

DURÉE / LIEU

16 jours
5 modules de 3 jours + 1 jour
Paris

TARIFS

5.000 € net, si financement employeur
4.500 € net, si financement individuel

MODALITÉS D'INSCRIPTION

📎 CV + lettre de motivation

Votre demande d'inscription sera soumise au responsable pédagogique. Une confirmation d'inscription vous sera adressée au plus tard 3 semaines avant le début de la formation.

Conditions générales de vente disponibles sur notre site.

PARTENARIAT



CONTACTS

**Une question concernant
votre inscription ?**

Direction de la scolarité
candidaturefc@ehesp.fr
Tél. : 02.99.02.25.00

Une question concernant la formation ?

Isabelle Paulus
i.paulus@resah.fr
Tél. : 07 85 84 65 05

formation-continue.ehesp.fr



Télécharger sur notre site
le **bulletin d'inscription**

SUR LA FICHE

[Certificat Les 100 heures de l'achat en
santé](#)

OU EN RECHERCHANT LA FORMATION
PAR THÈME

— [Systèmes de production à l'hôpital](#)

formation-continue.ehesp.fr



EHESP

Formation
continue

CERTIFICAT

En partenariat avec le Resah



LES 100 HEURES DE L'ACHAT EN SANTÉ : PILOTER LA DÉMARCHE ET LES RESSOURCES DE LA FONCTION ACHAT À L'ÉCHELLE TERRITORIALE

Les +

- Une formation combinant théorie et pratique pour **devenir un véritable acteur** de la transformation de la fonction achat au sein de votre établissement.
- Un riche panel d'intervenants pour comparer vos pratiques à celles d'autres organisations publiques et privées
- Un rythme de formation compatible avec votre vie professionnelle/personnelle
- **L'intégration dans un réseau** de spécialistes de l'achat
- Une invitation aux **journées de l'achat hospitalier**



16 jours
5 modules de 3 jours
+ 1 jour



Paris



mars à
juillet 2021

CERTIFICAT LES 100 HEURES DE L'ACHAT EN SANTÉ

Les acheteurs et responsables achat sont amenés à se positionner pour faire de l'achat et de l'approvisionnement des leviers de performance. Pour ce faire, ils doivent notamment se former à une approche managériale et acquérir des techniques éprouvées, transposables aux organisations sanitaires publiques pour des achats gagnants. C'est ce que permet le partenariat entre l'école nationale de référence en santé publique et le groupement d'intérêt public Résah (réseau des acheteurs hospitaliers) à travers son centre de formation, de recherche et d'innovation.



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Participer à l'efficacité de l'établissement grâce à une fonction achat performante
- Promouvoir la fonction achat comme stratégique
- Identifier les meilleures pratiques et outils



PUBLIC VISÉ

Directeur des achats ou des services économiques en prise de poste, responsable achat, responsable de filière achat, acheteurs, référent achat en ARS, toutes personnes désirant prendre des fonctions au sein d'une direction achat d'un établissement de santé, médico-social



Responsables pédagogiques

Olivier Gérolimon

Professeur, Institut du management, EHESP

Catherine Bersani

Directeur de projets, Resah-conseil



PRÉREQUIS

Une connaissance du monde de l'achat et de la santé est un plus.



PARCOURS PÉDAGOGIQUE

5 modules de 3 jours
Journée de validation en septembre



Intervenants

Les intervenants sont issus des milieux universitaires, professionnels, institutionnels :

Christophe Amoretti-Hannequin, Directeur de la Programmation et de la Performance Achat, Métropole Aix-Marseille-Provence

Samira Boussetta, procurement officer, Commission européenne

Jean Bouverot, Directeur de la performance, de l'achat et des finances, Ministère de l'intérieur et vice-président du Centre National des Achats

Bruno Carrière, Directeur général, UniHA

Olivier Gérolimon, professeur IDM, EHESP

Mathieu Girier, Directeur du pôle ressources humaines, CHU de Bordeaux et président de l'ADRHESS

Cyril Grenon, chef de la mission ministérielle des achats, Ministère de l'économie et des finances

Dominique Legouge, Directeur général, Resah

Mathieu Mascot, Adjoint au directeur des ressources logistiques, CH d'Arras

Florence Millet, chargée de projets, DGOS

Patrice Noireau, Achat-Conseil-Service, expertise en achat

Franck Perrin, Pharmacien, Responsable achats médicaux, GHT Sud Lorraine

Raphaël Ruano, Responsable du Programme PHARE, DGOS

et d'autres représentants d'opérateurs nationaux et régionaux (Unicancer, Ugap, ...)



