

INFORMATIONS PRATIQUES

Inscriptions

7 novembre 2013 - Conférence plénière

- Hospitaliers : 315 € HT
- Sociétés : 450 € HT

8 novembre 2013 - Ateliers de l'achat hospitalier

Inscription en journée complète uniquement (2 ateliers au choix)

- Hospitaliers : 420 € HT
- Sociétés : 550 € HT
- N° d'agrément de la formation : 11921500392
- Inscriptions sur : www.acheteurs-hospitaliers.com

Informations pratiques

Adresse : Palais des Congrès
25 avenue Victor Cresson
92130 Issy-les-Moulineaux - France

Venir au Palais des Congrès :

- Métro ligne 12 : station Mairie d'Issy
- Tramway : Val de Seine T2 (Issy-les-Moulineaux/La défense)
- RER C : Versailles - Les Invalides. Arrêt Issy Ville
- BUS RATP : 123 - 169 - 190 - 290 - 323
- Périphérique : sortie Porte de Sèvres

Transports et hébergements :

Organisez votre voyage en quelques clics sur :
www.acheteurs-hospitaliers.com

Conditions générales

Conditions d'inscription :

L'inscription à la conférence ou aux ateliers ouvre droit aux prestations suivantes :

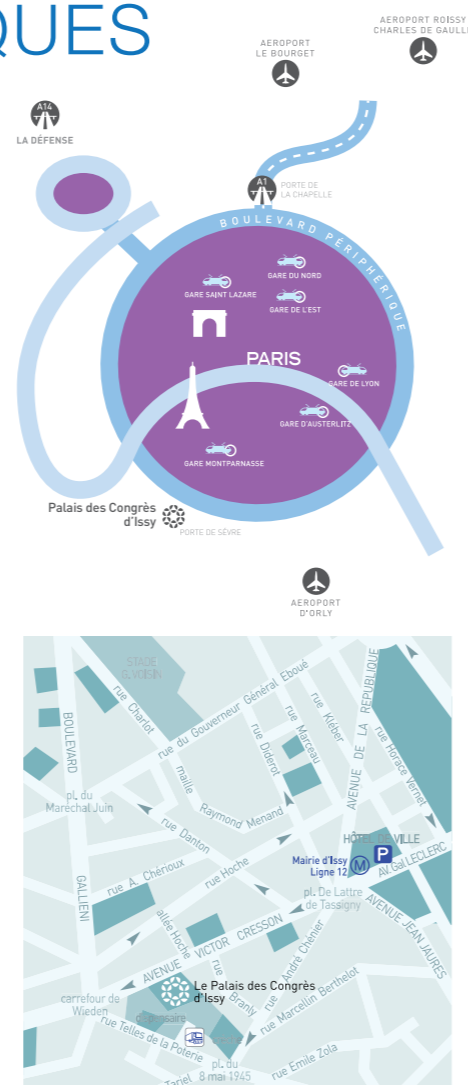
- L'accès aux sessions de formations.
- Le déjeuner et les pauses.
- L'accès à l'espace congressiste du site web.

Le nombre de participants aux ateliers du 8 novembre est fixé à 15 participants minimum par atelier. En dessous de ce nombre, PG PROMOTION se réserve le droit d'annuler la formation.

Règlement :

Le règlement pourra être effectué :

- Par virement bancaire ou postal à réception de la facture.
- À réception de votre inscription, une convention de formation sera établie et sera envoyée au service de formation par email.
- À l'issue de la formation, une facture sera adressée par courrier (N° d'agrément : 11921500392).
- Une attestation de présence sera envoyée à l'établissement, l'entreprise ou l'organisme payeur désigné.



Conditions d'annulation :

Toute annulation reçue avant le 21 octobre 2013 et spécifiée par écrit ne fera l'objet d'aucune facturation post-événement.

Pour toute annulation formulée après le 21 octobre 2013, les frais d'inscription restent dus en totalité.

