

catalogue formations 2024



-  **L'acheteur hospitalier responsable**
-  **Les indispensables de l'achat public**
-  **Les formations par fonction d'achat**
-  **Les formations en logistique hospitalière**
-  **Les formations pour les industriels**

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

resah 
FORMATION

Édito



Dominique LEGOUGE
Directeur général du Resah

En route vers un achat et une logistique plus responsables...

La feuille de route de la planification écologique dans le secteur public, définie par l'État, va nécessiter pour son déploiement une forte mobilisation des acheteurs publics.

Ceux-ci doivent, en effet, se mobiliser pour ouvrir la voie vers un système plus sobre, plus soutenable, circulaire et moins dépendant des énergies fossiles.

C'est pourquoi cette thématique est cette année mise en exergue dans l'ensemble des formations proposées.

Le programme de formations qui vous est présenté dans ce catalogue vise avant tout à apporter une réponse opérationnelle aux besoins des équipes achats hospitalières. Il a été élaboré en partenariat avec des spécialistes du secteur (avocats, juristes confirmés, consultants, directeurs achats, pharmaciens, contrôleurs de gestion, logisticiens, etc.).

À travers ce catalogue, vous trouverez un spectre large et complet de formations, vous permettant, en fonction de votre profil (cadre, manager, acheteur, logisticien, assistant achat, entreprise) et de votre degré de connaissance, de renforcer vos compétences dans le domaine souhaité.

Afin de nous adapter aux nouvelles pratiques de travail et d'apprentissage, nous vous proposons plusieurs modalités d'accès à nos formations : à Paris, en distanciel ou en intra dans vos locaux (sur demande).

Nos méthodes pédagogiques, bénéficiant de la certification QUALIOPI, sont par ailleurs régulièrement réévaluées et optimisées pour vous permettre d'améliorer vos compétences dans les meilleures conditions.

À bientôt au Centre de formation du Resah !

Sommaire

L'acheteur hospitalier responsable

→ Achat responsable à l'hôpital : la recherche d'une performance globale	BEST OF	8
→ Achat responsable : les six leviers à actionner pour piloter sa politique	NOUVEAU	9
→ Coût global de possession : une demi-journée pour tout comprendre	NOUVEAU	10
→ Achat public d'innovation : les facteurs clefs de la réussite	NOUVEAU	11
→ Faire, faire faire et faire avec : comment optimiser la fonction restauration		12
→ Bionettoyage : les clés pour piloter une prestation de nettoyage externalisée et garantir sa performance		13
→ Déchets : mieux s'organiser pour optimiser la prestation	NOUVEAU	14
→ Schéma de promotion pour des achats socialement et écologiquement responsable : de la théorie à la pratique	NOUVEAU	15
→ Numérique responsable et achat public : enjeux et implications	NOUVEAU	16

Les indispensables de l'achat public

→ Les 100 heures de l'achat	FORMATION DIPLÔMANTE	BEST OF	EHESP	17
→ Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics hospitaliers – Initiation		BEST OF		18
→ Réglementation et pratique des marchés publics hospitaliers - Niveau 1		BEST OF		19
→ Réglementation et pratique des marchés publics hospitaliers - Niveau 2				20
→ Anticiper et gérer le contentieux des marchés publics				21
→ Achat public d'innovation : les facteurs clefs de la réussite		NOUVEAU		11

Les formations par fonction d'achat

→ Organisation, gestion et achats hospitaliers	FORMATION DIPLÔMANTE PHARMACIEN			22
→ Comprendre les bases de l'achat de produits de santé				23
→ Connaître les spécificités des marchés publics de travaux à l'hôpital				24
→ Cafétérias, distributeurs, kiosques, conciergeries... gérer ses concessions de services à l'hôpital				25
→ Faire, faire faire et faire avec : comment optimiser la fonction restauration				12
→ Bionettoyage : les clés pour piloter une prestation de nettoyage externalisée et garantir sa performance				13
→ Déchets : mieux s'organiser pour optimiser la prestation		NOUVEAU		14
→ Schéma de promotion pour des achats socialement et écologiquement responsable : de la théorie à la pratique			NOUVEAU	15
→ Numérique responsable et achat public : enjeux et implications		NOUVEAU		16

Les formations en logistique hospitalière

→ ADÉLH : Aide à la décision en logistique hospitalière	FORMATION CERTIFIANTE		MINES Saint-Étienne	26
→ Mission d'étude au Québec : découvrez les meilleures pratiques logistiques québécoises			AQLASS	27
→ Comprendre les fondamentaux de la logistique hospitalière		BEST OF		28

Les formations pour les industriels

→ Répondre aux marchés publics	BEST OF	SPÉCIAL FOURNISSEUR	29
→ Répondre aux marchés publics de produits de santé		SPÉCIAL FOURNISSEUR	30
→ Mesurer les opportunités et les contraintes de l'achat public hospitalier pour les entreprises innovantes		NOUVEAU	31

Les chiffres clés de Resah-formation

Taux de participation
100 %

214
Stagiaires
formés
en 2023

Taux de satisfaction

92 %

817

Jours de formations



Informations

Quelles formations sont accessibles
à une personne en situation de handicap ?
www.service-public.fr/particuliers/vosdroits

Faire le point sur vos projets
de formation, Où s'adresser ?
Employeur du Secteur privé : Agefiph
Employeur du Secteur public : Fiphfp

Handicap & besoins spécifiques



ACCUEIL & INSCRIPTION

Pour organiser votre venue et adapter
les prestations à vos besoins, contactez
notre référent Handicap pour signaler toute situation
nécessitant un aménagement particulier.



Votre contact référent

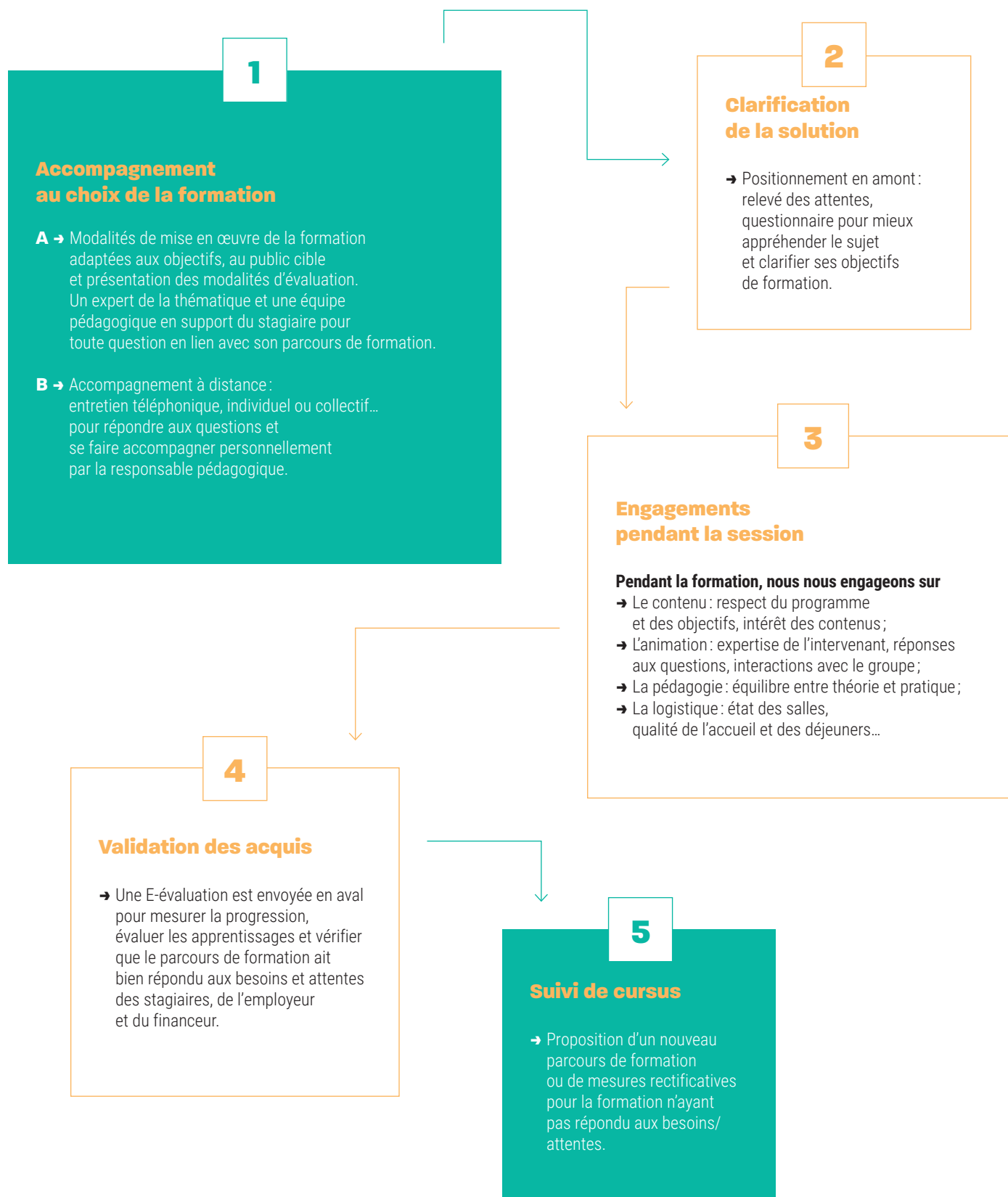
Isabelle Paulus
Directrice du centre
de formation du Resah

