

1 jour

Sécuriser les négociations commerciales avec les centrales d'achat des groupes de cliniques

► Mardi 29 novembre 2016

Intervenant

Karine BIANCONE
Avocat associée
Cabinet KLYB

Modérateur

Sophie DELAHAYE
Directrice des achats du groupe Vivalto Santé

Paris

Retrouvez notre offre de formation sur
www.emfps.fr



Lieu de la formation

Hôtel Ibis Pont de Neully - 4 boulevard de Neully - 92081 La Défense

Contexte

et objectifs pédagogiques

Dans un contexte politique de maîtrise de plus en plus stricte des dépenses de santé par les pouvoirs publics, le secteur des cliniques connaît un phénomène de concentration au sein de grands groupes souvent contrôlés par des fonds d'investissement. Les industriels des produits de santé doivent faire face à la massification croissante de leurs achats par des groupes de cliniques de plus en plus puissants. Il est donc déterminant de maîtriser les outils juridiques permettant de compenser un déséquilibre dans les négociations commerciales avec les « centrales d'achat » des cliniques.

Cette formation à vocation pratique et interactive, centrée autour de cas concrets et de questions réponses, a pour objectifs :

- De présenter les outils juridiques utiles destinés à encadrer les négociations commerciales avec les centrales d'achat des cliniques ;
- identifier les pratiques abusives et les clauses déséquilibrées pour pouvoir apporter une réponse appropriée ;
- savoir formaliser un accord avec une « centrale d'achat ».

À qui s'adresse

cette formation ?

- Direction et responsables des marchés des cliniques
- Service juridique

Méthodes pédagogiques :

Le soutien des interventions est réalisé par la projection d'un support Power Point. Notre méthode pédagogique participative, fondée sur les échanges, alterne les exposés et les cas pratiques pour permettre de développer les compétences et améliorer les pratiques professionnelles des apprenants. Une documentation remise aux apprenants, disposant d'une mise en page permettant la prise de notes en marge de la copie des supports pédagogiques, facilite la mémoire des échanges à distance de la formation et leur restitution au sein des équipes après le retour de formation des apprenants

Modalité de confirmation de la formation :

Remise d'une attestation de suivi de la formation.

Modalité d'évaluation de la formation :

Pour chaque apprenant, remise et récupération d'un questionnaire d'évaluation de la session de formation

Pour répondre à vos questions et afin d'assurer un caractère pratique à ce stage tout en traitant le sujet de manière approfondie,



a fait appel à un intervenant dont l'expérience est reconnue en la matière et a réservé une large place aux questions-réponses (avec la possibilité de transmettre des questions précises à l'intervenant préalablement à la formation : cf. verso du bulletin d'inscription).

Programme

Mardi 29 novembre 2016

Intervenant : Karine Biancone

Modérateur : Sophie Delahaye

I - Maîtriser le cadre des négociations avec les centrales d'achat des groupes de cliniques

A. Selon le type de procédure d'achat

- Négociation de gré à gré
- Appels d'offre privés
- Enchères inversées

B. Selon le type d'avantage consenti

- Avantage tarifaire (prix net, remise ou ristourne)
- Exclusivité
- Services associés

II - Identifier les pratiques abusives et connaître les réponses appropriées

- Les pratiques abusives lors du référencement ou pendant l'exécution du contrat
 - › obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu,
 - › globalisation des achats,
 - › demande d'avantage supplémentaire en cours de contrat,
 - › demande d'alignement sur les conditions octroyées à d'autres clients,
 - › menace de déréférencement.
- Les pratiques abusives lors du déréférencement

III - Formaliser les négociations commerciales avec les centrales d'achat des groupes de cliniques

- Cadre contractuel : industriel – centrale d'achat
- Etude du déséquilibre contractuel et des clauses illicites
- Cadre contractuel : industriel - cliniques du groupe

Informations pratiques

Lieu

Hôtel Ibis Pont de Neuilly
4 boulevard de Neuilly - 92081 La Défense

Tél. : 01 41 97 40 40
Méto : Esplanade de La Défense (ligne 1)
RER : La Défense (RER A)
Voiture : Direction Pont de Neuilly
Parking : Parking Saisons, Courbevoie
Voie de l'Ancre - 92400 Courbevoie

