

formations

2025



- Les indispensables de l'acheteur public responsable
- Les formations par fonction 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



Édito



Isabelle PAULUS

Directrice du centre de formation du Resah

Monter en compétences, se mettre à la page, prendre du recul sur son métier, vérifier ses connaissances, préparer une prise de poste ou une reconversion, envisager une promotion... Il y a mille et une bonnes raisons de se former.

Quel que soit votre profil - manager, acheteur, juriste, responsable de la *supply chain* dans le secteur public ou salarié du privé amené à répondre à des appels d'offres - le centre de formation du Resah a concocté un programme spécialement adapté à vos projets.

Ciselé avec l'aide de spécialistes (avocats, consultants, directeurs achats, pharmaciens, contrôleurs de gestion, etc.) ce corpus répond de manière opérationnelle à tous vos besoins dans un grand nombre de thèmes, de l'achat responsable à l'optimisation de la logistique, en passant par le pilotage des prestations externalisées.

Nos méthodes pédagogiques, certifiées Qualiopi, sont régulièrement évaluées pour vous offrir constamment le meilleur service. Notre nouveau catalogue s'adapte aussi aux nouvelles pratiques : les sessions proposées peuvent être suivies à Paris, en intra dans vos locaux (sur demande) ou en distanciel.

Alors, donnez forme à votre formation avec le Resah !

Sommaire

Les indispensables de l'acheteur public responsable

- Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics hospitaliers – Initiation BEST OF 8
- Réglementation et pratique des marchés publics hospitaliers - Niveau 1 BEST OF 9
- Réglementation et pratique des marchés publics hospitaliers - Niveau 2 10
- Les risques contentieux des marchés publics hospitaliers 11
- Deux jours pour tout comprendre de l'achat responsable à l'hôpital 12
- Connaître et définir les six leviers de la performance achat 13
- Les 100 heures de l'achat FORMATION DIPLOMANTE BEST OF 14



Les formations par fonction achat

- Comment optimiser la fonction restauration à l'hôpital ? 15
- Les clés pour préparer un marché de prestation de nettoyage externalisée NOUVEAU 16
- Les clés pour piloter une prestation de nettoyage externalisée et garantir sa performance BEST OF 17
- Gestion des déchets : mieux s'organiser pour optimiser la prestation 18
- Connaître les spécificités des marchés publics de travaux à l'hôpital 19
- Gérer ses concessions de services à l'hôpital 20
- Coût global de possession : une demi-journée pour tout comprendre 21

Les formations en logistique hospitalière

- Comprendre les fondamentaux de la logistique hospitalière BEST OF 22
- Approfondir les enjeux de la logistique hospitalière 23
- ADÉLH : Aide à la décision en logistique hospitalière  24
- Mission d'étude au Québec : découvrez les meilleures pratiques logistiques québécoises  25

Les formations pour les industriels

- Répondre à un marché public hospitalier SPÉCIAL INDUSTRIELS 26
- Répondre aux marchés publics hospitaliers de produits de santé SPÉCIAL INDUSTRIELS 27

Pour aller plus loin

Découvrez nos formations exclusivement en format Intra / sur mesure :

- Achat public d'innovation : les facteurs clés de la réussite 28
- Comprendre les bases de l'achat de produits de santé 29
- Mesurer les opportunités et les enjeux de l'achat public hospitalier SPÉCIAL INDUSTRIELS 30

