



ÉCOLE DE RÉFÉRENCE
CONSEILLER DE CONFIANCE

FONCTION ACHATS 2024

WWW.CNEH.FR

SOMMAIRE

p. 1		INTRODUCTION	p. 401		FONCTION ACHATS ET COMMANDE PUBLIQUE
p. 6		MANAGEMENT ET LEADERSHIP	p. 427		LOGISTIQUE : ORGANISATION ET MANAGEMENT
p. 37		STRATÉGIE ET GOUVERNANCE	p. 453		QUALISANTÉ - ÉVALUATION QUALITÉ ET GESTION DES RISQUES
p. 86		RESSOURCES HUMAINES MÉDICALES ET NON MÉDICALES	p. 543		PHARMACIE, STÉRILISATION ET HYGIÈNE
p. 210		CENTRE DE DROIT JURISANTÉ	p. 617		PATIENTS EXPERTISE CLINIQUE
p. 263		FINANCES, CONTRÔLE DE GESTION FACTURATION	p. 668		MÉDICO-SOCIAL
p. 343		INFORMATION MÉDICALE, PMSI	p. 723		PRÉPARATION AUX CONCOURS ET ADAPTATION À L'EMPLOI
p. 393		SYSTÈMES D'INFORMATION	p. 782		INFORMATIONS

« LE CNEH, ÉQUILIBRE PERMANENT
ENTRE THÉORIE ET PRATIQUE »

En 2024, le CNEH célèbre ses 50 ans d'engagement dans le secteur hospitalier. Merci de votre confiance !

Découvrez notre offre complète de formations garantissant l'acquisition rapide des compétences indispensables pour relever les défis de vos métiers en 2024.

Participez à nos événements exclusifs axés sur l'expérience patient, les Soins Médicaux et de Réadaptation, la Gestion du Temps de Travail, la facturation, les finances hospitalières, les ressources humaines, l'utilisation de la data et même nos missions d'étude à l'étranger.

Ensemble, construisons un avenir hospitalier dynamique et innovant !

Joseph Tedesco
Directeur général du CNEH



Pour ne manquer aucune actualité et opportunité de formation, rejoignez notre communauté sur
notre site internet www.cneh.fr et nos réseaux sociaux :

SITE WEB



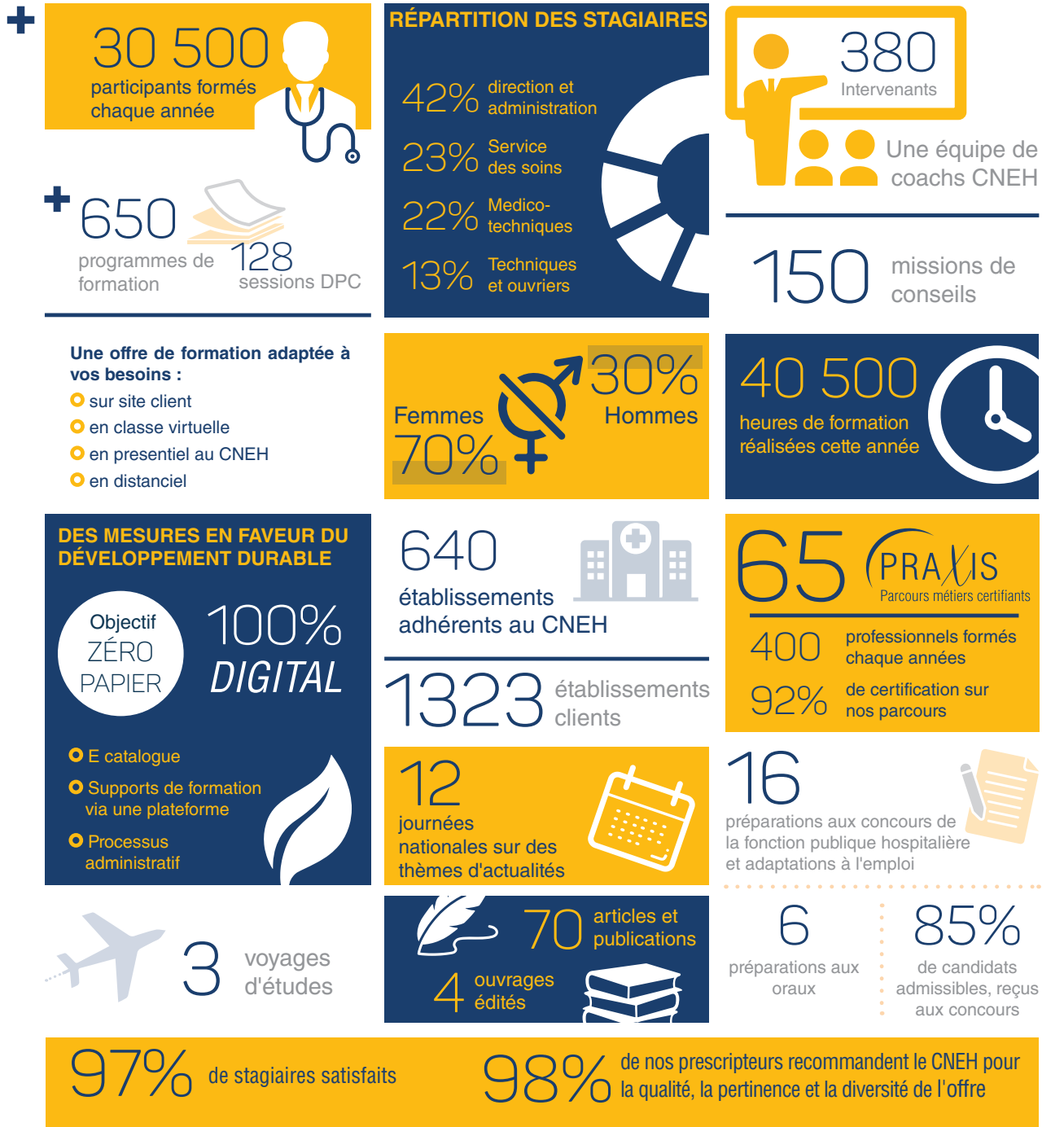
LINKEDIN



TWITTER/X



LE CNEH : ÉCOLE DE RÉFÉRENCE, CONSEILLER DE CONFIANCE



DÉMARCHES QUALITÉS DU CNEH



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Organisme de formation : 11 92 1585 192
Qualiopi : N°2021/92714.1



