



EIPM

RESEARCH • UPSKILLING • PERFORMANCE

MEGROUPE

**L' acheteur Architecte de
L'excellence**

Notre mission



Accompagner, partout dans le monde, la montée en compétences et en maturité des organisations achat grâce à des parcours de formation adaptés du débutant au dirigeant.

Des solutions prêtes à l'emploi pour tous

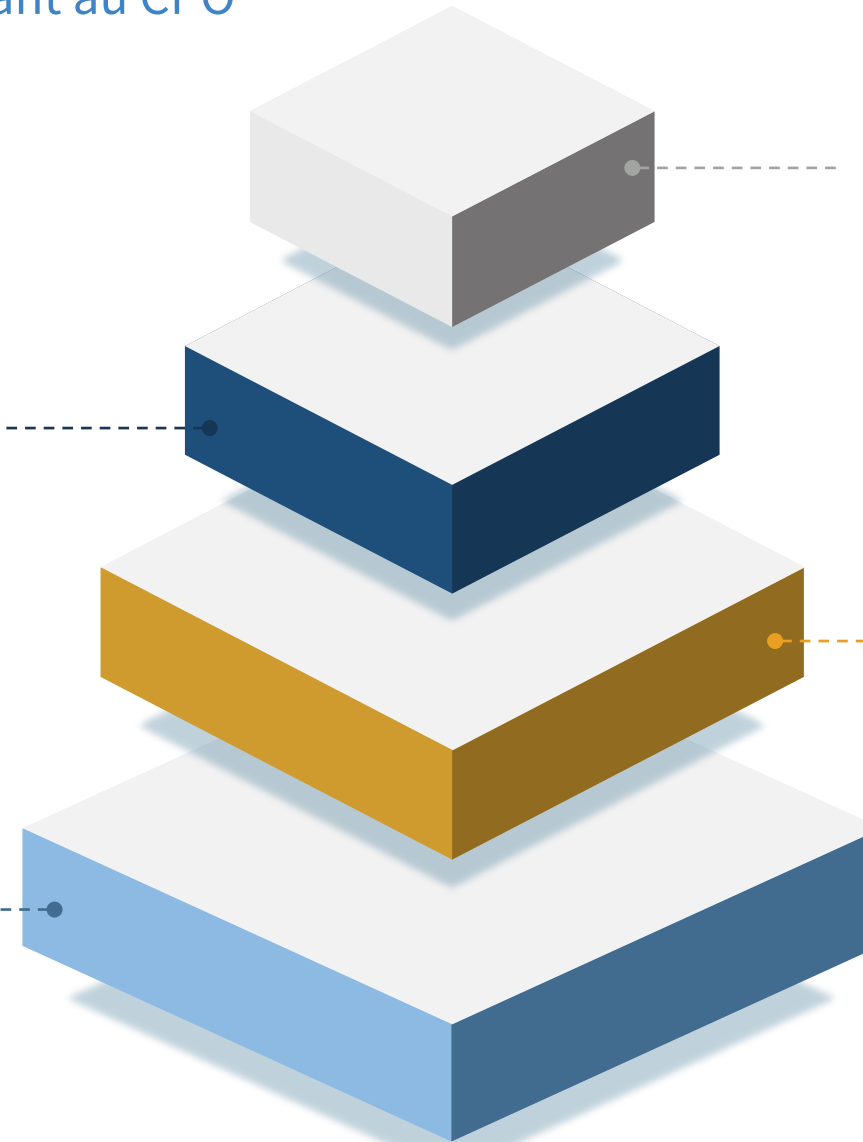
EIPM : Votre solution unique pour la montée en compétences, du nouvel arrivant au CPO

CERTIFICATS

Les certificats EIPM offrent une exploration approfondie de sujets critiques pour les organisations achat, donnant aux acheteurs les moyens de devenir les leaders du changement.