Les chiffres clés de Resah-formation

Taux de participation
100 %

245
Stagiaires
formés
en 2024

Taux de satisfaction

98 %

120
Jours de formations

Handicap & besoins spécifiques



ACCUEIL & INSCRIPTION

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

formation@resah.fr

Informations

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

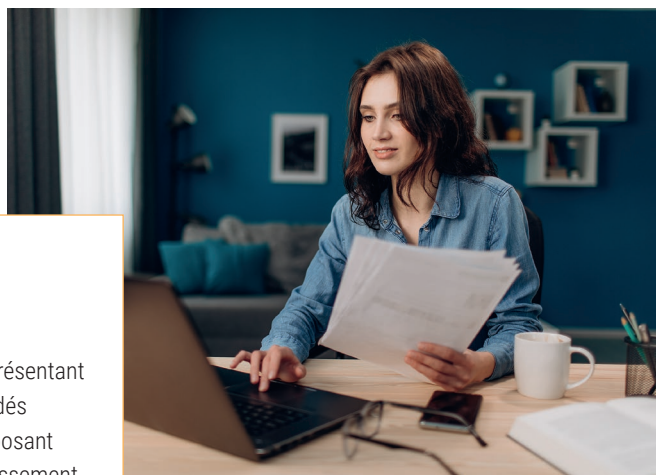
Faire le point sur vos projets de formation, Où s'adresser ?
Employeur du secteur privé : Agefiph
Employeur du secteur public : FIPHFP

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



Ressources pédagogiques

Un support de formation présentant l'essentiel des points abordés durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement avec des liens hypertextes pour une mise à jour en fonction de l'actualité.



Techniques pédagogiques

Alternance de théorie et de démonstrations par l'exemple : cas pratiques, études de cas et exercices individuels ou collectifs rythment cette formation.



Ressources digitales

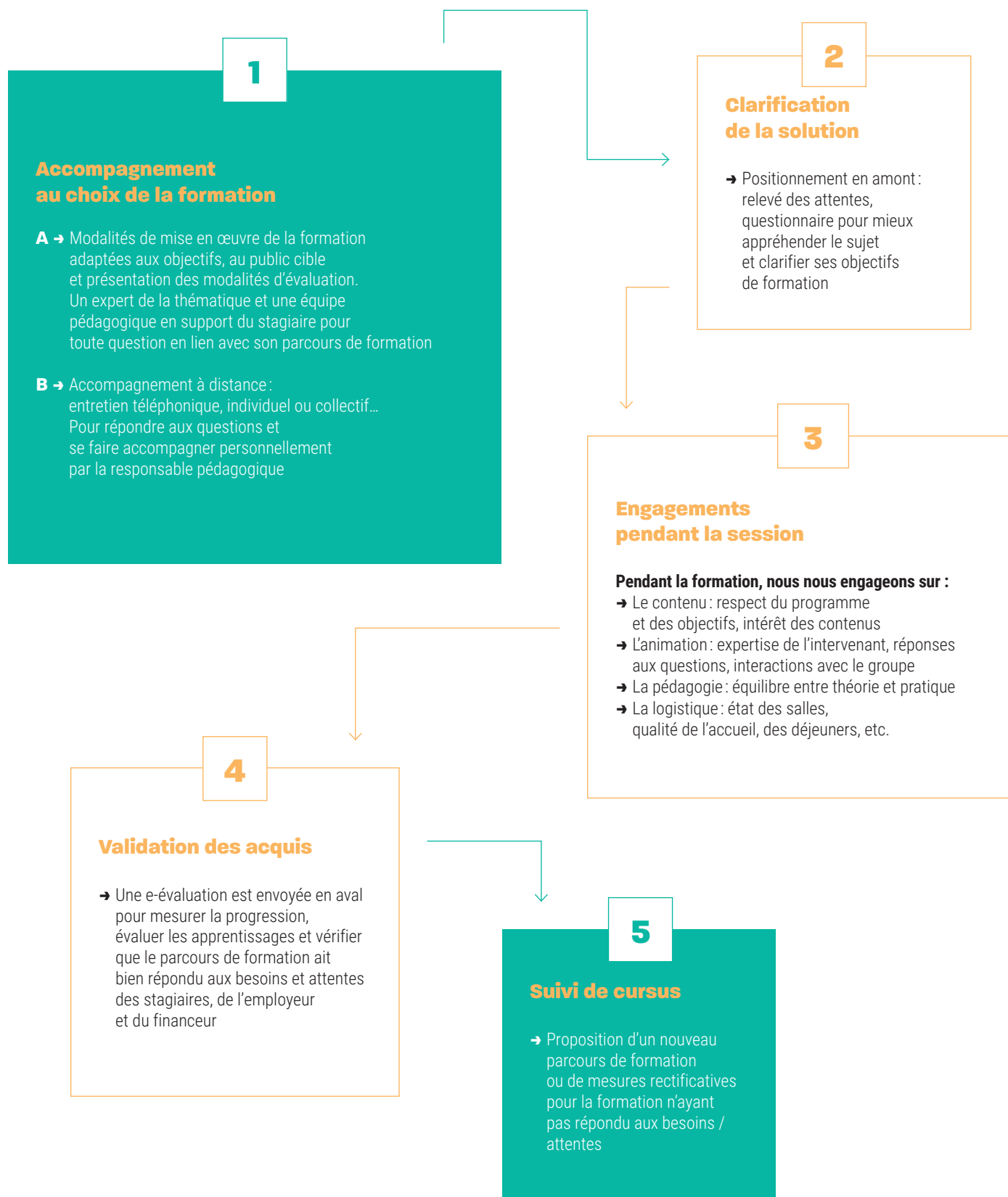
Articles, guides pratiques, podcasts de nos visioconférences d'actualité, webconférences... Pour se préparer, compléter, mais aussi personnaliser sa formation. En présentiel et en ligne, au choix : découvrir une thématique, explorer des pratiques, échanger entre pairs ou faire un retour d'expérience. Mise en situation, travail intersession, expérimentation : étude de cas, exercice d'application, mise en pratique... pour mettre en application ses connaissances, savoir-faire / être, **individuellement, collectivement et / ou en situation de travail.**