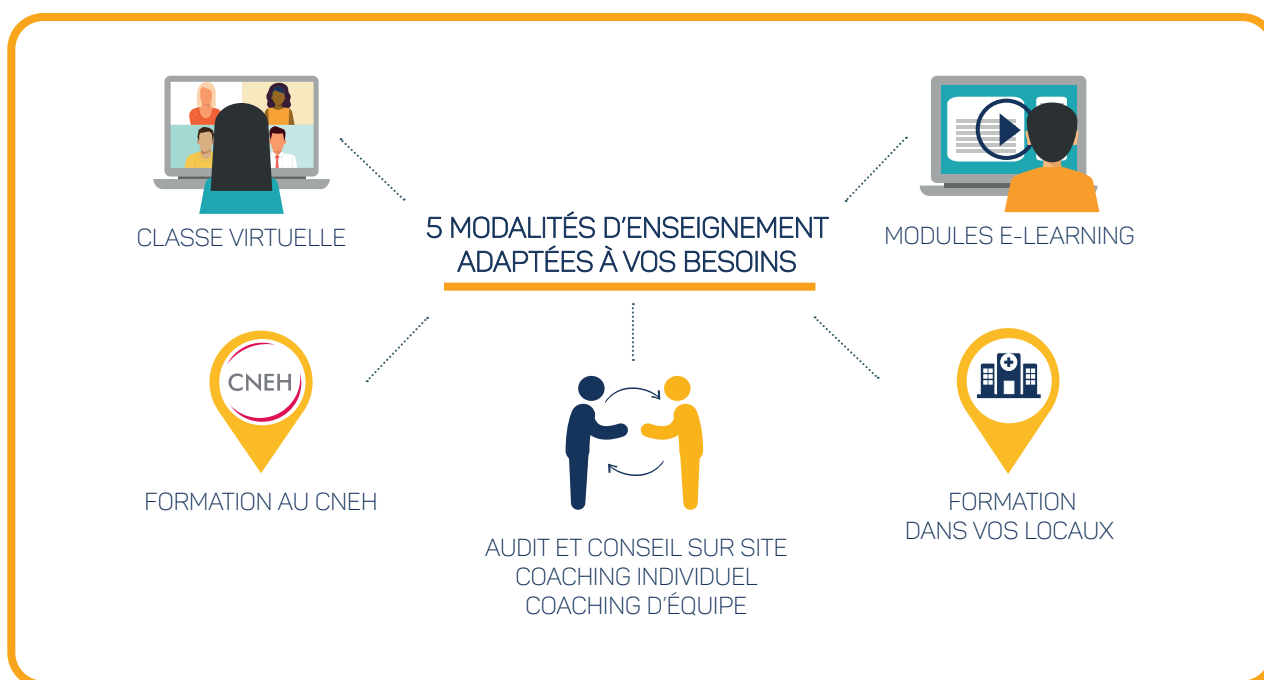
Les Acteurs de la Compétence, 1^{re} fédération des entreprises de formation, rassemble tous les acteurs de référence du capital humain.



Numéro organisme : 1044

NOTRE OFFRE

- 650 formations dont 128 **formations DPC**
- 65 parcours métiers certifiants **Praxis pour appréhender en toute sérénité un métier**
- Une offre de préparation aux concours et **d'adaptation à l'emploi**
- Des **parcours de formations à la carte** portant sur des thématiques incontournables
- Des **journées Focus** sur des sujets stratégiques : qualité, RH, parcours patients...
- Des **journées nationales thématiques** pour appréhender les défis de l'hôpital de demain
- Un **institut du leadership médical** – l'offre de formation des médecins
- Des formations « **Temps d'avance** » dédiées aux dernières actualités réglementaires
- Des rencontres du **Club 10-13 et Café RH : point d'information des actualités réglementaires décryptées par nos équipes**
- Une offre de **coaching**
- Des **missions d'études** à l'étranger



NOS PARTENAIRES

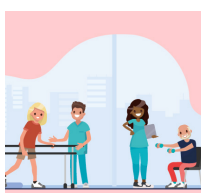


LES ÉVÈNEMENTS 2024 DU CNEH



CLUB 10-13 JURISANTÉ

- Le 30 janvier 2024, en classe virtuelle
- Le 2 juillet 2024, en classe virtuelle



JOURNÉE FOCUS

LES SOINS MÉDICAUX ET DE RÉADAPTATION (SMR)

- Le 12 mars 2024, à Paris



2^{ÈME} JOURNÉE NATIONALE DU SECTEUR MÉDICO-SOCIAL

– INCLUSION, AUTONOMIE, RÉPONSE TERRITORIALE INTÉGRÉE : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

- Le 4 avril 2024, à Paris



JOURNÉE FOCUS :

PARTENARIAT ET EXPÉRIENCE PATIENT

- Le 16 mai 2024, à Paris



2^{ÈME} JOURNÉE NATIONALE

DES RÉFÉRENTS GESTION DU TEMPS DE TRAVAIL

- Le 6 juin 2024, à Paris



JOURNÉE FOCUS :

LE NOUVEAU DISPOSITIF D'ÉVALUATION HAS DES ESSMS

- Le 11 juin 2024 en classe virtuelle
- Le 8 octobre 2024 en classe virtuelle

CONTACT

Élodie Bouquin

Assistante formation
et événementiel

01 41 17 15 19

elodie.bouquin@cneh.fr

Caroline Marichez

Responsable Communication
Marketing

01 41 17 15 67

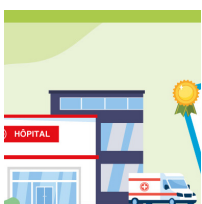
caroline.marichez@cneh.fr



LES ESTIVALES DES RESSOURCES HUMAINES

10^{ÈME} ÉDITION ANNIVERSAIRE

🟡 Les 25, 26 et 27 juin 2024, à Paris



JOURNÉE FOCUS :

