

# Journées de l'achat hospitalier

15 et 16 novembre 2011

L'achat, facteur clé  
de la performance des  
établissements de santé

1 journée pour comprendre,  
1 journée pour apprendre



Palais des Congrès d'Issy-les-Moulineaux - France

Un événement

**AsFAH**  
Association Française  
des Acheteurs Hospitaliers

En partenariat avec

  
**UBM**  
Live

**PG**  
PROMOTION

# Journées de l'achat hospitalier

15 et 16 novembre 2011

« L'achat, facteur clé de la performance des établissements de santé »

Dans le cadre des réformes hospitalières en cours et du plan Performance des Achats Hospitaliers, lancés par la DGOS, l'AsFAH (Association Française des Acheteurs hospitaliers) organise les premières journées de l'Achat Hospitalier. Elles se dérouleront les 15 et 16 novembre au Palais des Congrès d'Issy Les Moulineaux.

## Une journée pour comprendre

Le 15 novembre 2011 sera consacré à une grande journée de réflexion et d'échanges autour du Plan Performance des Achats Hospitaliers. Cette conférence plénière sera l'occasion pour les différentes parties prenantes de la réforme d'examiner ensemble les principaux axes d'amélioration de l'organisation des achats hospitaliers.

## Une journée pour apprendre

Le 16 novembre 2011, se dérouleront en parallèle plusieurs ateliers de formation destinés à accompagner la professionnalisation des achats hospitaliers. Différents cycles seront proposés pour enrichir vos connaissances selon vos besoins et vos centres d'intérêts.

## Programme

### 1 journée pour comprendre

15 novembre 2011

« Le Plan Performance des Achats Hospitaliers : enjeux et actualité de la réforme »

#### Conférence plénière

##### 9h30 : Accueil des participants

Discours d'introduction : Annie PODEUR, Directrice générale de l'offre de soins\* et Dominique LEGOUGE, Président de l'Association Française des acheteurs hospitaliers (AsFAH)

Présentation du Plan Performance des Achats Hospitaliers : Intervention de la Direction Générale de l'Offre de Soins.

Regard sur la modernisation des achats dans le secteur public. Jacques BARAILLER, Directeur du Service des Achats de l'Etat.

##### 11h00 : Pause café

Quelle place pour les Agences Régionales de Santé ? Présentation de l'expérience de l'observatoire régional des achats. Arnaud de la HOGUE, Direction de la stratégie, de la qualité et de la performance, ARS Alsace.

Mise en œuvre d'une organisation transversale des achats dans un établissement de santé. Présentation de la direction des achats des Hospices Civils de Lyon créée en 2010. Philippe PIN, Directeur des achats des Hospices Civils de Lyon.

La création d'une direction des achats dans le cadre d'une communauté hospitalière de territoire. Laurent DONADILLE, Directeur de la CHT Rance Emeraude.

Le point de vue du Club des Acheteurs de Produits de Santé. Dr Jean-Michel DESCOUTURES, pharmacien hospitalier et Président du CLAPS.

##### 13h00-14h30 : Déjeuner

Avec la professionnalisation des achats hospitaliers se dessine une nouvelle relation entre fournisseur et acheteur. Quelle est-elle ? Quelle va être son impact sur les organisations ? Présentation des grandes évolutions attendues et partages d'expériences autour des modèles de coopérations innovantes entre un hôpital et un fournisseur.

Table-ronde : Le point de vue des principaux acteurs de l'achat à l'Hôpital : direction, pharmaciens, ingénieurs, chefs de pôle et cadres.

##### 15h30 : Pause café

Les nouvelles carrières d'acheteurs : Comment faire émerger les compétences nécessaires ? Quelles sont les formations nécessaires ? Dans quelle mesure faut-il faire appel aux acheteurs venus du monde de l'entreprise ? Photographie du marché par un cabinet de consultant en Ressources Humaines. Témoignage de Guy TARAMELLI, attaché d'administration hospitalière, acheteur au Centre Hospitalier de Gonesse. Former les équipes pour professionnaliser les achats. Alain MOURIER, Professeur à l'Institut du management de l'EHESP.

Conclusion - synthèse des débats de la journée

##### 17h30 : Fin de la journée

Suivez l'actualité du programme sur : [www.acheteurs-hospitaliers.com](http://www.acheteurs-hospitaliers.com)

1 journée pour apprendre

16 novembre 2011

## Des ateliers de formation pour accompagner la professionnalisation des achats hospitaliers.

### ATELIERS « BOÎTE À OUTILS DE L'ACHETEUR »

**Matinée : de 9h30 à 12h30**

#### N°1 // LE LEVIER DE LA NÉGOCIATION

*La négociation est un levier essentiel de la performance en achat. Sa pratique est donc encouragée en utilisant les espaces ouverts par les évolutions de la réglementation de l'achat public.*

