



ÉCOLE DE RÉFÉRENCE
CONSEILLER DE CONFIANCE

PARCOURS MODULAIRE METIER PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHATS DEVENEZ UN ACHETEUR PUBLIC ... PERFORMANT !

LE MOT DE L'EXPERT

NOUVEAU

Professionnaliser le métier d'acheteur public revêt une importance stratégique, c'est un investissement essentiel pour exercer ce métier avec compétence et efficacité. La commande publique représente un levier essentiel pour soutenir l'économie, favoriser l'innovation, acheter durablement et garantir une utilisation optimale des deniers publics. L'acheteur public doit développer une capacité d'analyse économique performante afin d'évaluer les offres de manière objective et transparente et ainsi devenir un expert de l'achat.

Ce parcours de formation dédié permet d'acquérir une maîtrise solide du cadre juridique complexe des marchés publics et offre également des compétences opérationnelles indispensables. Les formations proposées contribuent à renforcer la culture de la déontologie et de la responsabilité, elles permettent d'adopter les bonnes pratiques et sécurisent les procédures.

Dans un contexte d'évolution constante des règles et des outils numériques, actualiser ses connaissances est devenu incontournable. Se former améliore la performance des achats publics et valorise le rôle clé de l'acheteur au sein des organisations.

OBJECTIFS :

- Analyser son besoin fonctionnel d'achats
- Définir la stratégie de son portefeuille achats
- Appréhender les différentes étapes du cycle achats
- Réaliser sa cartographie des achats
- Développer la relation prescripteur/acheteur
- Optimiser la chaîne logistique achats
- Comprendre la supply chain



Réf. F2601

Publié le 2026/01/05



PRÉREQUIS

Ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC

Responsables des achats
Responsables logistiques
Responsables des travaux
Responsables de la cellule des marchés
Coordonneurs des achats
Acheteurs
Juristes

ELIGIBILITÉ FORMATION

Formation éligible au Plan de Formation Continue de l'établissement, ANFH et OPCO

ACCESSIBILITÉ PSH

Afin d'étudier les mesures nécessaires à mettre en œuvre, contactez notre Référente Handicap/PSH : sylvie.liot@cneh.fr

COORDINATEUR

Frédéric FRISCH
Responsable de l'offre Contrôle de
Gestion et Achats du CNEH

ASSISTANTE

Sophie MILLET
Assistante offre Achats
01.41.17.15.47
sophie.millet@cneh.fr

MODULE 1 DÉFINIR LA STRATÉGIE DE SON PORTEFEUILLE ACHATS (2 JOURS)

QUIZ de connaissance

Atelier 1 : Situer la fonction Achats dans son environnement, sa mission, le GHT

- Les objectifs réglementaires, sanitaires au niveau local, régional et national : les ARS et le programme PHARE, les groupements d'achats, les GHT
- La responsabilité sociétale économique des établissements de santé
- L'atteinte des objectifs économiques et qualitatifs des achats

Atelier 2 : Connaître les grands leviers de la stratégie Achats

- La planification et la programmation des besoins d'achats
- La rationalisation et la standardisation du besoin
- L'achat durable

Atelier 3 : Cartographier pour décider : méthodes et outils L'hôpital et son environnement

- Les acteurs : prescripteurs, influents, sociétés savantes
- L'identification du circuit de décision à l'hôpital
- La prise en compte du positionnement de l'établissement dans les groupements et le GHT

Le portefeuille achats

- La cartographie du portefeuille achats : Pareto, matrice ABC et matrice de Kraljik
- La segmentation et la définition des familles d'achats : achats prioritaires, achats simples externalisés, achats mutualisés via des groupements régionaux ou nationaux, etc.