CERTIFICATION HAS QUALITÉ DES SOINS V2024

🟡 Le 5 juillet 2024 en classe virtuelle



7^{ÈME} JOURNÉE NATIONALE

ACCUEIL – FACTURATION – RECOUVREMENT

🟡 Le 17 septembre 2024, à Paris



6^{ÈME} JOURNÉE NATIONALE

DES FINANCES HOSPITALIÈRES ET DU CONTRÔLE DE GESTION

🟡 Le 18 septembre 2024, à Paris



4^{ÈME} JOURNÉE NATIONALE

DÉDIÉE AUX RH MÉDICALES

🟡 Le 17 octobre 2024, à Paris

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



**Kelly
Vang**

Juriste au Centre de droit JuriSanté du CNEH

Expertises : Organisation et planification sanitaire, coopération, statuts des PNM

Tél. 07 70 12 81 90

Email : kelly.vang@cneh.fr



**Philippe
Solivéri**

Responsable de l'offre Finances et Contrôle de gestion du CNEH.

Expertises : gestion financière et budgétaire des structures 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



SOMMAIRE

Praxis - Parcours métiers certifiants

- ▶ Responsable des travaux - Réf. 1083.....405

Fonction Achats et commande publique


- ▶ Oa toute dernière actualité de la commande publique - Réf. 1450...406
- ▶ Pratique des nouveaux CCAG : FCS et PI - Réf. 2038.....407
- ▶ Pratique des nouveaux CCAG : MOE - Réf. 2040408
- ▶ Les bonnes pratiques d'achats pour les établissements privés non lucratifs - Réf. 3041.....409
- ▶ Organiser la fonction Achats dans les GHT et préparer vos futurs marchés communs - Réf. 2334.....410
- ▶ Professionnaliser la fonction Achats - Réf. 2058.....411
- ▶ Marchés publics et développement durable - Réf. 4013 **Nouveau**412
- ▶ Harmoniser les pratiques pour assurer la performance des achats - Réf. 2062.....413
- ▶ Initiation aux techniques de négociation en lien avec la commande publique - Réf. 2405.....414
- ▶ Initiation aux marchés publics de fournitures et de services - Réf. 050.....415
- ▶ Les marchés publics de fournitures et de services – Perfectionnement - Réf. 051.....416
- ▶ Exprimer et analyser son besoin fonctionnel d'achats à l'hôpital - Réf. 1261.....417
- ▶ Analyser les candidatures et les offres des fournisseurs pour un choix optimisé - Réf. 1262.....418
- ▶ Optimiser ses achats par la négociation : MAPA, procédure avec négociation (PAN), dialogue compétitif - Réf. 1693.....419
- ▶ L'optimisation de la chaîne logistique, un levier pour les achats - Réf. 2067.....420
- ▶ Les impacts des approvisionnements sur les achats - Réf. 1483.....421
- ▶ Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital - Réf. 1313.....422
- ▶ L'exécution financière d'un marché public - Réf. 1427.....423
- ▶ Les marchés publics de travaux : monter une opération de A à Z - Réf. 056.....424
- ▶ L'exécution de travaux : prévention et gestion des conflits - Réf. 1428.....425
- ▶ Les concessions à l'hôpital public - Réf. 2073.....426


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

Toutes nos formations sont déclinables sur site client pour un groupe de participants et sur mesure – contact@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 cotraitance
 - 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 entre le maître d'œuvre et les autres intervenants à l'acte à construire

ATELIER 4

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
- Appréhender les procédures de passation des marchés publics de maîtrise d'œuvre

ATELIER 5

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

- La typologie des missions de maître d'œuvre
- Les clauses essentielles d'un marché 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 des principales clauses d'un marché public 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

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

ATELIER 11

Gérer le chantier

- Maîtriser l'exécution (ordre de service, pénalités, sous-traitance, etc.)
- Réagir aux aléas (travaux supplémentaires, modification des marchés, les cas de résiliation, 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 à la suite de la réclamation d'une 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. J1083

5,5 jours

Soit une durée de 38,5h

Session du 20 au 22 nov. 2024
et 4 au 6 déc. 13h 2024

Tarif adhérents* 2 640 €
Tarif non-adhérents* 2 890 €

*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

Formation accessible aux publics en situation de handicap
Référénte Handicap CNEH :
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

INTERVENANTS

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



Kelly Vang,
Juriste au Centre de droit JuriSanté du CNEH, coordonnatrice du Praxis
kelly.vang@cneh.fr
07 70 12 81 90



La toute dernière actualité de la commande publique

Réf : J1450



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les nouveautés issues de la codification et les premières modifications apportées
- ▶ Appréhender les actualités pertinentes en droit de la commande publique

PROGRAMME

- ▶ Décryptage des dernières décisions jurisprudentielles et impact sur la pratique achats
 - focus sur la passation
- focus sur l'exécution
- les évolutions de la dématérialisation de la commande publique

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudence - Retours d'expérience - Conseils pratiques sur les nouveaux textes, notamment du point de vue de la rédaction

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

Durée 3.5h

Classe virtuelle 28 mars 2024

Classe virtuelle 10 oct. 2024

Tarif adhérents 250 €

Tarif non-adhérents 275 €

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH

sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

4,6/5

SUR SITE

Pratique des nouveaux CCAG : FCS et PI

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

Réf : J2038



OBJECTIFS

- ▶ 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
- ▶ L'étude de la nouvelle rédaction des CCAG FCS et PI
 - l'exécution financière
 - le règlement des litiges
 - la propriété intellectuelle
- ▶ Des conseils pratiques sur la rédaction des clauses
 - l'admission des prestations
 - les pénalités

MÉTHODES MOBILISÉES

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

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Quiz de connaissances à chaque étape de la formation - Étude de cas - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

CONTACT

**Nadia
Hassani :**

Assistante de pôle

☎ 01 41 17 15 43

✉ nadia.hassani@cneh.fr



SUR SITE

Pratique des nouveaux CCAG : MOE Travaux et Maîtrise d'œuvre (MOE)