07 85 84 65 05
i.paulus@resah.fr
formation@resah.fr

Méthodes pédagogiques établies pour valoriser les apprentissages proposés par le Centre de formation du Resah



Notre parcours pédagogique



Outil d'auto-évaluation

**Trouvez la formation
achat adaptée
à vos besoins
pour monter
en compétence**



UN OUTIL EN LIGNE

Le Resah a développé spécialement pour vous, acheteurs hospitaliers, un questionnaire d'auto-évaluation de vos compétences. En moins de 3 minutes, répondez aux questions qui vous sont posées en fonction de votre profil et obtenez une proposition de plan de formation personnalisé et adapté à vos besoins. Les réponses à vos questions resteront strictement confidentielles.

**Cliquez-ici
pour tester
notre outil**



ACHETEUR



**DIRECTEUR
ACHATS &
RESPONSABLE
ACHATS**



**RESPONSABLE
DE FILIÈRES**



**RESPONSABLE
JURIDIQUE
& JURISTE**



**GESTIONNAIRE
MARCHÉS
& ASSISTANT
ACHATS**



**RESPONSABLE
CELLULE DES
MARCHÉS**



Public cible

Tout praticien des achats-marchés publics à l'hôpital s'intéressant à l'achat éco et socio responsable au sein de son établissement.



Objectifs pédagogiques

Appliquer les nouvelles possibilités en vue de la préparation, de la passation et de l'exécution de marchés publics portant sur des achats éco et socio responsables à l'hôpital.



Les + de la formation

Distinguer les expériences réussies et en tirer parti pour mettre en œuvre une procédure d'achat public durable et socialement responsable au sein de votre établissement.



Dates

Jeudi 14 et vendredi 15 mars 2024
Lundi 14 et mardi 15 octobre 2024



Infos

2 jours de formation :

14 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

2 jours

Présentiel 1 350 €

Distanciel 900 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Achat responsable à l'hôpital : la recherche d'une performance globale

BEST OF



JOUR 1

- La RSE et les achats responsables : histoire, différences et complémentarités (norme ISO 26000 / ISO 20400 vs ISO 14001).
- L'approche politique : Politique d'État (PNAD, Union Européenne, PHARE...) et Politique d'établissement (Politique RSE, Politique Achat, feuille de route).
- Le processus achat responsable : structuration, déontologie, médiation, délai de paiement.
- Vers le parcours RFAR : Charte Label (+ intérêt pour une fonction achat).
- Identifier sa maturité.
- Lancer une démarche interne.
- La relation fournisseur : Identifier, connaître et impliquer sa supplychain (sourcing).
- Transparence, communication, partenariat, écoute des fournisseurs (réciprocité des évaluations).

JOUR 2

- La gestion de risque pour maîtriser la RSE dans la fonction achat et dans nos contrats.
- L'approche en coût global / économie circulaire.
- Le pilotage achats responsables et le pilotage de la RSE.
- Communiquer en interne et en externe.
- Suivi d'exécution.

Contexte juridique (axe pur juridique : texte, loi climat directive) (on n'aborde pas le Politique PNAD, Norme...)

- Intégrer l'achat durable dans la rédaction.
- L'analyse du besoin.
- Le montage contractuel du marché et la RSE : l'allotissement, les clauses, le choix des critères...
- La rédaction des clauses sociales et environnementales.
- Comment noter et évaluer les fournisseurs dans une procédure d'achat.
- Le social : insertion, handicap, réseau, organisation / marché réservé.
- Le sociétale : achat local, PME (Comment intégrer nos PME, innovation), relocalisation / réindustrialisation, bien-être / qualité de vie, sécurité au travail, santé environnementale.
- L'environnementale : BEGES / impact carbone, logistique, gestion des ressources, les écolabels, la REP, gestion des déchets / recyclage.

Formateur



Franck PERRIN
Pharmacien,
responsable des
achats médicaux
GHT Sud Lorraine
Coordonnateur RSE
Resah



Public cible

Toute personne en charge de la politique achat et de la stratégie achat (coordonnateur, acheteur, directeur achat, responsable filière, contrôleur de gestion achat).



Objectifs pédagogiques

- Piloter ses achats avec performance.
- Définir des indicateurs de pilotage pertinents en lien avec sa politique achat.
- Créer une relation de confiance avec ses fournisseurs.



Les + de la formation

• Ressources pédagogiques

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement.

• Techniques pédagogiques

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique (étude de cas, retours d'expériences) rythment cette formation.



Dates

Jeudi 21 mars 2024

Mardi 24 septembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Achat responsable : les six leviers à actionner pour piloter sa politique

NOUVEAU



Les 6 leviers à connaître : environnement, social, innovation, économique, accès au PME, logistique.

MATIN

Connaître, comprendre et mettre en œuvre les 6 leviers de performance et leurs impacts sur mes pratiques achat

- Le levier environnemental.
- Le volet social.
- L'innovation dans l'achat public.
- L'impact économique.
- L'accès au PME.
- Les enjeux de la supply chain.

APRÈS-MIDI

Piloter ses achats

- Mettre en place le pilotage de la politique achat du GHT.
- Construire ses indicateurs.
- Exploiter et communiquer sur le pilotage.
- Construire son tableau de bord.

Professionnalisation des achats

- Mettre en place des outils d'analyse et de reporting.
- Mettre en place un dialogue de gestion avec les services des finances et de soins.
- Suivre la performance de ses achats.

Formatrice



Catherine BERSANI

Directrice ingénierie et méthodes, Médiatrice Resah



Public cible

Toute personne en charge de la politique achat et de la stratégie achat (coordonnateur, acheteur, directeur achat, responsable filière et pharmaciens...).



Objectifs pédagogiques

- En équipe, trouver tous les indices pour comparer plusieurs offres et en déduire la plus performante en coût global de possession.
- Attention, fausses pistes garanties ! Une mise en situation interactive sur des cas réels.



Les + de la formation

Un atelier original, collaboratif et inédit !



Dates

En matinée :
Jeudi 28 mars 2024
Mardi 15 octobre 2024



Infos

1/2 journée de formation :

4 heures validées

Horaires : 9 h 30 à 12 h



Tarifs

0,5 jour

Distanciel

250 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



**Inscription et demande
sur-mesure/intra :**
formation@resah.fr



Coût global de possession : une demi-journée pour tout comprendre

NOUVEAU



Vous avez toujours deviné que le coupable au Cluedo était le Colonel Moutarde dans la cuisine avec le chandelier ? Et vous savez aussi ce que signifie « TCO » mais vous vous posez des questions sur ce qu'il cache exactement ?

Alors cet atelier « Qui trouvera le meilleur TCO ? » est fait pour vous ! Mettez-vous dans la peau de Sherlock Holmes et inscrivez-vous pour participer à une enquête exclusive en équipe à la recherche du TCO (Coût Total de Possession) idéal, l'arme des meilleurs acheteurs !

Deux ateliers au choix

- L'achat d'un IRM.
- L'achat de prestation de bionettoyage.



Public cible

Toute personne souhaitant intégrer l'innovation dans les différentes étapes des achats publics.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la démarche d'achat innovant et sa mise en œuvre.
- Adapter ses orientations aux besoins de son organisation.



Les + de la formation

- Faire un sourcing et une analyse des besoins fonctionnels efficaces.
- Comprendre les clés d'une procédure de passation adaptée à l'achat innovant.
- Piloter l'exécution de son marché d'innovation.



Dates

Lundi 25 mars 2024

Mardi 17 septembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Achat public d'innovation : les facteurs clefs de la réussite

NOUVEAU



Appréhender le cadre général des achats innovants

- La définition de l'innovation : quelles méthodologies pour détecter l'innovation ?
- Le contexte de l'innovation dans les achats publics : montant dépensé et catégorie d'achats concernés.
- Les acteurs du processus : les entreprises et le rôle des acheteurs.
- La gestion du projet innovant.