MODULES E-LEARNING

Bibliothèque de plus de 130 modules dédiés aux achats et à la Supply Chain



CERTIFICATIONS & EXECUTIVE DIPLOMA

Nos certifications et notre Executive Diploma sont des titres mondialement reconnus pour les professionnels de l'achat, **accrédités** par la Fédération Internationale des Achats et de la Supply Chain (IFPSM) ainsi que par les Nations Unies.

OPEN COURSES

Les Open Courses sont des formations thématiques. Dispensés à la fois en ligne et en face à face, les Open Courses sont les éléments constitutifs de nos solutions de montée en compétences. 28 Open Courses sont programmés chaque trimestre et de nouveaux sujets sont ajoutés régulièrement.

Formations inter-entreprises en français

30 formations - 16 thèmes



ACHATS & STRATÉGIE

- Fondamentaux achat : écosystème interne
- Fondamentaux achat : écosystème externe
- Category Management
- Personnes, processus et performance
- Fifth Generation Purchasing



NÉGOCIATION & CONTRATS

- Négociation
- Soft skills pour négociations difficiles
- Négociation par la valeur
- Contrats et gestion contractuelle



COÛTS & FINANCE

- Analyse des coûts
- Gestion des coûts
- Analyse financière des fournisseurs
- Mise en œuvre des fondamentaux du *Design to Cost*



INNOVATION & CRÉATION DE VALEUR

- Innovation
- Devenir Leader de l'Innovation avec les fournisseurs



DATA & IA

- Analyse des données & IA dans les Achats



LEADERSHIP & INFLUENCE

- Communication et Storytelling
- Gestion des parties prenantes
- Leadership et gestion du changement dans les achats
- Transformation, Leadership & Stratégie



FOURNISSEURS

- Gestion de la relation fournisseur
- Gestion des fournisseurs clés



SUPPLY CHAIN

- Décoder la chaîne d'approvisionnement
- Planification de la demande et gestion des stocks



DURABILITÉ & RISQUES

- Les fondements de la durabilité
- Devenir leader des achats durables
- Décarbonisation des chaînes d'approvisionnement
- Gestion des risques



ACHATS DE PROJETS

- Achat d'investissement

Les achats de santé sont au cœur de multiples transformations

Population vieillissante

Charge grandissante des maladies chroniques

Mise en place de nouveaux dispositifs de santé



Transformation digitale

L'IA et le digital changent les parcours santé

Enjeux d'interopérabilité et de données



Impact environnemental

4% des émissions de gaz à effet de serre.