Réf : J2040



OBJECTIFS

- ▶ 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
- ▶ Les nouveautés du CCAG Travaux
 - les délais
 - les difficultés d'exécution
 - la réception
- ▶ L'étude du nouveau CCAG MOE
 - le champ d'application
 - prix et règlement
 - les éléments de mission
 - la procédure d'établissement des décomptes
- ▶ 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

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Quiz de connaissances à chaque étape de la formation - Étude de cas - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

CONTACT

Nadia

Hassani :

Assistante de pôle

☎ 01 41 17 15 43

✉ nadia.hassani@cneh.fr

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

Réf : J3041



OBJECTIFS

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

Durée 7h

Paris	28 juin 2024
Paris	5 déc. 2024
Tarif adhérents	520 €
Tarif non-adhérents	570 €

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, etc.)
- ▶ 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 ?
 - exemple 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
 - exemple de courriers de rejets

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

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

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Quiz de connaissances à chaque étape de la formation - Étude de cas - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Exercice collectif de réactivation des acquis en cours de session - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats



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

Comment tenir les promesses de la convention constitutive ?

Réf : J2334



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

Durée 14h

Paris 13, 14 juin 2024

Tarif adhérents 1 040 €

Tarif non-adhérents 1 140 €

PROGRAMME

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ Les points de vigilance dans l'organisation de la fonction Achats du GHT <ul style="list-style-type: none"> • la nouvelle répartition des compétences et des responsabilités au sein des 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 <ul style="list-style-type: none"> • la convergence et la planification des marchés : avenants et résiliations • la participation aux groupements de commandes ▶ La mise en oeuvre d'une organisation adaptée <ul style="list-style-type: none"> • contrôler en central, sécuriser en local (partage des tâches et délégation de signature) • adapter le partage de responsabilités au contexte territorial (segmentation des achats et groupement de commandes) • des retours d'expérience concernant les deux | <p>modèles</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Harmonisation et performance des achats ▶ Organiser la convergence des marchés au sein du GHT <ul style="list-style-type: none"> • 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 ? |
|---|--|

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etudes de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Formation juridique couplée à une approche organisationnelle

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière



Réf : F2058

Professionaliser 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

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs
- Coordonnateurs des achats

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

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 - exploitation de vos bases réelles

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière

CONTACT

Sophie Millet :
Assistante de formation

☎ 01 41 17 15 47

✉ sophie.millet@cneh.fr



Marchés publics et développement durable

Réf : J4013



OBJECTIFS

- Comprendre le cadre juridique du développement durable dans la commande publique
- ▶ Acquérir les bons réflexes pour mettre en place une procédure d'achat prenant en compte les impératifs de développement durable
- ▶ Maîtriser l'insertion des clauses sociales et environnementales dans les contrats de la commande publique et en connaître les risques juridiques

PROGRAMME

- ▶ La présentation du contexte et de quelques éléments d'actualité sur les clauses sociales et environnementales
 - développement durable dans la préparation de la procédure
 - cas pratiques sur les critères associés
- ▶ La définition du besoin
 - la différence entre clause sociale, clause d'insertion, clause de progrès social, clause "jeunes décrochés", les marchés publics réservés
 - la distinction entre spécifications techniques et conditions d'exécution
 - concilier les enjeux financiers et le développement durable
- ▶ Le choix de la procédure et rédaction du règlement de la consultation
 - conseils pratiques pour prendre en compte le développement durable dans la préparation de la procédure
 - Le recours aux marchés globaux et application du développement durable à certains segments d'achat
 - les marchés globaux de performance
 - les segments d'achat spécifiques
 - les marchés publics à vocation sociale
- ▶ Les marchés publics réservés
 - le cadre juridique et les enjeux d'un sourcing bien effectué
 - cas pratique autour d'un DCE type

Durée 7h

Paris 19 janv. 2024
 Paris 7 juin 2024
 Tarif adhérents 520 €
 Tarif non-adhérents 570 €

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
 sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques – Etudes de cas et de jurisprudences - Retours d'expérience - Nombreux cas pratiques et partages d'expériences

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

Harmoniser les pratiques pour assurer la performance des achats

Réf : F2062



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

Durée 7h

Classe virtuelle	15 févr. 2024
Paris	7 oct. 2024
Tarif adhérents	520 €
Tarif non-adhérents	570 €

PROGRAMME

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

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

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

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Selon les sessions

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH

Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière



Initiation aux techniques de négociation en lien avec la commande publique

Réf : F2405



OBJECTIFS

- ▶ Objectif stratégique : Systématiser le recours à la négociation dans toutes les situations de la commande publique
- ▶ Objectifs opérationnels : Donner des clefs pour une utilisation courante de la négo et apporter des « bonus » pratiques qui permettent de sortir des situations de blocage

Durée 14h

Paris	18, 19 avr. 2024
Paris	24, 25 oct. 2024
Tarif adhérents	1 040 €
Tarif non-adhérents	1 140 €

PROGRAMME

- ▶ Le code de la commande publique en bref
 - définition
 - historique
 - structure
 - la commande publique
 - procédures et marchés
 - la place de la négociation dans le code en bref
- ▶ Les techniques de négociation
 - quand peut-on négocier dans le cadre de la commande publique ?
 - la base : instruire, plaier, émouvoir
- ▶ Les techniques de négociation
 - Le cube : enjeux, urgences, dépendance
 - méthode : connaître, contact, convaincre et conclure
 - La méthode des intérêts
 - prendre une décision plus réfléchie et plus rationnelle
- Les techniques de négociation en pratique
 - mises en situation
 - acheteurs & vendeurs
 - préparation négociation

Public concerné

- Acheteurs hospitaliers
- Acheteurs publics
- Assistants acheteurs hospitaliers ou publics

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apport théorique - Bonus permettant de fixer des savoirs, d'acquérir des réflexes et/ou des outils simples dont l'utilisation est immédiate - Mises en situation - Brainstorming : Quand peut-on négocier dans le cadre de la commande publique ? - Quelles sont les qualités attendues d'un bon discours ? - Négocier, c'est quoi ? Jeux de rôles : argumentation / contre argumentation entre acheteur et vendeur.
- ▶ Remise d'outils simples de préparation de négociation - Un cas concret