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Notre parcours pédagogique



Outil d'auto-évaluation

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



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.

Testez
notre outil



ACHETEUR



DIRECTEUR
ACHATS &
RESPONSABLE
ACHATS



RESPONSABLE
DE FILIÈRES



RESPONSABLE
JURIDIQUE
& JURISTE



GESTIONNAIRE
MARCHÉS
& ASSISTANT
ACHATS



RESPONSABLE
CELLULE DES
MARCHÉS



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

Lundi 3 février 2025
Mardi 10 juin 2025
Lundi 22 septembre 2025
Lundi 17 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en 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 dossier de consultation des entreprises (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

Formatrice



Cindy BUFFIÈRE
Juriste projet
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 17, mardi 18 et mercredi 19 mars 2025

Lundi 13, mardi 14 et mercredi 15 octobre 2025



Infos

3 jours de formation :

21 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

3 jours

Présentiel

2000 €

Distanciel

1350 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en 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 clés pour la définition de la stratégie achat

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

JOUR 2

Le contenu du dossier de consultation des entreprises (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 projet
Resah



Nadia CODO
Responsable du département juridique
« Biomédical, Biologie & Environnement patient »
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 20 mars 2025
Jeudi 16 octobre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

	1 jour
Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



Réglementation et pratique des marchés publics

Niveau 2 - Cas pratiques



MATINÉE

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 projet
Resah



Nadia CODO
Responsable du département juridique
« Biomédical, Biologie & Environnement patient »
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

- Grille d'analyse méthodologique sur les principaux risques juridiques en cours de procédure
- Aspects juridiques et stratégiques d'anticipation des litiges



Dates

Mardi 11 mars 2025

Mardi 23 septembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

	1 jour
Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Les risques contentieux des marchés publics hospitaliers



MATINÉE

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

Synthèse

- Grille d'analyse méthodologique sur les principaux risques juridiques en cours de procédure
- Aspects juridiques et stratégiques d'anticipation des litiges

Formateur



Me Rodolphe RAYSSAC

Avocat à la Cour
Cabinet Rayssac Avocats



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



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



Date

Lundi 16 et mardi 17 juin 2025



Infos

2 jours de formation :

14 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

2 jours

Présentiel

1 350 €

Distanciel

900 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



Deux jours pour tout comprendre de l'achat responsable à l'hôpital



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 et label (Quel intérêt pour une fonction achat ?)
- Identifier sa maturité
- Lancer une démarche interne
- La relation fournisseur : Identifier, connaître et impliquer sa *supply chain* (sourcing)
- Transparence, communication, partenariat, écoute des fournisseurs (réciprocité des évaluations)
- 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

JOUR 2

- Contexte juridique
- 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, etc
- 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 sociétal : achat local, PME (Comment intégrer nos PME, innovation), relocalisation / réindustrialisation, bien-être / qualité de vie, sécurité au travail, santé environnementale
- L'environnemental : 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 achats
responsables
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



Date

Lundi 29 septembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre
Espace formation

Information et demande
de formation en intra :

formation@resah.fr



Connaître et définir les six leviers de la performance



Les six leviers à connaître : environnement, social, innovation, économique, accès aux PME, logistique.