Cas pratique : mettre en œuvre les outils d'analyse présentés

La connaissance du portefeuille fournisseurs

- Les fournisseurs actuels et potentiels sur le portefeuille achats: fournisseurs actuels, concurrents, nouveaux entrants (sourcing)
- L'analyse du risque fournisseur et des partenaires
- Le diagramme de Porter

La connaissance du processus d'achats

- Les différents acteurs du processus, leur rôle et leur contribution
- Les interactions des acteurs internes et/ou externes
- Les contraintes et risques liés à l'achat
- Le circuit optimal de l'acte d'achat à l'hôpital

Cas pratique : un exemple de QQOCP

Atelier 4 : Mettre en application une vision globale stratégique

avec la matrice SWOT

- L'élaboration d'une matrice SWOT sur la base d'un projet proposé par les stagiaires

Atelier 5 : Définir le diagnostic et les axes de progrès de sa fonction Achats

Atelier 6 : Réaliser sa cartographie des Achats

- Caractériser l'activité de ses achats
- Déterminer les coûts et les délais internes
- Définir l'organisation de sa fonction achats
- Identifier les risques et les enjeux liés à l'achat public
- Mettre en place vos procédures

SUIVI DE L'EXECUTION ET ASSIDUITÉ

Feuille d'émargement - Certificat de réalisation à l'issue de la formation

INTERVENANTE

Maryse ZALMA

Directrice chargée de la coordination de la politique achats
APHP Siège DPDA

MODALITÉS DE SATISFACTION

Questionnaire de satisfaction - Evaluation de l'atteinte des objectifs à l'issue de la formation

MÉTHODES MOBILISÉES

Introduction et contextualisation - Apports théoriques
- Mises en situation - Partage de pratiques – Retours d'expérience - Outils opérationnels, Cas pratiques

EN AMONT DE LA FORMATION

En amont de la formation le participant renseignera un questionnaire succinct présentant son niveau de connaissance et ses attentes.

MODULE 2 EXPRIMER ET ANALYSER SON BESOIN FONCTIONNEL D'ACHATS (2 JOURS)**Atelier 1 : Mesurer les enjeux du binôme prescripteur/acheteur****Atelier 2 : Développer la relation prescripteur/acheteur**

- La coordination de la demande du prescripteur
- L'animation d'un atelier brainstorming
- Se positionner comme animateur-conseil

Atelier 3 : Caractériser son besoin d'achats

- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délais, risques
- L'approche BCDE
- La rédaction de la fiche d'expression du besoin
- L'identification du besoin par le tableau des fonctionnalités
- L'appréciation de l'achat en coût global (cycle de vie d'un produit)
- Le développement durable dans la démarche d'achat
- Les achats récurrents et les achats ponctuels
- L'opportunité d'internaliser ou d'externaliser les prestations (cas des GHT)

Atelier 4 : Analyser les spécificités techniques de son projet d'achats

- Le produit et son environnement
- La distinction entre les fonctions de services et les fonctions techniques
- La mesure des fonctions contraintes
- Identifier ce qui peut faire l'objet de variantes et de prestations supplémentaires éventuelles (PSE)
- L'expression du niveau des exigences demandé aux fournisseurs

Cas pratiques

- Analyser les fonctions de services et techniques sur la base d'un exemple concret issu du monde hospitalier
- Valoriser les fonctions retenues : (les coûts fonctions, les composantes d'un prix (coûts directs, indirects, etc.), la détection des coûts inutiles, les inducteurs de coûts et la formule de révision de prix)

Atelier 5 : Préparer des critères de choix pour la phase de mise en concurrence

- Les grilles multicritères et leur pondération

Cas pratiques : utilisation d'un modèle de tableau multicritères**Atelier 6 : Passer de l'expression du besoin à la formalisation du cahier des clauses techniques particulières (CCTP)**

- Les bonnes pratiques
- La rédaction d'une RFI/RFQ
- La structuration du CCTP
- Le cadre de réponse technique

Atelier 7 : Achats et IA actualités**MODULE 3 OPTIMISER SA CHAÎNE LOGISTIQUE D'ACHATS (2 JOURS)****Atelier 1 : Appréhender les différentes étapes de la supply chain**

- Identifier les besoins des clients et la façon d'y répondre
- Gérer les approvisionnements et la transformation des produits
- Mettre au point et analyser les solutions logistiques en interne et en externe

Atelier 2 : Démontrer la faisabilité sur un modèle choisi par le groupe

- Essai d'écriture pour un marché
- Comment obtenir la performance attendue et la contrôler ?
- Appliquer le modèle dans un GHT

Atelier 3 : Quelles conditions d'approvisionnement ou de logistiques intégrer dans la définition des prix cibles ?

