



2023 - 2024

# Performez dans vos marchés publics hospitaliers

*Découvrez les secrets pour remporter les marchés hospitaliers !*

IFIS Pharma vous accompagne pour saisir chaque opportunité et optimiser votre approche. Parce que décrocher un marché ne repose pas seulement sur le savoir-faire, nous vous aidons à maîtriser les clés du succès.

*#MarchésHospitaliers #StratégieGagnante #Expertise #Formation*

# Le saviez-vous ?

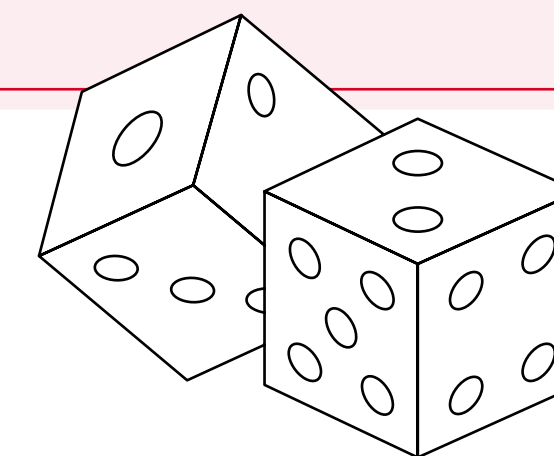
## Il est toujours très simple de NE PAS gagner un marché hospitalier

- **Identifiez-vous vraiment les objectifs de performance achat de l'acheteur hospitalier ?** Ce n'est pas qu'un simple critère « prix », il est aussi question de valeur ajoutée globale dans le suivi du marché.
- **Comprenez-vous les relations et influences entre les différents acteurs de l'achat public hospitalier ?** Des centrales nationales aux groupements régionaux et GHT jusqu'aux établissements de santé eux-mêmes : qui sont les décideurs stratégiques à adresser ?
- **La massification des achats en centrale, impacte les prix !** Comment changer cette approche par la qualité des produits et le service client apporté par l'entreprise ?
- **Les critères de jugement de vos offres et leurs pondérations évoluent avec l'actualité !** Anticipez dès à présent les critères de demain : RSE, Développement Durable, l'économie de fonctionnalité ou encore l'achat en coût global !
- **Est-ce qu'il suffit de mettre en avant vos RFA et EMI pour rendre attractive nos offres commerciales ?** Adoptez une approche différente avec les notions de « bonus-malus », la clause pour de nouveaux produits, ou les marchés complémentaires !

**CONVAINCU DE MAÎTRISER TOUS CES ENJEUX ET QUE VOUS FORMER N'EST PAS NÉCESSAIRE ?**

*Testez vos connaissances grâce à notre grand quiz des marchés publics !*

**JE PASSE LE TEST**



# Découvrez notre programmation

## 2023-2024

PLACES LIMITÉES !

### Marchés publics hospitaliers

#### Environnement de la commande publique

Maîtriser les évolutions en cours de la commande publique et des achats hospitaliers	MAGHT	14 novembre 2023 (matin) 11 juin 2024 (matin)	<span>Session garantie</span> <span>Classe virtuelle</span> <span>Actualité réglementaire</span>	<a href="#">VOIR LE PROGRAMME</a>
--	-------	--	--	-----------------------------------

Comprendre les marchés publics hospitaliers des produits de santé	MPH	15 & 16 novembre 2023 19 & 20 mars 2024	<span>Session garantie</span> <span>Actualité réglementaire</span> <span>Nouveau programme</span>	<a href="#">VOIR LE PROGRAMME</a>
---	-----	--	---	-----------------------------------

#### Répondre à un appel d'offres

Gagner des marchés et fidéliser l'acheteur grâce au mémoire technique et au contrat de performance	METI	14 décembre 2023 25 juin 2024	<span>Formation duale</span> <span>Nouveau programme</span> <span>Exclusivité Ifis</span>	<a href="#">VOIR LE PROGRAMME</a>
--	------	----------------------------------	---	-----------------------------------

Réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier	RAOHOP	12 & 13 décembre 2023 14 & 15 mai 2024	<span>Nouveau programme</span>	<a href="#">VOIR LE PROGRAMME</a>
--	--------	---	--------------------------------	-----------------------------------

### NOS APPRENANTS VOUS PARLENT DE NOS FORMATIONS



Excellent formateur qui sait s'adapter aux différents niveaux de connaissances des personnes et donne des conseils avisés.