MATINÉE

Connaître, comprendre et mettre en œuvre les six 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 des projets
d'achat transverses,
médiatrice
Resah

BEST
OF

FORMATION
CERTIFIANTE



Public cible

Directeur des achats, responsable achat, responsable de filière achat et toute personne désirant prendre des fonctions au sein de la 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 stratégique
- 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 2025



Infos

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



Tarifs

16 jours : 5 250 €



Demande et inscription :

candidaturefc@ehesp.fr

Date limite de candidature :
31 janvier 2025



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



MODULE 1 - 3 JOURS

10 AU 12 MARS 2025

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

31 MARS AU 2 AVRIL 2025

Maîtriser les étapes d'un processus achat public

- L'élaboration de sa stratégie achat
- De la constitution de son dossier de consultation des entreprises (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

12 AU 14 MAI 2025

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

2 AU 4 JUIN 2025

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

30 JUIN AU 2 JUILLET 2025

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 2025

Intervenants

Antoine DESTOMBES

Responsable de la performance achat - Programme PHARE

Sous direction du financement et de la performance du système de santé, DGOS, ministère de la Santé et de l'Accès aux soins

Catherine BERSANI

Directrice des projets d'achat transverses, médiatrice

Resah

Cindy BUFFIÈRE

Juriste projet

Resah

Guillaume LEPEU

Fondateur de **CoVO**
et expert de l'optimisation de la valeur des contrats

Mathieu MASCOT

Directeur des achats et de la logistique
GHT Saône-et-Loire

Patrice NOIREAU

Expert en achat
Achat-Conseil-Service

Franck PERRIN

Pharmacien, Responsable achats médicaux
GHT Sud Lorraine

Pierre ZIGRAND

Directeur de la performance logistique et de l'analyse de données
Resah

Responsables pédagogiques



Catherine BERSANI

Directrice des projets d'achat transverses, médiatrice
Resah



Olivier GÉROLIMON

Professeur, Institut du management
EHESP



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



Date

Lundi 23 juin 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

1 jour

Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



Comment optimiser la fonction restauration à l'hôpital ?



MATINÉE

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

APRÈS-MIDI

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)

Formatrice



Alexandra COMBAZ

Directrice associée
e-sensiel



Public cible

Tout acteur en lien avec la préparation d'un marché de nettoyage et de bionettoyage en milieu hospitalier ou en établissement médico-social souhaitant suivre une formation opérationnelle



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différences de gestion entre une prestation internalisée et externalisée
- Savoir préparer un marché de nettoyage en mode projet
- Pouvoir réaliser le suivi contractuel (avenants, révisions de prix, application de pénalités, etc.)



Les + de la formation

Une formation très opérationnelle basée sur une réelle expertise de la passation des marchés de nettoyage



Dates

Lundi 31 mars 2025
Lundi 3 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :
formation@resah.fr



Les clés pour préparer un marché de prestation de nettoyage externalisée

NOUVEAU



MATINÉE

Connaître les grands enjeux d'une prestation de nettoyage

- L'externalisation : quels en sont les intérêts par rapport à la gestion en interne ?
- Les marchés réservés : pourquoi et pour qui ?
- L'écosystème fournisseur
- Les différents types de prestations :
 - Obligation de moyen VS Obligation de résultat
 - Des prestations hôtelières en complément
 - Les prestations complémentaires pouvant être associées au marché
- Les risques associés à un cahier des charges incomplet

Mettre en place une gestion de projet

- Marché de nettoyage : une gestion de projet comme les autres ?

