

NOUVEAU



Déterminer une stratégie de prix dans un marché public



Public cible



Directeurs achat, directeurs juridiques, pharmaciens, responsables achat, juristes, responsables de la commande publique, acheteurs et gestionnaires de marchés issus du secteur public (hôpitaux, EHPAD, CCAS, collectivités, départements, régions, etc.);

Objectifs pédagogiques



- ☑ Comprendre et appliquer le cadre juridique : bonnes pratiques et retours d'expériences ;
- ☑ Mobiliser les bons outils opérationnels ;
- ☑ Préparer les futures consultations.

Méthodes pédagogiques



De nombreux cas pratiques et exercices de révision des prix vous seront proposés.

FORMATEURS



Angélique DIZIER,
juriste, Resah

DATES

Mercredi 1er juin 2022

Mardi 15 novembre 2022

INFOS

1 jour : 7 h de formations validées.

Horaires :

9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00

TARIFS

1 JOUR

PRÉSENTIEL 700 €

DISTANCIEL 500 €

*Repas inclus pour les formations
présentielles.*

Matinée

Présentation de la typologie générale des prix en marchés publics hospitaliers

- La forme des prix retenue : prix unitaires, prix forfaitaires, prix provisoires ;
- La différence entre DQE, DPGF et les prix du marché ;
- Le caractère des prix : ferme, actualisable, révisable.

Apprécier les offres de prix

- Le prix comme critère de jugement des offres : critère unique ou critère parmi d'autres ;
- L'analyse de prix : les pièges à éviter dans le choix de la méthode de notation ;
- Le coût global, le coût du cycle de vie ;
- Le traitement des erreurs de prix ;
- Les offres anormalement basses.

Après-midi

Connaître, rédiger et mettre en œuvre les clauses relatives aux prix

- Les clauses d'actualisation, de révision, incitatives, butoir, de sauvegarde, catalogue...
- Les prix promotionnels ;
- La protection financière contre les risques de variation de prix liés aux matières premières ;
- La clause de quantités commandées ou de chiffres d'affaires ;
- Le réexamen des prix hors des clauses d'actualisation ou de révision ;
- Les clauses de facturation.