Si un cas de force majeure tel que communément admis par la jurisprudence ou si toute épidémie, pandémie, décision législative, réglementaire, administrative en relation avec une telle épidémie ou pandémie entraînerait un retard de l'ouverture, l'arrêt prématuré, l'annulation de la manifestation ou rendrait impossible l'exécution de tout ou partie des prestations offertes aux exposants par l'organisateur, l'organisateur pourrait annuler, à n'importe quel moment, les demandes d'emplacement enregistrées en avisant par écrit les exposants qui n'auraient droit à aucune compensation, ni indemnité de ce fait. Les sommes afférentes à la manifestation perçues par l'organisateur restant disponibles après le paiement de toutes dépenses directes et indirectes engagées par l'organisateur seront réparties entre les exposants au prorata des sommes versées par eux, sans qu'ils puissent, de convention expresse, exercer un recours, à quelque titre et pour quelque cause que ce soit contre l'organisateur.

Journées de l'achat hospitalier

7 et 8 novembre 2013
3^{ème} édition

Mutation de la fonction achat dans les établissements de santé : VERS UN NOUVEAU MODÈLE ?



INSCRIPTIONS www.acheteurs-hospitaliers.com

PALAIS DES CONGRÈS D'ISSY-LES-MOULINEAUX - FRANCE

Renseignements [+33 \(0\)1 73 28 72 18](tel:+330173287218)

ou acheteurs@pgpromotion.fr

Programme complet, Informations et inscriptions
www.acheteurs-hospitaliers.com

Nos partenaires



Un événement



Une organisation



La réorganisation des achats hospitaliers est très rapide.

- Quel est le chemin parcouru dans la mise en réseau des organisations, l'animation, la coordination et la professionnalisation des achats ?
- Le rôle et les enjeux stratégiques de la fonction achat sont-ils enfin reconnus ?
- Comment les systèmes d'information s'adaptent-ils aux besoins d'outils de gestion de la fonction achat ?

- Comment établir avec l'industrie une relation dynamique favorisant la croissance de l'éco-système industriel ?
- Comment ne pas se limiter aux gains sur achat et développer une fonction au service de la performance globale de l'hôpital et plus largement du système de santé ?

La mutation de la fonction achat dans les établissements de santé :
LES PREMIÈRES RÉUSSITES, VERS UN NOUVEAU MODÈLE ?

Objectifs des troisièmes Journées de l'achat hospitalier

Objectifs de la conférence plénière

- Connaître les dernières évolutions du paysage de l'achat hospitalier public et privé, en France et à l'étranger.
- Découvrir les nouveaux enjeux des systèmes d'information.
- Savoir comment développer une fonction achat au service de la performance du système de santé.

Objectifs des ateliers de l'achat hospitalier

- Anticiper l'impact de la nouvelle directive « marchés » sur l'achat hospitalier.
- Identifier les facteurs clefs de succès de la mise en œuvre d'un plan d'actions achats à l'hôpital.
- Faire le point sur les grandes tendances d'évolution de la logistique hospitalière.

Publics cibles

- Directeurs d'établissements - Directeurs des services économiques - finances - achats - Pharmaciens - Ingénieurs biomédicaux, informatique, travaux, organisation, restauration et logistique. Cadres des services achats, techniques et logistiques (*attachés d'administration, adjoints techniques et adjoints des cadres etc.*). Directeurs et cadres des agences régionales de santé.
- Prestataires et fournisseurs des établissements de santé.