PROGRAMMES ET MODULES

MODULE 1 - POSITIONNER LES ACHATS COMME UNE FONCTION STRATÉGIQUE DE L'ÉTABLISSEMENT

Contenu de formation

L'achat public face aux transformations du système de santé

- L'évolution du milieu hospitalier et ses objectifs
- L'évolution de la place des achats dans la politique générale des établissements de santé
- Présentation du programme PHARE de la DGOS : enjeux, objectifs

Les évolutions de la commande publique au service de la performance

- L'évolution de la commande publique
- Les grands principes de la commande publique
- Les différents types de procédures

Le positionnement stratégique des achats dans un processus global

- Vers une dimension supply chain des achats : de l'expression du besoin à l'exécution du marché
- Les enjeux de la supply chain
- La bonne gestion des approvisionnements pour répondre aux objectifs achat

3 jours • 8 au 10 mars 2021

MODULE 3 - DÉVELOPPER DES TECHNIQUES ACHAT POUR OBTENIR DE LA PERFORMANCE

Contenu de formation

Le marché global de performance et l'achat complexe

La négociation dans l'achat public

- Les enjeux de la négociation dans la commande publique
- Les clés d'une bonne négociation
- Les techniques de négociation

L'achat par la valeur (value based procurement)

- L'achat par la valeur, une réponse aux évolutions du système de santé
- La méthodologie de l'achat par la valeur
- Les facteurs clés de succès et les contraintes de l'achat par la valeur

3 jours • 10 au 12 mai 2021

MODULE 5 - MAÎTRISER LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE L'ACHAT PUBLIC

Contenu de formation

L'achat innovant

- Connaître son cadre juridique et sa définition opérationnelle
- Préparer un achat innovant : capter l'innovation et définir la bonne stratégie
- Mener un achat innovant : choisir la bonne procédure et lancer avec succès son marché innovant

Les outils de dématérialisation, enjeux et mise en place d'un système d'information achat

L'achat responsable

3 jours • 5 au 7 juillet 2021



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES*

Formation présentielle
Alternance avec la pratique professionnelle
Études de cas provenant de retours du monde de la santé
Nombreuses mises en situations professionnelles

*Les modalités de formation sont susceptibles d'évoluer en fonction du contexte sanitaire.



ÉVALUATION/ VALIDATION

Évaluation des acquis à l'issue de chaque module (QCM)
Assiduité aux 5 modules
Épreuve d'évaluation finale :
- rédaction d'une note de mise en pratique opérationnelle reprenant un thème abordé durant la formation et mis en place ou analysé au sein de son établissement
- présentation devant les participants à la formation évaluée par un jury composé de personnes qualifiées (1 jour en septembre)



PERSPECTIVES

Directeur des achats, responsable achat

MODULE 2 - MAÎTRISER LES ÉTAPES D'UN PROCESSUS ACHAT PUBLIC

Contenu de formation

L'élaboration de sa stratégie achat

- Le pilotage de ses achats et ses enjeux (dépenses, fournisseurs, risques)
- Le marketing achat, le sourcing, la connaissance des contraintes internes et externes (contraintes produits/fournisseurs), de ses contraintes opérationnelles internes
- Le recueil des besoins vers un cahier des charges technique ou fonctionnel
- Les différents leviers achats pour élaborer sa stratégie (juste besoin, standardisation)

De la constitution de son DCE jusqu'à la notification

- Les formes du marché
- Les pièces constitutives du marché (règlement de consultation, CCAP, ...)
- L'analyse des offres

Suivre l'exécution de ses marchés, optimiser le pilotage de ses marchés et la relation fournisseurs

- Le suivi d'exécution de ses contrats : comment suivre ses marchés et les clauses assurant la bonne exécution d'un marché ?
- L'évaluation de la qualité des achats et des marchés