- Quand négocier ? Les procédures ouvertes à la négociation
  - Les conditions de la négociation
  - Que peut-on négocier ?
  - Quelques pratiques pour une négociation réussie
- Formateur : Alain MOURIER, Professeur à l'EHESP

#### N°2 // L'ANALYSE DE LA VALEUR

*L'acheteur hospitalier doit savoir analyser la valeur des produits et prestations sur un plan économique et qualitatif afin d'obtenir le meilleur rapport coût/qualité sur toute la durée d'un marché.*

- Le juste besoin et l'innovation
  - Le raisonnement en coût global
  - La décomposition du prix
  - Le déroulement du marché : la clause de révision de prix, le plan de progrès
- Formateur : Bernard D'ORTHO, Consultant, Factea Healthcare

**Après-midi : de 14h à 17h30**

#### N°3 // LA RELATION ACHETEUR - FOURNISSEUR

*Il importe de savoir analyser le marché fournisseur très en amont des procédures d'achat afin de déterminer la meilleure tactique d'achat et d'être un acteur exigeant de la relation acheteur-fournisseurs.*

- Le marketing achat, l'analyse du marché fournisseurs
  - Identifier, évaluer, qualifier les fournisseurs
  - Piloter la relation fournisseurs
- Formateur : Bernard D'ORTHO, Consultant, Factea Healthcare

#### N°4 // LA DÉMATÉRIALISATION

*Au-delà de la dématérialisation des procédures déjà bien engagée, divers outils permettent d'améliorer la performance du processus achat-approvisionnement.*

- Les enchères électroniques
  - L'e-procurement
  - La carte achat
- Présentation de partages d'expériences par des hospitaliers

#### N°5 // LE BENCHMARKING

Présentation de l'étude de Benchmarking France - Angleterre (English speaking)

Intervenants :

Alison BRETT, Chief Executive, NHS Commercial Alliance, Royaume-Uni

Dominique LEGOUGE, Directeur du Resah IdF



#### SPÉCIAL JURISTE

16 novembre 9h - 10h30

« Actualité de la commande publique »

Aymeric HOURCABIE Avocat en Droit public et Jean-Marc BINOT, Rédacteur en Chef achatpublic.info.

Débat animé par Jack LAHALLE, Responsable du Club Marchés Le Moniteur.

Inscription gratuite réservée aux participants de la conférence du 15 novembre (hospitaliers uniquement).

### ATELIERS « FOURNISSEURS DES ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ »

**Matinée : de 9h30 à 12h30**

#### A // LA NOUVELLE ORGANISATION DE L'HÔPITAL.

*Le concept clé de l'organisation territoriale et de la gouvernance interne à l'hôpital : comprendre ce qui change la gestion des hôpitaux.*

- La nouvelle gouvernance des établissements publics de santé : nouvelle répartition des pouvoirs et nouvelles instances
  - Les délégations de gestion en direction des pôles cliniques : rôle et place du chef de pôle
  - Les Agences Régionales de Santé et les nouveaux enjeux de l'organisation territoriale de la santé
- Formateur : Bernard TIREL, Professeur à l'EHESP

**Après-midi : de 14h à 17h30**

#### B // LE FONCTIONNEMENT FINANCIER DES ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ

*Comprendre la nouvelle donne de la gestion d'un hôpital et l'importance des modes de financement dans la recomposition de l'offre de soins.*

- L'état prévisionnel de recettes et de dépenses (EPRD)
- La tarification à l'activité (T2A) et les autres ressources
- La part croissante des achats dans la structure des dépenses

Formateur : Claude-Anne DOUSSOT-LAYNAUD, Professeur à l'EHESP

En savoir plus :  
[www.acheteurs-hospitaliers.com](http://www.acheteurs-hospitaliers.com)

#### Objectifs des Journées de l'achat hospitalier

- Présenter et expliquer le Plan Performance des Achats Hospitaliers.
- Partager et échanger avec les professionnels concernés par ces réformes en cours.
- Valoriser le caractère stratégique de l'achat à l'hôpital et professionnaliser les pratiques.
- Proposer des formations pratiques et l'apprentissage de concepts clé de l'achat hospitalier.

#### Public cible

- Directeurs d'établissements - Directeurs des services économiques - finances - achats - Pharmaciens - Ingénieurs biomédicaux, informatique, travaux, organisation, restauration et logistique. Cadres des services achats, techniques et logistiques (attachés d'administration, adjoints techniques et adjoints des cadres etc.). Directeurs et cadres des agences régionales de santé.
- Prestataires et fournisseurs des établissements de santé.