- Le dossier de consultation des entreprises (DCE) : préparation de l'ensemble des documents nécessaires au lancement du marché
- Intégrer les aspects environnementaux et sociaux

APRÈS-MIDI

Comment 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 : réunions, KPIs, contrôles, etc.
- Utiliser les leviers à bon escient (avenants, pénalités, résiliations, etc.)

Formateurs



Romain THOREL
Directeur du pôle
Management de
solutions
Resah



Coralie DRIEU
Cheffe de projet
Management de
solutions
Resah



Public cible

Tout acteur en lien avec l'activité du nettoyage et du bionettoyage 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 créer un partenariat avec le prestataire pour 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 1er avril 2025

Mardi 4 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :
formation@resah.fr



Les clés pour piloter une prestation de nettoyage externalisée et garantir sa performance

BEST OF



MATINÉE

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

- L'organisation globale et répartition des tâches
- La comitologie et la communication
- Les outils, avec ou sans logiciel dédié
- La posture vis-à-vis du prestataire tout au long du marché

Mesurer la performance des prestations de nettoyage

- Réaliser des contrôles : internes, contradictoires, externes
- Mettre en place un tableau de bord et suivre des indicateurs (dont les indices de suivi qualité INC et IPG)
- Définir un plan d'action avec des objectifs ciblés dans le temps et initier une démarche d'amélioration continue
- Assurer un suivi économique

APRÈS-MIDI

Comment s'assurer de la bonne application du marché ?

- Connaître et maîtriser son marché
- Le suivi tout particulier des trois premiers mois de mise en place
- Les pénalités : quand et comment les utiliser ?
- Intégrer un réseau d'homologues (ARBS, Club utilisateur, salons, etc.)

Formateurs



Romain THOREL

Directeur du pôle
Management de
solutions
Resah



Coralie DRIEU

Cheffe de projet
Management de
solutions
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 26 mai 2025
Mardi 18 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

1 jour

Présentiel 700 €

Distanciel 500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :
formation@resah.fr



Gestion des déchets : mieux s'organiser



MATINÉE

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

APRÈS-MIDI

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

Formateurs



Romain THOREL

Directeur du pôle
Management de
solutions
Resah



Manon MESSAGER

Acheteuse Hôtellerie &
Services Généraux
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 actuels 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 24 et mardi 25 novembre 2025



Infos

2 jours de formation :

14 heures validées

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



Tarifs

2 jours

Présentiel 1350 €

Distanciel 900 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en 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
Cabinet Rayssac
Avocats*



Public cible

Toute personne intervenant dans le choix d'un concessionnaire de service



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 4 février 2025

Mardi 9 septembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30



13 h 30 - 17 h 30

Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



Gérer ses concessions de service à l'hôpital



MATINÉE

La définition de la concession dans les établissements publics

- Les sources juridiques
- Les cas concernés

Le modèle économique de la concession dans les établissements publics

- La notion de transfert de risque liée à l'exploitation de l'ouvrage ou du service au concessionnaire
- Comprendre les relations contractuelles et financières entre les parties
- Les points de vigilance juridiques

La rédaction du dossier de consultation des entreprises (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

APRÈS-MIDI

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
- La prévention des litiges et l'information des candidats évincés
- Le contentieux, quelques notions

Formateur



Me Mathieu DIDIER
Avocat à la Cour
Cabinet Rayssac
Avocats



Public cible

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



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 !



Date

En matinée :
Mardi 17 juin 2025



Infos

1/2 journée de formation :

4 heures validées

Horaires : 9 h 30 à 12 h 30



Tarifs

0,5 jour

Distanciel

250 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



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



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 » (coût total de possession) 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 appareil IRM
- L'achat de prestation de bionettoyage

Formatrice



Isabelle PAULUS

Directrice du centre de formation
Resah



Public cible

Toute personne concernée par la gestion des flux logistiques dans son établissement



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la gestion des stocks, des approvisionnements et des magasins
- Acquérir la compréhension théorique qui permettra d'améliorer sa pratique
- Acquérir les outils de pilotage de l'activité logistique



Les + de la formation

- Une formation réalisée par des experts de la logistique à l'hôpital
- Des illustrations basées sur des retours d'expérience hospitaliers
- Une formation opérationnelle avec des règles pratiques pour optimiser votre fonction logistique



