

FORMATION en STRATEGIE des ACHATS HOSPITALIERS

Niveau Confirmé : Déployer une Stratégie d’Achats Sécurisée et Performante

REFERENCE	FSHA_2026
PUBLIC CONCERNE	Acheteurs Publics, Cadres Administratifs, Responsables Logistiques et Financiers
PREREQUIS	Expérience en Achats Publics ou Logistique Hospitalière
MODALITES	Formation en Présentiel
DUREE	3 jours
DATES	A préciser
LIEU	A préciser
NOMBRE DE PARTICIPANTS	10 à 20 apprenants maximum
COUT DE LA FORMATION	Tarif de 5990 € HT pour l’action de formation comprenant 10 apprenants Tarif remisé à 390 € HT par apprenant supplémentaire
INSCRIPTION	Demande d’information : gestion@ibmhconseils.com
MODALITES D’ACCES AUX PSH	Notre formation peut être organisée pour être accessible aux Publics en Situation de Handicap : nous contacter

INDICATEURS de RESULTATS et PERFORMANCES

Pourcentage de satisfaction

En attentes de données

Nombre de Stagiaires formés

Nombre de Sessions de formation réalisées

0

Nombre de Formateurs Experts

4

PROGRAMME**1. Objectifs pédagogiques**

- **Déployer** des méthodes d'achat éprouvées et efficaces
- **Sécuriser la commande publique** vis à vis du risque juridique et des utilisateurs finaux
- **Performer les marchés** sur les volets : qualité – RSE - financier
- **Savoir évaluer les titulaires** des marchés grâce à des indicateurs de performance

2. Description / déroulé

- Séquences théoriques thématiques :
 - Cours sous forme de présentations de diapositives vidéo projetées
 - Mises en pratique via des exemples de marchés
 - Séquence d'évaluation

3. Méthodes pédagogiques

Avant la formation, l'apprenant est amené à renseigner un Questionnaire de Recueil Individuel de ses besoins et attentes afin que les formateurs :

- Prennent connaissance de l'activité, des missions, de l'environnement de travail et des questions particulières de l'apprenant
- Puissent valider que les objectifs pédagogiques correspondent à ses attentes
- Puissent prendre connaissance en toute confidentialité d'un handicap à prendre en compte par le référent handicap

La formation est dispensée par des formateurs experts.

Méthode pédagogique participative, intégrant cas pratiques et retours d'expérience.

Alternance de présentations théoriques et de mises en pratique au travers d'études de cas et d'ateliers collaboratifs.

Ressources pédagogiques

Un support reprenant toutes les diapositives présentées est remis à chaque apprenant.

Modèle d'un DCE - Dossier Consultation des Entreprises

4. Modalités d'évaluation des acquis – Appréciation des résultats**Évaluation des apprenants :**

Le Questionnaire de Recueil Individuel permet, en amont de la formation, de préciser le positionnement de l'apprenant et son niveau de connaissance en lien avec les objectifs de la formation.

Au cours des séquences théoriques, les apprenants devront répondre à divers Quiz et chaque cas pratique donnera lieu à un exercice d'évaluation.

La note finale d'évaluation est obtenue sur la base de ces deux types d'évaluation.

Mesure de satisfaction des apprenants :

Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation permettant de mesurer les niveaux de satisfaction concernant l'organisation, les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports de formation utilisés.

Ce questionnaire fait l'objet d'un enregistrement en vue de l'analyse et du traitement des appréciations recueillies.

5. Moyens de suivi d'exécution et d'appréciation des résultats

Feuille de présence, émargée par ½ journée par le formateur et l'apprenant.

Questionnaire de satisfaction et d'évaluation de fin de formation

Formation sanctionnée par un Certificat de réalisation

Questionnaire d'évaluation à distance

6. Contacts

Contact administratif et commercial : gestion@ibmhconseils.com

Référent Pédagogique : Philippe BRIOIS pedagogie@ibmhconseils.com

Référent Handicap : Philippe BRIOIS handicap@ibmhconseils.com

7. Contenu Théorique**Contexte spécifique des Achats en Établissement de Santé**

- Diversité des segments de marchés
- Complexité des réglementations et spécificités (Étude clinique – Activité recherche – etc.)
- Contraintes budgétaires fortes
- Dépendance aux importations et contexte géopolitique
- Obligation de Continuité des soins
- Rôle et impacts des institutions gouvernementales

Gouvernance & stratégie

- Positionnement stratégique de l'achat dans l'organisation d'un établissement de santé
- Alignement des politiques et stratégies : Direction – CME – Prise en Soins – Achats – Services supports (DSI - Maintenance technique et biomédicale - HSQE)
- Organisation du service Achat et relations avec les parties prenantes
- Vision et gestion à moyen et long terme des Marchés

Cadre réglementaire & Juridique

- Choix avancé des procédures
- Computation des seuils – allotissement
- Sécurisation et gestion du risque (Sourçage - encadrement des échanges avec les soumissionnaires)
- Bonnes pratiques internationales
- Transparence (solutions et outils de gestion des marchés – portails de publication)

Analyse avancée des besoins

- Standardisation & Approche fonctionnelle
- Outils à disposition
- Dialogue prescripteurs & cliniciens
- Évaluation de risques : Gestion des pénuries – défaillances fournisseurs – etc.

Stratégie par famille d'achats

- Segmentation
- Stratégies différenciées
 - Médicaments
 - DM / DMI / DMS
 - Équipements Techniques – Biomédicaux – Logistiques – Hôtellerie & Restauration
 - Services & maintenance – Pièces détachées – Missions de contrôles
 - Consommables - Énergies
 - Logistique : Blanchisserie – Gestion des déchets – Nettoyage & Bionettoyage
 - Travaux : exemple Loi MOP – ELAN

Coût global et performance

- TCO – RFA – RFM
- Centrales d'achats
- Inclusion de critères de performance (respect des délais des services – taux disponibilité – etc.)
- Choix des indices d'actualisation ou de revalorisation
- Indicateurs achats: Dash Board – IK – reporting CODIR

Achats équipements médicaux

- Cycle de vie – Criticité – Durée de Vie Opérationnelle (DVO) – Marchés captifs
- Vigilance : matériovigilance – pharmacovigilance – réactovigilance – etc.
- Innovation et obsolescence
- Formation utilisateurs – Maintien des compétences & connaissances
- Maintenance : dépendance & stratégie externalisation / internalisation – approvisionnements pièces détachées
- Mise A Disposition (MAD) – Achat – Location - Crédit-Bail

Achats responsables

- SPASER : Schéma Promotion des Achats Socialement Responsables
- RSE : impact carbone et environnemental
- Économie circulaire – Marchés réservés
- Impact social

Relations fournisseurs

- Sécurisation Supply Chain
- Partenariats nationaux & régionaux
- Pilotage fournisseurs : tableaux de bord – bilans
- Suivi de marchés – Révision des tarifs
- Applications des pénalités
- Résiliation du marché

Cas pratiques

- Études de cas pratiques
- Ateliers collaboratifs