

Mettre en place une fonction achat de **Groupe Hospitalier de Territoire performante**



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Maîtriser les clés pour mettre en place une fonction achat de groupement hospitalier de territoire performante
- ➔ Maîtriser la convergence des marchés des établissements membres du groupement hospitalier de territoire
- ➔ Savoir piloter la fonction achat du groupement hospitalier de territoire
- ➔ Organiser le contrôle de gestion achat
- ➔ Élaborer un plan d'actions achats territorial



PARTICIPANTS

Toute personne chargée de contribuer à la performance de la fonction achat de groupement hospitalier de territoire : directeurs, responsables, acheteurs, juristes, etc.



Les + de la formation

- **Une formation réalisée par des experts** des achats et de la logistique à l'hôpital, des avocats et experts juridiques
- **Une formation opérationnelle** fournissant des outils clés en main pour réussir la transformation de la fonction achat de groupement hospitalier de territoire
- **Des études de cas** basées sur des retours d'expérience



Programme

Module 1

► Organiser la fonction achat de GHT : de l'organisation transitoire à l'organisation cible

Mettre en place la fonction achat mutualisée

- Définir son organisation cible
- Déterminer les rôles et missions au sein de la fonction achat
- Décliner opérationnellement son organisation

Structurer une démarche de performance

- Définir une politique et une stratégie achat
- Mesurer la performance de son organisation
- Accompagner le changement : communiquer et animer la fonction achat mutualisée

Retour d'expérience d'un directeur achat

Module 2

► Gérer la convergence des marchés

Comment atteindre l'objectif d'alignement des marchés ?

- Modifier l'existant : interrompre ou prolonger les marchés en cours
- Conserver l'existant : date de début d'exécution différente et date de fin de marché commune au sein du GHT

Comment gérer la convergence des marchés de façon opérationnelle ?

Savoir passer un marché au nom du GHT

- Les modalités de computations des seuils
- Les avantages du recours à une centrale d'achat
- Les procédures permettant de gérer la complexité
- L'accord cadre : l'outil adapté aux spécificités du GHT
- Focus sur la délégation de signature : bonnes pratiques et trame type

Cas pratiques

Échanges et retours d'expérience

Module 3

► Piloter la fonction achat du GHT

Quels indicateurs mettre en place pour piloter efficacement la fonction achat de GHT ?

- Identifier les indicateurs : performance (gains achat et économies budgétaires), ressources, mutualisation, gouvernance, efficacité des processus, satisfaction des clients internes (personnels du GHT) et externes (fournisseurs)
- Classer les indicateurs (prioritaires, conseillés, etc.)

Comment organiser le contrôle de gestion achat ?

- Définir le rôle et le positionnement du contrôleur de gestion au sein de la fonction achat
- Analyser les données et les indicateurs de performance et utiliser les bons outils (tableaux de bords)

Comment mettre en place un système d'information achat de GHT ?

- S'équiper des outils adéquats pour le pilotage de la fonction achat (référentiel achat, outils de reporting, logiciel de rédaction de marchés, gestion de bases fournisseurs partagée etc.)

Module 4

► Élaborer un plan d'actions achats de territoire

Comment réussir un plan d'actions achats de territoire (PAAT) ?

- Mettre en place un pilotage de projet efficient
- Savoir mobiliser un maximum d'acteurs clés
- Planifier la démarche PAAT et communiquer
- Réaliser l'état des lieux de la fonction achat du GHT

Comment optimiser les gains sur achat de son PAAT ?

- Organiser les réunions de remue-méninge
- Savoir sélectionner les actions à mettre en œuvre et évaluer leur potentiel de gains en les chiffrant au plus juste
- Prioriser les actions

4 sessions à Paris en 2018

Module	1	2	3	4
JUIN	18	19	20	21
OCTOBRE	9	10	11	12
NOVEMBRE	20	21	22	23

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et lieu

Le parcours se compose de 4 modules pouvant être suivis à la carte. Chaque module se déroule à Paris pendant une journée de 7 heures.

Tarifs

- 3 900 € nets de taxe pour le cycle de 4 modules (975 € pour un module)
- Tarif spécial adhérent au GIP Resah : 2 200 € nets de taxe (650 € pour un module)

- -10 % de remise pour toute inscription avant le 31 mai 2018
- Pour toute inscription groupée : tarif sur devis

Inscription et contact
formation@resah.fr

La formation peut être prise en charge dans le cadre de la formation continue et est éligible au droit individuel à la formation (DIF). Déclaration d'activité Resah enregistrée sous le n°11 7543933 75.