

Piloter les contrats* en phase d'exécution



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Identifier les enjeux du pilotage des contrats
- ➔ Savoir négocier les engagements contractuels et les faire respecter
- ➔ Maîtriser le processus de pilotage contrat, depuis la notification jusqu'à la liquidation finale
- ➔ Appréhender les événements clés qui peuvent survenir en phase d'exécution : évolution des besoins (avenant), déviation au contrat par le fournisseur, déviation au contrat par le donneur d'ordre
- ➔ Savoir prévenir les différends avec les fournisseurs et les gérer lorsqu'ils surviennent
- ➔ Bien comprendre les rôles et responsabilités des acteurs de l'exécution du contrat : achats et cellule des marchés, spécialiste technique (biomédical, travaux, pharmacie...), juridique



PARTICIPANTS

Directeurs achat, responsables achat et leurs équipes, pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, travaux ou maintenance activement impliqués sur les commandes, juristes.



Les + de la formation

- **Une formation réalisée par des experts** des achats, du pilotage des commandes et des experts juridiques
- **Une démarche pédagogique** favorisant l'apprentissage au travers de mises en situation
- **Une formation sur mesure**, adaptée au cadre de la commande publique hospitalière et intégrant des cas réels

*commandes d'investissement (travaux, équipements lourds) et de prestations complexes (externalisation notamment), qui nécessitent des échanges multiples avec le fournisseur en phase d'exécution.



Programme

Formation en 2 jours

▶ Piloter un contrat de bout en bout

- Le processus global, de l'attribution à la fin du marché
- Les acteurs et leurs rôles respectifs
- Les outils de gouvernance, de pilotage et d'avancement
- La nécessaire traçabilité

▶ Faire le lien avec les aspects juridiques

- Rappel sur les éléments du droit des contrats et du code des marchés publics déterminants en phase d'exécution
- Les risques de contentieux et les différents modes de résolution (ex : la médiation)

▶ Gérer les situations critiques pendant la vie du contrat

- Modifier les spécifications
- Gérer les déviations au contrat par le fournisseur ou par le donneur d'ordre
- Gérer les réclamations (financières) entrantes et sortantes

Dates des sessions à Paris

2018 : 7 et 8 février • 26 et 27 septembre

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
- ▶ Recourir à l'accord-cadre pour optimiser ses achats
- ▶ Le lean management appliqué aux achats (à venir)

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.