- Le bordereau de prix unitaire avec des majorations/remises
- Le nombre de points de livraison, les conditionnements (unité, carton, palette), le montant de la commande
- Le nombre de commandes annuelles

Atelier 4 : Faire un état des lieux, un préalable indispensable

- Le périmètre : ensemble des approvisionnements ? pour tous les flux ?
- Les conditions logistiques des marchés (avec impact prix)
- La gestion de stocks, la valorisation, la couverture sur les sites logistiques et dans les services
- L'étude des coûts de transport pour le périmètre ciblé
- Les livraisons communes (multi flux, sous réserve de la réglementation) et/ou la mise en commun des moyens (matériels et humains)

Atelier 5 : L'analyse des contraintes

- Les moyens matériels et humains existants
- Les transferts sur un site de ces moyens
- L'externalisation

QUIZ de connaissance et validation des acquis

TARIFS NETS DE TAXES

Adhérents	2 700 €
Non-adhérents	3 000 €

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Supports remis à l'apprenant durant la formation au format numérique via une plateforme sécurisée

MODALITÉ

Durée de formation 6 jours- 42H

SESSIONS

PARIS 7, 8, 9 oct. 2026
et 4, 5, 6 nov. 2026

DEMANDE D'INSCRIPTION

1 bulletin par participant

Référente Handicap CNEH : sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76



PARCOURS MODULAIRE METIER PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHATS

7, 8, 9 octobre 2026 et 4, 5, 6 novembre 2026

RÉF. F2601

EN PRATIQUE

Responsable de formation*

☐ Mme ☐ M.

Prénom :

Nom :

Tél. :

E-mail :

Participant*

☐ Mme ☐ M.

Prénom :

Nom :

Fonction :

Service :

Tél. :

E-mail :

Établissement*

Nom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Adresse de facturation (si différente)

Adresse :

Code postal : Ville :

Facturation sur Chorus Pro

SIRET de l'établissement (14 chiffres)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Code Service Chorus (SE)

Numéro d'Engagement Juridique (EJ)

Nous collectons des données personnelles vous concernant. Elles sont utilisées par le CNEH pour : Les attestations de présence en formation/les prises en charges financières, envoyées aux financeurs ou employeurs le cas échéant, ces données sont conservées 2 ans puis détruites après règlement de la facture. Le suivi de formation (évaluations, validation des compétences) est tracé dans nos logiciels métiers, ces données sont conservées 5 ans après la formation. Toutes ces données sont utilisées à des fins professionnelles et pour le bon suivi de la formation, elles ne sont en aucun cas cédées à des tiers à des fins commerciales. Le responsable de traitement au CNEH est la DRH par délégation du Directeur général. Le Délégué à la protection des données personnelles peut être contacté au siège du CNEH - 3 rue Danton - 92240 Malakoff - RH@cneh.fr. Conformément au règlement général sur la protection des données personnelles (règlement UE n° 2016/679 du 27 avril 2016), vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de suppression, d'opposition pour motif légitime, de limitation et de portabilité aux données qui vous concernent que vous pouvez exercer en vous adressant un mail à RH@cneh.fr. Vous pouvez également introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL).

TARIFS NETS DE TAXE

Tarif adhérents	2 700 €
Tarif non-adhérents	3 000 €

LIEU

La formation a lieu dans les locaux du CNEH à Paris-Malakoff (accès métro ligne 13).

9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

CONTACT

ASSISTANTE

Sophie MILLET

Assistante offre Achats

01.41.17.15.47

sophie.millet@cneh.fr

Signature et cachet

Date

Accord du directeur de l'établissement pour la prise en charge financière au titre de la formation continue

*Tous les champs sont obligatoires