Utiliser les procédures de marchés publics propices à l'innovation

- La procédure avec négociation.
- Le dialogue compétitif.
- Le partenariat d'innovation.
- Les achats innovants à 100 000 euros.

Intégrer l'innovation dans la préparation de son achat

- L'importance du sourcing : les acteurs locaux et nationaux permettant d'identifier les fournisseurs innovants et la nécessité d'un sourcing pédagogique.
- Les acteurs de l'innovation.
- La définition fonctionnelle du besoin.

Faire du cahier des charges une pièce maîtresse dans l'achat innovant

- La rédaction du règlement de consultation.
- La définition des critères de sélection des candidatures et d'attribution des offres.
- L'introduction du critère innovant dans l'analyse des offres.
- L'ouverture aux variantes.

Formateurs



Nadia CODO
Juriste
Resah



Aurélien SEVE
Chargé de projets
Innovation
Resah



Public cible

Tout acheteur en milieu hospitalier ou en établissement médico-social souhaitant suivre une formation opérationnelle et connaître les enjeux des achats en restauration.



Objectifs pédagogiques

- Identifier le coût d'une prestation d'achat de denrées alimentaires.
- Analyser le coût alimentaire journalier et le mettre en perspective avec les indicateurs de référence ANAP.
- Mettre en place une stratégie d'achat.



Les + de la formation

Une formation très pratique basée sur des études de cas et des retours d'expérience issus du secteur hospitalier et médico-social.



Dates

Jeudi 4 avril 2024
Mardi 8 octobre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

1 jour

Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Faire, faire faire et faire avec : comment optimiser la fonction restauration



Identifier le coût d'une prestation en fonction des quatre marqueurs

- Les ressources humaines.
- L'achat de produits alimentaires.
- Les amortissements et frais financiers.
- Les dépenses diverses.

Analyser la politique d'achat de denrées alimentaires

- Les différentes gammes de produits.
- Les types de politiques d'achats existantes.
- Le lien entre production culinaire et les achats.
- La connaissance des acteurs du secteur (fournisseurs et producteurs).
- Le positionnement qualitatif et financier des acteurs du marché.

Calculer le coût alimentaire journalier et le mettre en perspective avec les indicateurs de référence ANAP

- La méthodologie d'analyse du coût alimentaire.
- Les indicateurs de références ANAP.
- La mise en place des actions correctives.

Construire la stratégie d'achat

- La mise en place d'une stratégie en lien avec celle de l'entreprise.
- Le lien avec la production et le matériel.
- Les objectifs nutritionnels.
- Les marqueurs spécifiques (le BIO, le local, le signe de qualité, la loi Egalim).



Public cible

Tout acteur en lien avec l'activité du nettoyage et du bio nettoyage en milieu hospitalier ou en établissement médico-social souhaitant suivre une formation opérationnelle et connaître les bonnes pratiques de pilotage d'un prestataire de nettoyage.



Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une organisation de pilotage interne du prestataire en charge du nettoyage.
- Mesurer la performance des prestations de nettoyage.
- Savoir s'assurer de la bonne application du marché.



Les + de la formation

Une formation très opérationnelle basée sur une réelle expertise et des retours d'expérience issus du secteur hospitalier et médico-social.



Dates

Mardi 6 février 2024
Mercredi 9 octobre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

	1 jour
Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Bionettoyage : les clés pour piloter une prestation de nettoyage externalisée et garantir sa performance



Mettre en place une organisation de pilotage interne du prestataire en charge du nettoyage

- L'organisation globale et répartition des tâches.
- Les ressources humaines et la formation.
- La comitologie et la communication.
- Les outils.

Mesurer la performance des prestations de nettoyage

- Comment réaliser un contrôle contradictoire.
- Calculer les indices INC et IPG.
- Utilisation des indicateurs et des tableaux de bords.
- Définir un plan d'action avec des objectifs et initier une démarche d'amélioration continue.
- Assurer un suivi économique.

Comment veiller à s'assurer de la bonne application du marché ?

- Connaître et maîtriser son marché.
- Assurer la bonne mise en place du marché.
- Mise en place des outils de suivi.
- Comment appliquer les leviers du marché ?

Formateurs



Romain THOREL
Consultant senior
Resah



Coralie DRIEU
Chargée de mission
senior
Resah



Public cible

Tout acteur en lien avec l'activité des déchets en milieu hospitalier ou en établissement médico-social souhaitant une formation technique et connaître les bonnes pratiques d'une gestion des déchets optimisée.



Objectifs pédagogiques

- Connaître les principes d'une organisation interne optimisée dans la gestion des déchets.
- Intégrer les enjeux environnementaux et la démarche d'achats responsable
- S'assurer de la bonne exécution du marché de collecte et traitement.



Les + de la formation

Une formation très opérationnelle basée sur une réelle expertise hospitalière et des retours d'expérience issus du secteur hospitalier. Intégration des enjeux RSE et de la notion d'achats responsables.



Dates

Lundi 11 mars 2024
Mardi 1^{er} octobre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Déchets : mieux s'organiser pour optimiser la prestation

NOUVEAU



Organiser la logistique interne pour favoriser la bonne exécution du marché

- Quelle organisation à mettre en place dans son établissement pour maîtriser les flux et prendre connaissance de l'intérêt de la séparation des déchets ?
- Les leviers qui vont avoir un impact sur la qualité et les prix de la prestation.
- Construire un plan d'action réaliste et initier une démarche d'amélioration continue.
- Identifier les indicateurs à suivre.

Les enjeux de demain : RSE et achats responsables

- Les enjeux de demain.
 - Le recyclage.
 - La proximité.
 - L'économie circulaire.
 - Achats de prestation de service (achats responsables).
- DASRI : un double enjeu (financier et RSE) + notions de stockage.

S'assurer de la bonne application du marché

- Connaître et maîtriser son marché.
- Assurer la bonne mise en place du marché.
- Mettre en place des outils de suivi et savoir les utiliser pour optimiser sa capacité à maîtriser les différentes filières.
- Les enjeux de la traçabilité.
- Focus sur le rôle du conseiller à la sécurité.

Fédérer les acteurs de l'établissement

- La valorisation des actions.
- Formation / sensibilisation.
- Audits.

Formateurs



Romain THOREL
Consultant senior
Resah



Manon MESSAGER
Acheteur Hôtellerie
& SG
Resah



Public cible

Tout praticien de la commande publique se préoccupant de l'achat éco et socio responsable.



Objectifs pédagogiques

Cette formation permet de comprendre les fondamentaux du SPASER et de s'approprier la méthodologie pour son élaboration.



Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques : La boîte à outils idéale pour une aide à la rédaction de son SPASER sur mesure

Schéma de promotion pour des achats socialement et écologiquement responsable : de la théorie à la pratique

PROGRAMME

- La réglementation associée au SPASER
- La réglementation des achats durables en France
- Les obligations réglementaires
- Le SPASER, un outil au service de la performance globale des achats
- L'intérêt de l'élaboration du SPASER en co-construction
- La définition d'indicateurs
- Les objectifs pertinents et réalistes.
- Comment piloter le SPASER ?
- Quelles actions déployer pour une meilleure intégration de la durabilité dans les achats ?

Intervenants

LUCAS BOGEART-ROSSI

Chef de projets Achats Durables / Consultant Senior Transformation Durable
Pôle THQSE
Agence Primum



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Public cible

Toute personne intéressée par la préparation, l'exécution et le pilotage des marchés publics informatiques.



Objectifs pédagogiques

Intégrer au mieux les leviers essentiels d'une politique achat numérique responsable.



Les + de la formation

Des intervenants maîtrisant les spécificités de ce secteur.



Dates

Lundi 17 juin 2024
Mardi 12 novembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Numérique responsable et achat public: enjeux et implications

NOUVEAU



MATIN

Connaître les constats et enjeux pour acheter du numérique responsable

- Définitions : Numérique Responsable, IT for Green...
- L'impact sur l'environnement du numérique en France et dans le monde.
- Quels indicateurs utiliser ?
- Les émissions de gaz à effets de serre.
- La pollution numérique.
- La consommation énergétique.
- L'utilisation des ressources.

Les leviers essentiels à connaître

- Les obligations réglementaires : loi REEN, loi AGEC, Afnor 2 201...
- La fabrication.
- Les politiques achats responsables (écolabels, politique de service incitative...).
- La sobriété énergétique et la décarbonation.
- L'usage sobre, la conduite du changement et sensibilisation.
- L'écoconception des logiciels et des matériels.

APRÈS-MIDI

Les spécificités des marchés publics informatiques

- Indice de réparabilité.
- Indice de durabilité.
- Réemploi.
- Prendre en compte l'écoconception.
- Logistique.