En partenariat avec :



# Informations pratiques

## INSCRIPTIONS

15 novembre 2011 - Conférence plénière

- Hospitaliers : 300 € HT (359 € TTC)
- Sociétés : 400 € HT (478 € TTC)

16 novembre 2011 - Ateliers « Boîte à outils de l'acheteur » et « Fournisseurs de la santé »

*Inscription en journée complète uniquement (2 ateliers de formation au choix)*

- Hospitaliers : 400 € HT (478 € TTC)
- Sociétés : 550 € HT (598 € TTC)

- N° d'agrément de la formation : 11921500392
- Inscriptions sur : [www.acheteurs-hospitaliers.com](http://www.acheteurs-hospitaliers.com)

## INFORMATIONS PRATIQUES

**Adresse :** Palais des Congrès  
25 avenue Victor Cresson  
92130 Issy-les-Moulineaux - France

**VENIR AU PALAIS DES CONGRÈS**

- Métro ligne 12 : station Mairie d'Issy
- RER C : Versailles - Les Invalides.  
Arrêt Issy Ville
- BUS RATP : 123 - 169 - 190 - 290 - 323
- Périphérique : sortie Porte de Sèvres

**TRANSPORTS ET HÉBERGEMENTS**

Organisez votre voyage en quelques clics sur [www.acheteurs-hospitaliers.com](http://www.acheteurs-hospitaliers.com)

## CONDITIONS GÉNÉRALES

**CONDITIONS D'INSCRIPTION :**

L'inscription à la conférence ou aux ateliers ouvre droit aux prestations suivantes :

- l'accès aux sessions de formations
- le déjeuner et les pauses
- l'accès à l'espace congressiste du site web

Le nombre de participants aux ateliers du 16 novembre est fixé à 15 participants minimum par atelier. En dessous de ce nombre, PG PROMOTION se réserve le droit d'annuler la formation.

**REGLEMENT :**

Le règlement pourra être effectué :

- par chèque, adressé à : PG Promotion - 21, rue Camille Desmoulins - 92789 Issy-Les-Moulineaux cedex 9
- par virement bancaire ou postal à réception de la facture.

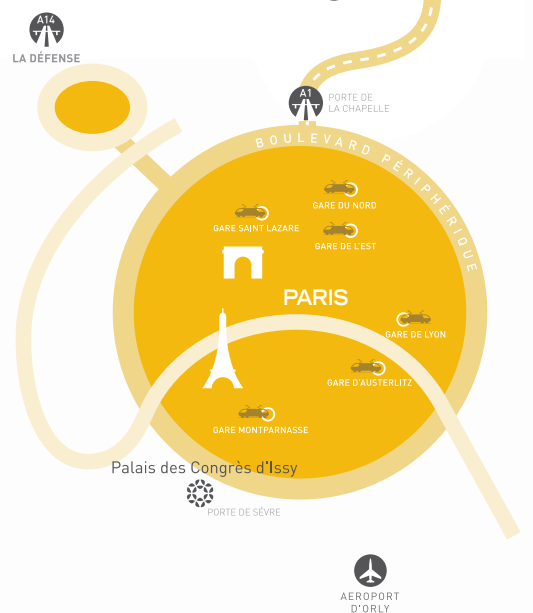
À réception de votre inscription, une convention de formation sera établie et sera envoyée au service de formation par email.

À l'issue de la formation, une facture sera adressée par courrier (N° d'agrément 11921500392).

Une attestation de présence sera envoyée à l'établissement, l'entreprise ou l'organisme payeur désigné.

**CONDITIONS D'ANNULATION :**

Toute annulation d'inscription reçue avant le 31 octobre 2011 et spécifiée par écrit donnera lieu au remboursement à l'issue de la manifestation, des sommes versées, déduction faite d'un montant forfaitaire correspondant à 50 % des



frais d'inscription. Pour toute annulation après le 31 octobre 2011, les frais d'inscription restent dus.

Si un cas de force majeure tel que communément admis par la jurisprudence ou si toute épidémie, pandémie, décision législative, réglementaire, administrative en relation avec une telle épidémie ou pandémie entraînait un retard de l'ouverture, l'arrêt prématuré, l'annulation de la manifestation ou rendait impossible l'exécution de tout ou partie des prestations offertes aux exposants par l'organisateur, l'organisateur pourrait annuler, à n'importe quel moment, les demandes d'emplacement enregistrées en avisant par écrit les exposants qui n'auraient droit à aucune compensation, ni indemnité de ce fait. Les sommes afférentes à la manifestation perçues par l'organisateur restent disponibles après le paiement de toutes dépenses directes et indirectes engagées par l'organisateur seront réparties entre les exposants au prorata des sommes versées par eux, sans qu'ils puissent, de convention expresse, exercer un recours, à quelque titre et pour quelque cause que ce soit, contre l'organisateur.

Renseignements : +33 (0)1 73 28 15 96  
ou [acheteurs@pgpromotion.fr](mailto:acheteurs@pgpromotion.fr)

Programme complet,  
informations et inscriptions  
[www.acheteurs-hospitaliers.com](http://www.acheteurs-hospitaliers.com)

Une organisation