PROGRAMME

Jeudi 7 novembre 2013

Les ateliers de l'achat hospitalier

Vendredi 8 novembre 2013

CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Conférence ouverte aux acheteurs et fournisseurs

Accueil des participants à partir de 9h00

Début de la conférence à 9h30

- Discours d'introduction
- Quel chemin parcouru ?
- La professionnalisation : des équipes achat mobilisées
Retours d'expériences et Table ronde animée par Jean-Marc BINOT, rédacteur en chef d'achat-public.info.
 - Quelle formation pour un directeur des achats ? Thierry BOURGET, directeur des achats CHU de Rennes.
 - De nouveaux acteurs dans la fonction achat ? Frédéric LUGBULL, directeur-adjoint CH de Pontoise.
 - Quel rôle pour le « juriste marchés » dans la performance des achats ? Samira BOUSSETTA, responsable des affaires juridiques du Resah.
 - L'ingénieur biomédical et le regroupement des achats : Alban PELLEGRINO, ingénieur biomédical, CH de Gonesse.
 - Le rôle des prescripteurs et du pharmacien hospitalier dans les nouvelles organisations achat. Dr Vincent HUROT, pharmacien hospitalier.

11h00-11h30 : Pause café

- Les plans d'action achats : les hospitaliers en action
Retours d'expériences et échanges animés par Jean Bernard GERVAIS, rédacteur en chef d'HOSPIMEDIA.
 - Le plan d'action achats du CH de Martigues, Nicolas ESTIENNE, directeur général.
 - Le plan d'action achats du CH de Sainte-Anne, Christian MAUPPIN, directeur-adjoint.
 - La performance achats dans le cadre d'un partenariat : la cité sanitaire de Saint-Nazaire (EPS et ESPIC), Christine PELLIGAND, directrice-adjointe CH de Saint-Nazaire.
 - Le plan d'action achats du CHRU de Lille, Jean-Pierre BAILLY, directeur des achats.
- L'apport du programme PHARE
Hervé DE TROGOFF, responsable du programme PHARE, DGOS.

13h00-14h00 : Déjeuner

- Quel potentiel pour quel avenir ? Que se passe-t-il dans les autres pays en matière d'achat hospitalier ?
 - Tour de la planète de l'achat hospitalier : Carole GANDON, responsable des projets internationaux, Resah.
- La nouvelle organisation des achats et de la supply chain : un enjeu pour les systèmes d'information
Quels enjeux et quelles perspectives ?
Thierry AMADIEU, directeur d'Amadieu Conseil, François BISCH, directeur de projet supply chain, Resah, Alain MOURIER, professeur achat supply chain, EHESP, Jean-Christophe SIMON, direction de la stratégie du GIP MIPIH, un directeur des achats, un industriel du secteur des produits de santé.
- A la découverte de l'organisation des achats du secteur privé de la santé
 - Présenté par un directeur achats d'un groupe d'établissements de santé ou médico sociaux privés.

- Les grandes tendances de l'évolution de l'achat public et privé en France
Marc SAUVAGE, directeur des achats de la région Centre, président de la compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF).

15h40-16h10 : Pause café

- Le nouvel horizon de l'achat hospitalier
Comment développer la fonction achat à l'hôpital ? Comment établir de nouvelles relations avec l'industrie ? Y a-t-il une place pour un achat patriotique ?
Table ronde animée par François Charles REBEIX, directeur de La Lettre des Achats.
Véronique CHASSE, responsable du projet achat de la FEHAP, Bruno CARRIERE, directeur d'UniHA, Dominique LEGOUGE, directeur du Resah, Luc DELPORTE, directeur d'UNICANCER Achats, Emmanuel LEPRINCE, directeur général de Pacte PME.

Fin de la journée à 17h30

18h00 : Remise des 1^{ers} Trophées de l'achat hospitalier

Membres du jury :

Marie-Agnès AUBIN, directrice des achats CH de Pau, Jean-Marc BINOT, rédacteur en chef d'Achat-Public.info, Bruno CARRIERE, directeur d'UniHA, Véronique CHASSE, responsable du projet achat de la FEHAP, Julien COUVREUR, directeur des achats CH d'Annecy, Luc DELPORTE, directeur d'UNICANCER Achats, Dominique LEGOUGE, directeur du Resah, Alain MOURIER, professeur à l'EHESP, Marie WATTEBLED, chef de projet, référent métier à l'ANAP.