Economie circulaire



Supply Chain fragiles

Covid, inflation et autres disruptions

Enjeux de dépendance et de souveraineté



Les achats ont un rôle clé dans les parcours de santé innovant

Faciliter la création de consensus entre équipes



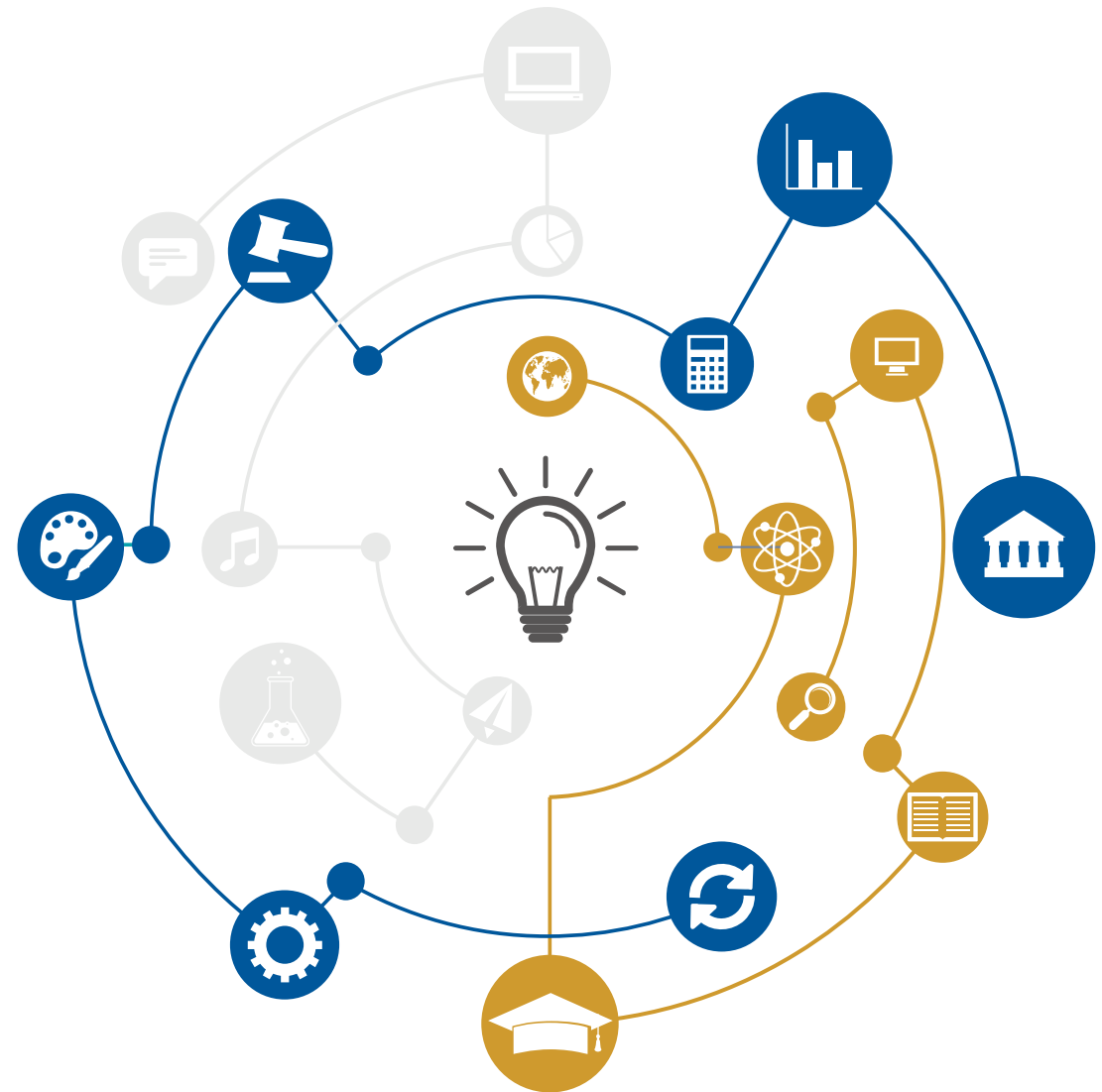
Adresser des enjeux sur tout le parcours de soin



Identifier les technologies et les partenaires pertinents



Mettre les patients au centre des décisions





L'achat doit devenir un levier stratégique de transformation

Achat par la valeur

Passer à l'achat par la valeur

Considérer le prix d'un produit ou d'un service, et valoriser les résultats au sens du patient, les bénéfices pour les soignants, l'hôpital, le système de santé et la société.



Impératif #1

Agir en tant qu'entrepreneur

De	Vers
L'aversion au risque	Au dynamisme entrepreneurial
• Préférence pour des solutions éprouvées • Culture du Zéro échec	• Accepter la prise de risque calculée • Valoriser l'expérimentation • Tester des nouvelles idées en amont



Impératif #2

Penser un écosystème complet

De	Vers
La peur de la complexité liée à l'innovation	A la transformation systémique
• des délais longs, • des processus de passation complexes, • une coordination intensive des parties prenantes.	• Une vision stratégique, cohérente, du long terme • des indicateurs de performance centré sur la valeur • des nouveaux systèmes d'incitation • Un écosystème



Mesurer la performance et créer des incitations

Valeur

Satisfaction

- Résultats pour le patient
- Pour les soignants
- La société

Coûts

- Prix
- Coûts complets

Exemple: Performance énergétique pour l'éclairage.