Dates

Lundi 17 mars 2025
Lundi 24 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Inscription via votre Espace formation

Information et demande de formation en intra :

formation@resah.fr



Comprendre les fondamentaux de la logistique hospitalière

BEST OF



MATINÉE

Gérer une chaîne d'approvisionnement de bout en bout

- Définitions et enjeux généraux. Enjeux spécifiques hospitaliers
- Différencier les notions (achat, approvisionnement, gestion de stock, gestion de magasin ou d'entrepôt)

Les modalités structurantes de la gestion des stocks

- Les acteurs du stockage. Pourquoi stocker ?
- Où stocker ? Clarifier les notions de stock et hors stock
- Approvisionner un stock par re complètement, cadencier, seuil, point de commande, flux tiré / poussé, kanban, etc

APRÈS-MIDI

Gérer les approvisionnements en lien avec les fournisseurs

- Le processus d'approvisionnement et les acteurs
- Le reporting et les indicateurs de pilotage des approvisionnements

Gérer les entrepôts / magasins

- Les processus d'entreposage / magasinage, de la réception à l'expédition et à l'inventaire
- Les indicateurs de pilotage d'un magasin
- Quelques mots sur les plateformes territoriales
- Quelques mots sur les SI de gestion d'entrepôt (WMS)

Formateur



Lyes KHELLAF

Chargé de mission
logistique
Resah



Public cible

Toute personne concernée par la gestion des flux logistiques dans son établissement – ayant déjà suivi le niveau 1 ou expérimenté



Objectifs pédagogiques

- Approfondir les enjeux de la gestion des stocks et flux hospitaliers
- Échanger autour de retours d'expériences et de situations concrètes
- Développer une approche collaborative avec les fournisseurs et prestataires logistiques
- Ouvrir le champ des possibles avec un regard sur la logistique ailleurs et demain



Les + de la formation

- Une formation réalisée par des experts de la logistique à l'hôpital
- Des illustrations et études de cas basées sur des retours d'expérience hospitaliers
- Une formation opérationnelle avec des règles pratiques pour optimiser votre fonction logistique



Dates

Mardi 18 mars 2025

Mardi 25 novembre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



	1 jour
Présentiel	700 €
Distanciel	500 €

Repas inclus pour les formations en présentiel.



Approfondir les enjeux de la logistique hospitalière



MATINÉE

Gérer une chaîne d'approvisionnement de bout en bout

- Rappels des bases
- Bien comprendre le lien entre la gestion des stocks et des approvisionnements
- Quelles optimisations sont possibles en créant du lien achat-approvisionnement ?
- Quelles clauses pour contrôler la chaîne d'approvisionnement ?

Les modalités structurantes de la gestion des stocks

- Comment stocker ? Lieux et usages de stockages
- Les indicateurs de pilotage d'un stock
- Les stocks particuliers de l'hôpital (PUI, déchets, gaz, etc.)

APRÈS-MIDI

Gérer les approvisionnements en lien avec les fournisseurs

- Le reporting et les indicateurs de pilotage des approvisionnements
- Les pratiques collaboratives avec les fournisseurs

Gérer les entrepôts / magasins

- Les principes structurants (implantation, niveau de service)
- Les processus d'entreposage / magasinage, de la réception à l'expédition et à l'inventaire
- Structurations et retours d'expériences sur les plateformes territoriales
- Approfondissement sur les SI de gestion d'entrepôt (WMS) et l'exploitation des masses de données

Innovation en logistique

La logistique hospitalière ailleurs

Formateur



Lyes KHELLAF

Chargé de mission
logistique
Resah



**Inscription via votre
Espace formation**

**Information et demande
de formation en intra :**

formation@resah.fr



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 63 heures à Paris, à Saint-Étienne et à Lausanne (1 fois par mois pendant 5 mois).



Tarifs

63 heures : 6900 €
Tarif par personne TTC (hors frais d'hébergement et de transport jusqu'à Paris, Saint-Étienne et Lausanne).



