

## DURÉE / LIEU

16 jours  
5 modules de 3 jours + 1 jour  
à Paris

## TARIF 2025

5.250 € net

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

- CV + lettre de motivation
- Date limite de candidature :  
**31 janvier 2025**

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.

## CONTACTS

**Une question concernant votre inscription ?**  
candidaturefc@ehesp.fr  
02.99.02.25.00

**Une question concernant la formation ?**  
Isabelle Paulus  
i.paulus@resah.fr  
07 85 84 65 05

**Vous êtes en situation de handicap ?**  
Réfèrent handicap : Sandrine VILLALON  
referent-handicap@ehesp.fr

Ecole des hautes études en santé publique  
15, avenue du Professeur-Léon-Bernard  
CS 74312 - 35043 Rennes Cedex  
Tél. + 33(0)2 99 02 22 00

[formation-continue.ehesp.fr](http://formation-continue.ehesp.fr)



Découvrir la formation puis  
accéder au  
**bulletin de candidature**



[formation-continue.ehesp.fr](http://formation-continue.ehesp.fr)



DIPLÔME D'ÉTABLISSEMENT

En partenariat avec

**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 de soutenance

 Paris

 **mars à  
juillet 2025**

# DIPLÔME D'ÉTABLISSEMENT 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



## 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 (mardi 23 septembre 2025)



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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



## PRÉREQUIS

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



## PERSPECTIVES

- Directeur des achats
- Responsable achat



## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

5 modules de 3 jours  
Journée de validation en septembre



## RESPONSABLES PÉDAGOGIQUES

**Olivier Gérolimon**  
Professeur, Institut du management, EHESP

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



## INTERVENANTS

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

**Antoine Destombes**, Responsable de la performance achat Programme PHARE, Sous direction du financement et de la performance du système de santé, DGOS, Ministère des solidarités et de la santé

**Samira Boussetta**, Procurement officier, Commission européenne

**Olivier Gérolimon**, Professeur IDM, EHESP

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

**Mathieu Mascot**, Directeur des achats et de la logistique, GHT Saône-et-Loire

**Catherine Bersani**, Directrice du pôle conseil achat, Resah

**Nadia Codo**, Juriste, Resah

**Angélique Dizier**, Directrice adjointe des affaires juridique, Resah

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

**Guillaume Lepeu**, fondateur de CoVO et expert de l'optimisation de la valeur des contrats

# 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 • 10 au 12 mars 2025

## 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 • 12 au 14 mai 2025



Sous réserve de modification

## 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 • 31 mars au 2 avril 2025

## 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 • 2 au 4 juin 2025

## 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 • 30 juin au 2 juillet 2025