- Un fournisseur est payé pour délivrer une réduction effective de la consommation énergétique.
- Prise en compte de l'impact de la solution achetée
- Contrat de performance avec bonus et malus

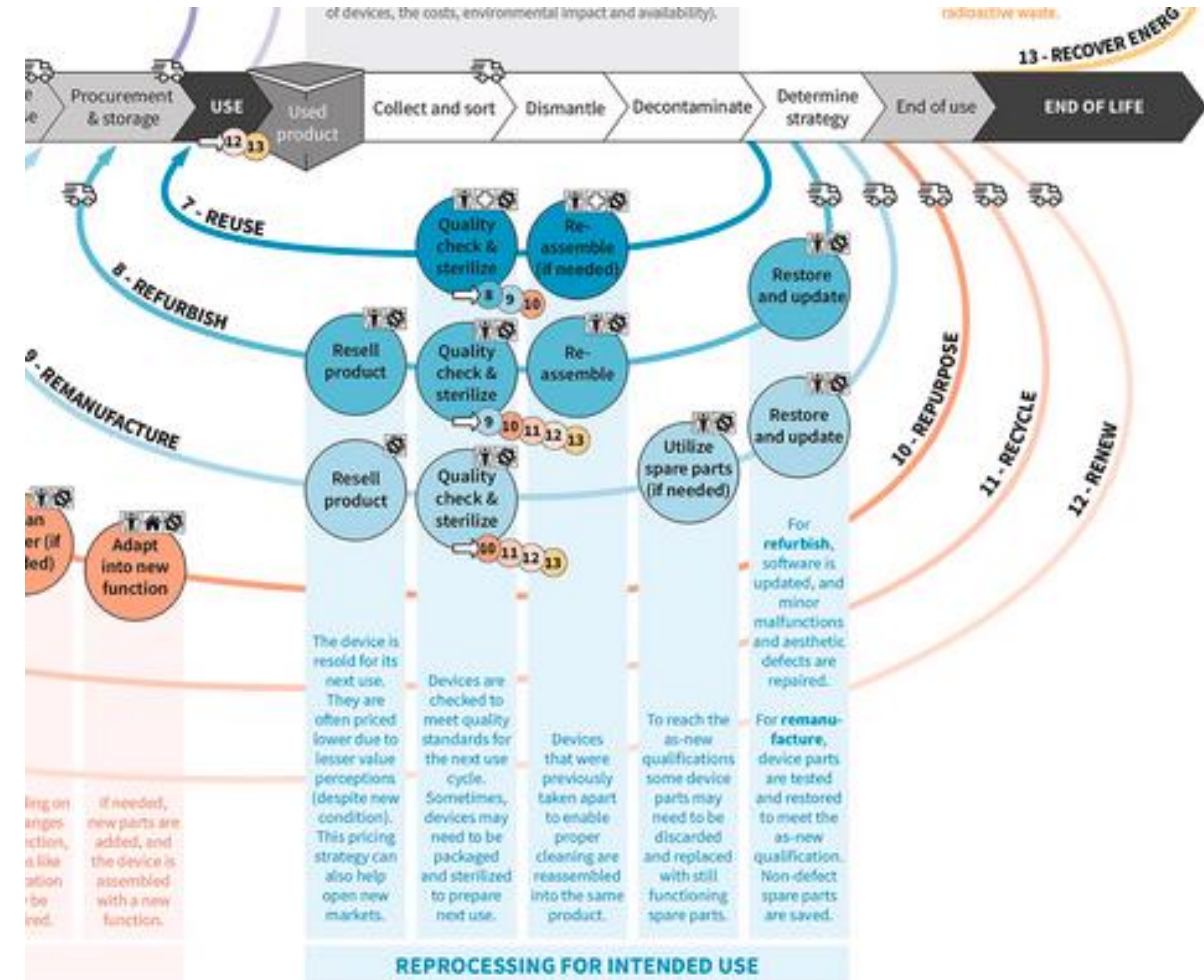
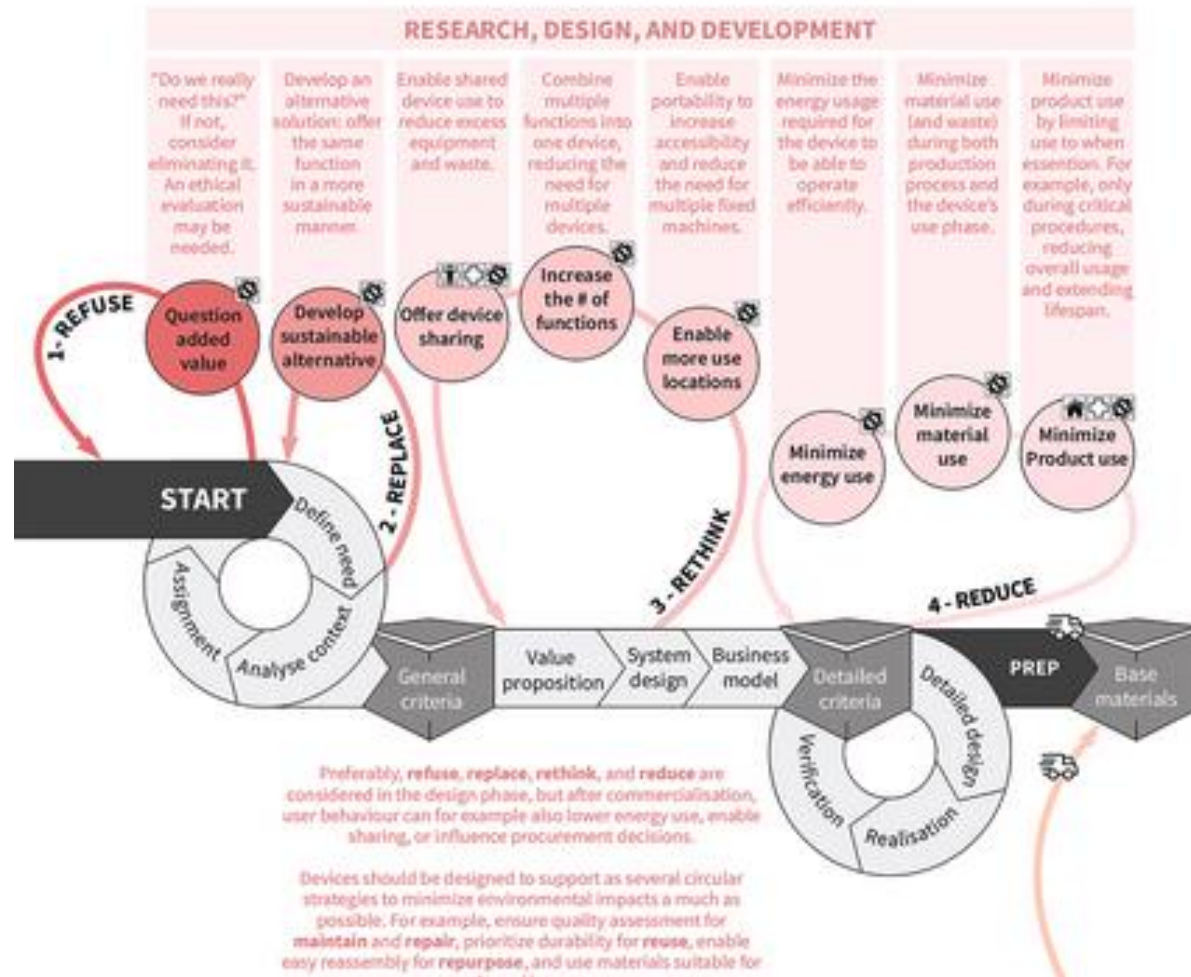
Impératif #3

Travailler ensemble

De	Vers
La fragmentation	A l'harmonisation par la collaboration
• Géographique • Silos a tous les niveaux	• professionnels des achats, • praticiens cliniques, • entreprises innovantes, • institutions de recherche.