PRÉREQUIS

- Acheteurs hospitaliers, acheteurs publics en situation d'exercice professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ En début de formation : Tour de table - Recueil des attentes des participants et confrontation au programme de la formation - Inventaire des connaissances et acquis à priori des participants via questionnaire de démarrage
- En fin de formation : en restituant le questionnaire de démarrage à chaque participant afin qu'il puisse mesurer des écarts - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Thierry Denis, Adjoint Directeur des Achats, GHT06 - CHU Nice

Initiation aux marchés publics de fournitures et de services

Réf : J050



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 19, 20, 21 juin 2024
Paris 13, 14, 15 nov. 2024

Tarif adhérents 1 530 €
Tarif non-adhérents 1 670 €

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

4,8/5

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Brainstorming - Etude de documents - Cas pratiques - Revue de jurisprudences - Retours d'expérience - Un modèle de rapport de présentation commenté

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats



Les marchés publics de fournitures et de services – Perfectionnement

Réf : J051



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
- ▶ 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)

Durée 14h

Paris 4, 5 avr. 2024
Paris 21, 22 nov. 2024

Tarif adhérents 1 040 €
Tarif non-adhérents 1 140 €

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

4,9/5

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) - Focus sur les achats de faible montant hors groupement - Focus sur la toute dernière actualité du droit de la commande publique

PRÉREQUIS

- ▶ Avoir des connaissances de base sur les règles de la commande publique cf formation "Initiation aux marchés publics de fournitures et de services" (réf. 050)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Réf : F1261



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

Durée 14h

Paris	4, 5 avr. 2024
Paris	24, 25 oct. 2024
Tarif adhérents	1 040 €
Tarif non-adhérents	1 140 €

PROGRAMME

- ▶ Mesurer les enjeux du binôme prescripteur/acheteur
 - 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
- ▶ 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
- ▶ 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

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

5/5

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas - Une mise en situation sur les techniques d'animation

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

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

INTERVENANT(S)

Selon les sessions

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH

Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière



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

Réf : F1262



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

Durée 14h

Paris 30, 31 mai 2024

Paris 19, 20 nov. 2024

Tarif adhérents 1 040 €

Tarif non-adhérents 1 140 €

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

4,8/5

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas - Outils transmis aux participants

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

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

INTERVENANT(S)

Selon les sessions

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH

Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière

Maryse Pedreno, ex-responsable Cellule Marchés, GHT 06

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

Réf : J1693



Durée 14h

Paris 3, 4 oct. 2024

Tarif adhérents 1 040 €

Tarif non-adhérents 1 140 €

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

4,8/5

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

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

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats



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

Réf : F2067



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)

Durée 14h

Paris	4, 5 mars 2024
Paris	17, 18 oct. 2024
Tarif adhérents	1 040 €
Tarif non-adhérents	1 140 €

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

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

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 - Retours d'expérience du secteur de la santé

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Bilan des acquis à l'issue de la journée - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Selon les sessions

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière

Les impacts des approvisionnements sur les achats

Réduction des montants d'achats, engagements fournisseur et hôpital

Réf : F1483



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

Durée 7h

Paris	5 juin 2024
Paris	26 sept. 2024
Tarif adhérents	520 €
Tarif non-adhérents	570 €

PROGRAMME

- ▶ La chaîne générale d'approvisionnement : achats, approvisionnements
 - Les Achats : rappel des macro-processus, acteurs, supports d'information
 - Les Approvisionnements interne/externe : processus, acteurs, supports d'information
- ▶ 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, ristournes, etc.
 - 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
- ▶ La mise en place d'un GHT : questions sur le domaine croisé des achats/approvisionnements et les amorces de réponse

Public concerné

- Directeurs des achats
- Responsables des achats
- Responsables des services économiques
- Responsables logistique

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices - Nombreux retours d'expérience et études de cas

PRÉREQUIS

- ▶ Avoir des connaissances de base sur le domaine des achats et/ou avoir suivi la formation réf. 2058 « Professionnaliser la fonction Achats » et/ou la formation réf. F1313 « Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital »

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH
Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière
Un responsable achat



Construire une relation fournisseur gagnante à l'hôpital

Réf : F1313



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

Durée 14h

Paris 20, 21 juin 2024

Paris 12, 13 déc. 2024

Tarif adhérents 1 040 €

Tarif non-adhérents 1 140 €

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
- ▶ 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

Public concerné

- Responsables des achats
- Acheteurs

Accessibilité

Référente Handicap CNEH

sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Apports théoriques - Nombreux exercices et études de cas

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table, recueil des attentes des participants - Bilan des acquis - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Selon les sessions

Florian Dachaud, responsable pôle achat Hôtellerie & Frais Généraux, RESAH

Fabienne Berquier, consultante achat et logistique hospitalière

L'exécution financière d'un marché public

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

Réf : J1427



OBJECTIFS

- ▶ Savoir rédiger les clauses financières 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

PROGRAMME

- ▶ Rappel du cadre réglementaire et contractuel des différents intervenants de l'acte à construire
 - le rôle du maître d'ouvrage
 - le CCAG prestataires intellectuels et le CCAG travaux
 - 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, l'acompte, la retenue de garantie
 - les pénalités de retard et autres
- le règlement des prestations supplémentaires et/ou modificatives
- les réclamations 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 2009 et 2014)
 - après résiliation : le décompte général de liquidation

MÉTHODES MOBILISÉES

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

PRÉREQUIS

- ▶ Avoir des connaissances 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)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

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

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

CONTACT

Sophie Millet :
Assistante de formation

☎ 01 41 17 15 47

✉ sophie.millet@cneh.fr



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

Réf : J056



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 20, 21, 22 mars 2024
 Paris 16, 17, 18 oct. 2024
 Tarif adhérents 1 530 €
 Tarif non-adhérents 1 670 €

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

Satisfaction participants

5/5

MÉTHODES MOBILISÉES

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

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Evaluation des acquis de la veille - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

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

L'exécution de travaux : prévention et gestion des conflits

Maîtriser les règles de la résiliation et savoir fixer les pénalités

Réf : F1428



OBJECTIFS

- ▶ 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

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

PRÉREQUIS

- ▶ Avoir des connaissances 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)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