Exemples d'insertion de clauses RSE dans les différents types de marchés publics informatiques

- Le marché d'achat de matériel.
- Le marché de concession de droit d'utilisation de logiciel standard.
- Les marchés de réalisation de logiciel spécifique.
- Les marchés de tierce maintenance applicative et l'infogérance.
- Les marchés de salles serveurs et data centers.
- Les études de cas.

Formateur



Vincent BRANGER
Cofondateur -
Directeur Général
ILKI



BEST
OF

FORMATION
CERTIFIANTE

Les 100 heures de l'achat en santé, en partenariat avec l'EHESP



Public cible

Directeur des achats, responsable achat, responsable de filière achat et toute personne désirant prendre des fonctions au sein d'une direction achat d'un établissement de santé, médico-social.



Objectifs pédagogiques

- Participer à l'efficacité de l'établissement grâce à une fonction achat performante.
- Promouvoir la fonction achat comme stratégie.
- Identifier les meilleures pratiques et outils.
- Intégrer un réseau de spécialistes de l'achat.



Les + de la formation

- Une formation combinant théorie et pratique pour devenir un véritable acteur de la transformation de la fonction achat.
- Un rythme de formation compatible avec votre vie professionnelle / personnelle.



Dates

De mars à juillet 2024



Infos

Le cursus se déroule sur 16 jours à Paris. 5 modules de 3 jours et 1 jour présentation de la note opérationnelle en séance



Tarifs

16 jours : 5 000 €



Inscription et demande
sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



MODULE 1 - 3 JOURS

11 AU 13 MARS 2024

Positionner les achats comme une fonction stratégique de l'établissement

- L'achat public face aux transformations du système de santé.
- Les évolutions de la commande publique au service de la performance.
- Le positionnement stratégique des achats dans un processus global.

MODULE 2 - 3 JOURS

2 AU 4 AVRIL 2024

Maîtriser les étapes d'un processus achat public

- L'élaboration de sa stratégie achat.
- De la constitution de son DCE jusqu'à la notification.
- Suivre l'exécution de ses marchés, optimiser le pilotage de ses marchés et la relation fournisseurs.

MODULE 3 - 3 JOURS

13 AU 15 MAI 2024

Développer des techniques achat pour obtenir de la performance

- Le marché global de performance et l'achat complexe.
- La négociation dans l'achat public.
- L'achat par la valeur, une réponse aux évolutions du système de santé.

MODULE 4 - 3 JOURS

3 AU 5 JUIN 2024

Manager et piloter les achats

- La définition, le suivi et l'évaluation de son plan stratégique achat.
- La gestion de projet et le rôle de l'acheteur dans son pilotage de l'achat.
- Manager une équipe achat.

MODULE 5 - 3 JOURS

1^{ER} AU 3 JUILLET 2024

Maîtriser les orientations stratégiques de l'achat public

- L'achat innovant.
- Les outils de dématérialisation, enjeux et mise en place d'un système d'information achat.
- L'achat responsable.

SOUTENANCE & MÉMOIRE

SEPTEMBRE 2024

Intervenants

Samira BOUSSETTA

Procurement officier
Commission européenne

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 ingénierie et
méthodes, Médiatrice
Resah

Jean-François MERCURY

Directeur du pôle
conseil logistique
Resah

Angélique DIZIER

Adjointe à la directrice
des affaires juridiques liées
à la commande publique
Resah

Patrice NOIREAU

Expert en achat
Achat-Conseil-Service

Guillaume LEPEU

Fondateur de CoVo
et expert de l'optimisation
de la valeur des contrats

Responsables pédagogiques



Catherine BERSANI

Directrice ingénierie et
méthodes, Médiatrice
Resah



Olivier GÉROLIMON

Professeur, Institut
du management
EHESP



Public cible

Toute personne n'ayant jamais passé de marché public et souhaitant comprendre l'essentiel de la réglementation applicable.



Objectifs pédagogiques

Acquérir et mettre en œuvre les bons réflexes et se poser les bonnes questions pour comprendre les bases de la commande publique.



Les + de la formation

Une formation pratique et concrète pour vous permettre de comprendre les bases des marchés publics.



Dates

Mardi 23 janvier 2024
Lundi 27 mai 2024
Lundi 16 septembre 2024
Mardi 19 novembre 2024



Infos

1 jour de formation :
7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h

	1 jour
Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics

BEST
OF



MATINÉE

Définir son besoin

- Les spécifications techniques.
- Les méthodes de définition du besoin.
- La détermination de l'étendue du besoin (estimation du montant des achats et seuils).

Choisir la procédure de passation

- Les MAPA.
- Les procédures formalisées.

Connaître les techniques d'achat existantes

- L'accord-cadre à marchés subséquents et à bons de commande.
- Le système d'acquisition dynamique

APRÈS-MIDI

Composer son DCE

- Le CCAP
- Le CCTP
- Les CCAG
- Les pièces financières et focus sur le prix
- Le règlement de la consultation (candidature des opérateurs économiques, offres et critères de sélection)

Analyser les candidatures

- La complétude des dossiers.
- L'analyse des capacités.

Analyser les offres

- L'offre tardive.
- L'offre anormalement basse.
- L'offre irrégulière, inacceptable ou inappropriée.
- La méthode de notation.

Achever la procédure

Formatrices



Cindy BUFFIÈRE
Juriste
Resah



Public cible

Toute personne ayant déjà passé un marché public et souhaitant renforcer ses compétences en passation des marchés publics.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre général de la passation des marchés publics.
- Savoir choisir le type de marché et la procédure adéquats.
- Identifier les points clés de la procédure de sélection de l'offre économiquement la plus avantageuse.



Les + de la formation

Une formation très pratique, basée sur de nombreuses études de cas et des retours d'expérience.



Dates

Lundi 18, mardi 19 et mercredi 20 mars 2024

Lundi 7, mardi 8 et mercredi 9 octobre 2024



Infos

3 jours de formation :

21 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h

PARCOURS

5 jours de formation :

35 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

	3 jours	5 jours
Présentiel	2 000 €	3 200 €
Distanciel	1 350 €	2 100 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Réglementation et pratique des marchés publics

Niveau 1 - Passation

BEST OF



JOUR 1

Le cadre général des marchés publics

- La réglementation.
- Qu'est-ce qu'un marché public ?
- Le marché public hospitalier et ses particularités.

Les différents types de procédures

- La définition du besoin et la computation des seuils
- La présentation des différents types de procédures

Les éléments clefs pour la définition de la stratégie achat

- Le sourcing
- La forme du marché
- La durée
- L'allotissement

JOUR 2

Le contenu du DCE et les pièces constitutives d'un marché public

- Les pièces constitutives du marché.
- Les clauses essentielles du RC.
- La dématérialisation.
- Les clauses essentielles du CCAP.
- Les pièces financières.

JOUR 3

De la publication de l'avis de marché à la signature

- Les mentions dans l'avis de publicité et modification du DCE.
- La sélection des candidats : analyses.
- Les offres inappropriées / irrégulières / inacceptables.
- La régularisation des offres irrégulières.
- L'offre anormalement basse.
- Le rapport d'analyse des offres (RAO).
- Les documents à demander à l'attributaire.
- Les informations accessibles aux candidats non retenus.
- Le contenu des lettres de rejet.

Formatrices



Cindy BUFFIÈRE
Juriste
Resah



Nadia CODO
Juriste
Resah



Public cible

Toute personne impliquée dans le processus d'achat public.
Toute personne souhaitant maîtriser les règles de la passation.



Objectifs pédagogiques

- Acquérir les bases de la passation des marchés publics.
- Découvrir les implications de la réglementation de la commande publique sur votre pratique quotidienne.
- Maîtriser la réglementation et être capable d'en appliquer les subtilités.



Les + de la formation

Une journée entière concernée par des cas pratiques, exercices, simulations et études cas pour perfectionner votre pratique de la réglementation des marchés publics en situation réelle.



Dates

Jeudi 21 mars 2024
Jeudi 10 octobre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h

PARCOURS

5 jours de formation :

35 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

	1 jour	5 jours
Présentiel	700 €	3 200 €
Distanciel	500 €	2 100 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Réglementation et pratique des marchés publics

Niveau 2: Cas pratiques



MATIN

Choisir la bonne procédure et le bon contrat

- Cas pratiques : passation d'un marché de pain et viennoiserie par un GHT
- Focus sur les différentes techniques d'achat

Bien analyser ses critères pour prévenir le contentieux

- Focus sur les variantes et prestations supplémentaires éventuelles
- Focus sur les différents critères de sélection et méthodes de notation

Après-midi

- Cas pratique : méthode de notation de la valeur technique
- Focus sur les différentes méthodes d'analyse des prix
- Cas pratique : analyse du prix d'un marché d'externalisation des examens de biologie
- QCM sur les offres anormalement basses
- Focus sur l'achat responsable dans les marchés publics
- Cas pratique : critère performance en matière sociale dans un marché de prestations d'imprimerie

Formatrices



Cindy BUFFIÈRE
Juriste
Resah



Nadia CODO
Juriste
Resah



Public cible

Tout acheteur public du monde de la santé souhaitant sécuriser juridiquement ses procédures et connaître les astuces et stratégies pour anticiper et gérer concrètement les éventuels contentieux relatifs à la passation des marchés publics.



