



ACN ACHAT PUBLIC MODULE C

WWW.ANFH.FR

OPTIMISER SON RÔLE D'ACHETEUR



CONTEXTE

Les achats constituent le deuxième poste de dépense des établissements après celui de la masse salariale.

Aujourd'hui, les achats effectués par les hôpitaux représentent au total 18 milliards d'euros en dépenses annuelles, dont 60% d'achats médicaux. Ils sont égaux aux achats de l'État dans son ensemble, qui s'élèvent à 17 milliards d'euros, hors armement.

À l'hôpital, les achats sont extrêmement divers. Une part importante d'entre eux est consacrée aux produits de santé et aux dispositifs médicaux : médicaments, matériels biomédicaux, équipements de soins... On estime que les achats directement liés à la production et à la délivrance de soins représentent un peu plus de la moitié du budget dédié par l'établissement dans ce domaine.

Il apparaît donc essentiel d'activer l'ensemble des leviers d'un achat « réussi » en renforçant les actions suivantes :

- l'activation du marché fournisseurs, qui nécessite une bonne connaissance des produits disponibles sur le marché et permet de faire jouer la concurrence entre fournisseurs, de détecter les innovations...
- le raisonnement en coût complet, favorisant l'anticipation sur le cycle de vie des produits achetés, sur leurs conditions précises d'utilisation ou d'installation et sur leur maintenance ;
- la bonne définition des besoins et la standardisation des produits achetés, qui évite généralement les surcoûts liés à des produits trop spécifiques ou trop pointus ;
- la négociation des prix des produits achetés, en vue d'obtenir des prix raisonnables et justifiés.

La présente action a donc pour objet d'accompagner les acteurs des établissements intervenant dans le processus achat à l'identification des axes d'amélioration envisageables dans les différents pôles/services en matière d'achat, en s'appuyant notamment sur les kits méthodologiques Achat du plan PHARE.

OBJECTIFS

- Clarifier les besoins d'achat
- Faire connaître les bonnes pratiques aux prescripteurs
- Préparer le cahier des charges
- Lancer les procédures
- Utiliser les leviers de négociation
- Calculer les gains achats
- Passer des contrats
- Mettre en œuvre les contrats
- Suivre et évaluer la bonne exécution

PUBLIC CIBLÉ

- Acheteurs généraux et techniques
- Ingénieurs généraux et techniques
- Pharmaciens
- Attaché administratif en charge des achats...

PROGRAMME

Organisme de formation : CKS

JOUR 1

Les leviers Achats

- Comprendre les leviers Achats (illustrer sur des familles d'Achats *via* des bonnes pratiques) observées
- Faire le lien avec la performance de son établissement

Les techniques d'Achats

- Détailler les

principales techniques d'Achats pour l'analyse du besoin, l'étude de marché fournisseur, la définition du plan d'action, la consultation, l'analyse des offres (et la négociation quand c'est possible), la mise en œuvre du nouveau contrat et le suivi du contrat.

- Mettre en pratique ces techniques *via* des exercices

JOUR 2

Calcul de la performance Achats

- Détailler la méthode de calcul des gains, appliquer *via* des exercices

Identification des sources d'information fournisseurs

- Identifier et savoir utiliser toutes les sources d'informations accessibles pour

analyser les besoins et connaître son marché fournisseur.

JOUR 3

- Appliquer la démarche d'Achats sur une famille de son choix.

EN SAVOIR PLUS

www.anfh.fr

Rubrique : établissements/
connaître l'offre de formation