Inscription via votre Espace formation

Information : formation@resah.fr



Aide à la Décision en Logistique Hospitalière



MODULE 1 - 2 JOURS

24 & 25 MARS 2025 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

12 & 13 MAI 2025 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

16 & 17 JUIN 2025 SAINT-ÉTIENNE

« 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 ?
- Visite du centre d'ingénierie et de santé de l'École des Mines de Saint-Étienne

MODULE 4 - 2 JOURS

30 JUIN & 1ER JUILLET 2025 LAUSANNE

Journées découvertes

- Visite de la plateforme logistique du centre hospitalier universitaire Vaudois avec les dernières innovations de gestion de stock automatisée ainsi que la logistique robotisée des blocs opératoires

ÉVALUATION DES ACQUIS

25 SEPTEMBRE 2025 PARIS

- 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 formation évaluée par un jury à l'issue de la formation

Équipe pédagogique / intervenants

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

Marius HUGUET

Maître de conférence
École des Mines de Saint-Étienne

Romain THOREL

Directeur du pôle Management de solutions
Resah

Lyes KHELLAF

Chargé de mission logistique
Resah

Pierre ZIGRAND

Directeur de la performance logistique et de l'analyse des données
Resah



Public cible

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



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 matière 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 vos homologues 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). Ils 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

Ces prestations comprises seront communiquées au moment de la finalisation de l'inscription.



Inscription via votre Espace formation

Information : formation@resah.fr



Mission d'étude : découvrez les meilleures pratiques logistiques québécoises



LUNDI 9 JUIN

Québec

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

MARDI 10 JUIN

Montréal

- 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 11, JEUDI 12

ET VENDREDI 13 JUIN

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, etc.
- Événement incontournable pour les professionnels de la logistique et de l'approvisionnement du secteur de la santé
- Au programme : des ateliers formateurs, des conférences inspirantes et des échanges enrichissants sur le thème de la SYNERGIE, moteur de notre performance

*Association Québécoise de la Logistique et de l'Approvisionnement du Secteur de la Santé



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



Dates

Mardi 25 mars 2025
Mardi 7 octobre 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



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

SPÉCIAL INDUSTRIELS



MATINÉE

Identifier les seuils et montants des marchés

Connaître 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 dossier de consultation des entreprises (DCE)

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

Formatrice



Cindy BUFFIÈRE
Juriste projet
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



Date

Mardi 24 juin 2025



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarifs

1 jour

Présentiel

700 €

Distanciel

500 €

Repas inclus pour les formations



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



Répondre aux marchés publics hospitaliers de produits de santé

SPÉCIAL INDUSTRIELS



MATINÉE

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 dossier de consultation des entreprises (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)



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



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarif

Nous consulter



Demande sur mesure / intra :
formation@resah.fr



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



MATINÉE

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

APRÈS-MIDI

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

Responsable du département juridique
« Biomédical, Biologie & Environnement patient »
Resah



Aurélien SEVE

Chef de projet innovation
Resah



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



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

Horaires : 9 h 30 - 12 h 30

13 h 30 - 17 h 30



Tarif

Nous consulter



**Demande
sur mesure / intra :**
formation@resah.fr



Comprendre les bases de l'achat de produits de santé



MATINÉE

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



Dr Juliette JACOB
Pharmacien
Directrice du pôle
achat médicament
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



Infos

1 jour de formation :

7 heures validées

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



Tarif

Nous consulter



**Demande
sur mesure / intra :**
formation@resah.fr



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

- Spécial sociétés innovantes -

Initiation

SPÉCIAL
INDUSTRIELS



MATINÉE

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 innovantes

- 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

APRÈS-MIDI

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

Responsable du
département juridique
« Biomédical, Biologie &
Environnement patient »
Resah



Aurélien SEVE

Chef de projet
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 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 ou par e-mail : formation@resah.fr
- 2 Nous vous confirmons la prise en charge de votre demande d'inscription par e-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 via la plateforme Chorus Pro
- 5 Un certificat de réalisation est envoyé à la fin de la formation à chaque participant et envoyé, sur demande, au responsable de l'inscription

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

Resah
47, rue de Charonne - 75011 Paris

formation@resah.fr
www.resah.fr



@resah_fr



Resah