CONTACT

**Sophie
Millet :**
Assistante de formation

☎ 01 41 17 15 47

✉ sophie.millet@cneh.fr



Les concessions à l'hôpital public Caféterias, locations de téléviseurs, kiosques

Réf : J2073



OBJECTIFS

- ▶ Connaître le régime juridique applicable depuis le 1er 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 1er 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

PRÉREQUIS

- ▶ Ne nécessite pas de prérequis

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Tour de table - Exercice collectif d'évaluation des pratiques - Questionnaire d'évaluation

INTERVENANT(S)

Cabinet Rayssac Avocats

Public concerné

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

Accessibilité

Référente Handicap CNEH
sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

CONTACT

**Nadia
Hassani :**

Assistante de pôle

☎ 01 41 17 15 43

✉ nadia.hassani@cneh.fr





VOUS INSCRIRE

En ligne sur www.cneh.fr :

Rubrique Formations puis nos domaines de formation faites votre choix et suivez le lien inscription.

En nous retournant le bulletin d'inscription au choix :

- Par e-mail à formation@cneh.fr
- Par courrier au CNEH, 3 rue Danton, 92240 Malakoff

Rappel : *N'engagez pas de démarche de déplacement et d'hébergement sans la confirmation de votre formation par le CNEH. En cas de doute contactez-nous au : 01 41 17 15 15*

Dès réception de votre inscription par nos services 2 étapes :

1. L'envoi de la convention
2. Dès confirmation de la session par le CNEH, nous vous faisons parvenir un mail de confirmation accompagné de la convocation précisant date(s), horaires et lieu de la session.

Formation en classe virtuelle :

Le CNEH utilise l'outil de conférence en ligne TEAMS. Chaque participant reçoit quelques jours avant sa formation une invitation. Les supports de formation sont mis à disposition sur une plateforme dédiée.

HÉBERGEMENT

Nos partenaires hébergement à proximité du CNEH :

● B&B Hotel Paris Malakoff Parc des Expositions

Code partenaire : PARCNE09

Convocation CNEH à présenter le jour de votre arrivée

Tarif nuitée 2024 : 122 € TTC petit déjeuner et taxe de séjour inclus. L'hôtel dispose d'un parking fermé.

Réservations uniquement par mail à bb_4301@hotelbb.com en communiquant les informations suivantes : Nom, Prénom – Numéro de téléphone portable – Numéro de carte bancaire et sa date d'expiration (pour la garantie) – Dates de séjour _ code partenaire.

2 Boulevard Charles de Gaulle , 92240 Malakoff, France - 08 92 78 80 77

● BBA - Centrale de réservation hôtelière

Notre partenaire BBA (Business Booking Agency) est à votre disposition pour répondre à toutes vos demandes de réservation hôtelière en tenant compte de vos exigences de confort et de votre budget.

<https://resa.groupebba-bma.com>

Pour toute question portant sur l'accessibilité de nos locaux, contactez notre référent handicap :

Sylvie LIOT

Tél. 01 41 17 15 76 - 06 42 22 31 55

sylive.liot@cneh.fr

VOTRE JOURNÉE DE FORMATION

Les formations se déroulent de 9h à 17h (coupure 1h30 le midi). Des pauses sont prévues au cours de la matinée et de l'après-midi. Les stagiaires sont accueillis dans une des onze salles du centre de formation du CNEH, situé à Malakoff, à quelques minutes en métro de la gare Montparnasse.

RESTAURATION

Pour nos sessions parisiennes, tous les stagiaires* sont invités à déjeuner gratuitement dans un restaurant réservé à leur attention. Le CNEH met à disposition dans son centre de formation un distributeur de boissons chaudes ainsi que des fontaines à eau.

** Hors stagiaires suivant une préparation aux concours ou une formation d'adaptation à l'emploi*

● Apparthôtel Séjours & Affaires Malakoff

La résidence dispose de studios dotés d'une kitchenette, d'une salle de bains, d'une télévision et d'un accès wifi.

Code partenaire : CNEH

Convocation CNEH à présenter le jour de votre arrivée

Tarif nuitée 2024 : 122 € TTC petit déjeuner et taxe de séjours inclus

120 boulevard Gabriel Péri, 92240 MALAKOFF

01 49 12 05 10 – www.myresidhome.com



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

I - Préambule

Le CNEH, association régie par la loi du 1er juillet 1901, est un organisme de formation indépendant. L'association CNEH est domiciliée au 3 rue Danton - 92240 Malakoff. Elle est déclarée sous le numéro d'activité 1.192 1585 192 et enregistrée en tant qu'organisme DPC sous le numéro 1044.



REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Définitions :

- le CNEH sera dénommé ci-après « organisme de formation » ;
- les personnes suivant le stage seront dénommées ci-après « stagiaires » ;
- le directeur de la formation au CNEH sera dénommé ci-après « le responsable des formations ».

II - Dispositions générales

Article 1

Conformément aux articles L 6352-3 et suivants et R 6352-1 et suivants du Code du travail, le présent règlement intérieur a pour objet de définir les règles générales et permanentes de fonctionnement, de préciser la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les règles relatives aux droits et aux devoirs des stagiaires.

III - Champ d'application

Article 2 : Personnes concernées

Le présent règlement s'applique à tous les stagiaires inscrits à une session dispensée par le CNEH et ce, pour toute la durée de la formation suivie. Chaque stagiaire est considéré comme ayant accepté les termes du présent règlement lorsqu'il suit une formation dispensée par le CNEH et accepte que des mesures soient prises à son égard en cas d'inobservation de ce dernier.

Article 3 : Lieu de la formation

La formation aura lieu soit dans les locaux du CNEH, soit dans des locaux extérieurs. Les dispositions du présent règlement sont applicables non seulement au sein des locaux du CNEH, mais également dans tout local destiné à recevoir des formations de cet organisme.

IV - Hygiène et sécurité

Article 4 : Règles générales

Chaque stagiaire doit veiller à sa sécurité personnelle et à celle des autres en respectant les consignes générales et particulières de sécurité et d'hygiène en vigueur sur le lieu de formation.

