



E H E S P

Formation  
continue

En partenariat avec

resah

2 0 2 6

## DIPLOME D'ÉTABLISSEMENT (DE)

Numérique en santé, achat, ingénierie

# LES 100 HEURES DE L'ACHAT EN SANTÉ

PILOTER LA DÉMARCHE ET LES  
RESSOURCES DE LA FONCTION ACHAT  
À L'ÉCHELLE TERRITORIALE

NOUVEAU  
CATALOGUE **2026**

**200 FORMATIONS  
CONTINUES**

pour les professionnels &  
acteurs de la santé publique



À consulter



16 jours  
5 modules de 3 jours + 1 jour de soutenance



Paris



Mars à juillet 2026

# DIPLÔME D'ÉTABLISSEMENT - LES 100 HEURES DE L'ACHAT EN SANTÉ : PILOTER LA DÉMARCHE ET LES RESSOURCES DE LA FONCTION ACHAT À L'ÉCHELLE TERRITORIALE

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



## RESPONSABLES PÉDAGOGIQUES ET INTERVENANTS

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

**Olivier GÉROLIMON**, Responsable pédagogique de la formation, Professeur Institut Du Management, EHESP

**Catherine BERSANI**, Responsable pédagogique de la formation, Directrice des projets d'achat transverses, Resah

**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

**Franck PERRIN**, Directeur du pôle achat dispositifs médicaux, Resah

**Laurent DEGALLAIX**, Chef de projet Management de solution logistique, Resah

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

**Nadia CODO**, Juriste, Responsable du département juridique «Biomédical, biologie et Environnement patient», Resah

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

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

**Christophe BENOÎT**, Direction des achats, CH Valence et GHT Drôme Ardèche Vercors

**Matthieu GIRIER**, Directeur du pôle performance ressources humaines, Anap

**Camille LABEAUNE**, Directrice des infrastructures et solutions numériques, Resah

**Véronique CHASSE**, Cheffe de la Mission PHARE (Performance Hospitalière pour des Achats Responsables Sous-Direction du Financement et de la Performance), DGOS, Ministère des solidarités et de la santé



## PAROLE D'EXPERTS



### Écouter le podcast



**Catherine BERSANI**,  
directrice des projets  
d'achat transverses, Resah

**Olivier GEROLIMON**,  
professeur Institut du  
Management, EHESP



## 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 22 septembre 2026)



## 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



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation présentielles ou co-modales
- Alternance avec la pratique professionnelle
- Études de cas provenant de retours du monde de la santé
- NOMBREUSES mises en situations professionnelles



## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- 5 modules de 3 jours
- Journée de validation en septembre



## PERSPECTIVES

- Directeur des achats
- Responsable achat

# PROGRAMME 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 • 9 au 11 mars 2026

## MODULE 2 – MAÎTRISER LES ÉTAPES D'UN PROCESSUS ACHAT PUBLIC

## 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 • 30 mars au 1<sup>er</sup> avril 2026

## MODULE 3 - MAÎTRISER LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE L'ACHAT PUBLIC

### Contenu de formation

#### L'achat responsable

#### 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

#### Co-développement sur la réalisation du mémoire

3 jours • 4 au 6 mai 2026

## MODULE 4 – MANAGER ET PILOTER LES ACHATS

### Contenu de formation

#### Performance achat et piloter la data

- 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 / Boîte à outils RH

- 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 • 1<sup>er</sup> au 3 juin 2026

## MODULE 5 – DÉVELOPPER DES TECHNIQUES ACHAT POUR OBTENIR DE LA PERFORMANCE

### Contenu de formation

#### SI Achat : les outils à disposition des acheteurs

#### L'achat fondé sur la valeur et l'expérience patient

#### 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 • 29 juin au 1<sup>er</sup> juillet 2026

## DURÉE / LIEU

**16 jours de formation à 9 rue Brahms 75012 Paris**

5 modules de 3 jours + 1 jour de soutenance

## TARIF

5 250 € net

## PRÉREQUIS

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



## MODALITÉS DE CANDIDATURE

**Date limite de candidature : 30 janvier 2026**

**Un CV et une lettre de motivation** sont à joindre à votre candidature

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.

Les candidatures sont examinées par ordre d'arrivée.

*Conditions générales de vente disponibles sur notre site.*

Découvrir la formation  
puis accéder au  
formulaire de candidature



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

## CONTACTS

**Une question concernant votre candidature ?**

[candidaturefc@ehesp.fr](mailto:candidaturefc@ehesp.fr)

**02.99.02.25.00**

**Qui contacter si vous êtes en situation de handicap ?**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap avec possibilité d'aménagement de la formation

**Référent handicap EHESP, Sandrine VILLALON**

[referent-handicap@ehesp.fr](mailto: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)