

Recourir à l'accord-cadre pour optimiser ses achats



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Maîtriser les techniques de l'accord-cadre
- ➔ Savoir choisir la forme d'accord-cadre la plus adaptée à la performance d'achat recherchée
- ➔ Maîtriser la passation des marchés subséquents



PARTICIPANTS

Directeurs achat, responsables achat, responsables d'une cellule des marchés, cadres administratifs chargés des marchés et leurs collaborateurs.



Les + de la formation

- **Une formation réalisée par des experts juridiques** en binôme avec des experts de l'achat
- **Une formation opérationnelle** prenant en compte le nouveau contexte des groupements hospitaliers de territoire
- **Des exemples** issus de la pratique hospitalière



Programme

▶ Jour 1 : Apports théoriques

- **Connaître les principales caractéristiques d'un accord-cadre et ses avantages**
 - Définition de l'accord-cadre
 - Les avantages et inconvénients de l'accord-cadre
- **Accords-cadres et marchés à bons de commande**
 - Différencier un accord-cadre d'un marché à bons de commande
 - Analyse comparée
- **Identifier le type d'accord-cadre le mieux adapté**
 - L'accord-cadre fixant ou ne fixant pas tous les termes du marché mono-attributaire
 - L'accord-cadre fixant ou ne fixant pas tous les termes du marché multi-attributaires
- **Les points clés de l'accord-cadre : contenu, durée, pièces constitutives et pièges à éviter**
- **La conclusion de l'accord-cadre**
 - Les procédures de passation des accords-cadres
 - L'évaluation financière des besoins
 - L'allotissement
 - Les critères de choix
- **Savoir attribuer des marchés fondés sur l'accord-cadre**
 - La forme contractuelle des marchés subséquents
 - Cas des marchés subséquents à bons de commande
 - Modalités de mise en concurrence des titulaires de l'accord-cadre dans le cas d'un accord-cadre multi-attributaires
 - Modalités d'attribution des marchés subséquents

▶ Jour 2 : Cas pratiques

- **Évaluer la pertinence du recours à un accord-cadre**
 - Analyse du besoin et de l'environnement concurrentiel
 - Accord-cadre ou marché à bons de commande
 - Définition du caractère évolutif du besoin
- **Maîtriser les différentes phases de la procédure de passation d'un accord-cadre**
 - Rédaction des pièces : étude particulière des clauses spécifiques d'un accord-cadre multi-attributaires
 - Sélectionner les fournisseurs parties à l'accord-cadre
- **Maîtriser la passation des marchés subséquents dans un accord-cadre multi-attributaires**
 - Affiner la définition des besoins
 - Quels critères de sélection des offres ?
 - Quel délai de réponse donner ?
 - Motiver le rejet des offres

Dans la série management de l'achat,
le Resah propose également les formations suivantes :

- ▶ **Optimiser la logistique au sein de son groupement hospitalier de territoire**
- ▶ **Piloter les contrats en phase d'exécution**
- ▶ **Le lean management appliqué aux achats (à venir)**

Dates des sessions à Paris

2017 : 17 et 18 octobre

2018 : 14 et 15 juin • 18 et 19 octobre

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu

Paris 11^e

Tarifs

- Établissements de santé et médico-sociaux :
1 200 € pour deux jours
- - 10 % de remise pour toute inscription d'un établissement adhérent au GIP Resah

Inscription et contact

formation@resah.fr

La formation peut être prise en charge dans le cadre de la formation continue et est éligible au droit individuel à la formation (DIF). Déclaration d'activité Resah enregistrée sous le n°11 7543933 75.