

FORMATIONS  
EXPERT PHARMA  
OPÉRATIONNEL  
PROFESSIONNEL  
PÉDAGOGIE  
RÉGLEMENTAIRE  
SERVICE QUALITÉ  
INDUSTRIE SANTÉ  
CERTIFIANT  
SERVICE CONSEIL

FORMATION



# COMPRENDRE LES MARCHÉS PUBLICS HOSPITALIERS DES PRODUITS DE SANTÉ

- + Vous comprendrez ce qu'est un marché public hospitalier dans ses aspects juridiques et administratifs ainsi que les différentes modalités de mise en concurrence.
- + Vous serez capable de lire les documents contractuels et de mieux comprendre les attentes des acheteurs afin de mieux y répondre.

## OBJECTIFS

Acquérir et consolider les connaissances de la réglementation des marchés publics appliquée aux marchés hospitaliers.

Connaître les contraintes et les outils de l'acheteur afin de mieux comprendre son besoin et optimiser son offre.

Intégrer l'apport de la nouvelle réglementation#2016 des marchés publics.

## INFORMATIONS

2 jours



28 & 29 mars 2019



1 125 € H.T. Adhérents IFIS  
1 250 € H.T. Industries de santé  
1 625 € H.T. Prix public

Code : HIM



ESPACE RIEUX



Aurélie TRICARD  
T. 01.41.10.26.22  
F. 01.46.03.98.34  
a.tricard@ifis.fr

## + POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



# FORMATION

## PROGRAMME

## FORMATEURS

FORMATIONS  
EXPERT PHARMA  
OPÉRATIONNEL  
SERVICE QUALITÉ  
RÉGLEMENTAIRE  
CERTIFIANT  
INDUSTRIE SANTÉ  
CONSEIL



### POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.

### Les voies d'accès à la commande publique

- Les règles et les supports de publication des projets de marchés
- La réglementation applicable aux marchés publics hospitaliers
- L'appréciation des seuils réglementaires (consultations nationales et communautaires)
- Les conditions de recours aux procédures de passation des marchés
- Les procédures de passation des marchés (les appels d'offres ouverts, restreints, la procédure concurrentielle avec négociation et le dialogue compétitif)
- Les catégories de marchés hospitaliers et leurs spécificités : marchés à lots, accords-cadres à bons de commande, accords-cadres à marchés subséquents, etc.
- Les marchés sur procédure adaptée (MAPA)

### Analyser le dossier de consultation des entreprises et rédiger une offre

- Le règlement de la consultation (RC) et les nombreuses informations qu'il contient
- Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) et les obligations contractuelles
- Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) et les spécifications techniques attendues
- Le cahier des clauses administratives générales (CCAG) et son interaction avec le CCAP

### Évaluer les obligations contractuelles « imposées » par les administrations

- Importance de la date limite de remise des candidatures et des offres
- Délai de validité des offres
- Quels sont les critères de jugement des offres et les pondérations imposées ?
- Des variantes sont-elles possibles ?
- Quelle est la forme du prix de règlement ?

### Thierry BEAUGÉ

Consultant dans les domaines des marchés publics, il a été responsable des programmes marchés publics de l'Institut du management public, puis secrétaire général de l'Union des groupements d'achats publics (Ugap), centrale d'achat de l'État. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur la commande publique. Il fait partie d'un groupe d'experts sur la dématérialisation auprès de la Commission européenne à Bruxelles.

### Franck CHEVALLIER

Consultant formateur dans les domaines des marchés publics et de la vente, il a une longue expérience sur les problématiques de gestion des processus et d'optimisation des chances dans la réponse aux consultations publiques. Détenteur d'un MBA en management des organisations, il a été directeur national des ventes pendant près de dix ans au sein de Medtronic France. Il accompagne aujourd'hui les acteurs de santé pour faciliter leur gestion des consultations publiques au quotidien.

## PERSONNES CONCERNÉES

Responsables marchés hospitaliers, responsables grands comptes, responsables service clients, gestionnaires appels d'offres, assistant(e)s commerciales, assistant(e)s services marchés, attaché(e)s aux relations hospitalières.

## PÉDAGOGIE

Méthode A Vidéoprojection du support PowerPoint. Alternance d'exposés et de discussions. Échange d'expérience avec le formateur et entre stagiaires. Explication par l'exemple. Documentation d'application et de synthèse reprenant l'intégralité des présentations de la formation remise au participant.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN. Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