Voici des détails de la taxonomie des flux circulaires en santé...



Impératif #4

Orchestrer

De	Vers
Du manque de maîtrise de l'innovation	A l'intelligence collective
• Cadres juridiques • Propriété Intellectuelle	• Orchestrateur de partenariat • Intermédiaire de l'innovation • animateur de la performance environnementales et sociale



Étude de cas : VBP.O

Le Problème

En France, 300 000 remplacements de hanche et de genou réalisés par année.
2,5 milliards d'euros. 20 % d'interventions cliniquement inutiles.
20 % des patients rapportent des résultats insatisfaisants.

La Solution

- UniHA et EIT Health ont lancé VBP.O.
- Financée par l'UE
- Couvrant la France, le Danemark et l'Espagne.
- Le projet unit hôpitaux, chirurgiens, innovateurs et décideurs politiques
- Un modèle d'achat unifié orienté résultats.

Les leviers.

- Les paiements seront liés aux résultats rapportés par les patients: mobilité, réduction de la douleur
- La plateforme Orthense de Digikare a collecté plus de 15 millions de données pour prédire le succès chirurgical et personnaliser le parcours de soins.

La leçon

Federer les parties prenantes
Utiliser la donnée
Se focaliser sur le patient

Et vous?



Ma conclusion:

Un changement de compétences et de perspective pour tous

ACHETEURS	PRESTATAIRES DE SOINS & PERSONNEL CLINIQUE	DÉCIDEURS & EXPERTS JURIDIQUES	PME & INNOVATEURS
• Méthodologies Innovation et Valeur • Définition des résultats et mesure de la valeur • Engagement sur le marché, dialogue avec les fournisseurs • Cadres juridiques pour les achats valeur innovation • Gestion des risques • Esprit entrepreneurial	• Exprimer les besoins cliniques non satisfaits • Collaborer avec les acheteurs et l'industrie • Anticiper et valoriser l'impact de l'innovation • Penser les parcours patients • Participer à la conception et aux tests • Promouvoir l'innovation et le changement	• Potentiel stratégique de l'innovation et de la valeur • Bénéfices économiques et sociétaux • Environnements réglementaires favorables • Pensée à long terme • Cadres contractuels de partage des risques • Harmonisation transfrontalière	• Naviguer dans la complexité des marchés publics • Comprendre les besoins en santé publique • Répondre aux appels d'offres • Instaurer la confiance avec les équipes cliniques et achat • Évoluer au-delà des projets pilotes vers une adoption systématique

Aucun acteur unique ne peut piloter seul l'innovation. Il faut un langage partagé, la confiance interfonctionnelle et l'apprentissage collectif. Ce sont des conditions préalables à la réussite.

Atelier

Une page avec les 5
caractéristiques de
l'acheteur du futur

8'