**CELGENE SAS - Chargée de service clients**



Formateur extra et hyper intéressant. Je n'ai pas vu le temps passer. Je recommande vivement cette formation, très appropriée lorsque l'on travaille de près sur les marchés publics.

**MUNDIPHARMA - Gestionnaire ADV & Marchés Hospitaliers**



Intervenant compétent et intéressant. Échanges enrichissants avec les autres participants.

**H.A.C PHARMA - Assistante Administration des Ventes**

# Parcours de formations

## ET SI VOUS PROFITIEZ D'UN SEMESTRE POUR MAÎTRISER LE « MANAGEMENT DES MARCHÉS PUBLICS HOSPITALIERS » GRÂCE À NOS DISPOSITIFS MÉTIERS SUR MESURE ?

Que vous soyez collaborateur d'un service marché public, ou responsable grand compte (KAM), l'IFIS vous propose deux trajectoires métiers spécifiques pour performer au quotidien dans vos stratégies.

### Trajectoire métier

#### LE DISPOSITIF ÉQUIPE DES MARCHÉS

Les compétences clés du management des réponses à appels d'offres et de la gestion des marchés publics dans le domaine des produits de santé (médicament et dispositifs médicaux).

### Trajectoire métier

#### LE DISPOSITIF KAM ET COLLABORATEURS COMMERCIAUX

Des outils subtils pour être force de proposition auprès des acheteurs et donneurs d'ordres hospitaliers sur le terrain.

Vous deviendrez ainsi un maillon stratégique de votre entreprise pour promouvoir la qualité, l'exigence de suivi, la satisfaction des acheteurs, vous permettant de vous différencier de la concurrence.



**VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS SUR CES DEUX TRAJECTOIRES MÉTIERS ET LES FORMATIONS QUI LES COMPOSENT ?**



### Pierre LE COZ

Affaires médicales, économiques, publiques et juridiques, promotion, commercialisation et marketing

07 69 52 12 61


[p.le-coz@ifis.fr](mailto:p.le-coz@ifis.fr)


# Expert-formateur


## en marchés publics hospitaliers




**Franck  
CHEVALLIER**

 **Un parcours professionnel au cœur des marchés publics** : 10 années d'expérience en tant que Directeur National des Ventes chez Medtronic France, et 5 années aux côtés des entreprises du médicament et du dispositif médical en tant que consultant et formateur sénior en marchés publics.

 **Un développement continu et unique** : MBA en Management des Organisations et MBA de Juriste Commande Publique, pour maîtriser les attentes et le langage de toutes les parties prenantes aux marchés publics.

 **Une veille métier au quotidien auprès de ceux qui font les marchés publics** : expert reconnu des industriels et des acheteurs, il travaille constamment en réseau avec des experts métiers pour demeurer en capacité de répondre à tous vos enjeux autour des marchés publics hospitaliers.

 **Une expertise multi et trans-sectorielle** : intervient pour l'industrie pharmaceutique et les entreprises du dispositif médical mais aussi auprès des acheteurs publics. En 3 ans, il a décrypté plus de 450 appels d'offres et répondu à plus de 2 500 questions des acheteurs pour le compte d'une cinquantaine d'entreprises.

 **Des chiffres qui parlent** : plus de 16 500 personnes formées en plus de 13 000 heures de formation.

**Avec Franck CHEVALLIER, vous bénéficierez de la meilleure approche opérationnelle et stratégique pour maximiser votre réussite dans vos marchés publics.**

*J'ai choisi Franck CHEVALLIER pour me succéder parce qu'il rassemblait deux qualités essentielles : l'envie impérieuse de remporter des appels d'offres et le plaisir d'expliquer comment. Sa connaissance du secteur de la santé, une sérieuse formation juridique et une vraie déontologie professionnelle en font à mes yeux, aujourd'hui, l'un des meilleurs experts dans le domaine des marchés publics de santé. »*

**Thierry BEAUGÉ**  
Ancien secrétaire général de l'UGAP,  
fondateur de TB Conseil

# Pédagogie hors-normes

## *en marchés publics hospitaliers*

### UNE GAMME COMPLÈTE DE JEUX PÉDAGOGIQUES EXCLUSIFS POUR FORMER LES COLLABORATEURS DES INDUSTRIES DE SANTÉ AUX MARCHÉS PUBLICS.