Toutefois, conformément à l'article R. 6352-1 du Code du travail, lorsque la formation se déroule dans une entreprise

ou un établissement déjà doté d'un règlement intérieur, les mesures de sécurité et d'hygiène applicables aux stagiaires sont celles de ce dernier règlement.

Article 5 : Interdiction de fumer

Depuis le 1^{er} février 2007, il est interdit de fumer dans les lieux affectés à un usage collectif, fermés et couverts, qui constituent des lieux de travail (articles L.3512-8 [1] et R.3512-2 du Code de la santé publique [2]).

Article 6 : Boissons alcoolisées

Il est interdit aux stagiaires de pénétrer ou de séjourner dans les locaux du CNEH en état d'ivresse ainsi que d'y introduire des boissons alcoolisées.

Article 7 : Accident

Tout accident ou incident survenu à l'occasion ou en cours de formation doit être immédiatement déclaré par le stagiaire accidenté ou les personnes témoins de l'accident, au responsable des formations. Conformément à l'article R. 6342-1 du Code du travail, les obligations qui incombent à l'employeur en application des législations de sécurité sociale sont assumées par la personne, le service ou l'établissement qui assure le versement de la rémunération due au stagiaire.

Article 8 : Consignes d'incendie

Conformément aux articles R. 4227-28 et suivants du Code du travail, les consignes d'incendie et notamment un plan de localisation des extincteurs et des issues de secours sont affichés dans les locaux de formation de manière à être connus de tous les stagiaires.

V - Discipline

Article 9 : Horaires de stage

Les horaires de stage sont fixés par le CNEH et portés à la connaissance des stagiaires par la convocation adressée par voie électronique et/ou par voie postale. Les stagiaires sont tenus de respecter ces horaires.

Le CNEH se réserve, dans les limites imposées par des dispositions en vigueur, le droit de modifier les horaires de stage en fonction des nécessités de service. Les stagiaires doivent se conformer aux modifications apportées par le CNEH aux horaires d'organisation du stage. En cas d'absence ou de retard au stage, il est préférable pour le stagiaire d'en avertir soit le formateur, soit le responsable des formations, soit le secrétariat du CNEH.

Par ailleurs, une fiche de présence doit être signée par le stagiaire.

Article 10 : Accès au lieu de formation

Sauf autorisation expresse du CNEH, les stagiaires ayant accès au lieu de formation pour suivre leur stage ne peuvent :

- y entrer ou y demeurer à d'autres fins ;
- faciliter l'introduction de tierces personnes au sein de l'organisme.

Article 11 : Tenue et comportement

Les stagiaires sont invités à se présenter au lieu de formation en tenue décente et à avoir un comportement correct à l'égard de toute personne présente au CNEH.

Article 12 : Usage du matériel

Chaque stagiaire a l'obligation de conserver en bon état le matériel qui lui est confié en vue de sa formation. Les stagiaires sont tenus d'utiliser le matériel conformément à son objet. L'utilisation du matériel à d'autres fins, notamment personnelles est interdite, sauf pour le matériel mis à disposition à cet effet.

À la fin du stage, le stagiaire est tenu de restituer tout matériel et document en sa possession appartenant à l'organisme de formation, sauf les documents pédagogiques distribués en cours de formation.

Article 13 : Enregistrements

Il est formellement interdit, sauf dérogation expresse, d'enregistrer ou de filmer les sessions de formation.

Article 14 : Documentation pédagogique

La documentation pédagogique remise lors des sessions de formation est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être utilisée autrement que pour un strict usage personnel.

Article 15 : Responsabilité de l'organisme en cas de vol ou endommagement de biens personnels des stagiaires

Le CNEH décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toute nature déposés par les stagiaires dans les locaux de formation.

Article 16 : Sanctions

Tout agissement considéré comme fautif par la direction de l'organisme de formation pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après :

- avertissement écrit par le Directeur de l'organisme de formation ;
- exclusion définitive de la formation.

Les amendes ou autres sanctions pécuniaires sont interdites.

Le responsable des formations doit informer préalablement à la prise d'une sanction :

- l'employeur, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un stage dans le cadre du plan de formation en entreprise ;
- l'employeur et l'organisme paritaire qui a pris à sa charge les dépenses de la formation, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un stage dans le cadre d'un congé de formation.

Article 17 : Procédure disciplinaire

Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui.

Lorsque le responsable des formations ou son représentant envisage de prendre une sanction qui a une incidence, immédiate ou non, sur la présence d'un stagiaire dans une formation, il est procédé ainsi qu'il suit :

- Le responsable des formations ou son représentant convoque

le stagiaire en lui indiquant l'objet de cette convocation.

- Celle-ci précise la date, l'heure et le lieu de l'entretien. Elle est écrite et est adressée par lettre recommandée ou remise à l'intéressé contre décharge.

- Au cours de l'entretien, le stagiaire peut se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation.

- La convocation mentionnée à l'alinéa précédent fait état de cette faculté. Le responsable des formations ou son représentant indique le motif de la sanction envisagée et recueille les explications du stagiaire.

Dans le cas où une exclusion définitive du stage est envisagée, une commission de discipline est constituée, où siègent des représentants des stagiaires.

- Elle est saisie par le responsable des formations ou son représentant après l'entretien susvisé et formule un avis sur la mesure d'exclusion envisagée.

- Le stagiaire est avisé de cette saisine. Il est entendu sur sa demande par la commission de discipline. Il peut, dans ce cas, être assisté par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme. La commission de discipline transmet son avis au Directeur de l'organisme dans le délai d'un jour franc après sa réunion.

- La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien ou, le cas échéant, après la transmission de l'avis de la commission de discipline. Elle fait l'objet d'une décision écrite et motivée, notifiée au stagiaire sous la forme d'une lettre qui lui est remise contre décharge ou d'une lettre recommandée.

Lorsque l'agissement a donné lieu à une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat, aucune sanction définitive, relative à cet agissement, ne peut être prise sans que le stagiaire ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui et éventuellement que la procédure décrite ci-dessus ait été respectée.

VI - Publicité et date d'entrée en vigueur

Article 18 : Publicité

Le présent règlement est affiché dans les locaux du CNEH accessible à chaque stagiaire.

