

OFFRE DE FORMATION ACHAT GHT MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE L'ACHAT PUBLIC EN GHT

La mise en place des GHT a induit un profond bouleversement de la fonction Achats, avec un transfert de compétences vers les établissements supports. Des questions opérationnelles se posent désormais aux acteurs et contributeurs de la fonction Achats :

- Qui sont les acteurs impliqués dans les marchés publics des GHT et quel est leur rôle ?
- Comment se positionne l'acheteur dans son GHT ?
- Quelles sont les bonnes pratiques différentes étapes de l'achat ?
- Comment préparer la convergence des marchés au 31 décembre 2020 ?
- Comment les établissements parties doivent concrètement s'organiser autour des étapes d'approvisionnement et de suivi d'exécution des marchés ?
- Quelles sont les bonnes pratiques de remontée des gains achats et de construction d'une démarche de Plan d'Actions Achats Territorial (PAAT) ?
- Quels sont les outils de la DGOS ?...

PUBLIC :

→ Tout acteur ou contributeur de la fonction Achats en GHT (acheteur, référent Achats, pharmacien-acheteur...) souhaitant renforcer sa culture Achats.

ORGANISÉ PAR :

→ CKS Santé

DURÉE :

→ 2 jours

MODALITÉS :

→ Inter ou intra GHT selon le contexte

OBJECTIFS

- Appréhender le contexte et les enjeux associés aux achats publics en GHT
- Comprendre et structurer les interfaces des acheteurs avec les interlocuteurs internes au GHT
- Maîtriser le processus d'achat public, de la définition du besoin au suivi d'exécution des marchés et à la remontée des gains

PROGRAMME

→ Contexte des marchés publics en GHT :

- Le nouveau cadre juridique et réglementaire
- Les enjeux de l'achat public hospitalier
- Rôles et responsabilités des acteurs de la commande publique hospitalière en GHT

→ Comprendre le rôle de l'acheteur vis-à-vis de ses interlocuteurs internes dans le GHT

- Les enjeux de l'achat mutualisé
- Structurer les interfaces avec les prescripteurs et la cellule des marchés
- Les procédures qui peuvent être définies

→ Maîtriser la définition de son besoin et son sourcing

- L'importance d'une bonne préparation comme clé de la performance Achats
- Méthodes et outils de l'analyse des besoins (dont kit DGOS – programme PHARE)
- Cas pratique

→ S'initier aux techniques de négociation

→ Réaliser un suivi d'exécution efficace de son marché

→ Les bonnes pratiques pour la convergence des marchés publics en GHT

→ Les outils de l'acheteur pour mesurer la performance et calculer des gains Achats

- La méthodologie de calcul des gains
- Structurer et valoriser une démarche de PAAT

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une formation offrant la possibilité de travailler sur des cas réels pour optimiser le temps investi en formation.

Une formation interactive qui favorise le partage et le retour

d'expérience entre les stagiaires et le formateur.

Des mises en situation pour aider au positionnement de l'acheteur vis-à-vis de ses interlocuteurs.

NB. Ce module traitera en transversal de la réglementation des achats publics, mais n'y sera pas consacré.