Objectifs pédagogiques

- Aperçu complet et pragmatique des obligations d'information et de motivation vis-à-vis à des candidats évincés.
- Prévenir et gérer des litiges et procédures qui peuvent être introduits à l'occasion de l'attribution d'un marché public.
- Éviter et/ou gérer de façon concrète et constructive les éventuels contentieux.



Les + de la formation

Un procès fictif est organisé avec les participants par nos experts tout au long de cette action de formation permettant d'exposer et mobiliser les connaissances, autour d'une équipe « demande » et d'une équipe « défense », départagée par un juge.



Dates

Vendredi 22 mars 2024
Vendredi 11 octobre 2024



Infos

1 jour de formation :
7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h

PARCOURS

5 jours de formation :
35 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



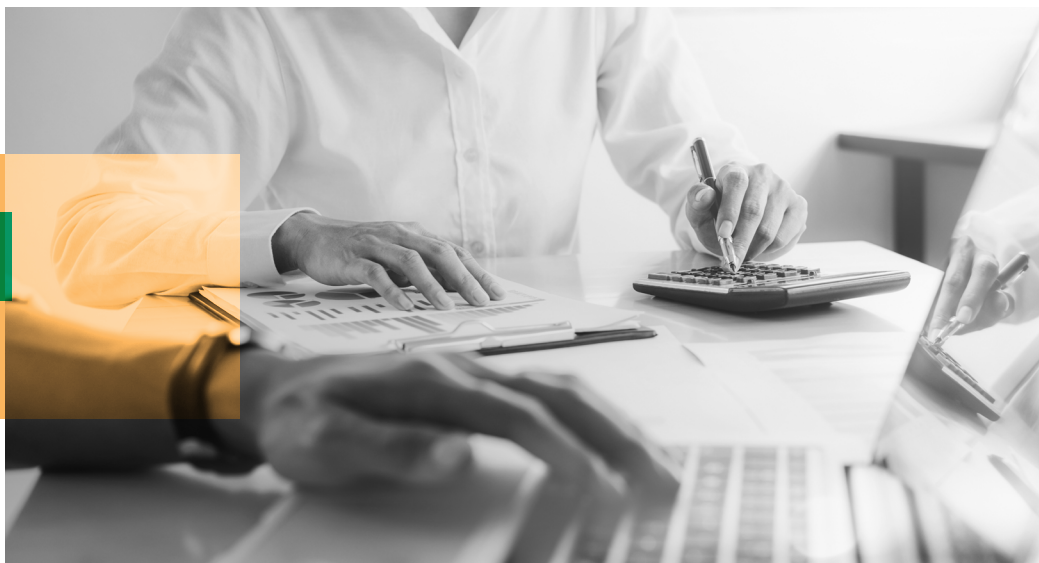
Tarifs

	1 jour	5 jours
Présentiel	700 €	3 200 €
Distanciel	500 €	2 100 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Maîtriser les risques contentieux



MATIN

Analyse des moyens pouvant être critiqués par les candidats évincés au cours d'un référé précontractuel

Les obligations en matière d'information des candidats évincés

- L'information des candidats évincés dans les procédures formalisées.
- L'information des candidats évincés dans les marchés à procédure adaptée.
- Les stratégies à adopter en cas d'absence de communication des motifs de rejet.

La régularité des offres au regard du règlement de consultation, du CCAP et du CCTP

- Savoir détecter les prescriptions discriminatoires dans le CCTP.
- Les comportements à adopter face aux irrégularités constatées.

L'analyse des candidatures

- Connaître les nouvelles règles de participation des candidats.
- Savoir utiliser les critères de sélection des candidatures.
- Les astuces et les stratégies offertes aux acheteurs publics.

L'analyse des offres

- Les pièges à éviter concernant le choix des critères et la méthode de notation des offres.
- Les précautions à prendre en cas d'offre anormalement basse.
- Les précautions à prendre en cas de demande de précisions.
- Les précautions à prendre en cas de négociation.

APRÈS-MIDI

Connaître les différentes autres voies de recours ouvertes aux candidats évincés concernant l'attribution du marché

- Le référé contractuel après la signature du marché.
- Le recours en contestations de la validité du contrat.
- Le recours indemnitaire.

Les voies de recours ouvertes aux acheteurs

- La question des pratiques anticoncurrentielles.

Formateur



Me Rodolphe RAYSSAC
Avocat à la Cour



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Public cible

Les titulaires du diplôme de docteur en médecine et pharmacie.
Les internes en pharmacie.
Les professionnels au sein d'une industrie de produits de santé.
Les candidats jugés aptes à suivre l'enseignement par le directeur de l'enseignement et autorisés par le conseil pédagogique.



Objectifs pédagogiques

- À l'environnement économique de l'hôpital et des produits de santé.
- À la gestion de l'hôpital et d'une pharmacie à usage intérieur.
- Aux achats hospitaliers des produits du domaine pharmaceutique (médicaments et dispositifs médicaux).
- Aux procédures de passation des marchés publics hospitaliers.



Les + de la formation

Une équipe pédagogique regroupant des experts ayant une activité hospitalière, une expérience et une expertise reconnue dans le domaine.



Dates

De novembre 2023 à avril 2024



Infos

Le cursus se déroule sur 115 heures, tous les mercredis (9 h - 17 h 30), à la faculté de Pharmacie de Paris Université de Paris 4, avenue de l'Observatoire 75006 Paris



Tarifs

115 heures : 1 700 €

Tarif par personne TTC tout inclus (hors frais d'hébergement et de transport jusqu'à Paris).



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Organisation, gestion et achats hospitaliers

FACULTÉ DE PHARMACIE DE PARIS

UNIVERSITÉ PARIS DESCARTES



FORMATION DIPLÔMANTE PHARMACIEN



Thèmes abordés

(Cours et travaux dirigés)

75 heures de cours + 40 heures de travaux pratiques

- Les réformes hospitalières.
- Évolution du système de santé.
- Agence régionale de santé.
- Organisation générale de l'hôpital.
- Commissions et instances à l'hôpital.
- Tarification à l'activité.
- Listes des médicaments et des dispositifs médicaux facturables en sus.
- Contrat d'amélioration de la qualité et de l'efficacité des soins.
- Fixation des prix à l'hôpital.
- Observatoire des médicaments, des dispositifs médicaux et des innovations thérapeutiques.
- Sécurisation du circuit des médicaments.
- Achats pharmaceutiques et marchés publics : principes, procédures, groupement de commandes, dématérialisation, enchères électroniques, étude de cas pratiques...

- Marketing achats.
- Supply chain.
- Stratégies de vente des fournisseurs.
- Introduction aux études médico-économiques.
- Rétrocession hospitalière.

Modalités d'évaluation

- Examen final composé d'une épreuve écrite de 2 h 30 et d'une épreuve orale de 20 minutes.
- Étude de cas pratique avec présentation à l'oral (20 minutes).
- Le candidat doit avoir obtenu une note au moins égale à 10/20 à l'ensemble des épreuves (une note de 7/20 est éliminatoire à toutes les épreuves) et satisfaire aux conditions d'assiduité (3 absences injustifiées maximum).

Équipe pédagogique

P. PAUBEL

Faculté de Pharmacie de Paris

M. HEHN

CH Argenteuil

I. FOGLIERINI

ESCP

A. DEGRASSAT-THEAS

Faculté de Pharmacie

M. BRAMI

FHP

C. BROISSAND

Hôpital Necker

M. DAHAN

INCA

M. DIALLO

CH Meaux

P. LE GONIDEC

OMEDIT-IDF

P. LESTEVEN

IGAS

L. ROZENBAUM

CH Nanterre

D. CHICHE

EPS Erasme

J.Y. FAGON

AP-HP

J. PIEUCHARD

AP-HP



Public cible

Tout professionnel souhaitant comprendre les enjeux, les contraintes et leviers pour mener une stratégie efficace d'achat de produits de santé à l'hôpital.



Objectifs pédagogiques

- Connaître les acteurs clés impliqués dans les achats de produits de santé et le vocabulaire nécessaire.
- Installer un dialogue constructif avec les pharmaciens et le corps médical pour définir et déployer une stratégie efficace.