3 jours • 6 au 8 avril 2021

MODULE 4 - MANAGER ET PILOTER LES ACHATS

Contenu de formation

La définition, le suivi et l'évaluation de son plan stratégique achat

- L'élaboration de son plan stratégique achat sur du court et moyen terme
- L'évaluation et le suivi de la performance achat

La gestion de projet et le rôle de l'acheteur dans son pilotage de l'achat

- La maîtrise des fondamentaux de la gestion de projet (fédérer, planifier, budgéter...)
- Le management d'une équipe projet sans lien hiérarchique
- La conduite du changement et les enjeux d'une bonne communication

Manager une équipe achat

- Les fondamentaux des ressources humaines dans le milieu de la santé et du médico-social
- La boîte à outil du manager (prendre ses fonctions, communiquer avec son équipe, manager en télétravail ou en travail à distance...)
- Le management par la gestion des compétences : identifier, évaluer, former et faire évoluer...

3 jours • 7 au 9 juin 2021

Sous réserve de modification

Formulaire d'inscription

CERTIFICAT

LES 100 H DE L'ACHAT EN SANTÉ



Je souhaite m'inscrire au parcours complet :

du 8 MARS 2021 au 7 JUILLET 2021, à PARIS

Calendrier des modules :

Module 1 : 8 au 10 mars 2021

Module 2 : 6 au 8 avril 2021

Module 3 : 10 au 12 mai 2021

Module 4 : 7 au 9 juin 2021

Module 5 : 5 au 7 juillet 2021

Je joins mon CV et ma lettre de motivation

Nom : Nom de naissance :

Prénom : Date de naissance :

Lieu de naissance :

E-mail (obligatoire) : @

Fonction :

Corps de rattachement et profession :

Direction/Service :

Nom de l'établissement :

Statut juridique de l'établissement : Public Privé

N° de SIRET : Code APE :

Adresse professionnelle :

Code postal : Ville :

Téléphone :

Nom et prénom de votre responsable formation :

Adresse de votre responsable formation (si différente de l'employeur)

.....

Code postal : Ville :

E-mail (obligatoire) : @

Adresse de facturation (si différente de l'établissement) :

.....

Code postal : Ville :

Financier (si différent de l'employeur) :

Adresse :

Code postal : Ville :

J'accepte d'être informé(e) par e-mail des formations EHESP

Fait le le le
Signature du candidat Visa de l'employeur Visa du responsable
Formation

Tarifs

5000 € net, si financement employeur

4500 € net, si autre financement

Pour vous inscrire,

scannez ou photocopiez ce bulletin d'inscription puis retournez-le dûment rempli par e-mail ou par courrier à :

candidatureFC@ehesp.fr / Tél 02.99.02.25.00

École des hautes études en santé publique

Direction de la scolarité - Formation continue
15 Av. du Professeur-Léon-Bernard
CS 74312 - 35043 RENNES Cedex

1 fiche par stage et par personne

L'EHESP est organisme de formation enregistré sous le n° 53 35 09162 35

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Organisme enregistré par l'Agence nationale du DPC N° 2371

Les personnes en situation de handicap souhaitant bénéficier d'un accueil spécifique peuvent s'adresser par courriel à : referent-handicap@ehesp.fr

Modalités financières :

Dans le cas d'un **règlement par chèque**, merci de libeller et d'adresser indépendamment votre chèque à l'ordre de l'agent comptable de l'EHESP, accompagné de la copie de la convention de formation.

Si le client peut bénéficier d'un financement par un tiers, il lui appartient de faire la demande de prise en charge avant le début de la formation et l'accord de financement doit être fourni avant la date de la formation. Le client doit s'assurer du suivi de cette demande et de la réalisation du paiement par le financeur.

La signature de ce bulletin vaut acceptation sans réserve des **conditions générales de vente** accessibles sur notre site internet ou notre catalogue en vigueur.

Conformément à la loi «informatique et libertés» du 6 janvier 1978 et au RGPD 2016/679 du 27 avril 2016 vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez-vous adresser à DDFC – École des hautes études en santé publique, 15 avenue du Professeur-Léon-Bernard 35043 Rennes et/ou par email à fc-communication@ehesp.fr