Horaires

Accueil : 9 h 00
Stage : 9 h 30 à 17 h 00
Déjeuner : 13 h 00 à 14 h 00
Fin : 17 h 00

Renseignements

EM PRODUITS DE SANTÉ
25, avenue des Tilleuls - 78400 Chatou
Tél. : 06 85 03 06 93
E-mail : support@emfps.fr
www.emfps.fr

Participation

Pour une personne	990 € HT	1188 € TTC
Par personne supplémentaire du laboratoire	890 € HT	1068 € TTC
Ces prix comprennent : <ul style="list-style-type: none">- le stage de formation,- le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis au cours du stage.		

Inscription

Dès réception de votre bulletin d'inscription (accompagné de votre règlement par chèque sauf si le paiement se fait par virement), une convention de formation vous sera adressée, accompagnée de votre convocation et d'un plan d'accès. Votre inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception de votre bulletin d'inscription signé.

Mode de paiement

Vous nous adressez lors de votre inscription un chèque à l'ordre de L'EM PRODUITS DE SANTÉ, ou un virement après réception de la facture, en mentionnant le nom du ou des participants sur le bulletin d'inscription. Toute formation commencée sera due en totalité.

Annulation

Annulation : pour toute annulation reçue deux semaines au moins avant la formation, seuls les frais d'inscription seront remboursés. Au-delà, ils seront dus en totalité quel que soit le motif de l'annulation (y compris en cas de mouvements de grève ou de difficultés techniques ou climatiques perturbant les transports).

Remplacements : les remplacements de stagiaire seront admis.

Les demandes d'annulation et de remplacement devront être formulées par écrit et adressées impérativement par e-mail (support@emfps.fr) pour être prises en compte.

Annulation des organisateurs : les organisateurs se réservent la possibilité d'annuler cette formation à tout moment et pour quelque raison que ce soit. Les stagiaires inscrits seront avertis par écrit. Seuls les frais d'inscription seront remboursés, tout comme dans l'hypothèse d'une annulation due à un cas de force majeure survenu notamment le jour même de la formation.

Questions écrites préalables

Si vous souhaitez poser certaines questions aux intervenants préalablement à la session de formation, merci de les faire parvenir, **en utilisant le formulaire situé au dos du bulletin d'inscription**, par :

E-mail : support@emfps.fr

Les réponses aux questions, **transmises sous anonymat aux intervenants**, seront apportées par ces derniers lors de la formation.

À adresser à : EM PRODUITS DE SANTÉ - 25, avenue des Tilleuls - 78400 CHATOU
E-mail : support@emfps.fr

Formation

Sécuriser les négociations commerciales avec les centrales d'achat des groupes de cliniques

Dates : Mardi 29 novembre 2016 **Horaires :** 9 h 00 - 17 h 00

Participation

Pour une personne : **990 € HT / 1188 € TTC** - Par personne supplémentaire du laboratoire : **890 € HT / 1068 € TTC**

Frais d'enseignement pris en charge par (cochez la case correspondante)

Budget formation du laboratoire

Budget du service

Autres (précisez) : _____

Renseignements concernant les participants (merci de renseigner tous les champs)

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Renseignements concernant le laboratoire (merci de renseigner tous les champs)

Nom du laboratoire : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ **Ville :** _____

Adresse de facturation (à renseigner obligatoirement) : _____

Code postal : _____ **Ville :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom du responsable de la formation : _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom de la personne responsable de l'inscription, si différente : _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Règlement (à renseigner obligatoirement)

Ci-joint un chèque de _____ € TTC à l'ordre de L'EM Produits de santé Virement

Bon de commande : oui / N° _____ si nécessaire pour le règlement par votre service comptabilité non

Prise en charge OPCA : joindre impérativement l'accord de prise en charge au bulletin d'inscription

Adresse mail du service de facturation : _____

Votre inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception de votre bulletin d'inscription signé. La signature de ce bulletin d'inscription vaut bon de commande et signifie acceptation sans réserve des conditions de participation mentionnées dans le programme de cette formation.

Fait à _____ le _____

Signature :

IMPORTANT

En raison du nombre limité
de places pour cette formation,
il est recommandé de retourner
le bulletin d'inscription
dès à présent