Les + de la formation

- Élaborée pour des professionnels des achats en collaboration avec des pharmaciens.
- Application immédiate au sein de l'établissement.



Dates

Mardi 2 avril 2024

Lundi 30 septembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.

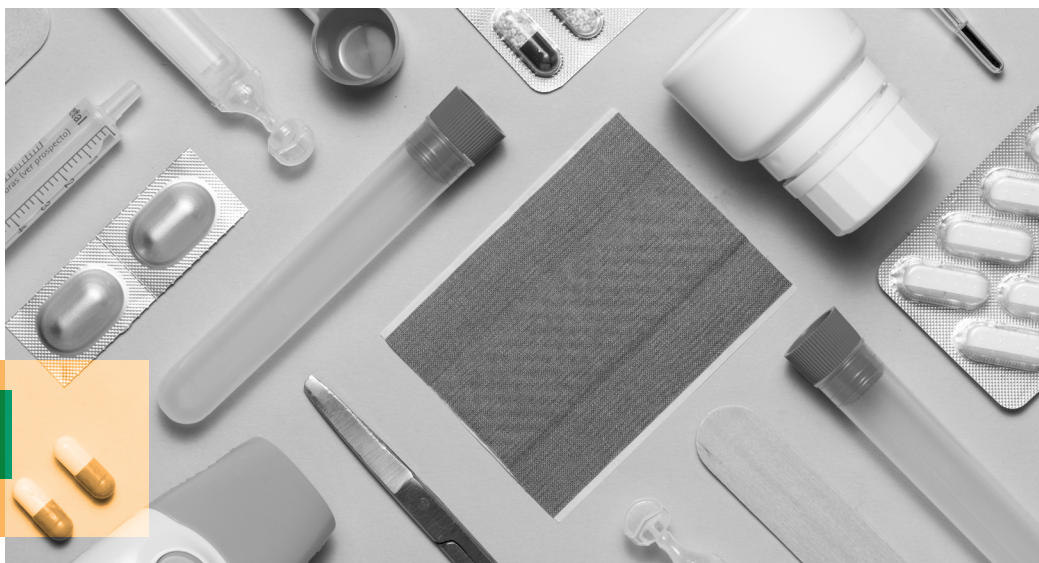


Inscription et demande sur-mesure/intra :

formation@resah.fr



Comprendre les bases de l'achat de produits de santé



MATIN

Les acteurs et processus à connaître

- Le marché français et sa place dans l'économie mondiale (quelques données économiques).
- L'articulation des différents canaux de distribution des produits de santé.
- La tarification à l'activité.
- Les listes des médicaments et des dispositifs médicaux facturables.
- La fixation des prix à l'hôpital.
- Les acteurs essentiels de la réglementation.
- Les commissions et instances à l'hôpital.
- L'observatoire des médicaments, des dispositifs médicaux et des innovations thérapeutiques.
- Le circuit de référencement des produits de santé à l'hôpital.
- La sécurisation du circuit des médicaments et le circuit de traçabilité des DMI à l'hôpital.
- Le contrat d'amélioration de la qualité et de l'efficacité des soins.

APRÈS-MIDI

Les achats pharmaceutiques et les marchés publics

- Les principes de la commande publique et du droit de la santé publique.
- Les procédures de l'achat public.
- Le principe des groupements de commandes.
- La dématérialisation.
- Présentation des catalogues eEpicure / eCat-Santé.

Formatrice



Christine MOREAU

Juriste

Resah



Public cible

Toute personne souhaitant renforcer ses compétences en marchés publics de travaux.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondements, les définitions et les éléments de contexte actuel entourant la réalisation d'une opération de construction.
- Bien gérer la conduite d'opération : les périmètres de chaque intervenant, des contenus et des responsabilités.
- Appréhender les législations applicables et anticiper les risques.



Les + de la formation

Une formation très pratique, basée sur des études de cas et des retours d'expérience du secteur.



Dates

Lundi 5 et mardi 6 février 2024
Lundi 4 et mardi 5 novembre 2024



Infos

2 jours de formation :

14 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

2 jours

Présentiel

1 350 €

Distanciel

900 €

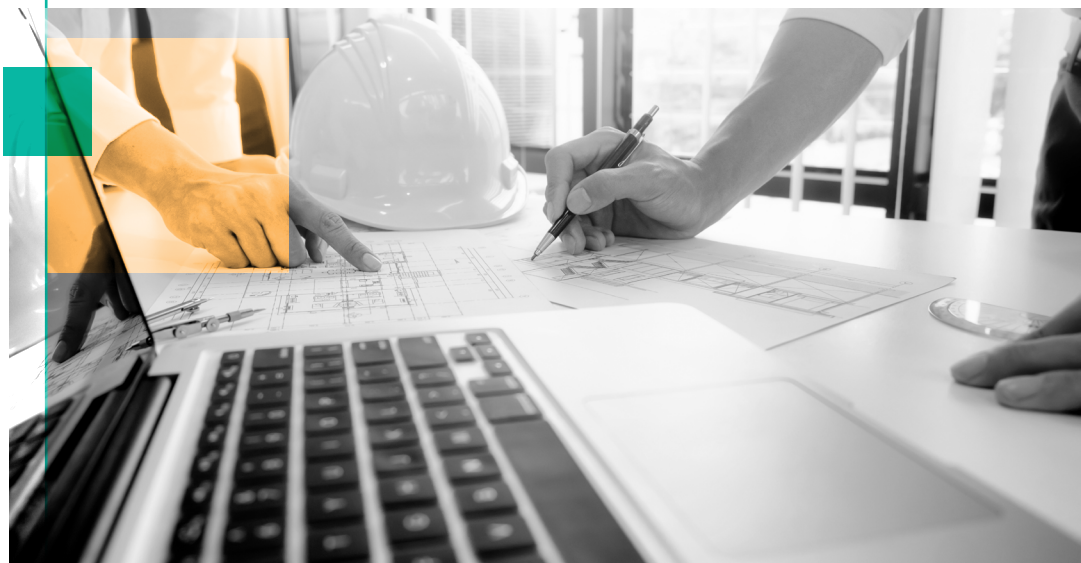
Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Connaître les spécificités des marchés publics de travaux à l'hôpital



JOUR 1

Les études à mener dans le cadre de l'élaboration du programme

- Le contenu du programme et le risque associé à une définition insuffisante.
- Les études préalables.

Mettre en place les étapes clés du déroulement des opérations

Suivre le contrat de maîtrise d'œuvre

- Le choix des missions.
- Les phases d'études.
- La phase d'assistance à la passation des contrats de travaux.
- La notification des marchés de travaux.
- Le suivi du chantier.

JOUR 2

Identifier les cas d'ouverture de réclamations et les éventuelles précautions à prendre

- L'application / l'interprétation des clauses du contrat.
- Les difficultés rencontrées en cours de marché (sujétions imprévues, fautes du maître d'ouvrage).
- Les travaux supplémentaires et autres modifications unilatérales décidés par le maître d'ouvrage.

Les réclamations dans le temps : délai, moment, procédure

- Le point de départ : la naissance d'un différend.
- L'identification du différend et les vérifications relatives à la phase en amont : observations au moment de la passation, réserves afférentes aux ordres de service.
- Le délai : l'attention aux risques de forclusion contractuelle
- Le moment : en cours de chantier ou après la réception

Le contenu du mémoire en réclamation

- Le mémoire en réclamation.
- La construction habituelle d'un mémoire en réclamation.
- Le chiffrage du mémoire en réclamation.
- Les pièces justificatives.

Les suites d'un mémoire en réclamation

- En cours de chantier : l'avenant
- À tout moment : la transaction et les autres modes de règlement amiables des litiges

Le contentieux

Formateur



Me Rodolphe RAYSSAC
Avocat à la Cour



Public cible

Toute personne intervenant dans le choix d'un concessionnaire du domaine public ou privé de l'établissement.



Objectifs pédagogiques

Choisir et conclure une concession en toute sécurité.



Les + de la formation

Une étude de cas sur le choix d'un concessionnaire sera analysée tout au long de cette journée de formation.



Dates

Mardi 14 mai 2024

Lundi 30 septembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :

formation@resah.fr



Cafétérias, distributeurs, kiosques, conciergeries : gérer vos concessions de services



La définition de la concession dans les établissements publics

- Les définitions du domaine public et domaine privé.
- Les cas concernés.
- La définition des concessions par rapport aux marchés publics : la question de la requalification.

Le modèle économique de la concession dans les établissements publics

- L'analyse économique et de faisabilité préalable à la passation d'une concession
- La notion de transfert de risque liée à l'exploitation de l'ouvrage ou du service au concessionnaire.
- Les points de vigilance juridiques et économiques.