Les méthodes pédagogiques innovantes sont au cœur de nos formations pour garantir un contenu aussi dynamique qu'interactif.  
Une expérience d'apprentissage inédite, captivante et enrichissante, dans laquelle vous êtes acteur.rice du développement de vos compétences en marchés publics hospitaliers.



#### **Jeu de cartes « LES MARCHÉS PUBLICS HOSPITALIERS »**

Plus qu'un jeu d'apprentissage, un outil ludique et pédagogique à utiliser régulièrement en équipe pour maintenir à jour sa compréhension des marchés publics.



#### **Quiz en ligne**

Évaluez et enrichissez vos connaissances avant, pendant, et après la formation grâce à des questionnaires interactifs et actualisés.



#### **Serious game des marchés publics**

Plongez dans une simulation réaliste des marchés publics pour vivre l'expérience d'une réponse à appel d'offres de A à Z.



#### **Étude de cas sur DCE réel**

Apprenez à partir de cas réels (préparé par CHEVALLIER CONSEIL avec un DCE de votre secteur métier) pour une application directe des enseignements sur votre poste.



#### **Simulation d'entretien face à un acheteur public**

Entraînez-vous face à un acheteur public pour fluidifier votre entretien de négociation.

# Envie d'aller plus loin ?

*Optez pour notre offre de formation sur-mesure directement dans votre entreprise*

## ÉVITEZ LES ERREURS CLASSIQUES DES ENTREPRISES DE SANTÉ

**Vous ne comprenez pas le langage administratif de l'acheteur ? Vous remportez des marchés mais peinez à les gérer efficacement ? Vous manquez d'une stratégie solide pour anticiper, préparer et/ou rédiger vos offres commerciales ?**

Plusieurs défauts communs des entreprises – tels que la non-défense de vos droits, le manque de compréhension du vocabulaire de l'acheteur public et du fonctionnement des marchés publics, ainsi que le mauvais accompagnement post-attribution – peuvent vous coûter cher, et aller jusqu'à la perte d'un marché stratégique !

## NOS SOLUTIONS : DES FORMATIONS SUR-MESURE, AU PLUS PRÈS DE VOTRE RÉALITÉ D'ENTREPRISE !

**Profitez du benchmark des meilleures pratiques observées et mises en œuvre par notre expert formateur !** Plus qu'une simple formation, nous prenons en compte vos objectifs, votre organisation et votre situation pour créer une formation construite sur-mesure pour vous et/ou vos équipes et surtout, avec vous !

C'est le moment d'investir dans une formation qui va au-delà de tous les standards : votre réussite dans les marchés publics est à portée de main !

## PRENEZ RENDEZ-VOUS

Besoin de renseignements sur notre offre exclusive ou un projet de formation à conduire prochainement dans votre entreprise ? Parlez-en directement avec notre expert et les équipes de l'IFIS !



**Franck CHEVALLIER**

**JE PRENDS RENDEZ-VOUS**

## Offre COMEX

Faites intervenir un stratège des marchés publics auprès de votre comité de direction pour que les enjeux stratégiques, opérationnels et financiers de vos marchés publics soient maîtrisés à tous les niveaux de votre entreprise !

**En seulement 2 heures, alignez la compréhension interne des défis de la commande publique pour BOOSTER votre performance d'entreprise : efficacité garantie !**

# Transformer vos défis en opportunités

*L'équipe IFIS à votre service*

## **BUSINESS DEVELOPER**

Faites appel à l'IFIS pour une formation sur-mesure



**Pierre LE COZ**

Affaires médicales, économiques,  
publiques et juridiques, promotion,  
commercialisation et marketing

07 69 52 12 61  
[p.le-coz@ifis.fr](mailto:p.le-coz@ifis.fr)

## **FORMATIONS INTERENTREPRISES**

Participez à une formation dans nos locaux



**Aurélie TRICARD**

Chargée de missions

01 41 10 26 22  
[a.tricard@ifis.fr](mailto:a.tricard@ifis.fr)

## **FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES**

Déclinez une de nos formations au bénéfice de vos seuls salariés



**Lisa FERNANDEZ**

Chargée de clientèle

01 41 10 26 91  
[l.fernandez@ifis.fr](mailto:l.fernandez@ifis.fr)

Retrouvez toutes les formations sur :

**[WWW.IFIS.FR](http://WWW.IFIS.FR)**