtriser les règles de la résiliation et savoir fixer les pénalités

Réf : 1428



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser le cadre réglementaire relatif à la résiliation et aux pénalités
- ▶ Savoir fixer les pénalités et rédiger les articles correspondants dans le cahier des charges
- ▶ Connaître les différentes étapes de la résiliation d'un marché de travaux
- ▶ Maîtriser les différentes opérations de liquidation des comptes en marché de travaux
- ▶ Appréhender les risques juridiques liés à la résiliation et aux pénalités

PROGRAMME

- ▶ Le cadre juridique de l'exécution des marchés de travaux
 - le CCAG Travaux
 - les pièces particulières du marché
- ▶ La rédaction des clauses relatives aux pénalités
 - le cadre général du CCAG Travaux
 - les clauses particulières du cahier des charges
 - le contrôle du juge sur le montant des pénalités
- ▶ Les différentes étapes de la résiliation en marché de travaux
 - les différents cas de résiliation
 - l'ajournement et l'interruption des travaux
 - les opérations de liquidation
- ▶ Les contentieux de la résiliation et du décompte général de liquidation

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Cas pratiques - Retours d'expérience - Etudes de jurisprudence

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

FORMATION(S) COMPLÉMENTAIRE(S)

1427 - L'exécution financière d'un marché public

Durée 7h

Paris 26 sept. 2022
Classe virtuelle 27 sept. 2022

Tarif adhérents 495 €
Tarif non-adhérents 545 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Disposer d'une connaissance des marchés publics de travaux est conseillé

Les personnes ne répondant pas à cette exigence peuvent préalablement suivre la formation "Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z" (réf 056)

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Cadres administratifs
- Ingénieurs
- Techniciens et conducteurs de travaux
- Chargés de la passation et du suivi d'exécution des marchés de travaux
- Contrôleurs de gestion

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats

Les concessions à l'hôpital public

Cafétérias, locations de téléviseurs, kiosques

Réf : 2073



OBJECTIFS

- ▶ Connaître le régime juridique applicable depuis le 1^{er} juillet 2016 aux conventions relatives aux cafétérias, kiosques, distributeurs de boissons, occupation du domaine public
- ▶ Sécuriser la procédure de passation des contrats de concession

PROGRAMME

- ▶ Présentation de la concession et des autres formes contractuelles
 - le marché public
 - la convention d'occupation domaniale
 - la délégation de service public
- ▶ Présentation du cadre juridique des concessions
 - l'ordonnance n° 2016-65 du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession
 - le décret d'application n° 2016-86 du 1^{er} février 2016
 - l'impact du nouveau code de la commande publique
- ▶ Les domaines concernés
 - les cafétérias
 - les conventions de location de TV
 - les kiosques et distributeurs de boissons
 - les crèches hospitalières
- ▶ Les éléments essentiels du contrat de concession
 - la durée du contrat
 - le régime des biens affectés au contrat
 - le statut des personnels
 - le contrôle de la personne publique
 - la perception de redevances par la personne publique
- ▶ Les étapes de la mise en concurrence d'un contrat de concession
 - le contenu du DCE
 - le lancement de la publicité
 - le déroulement des phases de négociation
 - l'attribution du marché

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Cas pratiques - Etudes de documents et de jurisprudence - Retours d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table en début et fin de formation - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation à chaud

Durée 7h

Paris 10 juin 2022

Tarif adhérents 495 €
Tarif non-adhérents 545 €

Déjeuner inclus

Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Accessibilité

Formation accessible aux publics en situation de handicap (PMR)

Public concerné

- Directeurs généraux
- Directeurs adjoints
- Acheteurs
- Toute personne en charge des contrats et des achats

Intervenant(s)

- Cabinet Rayssac Avocats





RETROUVEZ TOUTES NOS FORMATIONS
SUR WWW.CNEH.FR



CNEH - Centre National de l'Expertise Hospitalière
3 rue Danton 92240 Malakoff - Tél. 01 41 17 15 15