La rédaction du DCE

- La rédaction du contrat de concession.
- Les grands principes.
- L'identification des conditions et caractéristiques minimales.
- Le régime des biens.
- Les clauses financières.
- Les pénalités.
- La reprise du personnel.
- La fin de la convention.
- La rédaction du règlement de consultation.
- La rédaction des documents techniques.

Le déroulement de la procédure

- La rédaction de l'avis d'appel public à la concurrence et les modalités de publicité.
- Les étapes de la procédure.
- Les modalités de la négociation.
- La finalisation de la procédure.

Formateur



Me Rodolphe RAYSSAC

Avocat à la Cour

FORMATION
CERTIFIANTE



Public cible

Pharmaciens hospitaliers, logisticiens, responsables / directeurs logistique ou industriels dans le secteur de la santé.



Objectifs pédagogiques

- Améliorer vos compétences et apprendre à anticiper les grands défis à venir en matière de logistique hospitalière.
- Développer votre réseau, vos opportunités professionnelles et comparer vos pratiques avec celles d'autres établissements.



Les + de la formation

Bénéficier des interventions et retours d'expériences de professeurs de l'école d'ingénieurs de référence et de consultants experts du secteur de la santé.



Infos

Le cursus se déroule sur plus de 70 heures, les jeudis et vendredis (1 fois par mois pendant 5 mois), à Paris et à Saint-Étienne.



Tarifs

70 heures : 7 800 €
Tarif par personne TTC tout inclus (hors frais d'hébergement et de transport jusqu'à Paris ou Saint-Étienne).



Aide à la Décision en Logistique Hospitalière



MODULE 1 (2 JOURS)

28 & 29 MARS 2024 PARIS

Anticiper et répondre à la demande

- Gestion des stocks (gestion des approvisionnements, des stocks et des entrepôts). Qu'est-ce qu'un stock ? Quels produits stocker et où ? Quels produits gérer en hors stock ? Quelles sont les différentes modalités de gestion des stocks ?
- Principes de planification et de gestion de la demande (les principes de planification long terme, moyen terme, court terme ; le MRP ; la demande ferme et la demande prévisionnelle en planification).
- Les approches classiques de prévision de la demande (régression linéaire).
- Les nouvelles méthodes de prévision, qui s'appuient sur le process mining, la génération de modèles et les techniques d'apprentissage.
- **Application :**
Étude d'un cas et construction d'un modèle prédictif appliqué aux flux hospitaliers.

MODULE 2 (2 JOURS)

25 & 26 AVRIL 2024 PARIS

Optimiser les organisations et les moyens logistiques à l'échelle d'un territoire

- Les différents modèles de mutualisation logistique à une échelle territoriale, régionale ou nationale.
- Comprendre les principes de modélisation statique (coûts fixes et coûts variables).
- **Applications :**
 - Localiser les magasins et dimensionner les stocks.
 - Quels produits stocker à quel endroit ?
 - Mettre en place des robots de dispensation nominative sur un territoire.
 - Concevoir un magasin / entrepôt logistique (surfaces, équipements de stockage, marche en avant).

MODULE 3 (2 JOURS)

23 & 24 MAI 2024 PARIS

« Simulations dynamiques » Modélisations des flux

- Points de vue des acteurs (exemple pour le circuit du médicament : médecins, pharmaciens, préparateurs en pharmacie, logisticiens et soignants).
- Définir les caractéristiques du processus cible.
- Présentation et prise en main d'un outil de modélisation des flux (Réseaux de Petri).
- Présentation et prise en main d'un outil de simulation des flux (AnyLogic).
- Applications :**
 - Modéliser les interactions sur le circuit du médicament de la prescription et l'administration.
 - Simuler une évaluation de la performance du circuit du médicament modélisé sous différents scénarios (patientèle, durées de séjour, niveau de centralisation des équipements).
 - Comment gérer les modes dégradés quand on sort des limites du système modélisé ?

MODULE 4 (2 JOURS)

20 & 21 JUIN 2024 SAINT-ÉTIENNE / LAUZANNE

Journées découvertes

- Visites d'une plateforme de logistique hospitalière avec les dernières innovations, du centre d'ingénierie et de santé de l'école des Mines de Saint-Étienne, etc.

MODULE 5 (1 JOUR)

4 JUILLET 2024 PARIS

Évaluation des acquis à l'issue de la formation

- 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

Équipe pédagogique

Vincent AUGUSTO

Directeur du centre ingénierie santé
École des Mines de Saint-Étienne

Bernard DIEU

Pharmacien
Resah

Thierry GARAIX

Enseignant – chercheur
École des Mines de Saint-Étienne

Jean-François MERCURY

Directeur de projets en charge
de la logistique
Resah

Romain THOREL

Chef de projet senior
en logistique
Resah



Public cible

Directeurs d'hôpitaux pilotant la logistique et l'approvisionnement ou leurs représentants, pharmaciens...



Objectifs pédagogiques

- Découvrir les pratiques canadiennes en matière d'achat et de logistique.
- Visiter des hôpitaux à la pointe de l'innovation.
- Partager les retours d'expérience sur l'internalisation / externalisation des fonctions support.
- Découvrir en quoi un système d'information performant peut appuyer une logistique efficiente.
- Analyser les stratégies déployées par les hôpitaux de Montréal et de Québec en termes de partenariat inter-hospitalier.



Les + de la formation

- Découvrir la collaboration entre des opérateurs publics et privés dans un système de santé proche du système français.
- Décrypter les visites avec des directeurs achat et logistiques québécois.
- Échanger avec les collègues sur les problématiques rencontrées



Infos

Les frais de participation sont de 4800€ net de taxes (pris en charge par le fonds ANFH au titre de la formation continue) et comprennent les vols internationaux (Paris/Québec-Montréal/Paris) en classe économique ; les nuits d'hôtel ; les petits-déjeuners et repas pendant la durée du séjour ; le transport pour les transferts aéroport et les visites ; l'accompagnement, l'animation et les débriefings journaliers ; une assurance multirisques (prestations comprises communiquées au moment de la finalisation de l'inscription).



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Mission d'étude : découvrez les meilleures pratiques logistiques québécoises



LUNDI 10 JUIN 2024

- Visite du CHU de Québec et de la construction du nouvel hôpital.
- Nouvelle plateforme logistique du CHU de Québec.
- Visite de la pharmacie à usage intérieur : plateforme régionale.
- Visite du parc centralisé des équipements de soutien à domicile à Lac-Etchemin.
- Visite d'une cuisine centralisée régionale et découverte du manger main dans les Appalaches.
- Transfert Québec / Montréal.

MARDI 11 JUIN 2024

- Visites du CHU de Montréal : pharmacies, blocs opératoires, chambres et parcours patient, service logistique avec véhicules automatisés, service de stérilisation et la fonction linge / blanchisserie.
- Visite de la plateforme logistique de Cardinal Health.

MERCREDI 12, JEUDI 13 & VENDREDI 14 JUIN 2024

Congrès international de l'AQLASS

- La mission de l'AQLASS est de promouvoir la contribution stratégique de la logistique et de l'approvisionnement au sein du secteur de la santé québécois : en démontrant l'apport essentiel des experts œuvrant dans ces secteurs d'activité. en partageant les meilleures pratiques. en stimulant l'innovation ; en contribuant au perfectionnement de ses membres.



Public cible

Toute personne concernée par l'optimisation des flux logistiques dans son établissement.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la gestion des stocks.
- Développer une approche collaborative avec les fournisseurs et prestataires logistiques.
- Maîtriser les nouveaux enjeux liés à la logistique dans un GHT.
- Savoir dresser une cartographie des flux et identifier les principaux impacts.



Les + de la formation

- Une formation réalisée par des experts de la logistique à l'hôpital.
- Des études de cas basées sur des retours d'expérience.
- Une formation opérationnelle avec des outils clés en main pour optimiser votre fonction logistique.



Dates

Lundi 18 mars 2024

Mardi 1 octobre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :

formation@resah.fr



Comprendre les fondamentaux et optimiser la logistique hospitalière

BEST OF



Comprendre les fondamentaux de la logistique hospitalière

Gérer les stocks et les approvisionnements

- Différencier les notions :
 - d'achat d'approvisionnement.
 - de gestion de stock.
 - de gestion d'entrepôt.
- Les principes d'approvisionnement fournisseur et de gestion de stock.
- Les démarches collaboratives avec les fournisseurs.

Gérer les flux et le réapprovisionnement des unités de soins

- La définition du service rendu aux unités de soins.
- La gestion et le réapprovisionnement des réserves des unités de soins.
- Les différents flux, leurs spécificités et leur optimisation.
- Le choix des moyens de transport pour approvisionner les services.

