

## DURÉE / LIEU

16 jours  
5 modules de 3 jours + 1 jour  
Paris

## TARIF

5.000 € net

## 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](http://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 organisées par le RESAH**



16 jours  
(5 modules de 3  
jours + 1 jour)



Paris



mars à  
juillet 2022

# 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 Resah (réseau des acheteurs hospitaliers) à travers son centre de formation.



## 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.  
E-learning facultatif possible sur le rappel des prérequis (commande publique)



## Intervenants

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

**Christophe Amoretti-Hannequin**, Directeur finance responsable achat, France Urbaine

**Catherine Bersani**, Directeur de projets, Resah

**Samira Boussetta**, Procurement officier, 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

**François Capitain**, Consultant senior, Resah

**Angélique Dizier**, Juriste, Resah

**Olivier Gérolimon**, Professeur IDM, EHESP

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

**Florence Millet**, Consultante fondateur d'Efficiency achats

**Patrice Noireau**, Expertise en achat, Achat-Conseil-Service

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

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



## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

5 modules de 3 jours  
Journée de validation en septembre

# 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 • 7 au 9 mars 2022

## 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 • 9 au 11 mai 2022

## 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 • 4 au 6 juillet 2022

## 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 • 4 au 6 avril 2022

## 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 • 13 au 15 juin 2022

Sous réserve de modification



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES\*

Formation présentielle ou distancielle (au choix du participant)  
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