Un exemplaire du présent règlement est disponible à l'accueil du CNEH et sur son site Internet.

CNEH, 3 rue Danton 92240 Malakoff 01 41 17 15 15
www.cneh.fr

DEMANDE D'INSCRIPTION



À renvoyer au CNEH

- Par courrier : Service formation - 3, rue Danton 92240 Malakoff
- Par e-mail : formation@cneh.fr - 01 41 17 15 76

FORMATION*

Intitulé

Référence [] [] [] [] Date(s)

Facturation sur Chorus Pro (établissements publics) : SIRET de l'établissement (14 chiffres) [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Code Service Chorus (SE) Numéro d'Engagement Juridique (EJ)

FORMATION SUIVIE AU TITRE DU DPC* (l'attestation délivrée uniquement après obtention des informations ci-après)

Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances

N° RPPS N° ADELI

Mode d'exercice dominant (> 50%) Salarié Libéral Mixte Service de santé des armées

PARTICIPANT*

Mme M. Nom Prénom

Secteur Direction Administratif Médical Soins et paramédical Technique et logistique

Autre

Métier exercé Pôle/Service

E-mail du participant (obligatoire)

Nom de l'établissement

Statut juridique de l'établissement Public Privé Espic

Adresse de l'établissement

Code postal [] [] [] [] [] Ville Téléphone [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

RESPONSABLE DE FORMATION*

Mme M. Nom Prénom

Adresse (si différente de l'établissement)

Code postal [] [] [] [] [] Ville

Téléphone [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

E-mail (obligatoire)

FINANCEUR (SI DIFFÉRENT DE L'EMPLOYEUR) :

Adresse

Code postal [] [] [] [] [] Ville

Depuis le 25 mai 2018, le Règlement général sur la protection des données (RGPD) a défini de nouvelles règles de protection des données à caractère personnel. Le CNEH ne recueille que les données indispensables à votre inscription et s'engage à ne pas les diffuser. Si vous souhaitez modifier ou supprimer vos coordonnées, vous pouvez adresser un mail à formation@cneh.fr

*tous les champs sont obligatoires


Date	Signature et cachet
------	---------------------

NOTRE CENTRE DE FORMATION

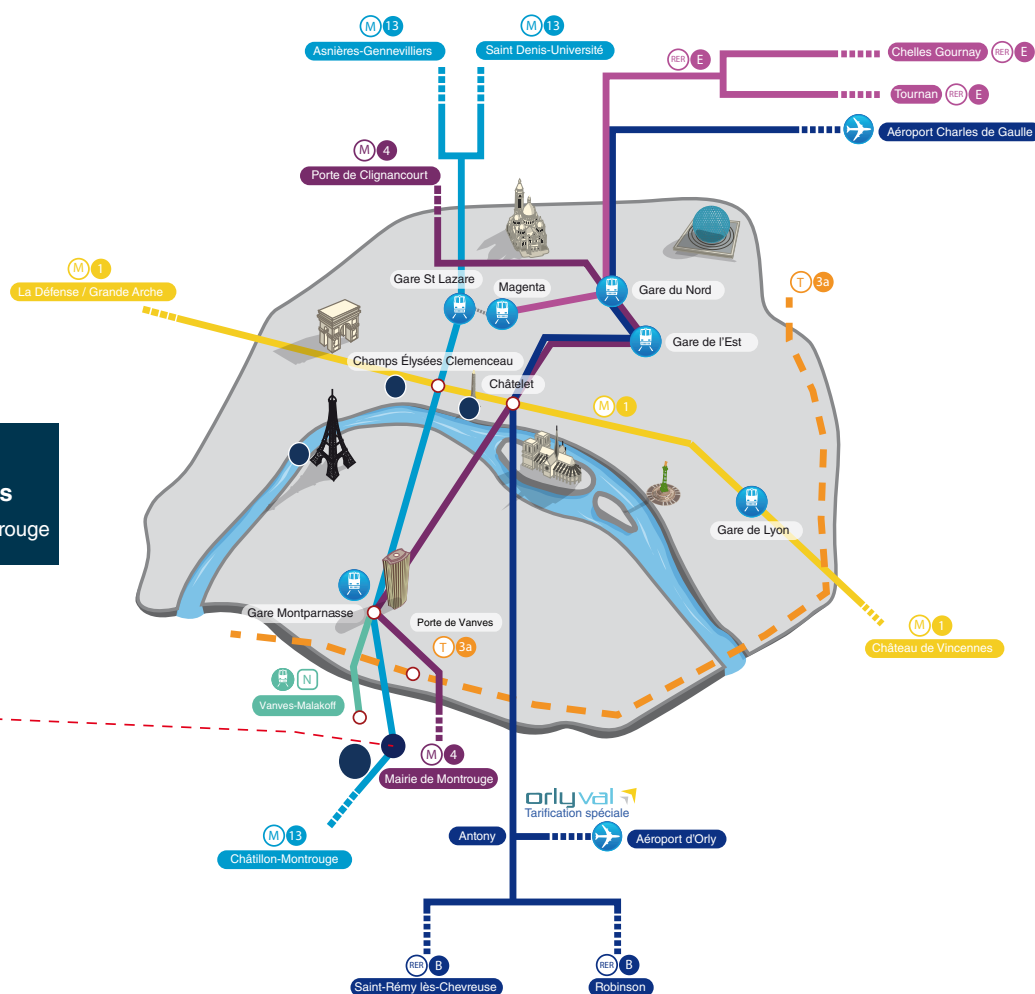
À proximité du cœur de la capitale, nous vous accueillons dans un environnement confortable et convivial.

Retrouvez les modalités pratiques de votre séjour au CNEH p. 620

Adresse : CNEH, 3 rue Danton - 92240 Malakoff

 **M 13** Malakoff - Plateau de

Tél. : 01 41 17 15 15



Sortir à la station
Malakoff-Plateau de Vanves
Ligne 13 direction Châtillon-Montrouge



CONTACT

Tél. 01 41 17 15 15

E-mail : formation@cneh.fr

Et toutes les informations sur WWW.CNEH.FR

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