Gérer les magasins

- Le modèle économique hors stock/stock.
- La réception et l'organisation du rangement des produits.
- Les outils de gestion d'entrepôt (matériel et système d'information).
- La préparation des commandes et l'expédition.

Formateur



Jean-François MERCURY

Directeur du pôle conseil logistique
Resah



Public cible

Les fournisseurs souhaitant avoir une approche du code des marchés publics pour en comprendre les enjeux des achats publics.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le vocabulaire particulier et les procédures de marchés publics et du contexte de l'achat à l'hôpital.
- Savoir décrypter l'annonce et le cahier des charges.
- Être en mesure d'évaluer ses atouts et ses difficultés, les risques et les opportunités, et la charge de travail de la réponse.
- Optimiser la démarche de préparation du dossier de réponse.



Les + de la formation

La formation, illustrée de retours d'expériences récents, fournit les clés de la réussite pour un hôpital propre.



Dates

Mardi 26 mars 2024

Lundi 18 novembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30 / 13 h - 17 h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Répondre à un marché public hospitalier

**SPECIAL
FOURNISSEUR**

**BEST
OF**



MATIN

Identifier les seuils et montants des marchés

Connaitre les différentes procédures de passation et techniques d'achat possibles

Déterminer les supports de publicité pertinents pour une veille des marchés publics performantes

- Connaître les différents supports de publications.

Décrypter les avis de publicité

- Déchiffrer les avis d'appel public à la concurrence.
- Retrouver rapidement les informations importantes.
- Récupérer le D.C.E.

Comprendre le DCE

- Le règlement de consultation.
- CCAP, CCTP, CCAG... : quel contenu ?
- Comment demander des informations supplémentaires ?

APRÈS-MIDI

Optimiser la préparation de votre candidature

- Bien remplir le DC1, DC2 et DC4.
- Focus sur le DUME.

Préparer votre offre en respectant le formalisme

- Rédiger l'acte d'engagement.
- Proposer des variantes.
- Rédiger l'offre de prix et le cadre de réponse/mémoire technique.
- Remplir l'acte d'engagement.
- Proposer des variantes.

Points de contrôle avant envoi de votre proposition

Achèvement de la procédure

- Les documents à remettre par l'attributaire pressenti.
- Les informations accessibles aux candidats non retenus.

Formatrices



Cindy BUFFIÈRE

*Juriste
Resah*



Public cible

Les fournisseurs souhaitant avoir une approche du code des marchés publics pour en comprendre les enjeux des achats publics.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le vocabulaire particulier et les procédures de marchés publics et du contexte de l'achat à l'hôpital.
- Savoir décrypter l'annonce et le cahier des charges.
- Être en mesure d'évaluer ses atouts et ses difficultés, les risques et les opportunités, et la charge de travail de la réponse.
- Optimiser la démarche de préparation du dossier de réponse.



Les + de la formation

Formation pratico-pratique basée uniquement sur l'achat et la vente des produits de santé.



Dates

Lundi 25 mars 2024
Lundi 4 novembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Répondre aux marchés publics hospitaliers de produits de santé

**SPECIAL
FOURNISSEUR**



MATIN

Les achats pharmaceutiques et les marchés publics

- Les principes de la commande publique et du droit de la santé publique.
- Les procédures de l'achat public.
- Le principe des groupements de commandes.
- La dématérialisation.

Identifier les seuils et montants des marchés

- Connaître les seuils de publication et de procédure.
- Mesurer l'impact des seuils sur votre réponse.

APRÈS-MIDI

Comprendre le DCE

- Le règlement de consultation.
- Comprendre les points forts du cahier des charges.
- CCAP, CCTP, CCAG... : quel contenu ?
- Comment demander des informations supplémentaires ?

Optimiser la préparation de votre candidature

- Remplir le ou les documents de la consultation.
- Bien choisir les références à fournir.
- Les certifications et qualifications.

Focus sur :

- Le système d'acquisition dynamique (SAD).

Formatrice



Christine MOREAU
Juriste
Resah



Public cible

Les entreprises innovantes souhaitant comprendre les enjeux des achats publics et les opportunités commerciales.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'écosystème de l'achat public hospitalier.
- Se faire connaître voire référencer par les acheteurs publics à l'hôpital.
- Comprendre que les marchés publics sont une source d'information importantes pour la commercialisation de son offre innovante.



Les + de la formation

La formation sera animée par des consultants et des acheteurs qui connaissent parfaitement les écueils à ne pas commettre et qui sont experts dans l'analyse des dossiers de réponse.



Dates

Lundi 10 juin 2024
Mardi 19 novembre 2024



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9h30 - 12h30 / 13h - 17h



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription et demande sur-mesure/intra :
formation@resah.fr



Mesurer les opportunités et les enjeux de l'achat public hospitalier

- Spécial sociétés innovantes -

Initiation

NOUVEAU



Fondamentaux de la commande publique et acheteurs publics innovants

- L'achat public hospitalier.
- La fonction achat dans l'organisation de l'hôpital.
- Achat innovant et politique publique.
- Veille sur les appels d'offres.

Les procédures et techniques d'achats innovants

- Rappel de la définition de l'innovation selon le Code de la Commande Publique.
- La procédure avec négociation.
- Le dialogue compétitif.
- Le partenariat d'innovation.
- Les achats innovants à 100 000 euros.
- La procédure négociée au-delà de 100 000 euros.

Lire l'avis de publicité et comprendre le cahier des charges

- La rédaction du règlement de consultation.
- La définition des critères de sélection des candidatures et d'attribution des offres.
- L'introduction du critère innovant dans l'analyse des offres.
- L'ouverture aux variantes.

Optimiser la préparation de votre candidature

- Remplir le ou les documents de la consultation.
- Repérer les critères.
- Comment poser les questions ?
- Peut-on proposer des modifications ? Cas pratique.

Formateurs



Nadia CODO
Juriste
Resah



Aurélien SEVE
Chargé de projets
Innovation
Resah

Nos formules de formation

→ Toutes nos formations peuvent être suivies dans nos locaux en présentiel ou en distanciel aux dates prévues, mais également organisées dans votre établissement à une date précise.

→ Afin de répondre au mieux à vos besoins et à votre organisation, nous adaptons nos offres sur-mesure.

→ Pour toutes vos demandes INTER, INTRA, SUR-MESURE, nous nous engageons à vous transmettre un devis détaillé sous 48 h sur simple demande à formation@resah.fr.



Présentiel



Distanciel



Dans vos locaux



Sur mesure

Vous souhaitez vous inscrire ?

1 Faites une demande sur le site dédié : espace-formation.resah.fr. Vous pouvez également effectuer votre demande en transmettant le bulletin d'inscription ci-contre à l'adresse suivante : formation@resah.fr.

2 Nous vous confirmons la prise en charge de votre demande d'inscription par mail en vous transmettant une convention de formation.

3 Au plus tard 10 jours avant la formation, une convocation précisant le lieu et les horaires vous est envoyée.

4 À l'issue de la formation, la facture vous sera envoyée par Chorus ou courrier postal.

5 Une attestation de présence est envoyée à la fin de la formation à chaque participant et envoyée, sur demande, au responsable de l'inscription.

TARIFS DÉGRESSIFS

Inscrivez-vous à plusieurs journées de formations pour profiter d'un tarif préférentiel. Resah-formation n'est pas soumise à la TVA, tous les tarifs de nos formations sont nets de taxe.

	Présentiel	Distanciel
1 jour	700 €	500 €
2 jours	1 350 €	900 €
3 jours	2 000 €	1 350 €
4 jours	2 600 €	1 800 €
5 jours	3 200 €	2 100 €

Si vous hésitez dans le choix de votre formation, contactez notre équipe qui vous conseillera en fonction de vos besoins et de votre expérience :

formation@resah.fr

Formation

Titre de la formation ou du parcours : _____

Date(s) : _____

Format : ☐ Présentiel ☐ Distanciel ☐ Intra

Participant

☐ Mme ☐ M.

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____

E-mail : _____

Entité

Nom : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____

Ville : _____

SIRET : _____

Code Chorus : _____

Personne chargée de l'inscription

☐ Mme ☐ M.

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____

E-mail : _____



Resah-formation est officiellement référencé organisme de formation par la plateforme « **Datadock** ». N° **Datadock : 0061 460**

Nos formations peuvent donc être prises en charge par les organismes financeurs.

N° organisme de formation : **11 75 43 933 75**

Resah
47, rue de Charonne - 75011 Paris

formation@resah.fr
www.resah.fr



@resah_fr



Resah