Un dessin qui illustre
l'acheteur du futur et ses 5
caractéristiques

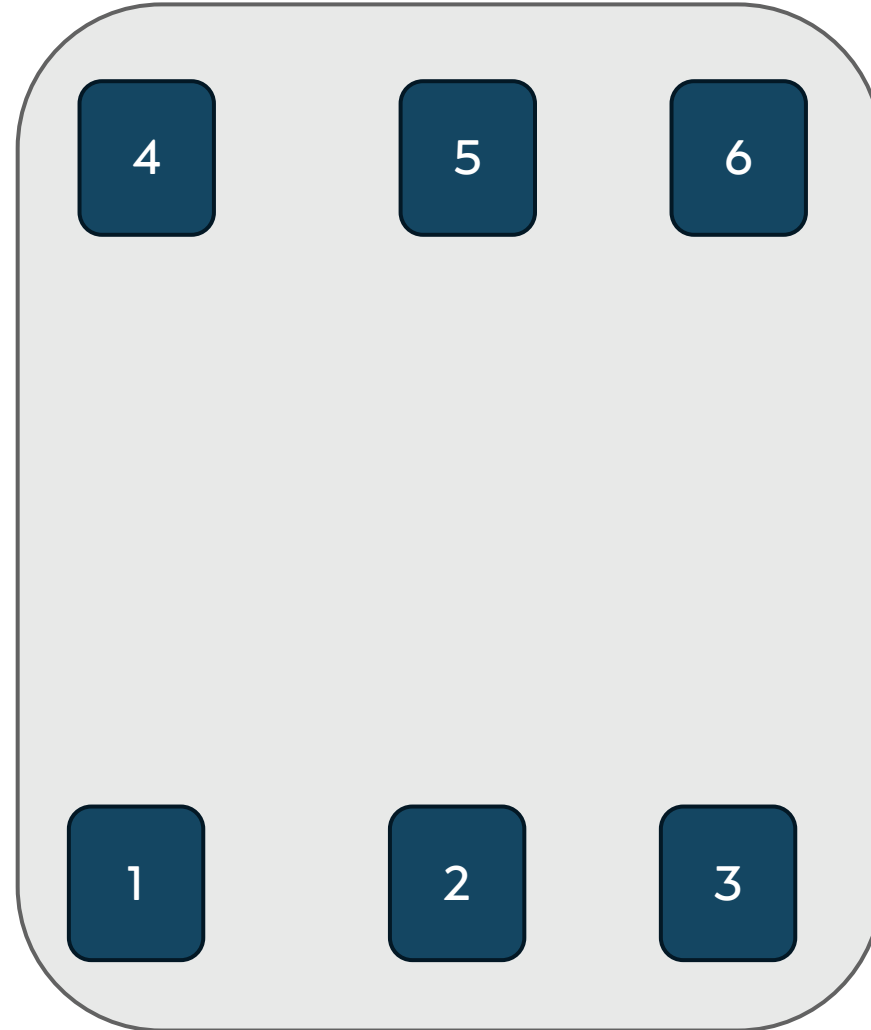
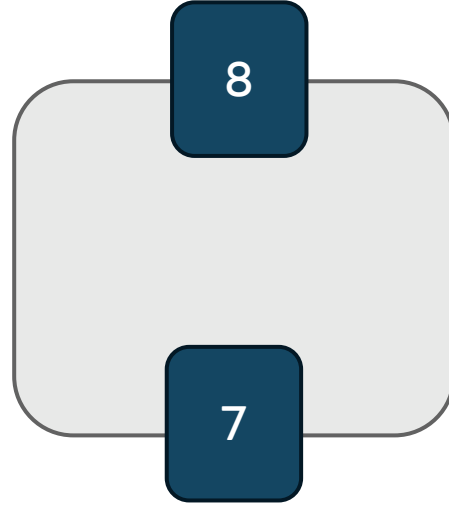
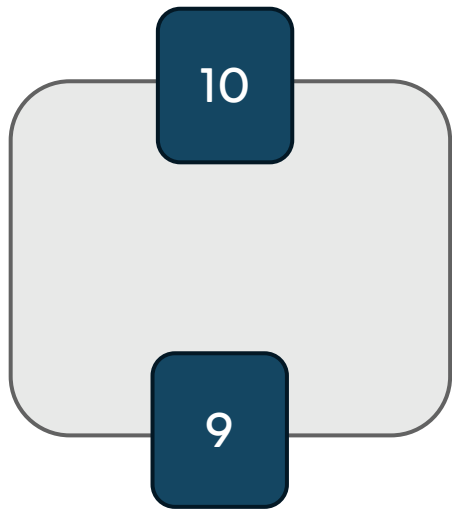
8'

Vous pouvez discuter de
comment développer ces
caractéristiques

On va regarder les dessins
des autres groupes

4'

Ou trouver votre atelier





Contacts

Hervé legenvre herve.legenvre@eipm.org

Natalia Savitcaia natalia.savitcaia-ext@eipm.org