18h30 : Cocktail apéritif
sur inscription en ligne www.acheteurs-hospitaliers.com

DES ATELIERS À LA CARTE POUR CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ DE L'ACHAT

Ateliers ouverts aux acheteurs et fournisseurs - Inscription en journée complète uniquement

MATINÉE

De 9h00 à 12h30

APRÈS-MIDI

De 14h00 à 17h00

1 ATELIER AU CHOIX

1 ATELIER AU CHOIX

1 Le plan d'action achat en pratique

La performance des achats de l'établissement repose sur un plan d'action efficace pour des progrès rapides de l'organisation et des pratiques d'achat.

- Organiser sa démarche projet en utilisant les outils disponibles.
- Associer l'ensemble des acteurs concernés, en particulier les professionnels de santé.
- Passer du diagnostic aux objectifs planifiés.
- Suivre la réalisation et les résultats.

2 La nouvelle directive marchés publics

Les travaux de rédaction de la nouvelle directive qui sera applicable aux marchés publics sont presque achevés. Quelques semaines avant sa publication, cet atelier se propose de dresser les grands enjeux et leurs conséquences pratiques :

- Modernisation et simplification des procédures.
- Négociation élargie et nouvelles procédures de passation.
- Accès des PME facilité et innovation.

3 L'identification et la traçabilité des produits à l'hôpital

La traçabilité est une exigence croissante en particulier pour les produits de santé. Il s'agit d'un facteur essentiel de réduction des risques du processus d'approvisionnement.

- Quels sont les outils de la traçabilité à l'hôpital ?
- Vers un standard de codification ? L'exemple de GS1.
- Traçabilité, pilotage des flux et approvisionnement des unités cliniques et médico-techniques.

4 La nouvelle directive marchés publics

Les travaux de rédaction de la nouvelle directive qui sera applicable aux marchés publics sont presque achevés. Quelques semaines avant sa publication, cet atelier se propose de dresser les grands enjeux et leurs conséquences pratiques :

- Modernisation et simplification des procédures.
- Négociation élargie et nouvelles procédures de passation.
- Accès des PME facilité et innovation.

5 Optimiser la logistique hospitalière : le management de la supply chain

- Les échanges avec les fournisseurs et d'autres établissements se multiplient.
- Comment profiter des évolutions logistiques ou « supply chain » de nos fournisseurs pour maîtriser les flux de votre établissement ?
- Comment se mettre en situation de partager utilement des solutions logistiques avec d'autres établissements pour réduire les coûts d'approvisionnement ?
- Y a-t-il les prérequis pour profiter de ces tendances qu'ont intégrées la plupart des fournisseurs ?
- Comment rendre les informations logistiques de base utilisables depuis votre système d'information ?

6 Le plan d'action achat en pratique

La performance des achats de l'établissement repose sur un plan d'action efficace pour des progrès rapides de l'organisation et des pratiques d'achat.

- Organiser sa démarche projet en utilisant les outils disponibles.
- Associer l'ensemble des acteurs concernés, en particulier les professionnels de santé.
- Passer du diagnostic aux objectifs planifiés.
- Suivre la réalisation et les résultats.

EN PARALLÈLE DU CONGRÈS

Durant les Journées de l'Achat Hospitalier d'Issy-les-Moulineaux, le Centre de ressources et d'expertise du Resah organise en parallèle les 7 et 8 novembre sur place, 2 séminaires de formations d'une durée de 2 jours à dominante juridique relative à l'achat hospitalier destinés aux hospitaliers et aux fournisseurs :

- Initiation au droit des marchés hospitaliers
- Perfectionnement en droit des marchés hospitaliers

Tarifs pour les 2 jours : 900 €, repas inclus avec les autres congressistes. N'hésitez pas à y inscrire vos collaborateurs ayant besoin d'une formation juridique : contact@resah.fr

Pour vous inscrire à la conférence plénière ainsi qu'aux ateliers de l'achat hospitalier, rendez-vous sur : www.acheteurs-hospitaliers.com