FORMATION DAP

2022

DIPLÔME D'ACHETEUR PROFESSIONNEL

42e SESSION

UNE FORMATION PROGRESSIVE ET CONTINUE

6 MODULES DE 2 JOURS + 1 BUSINESS GAME

+ 4 MODULES DE PERFECTIONNEMENT (EN OPTION)

www.abcal.org

LA FORMATION | PROGRAMME | BUSINESS CASE | FORMATEURS | INFORMATIONS PRATIQUES

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Chaque module peut être suivi séparément, mais il faut avoir suivi les **6 modules de base** et avoir défendu un mémoire-projet pour obtenir le **Diplôme d'Acheteur Professionnel**.

Reconnaissance internationale de notre Diplôme d'Acheteur Professionnel par l'IFPSM qui est le référent mondial professionnel dans les achats.

Un gage de qualité pour nos étudiants et leurs entreprises.

Pour dynamiser toujours mieux le triangle d'apprentissage: formateur-apprenant- entreprise, l'ABCAL poursuit son approche pragmatique en collaboration avec la société ***Altesia*** et son **business game, COMPIT.**
Ce jeu améliore sensiblement les performances des acheteurs et logisticiens.

Formation continue

La formation de base se compose de **6 modules**, répartis sur 6 mois.

Chaque module de base:
- comporte 2 jours de formation en présentiel (1 vendredi & 1 samedi par mois) + un volet en e-learning
- est axé principalement sur des cas pratiques apportés par les participants eux-mêmes

L'agencement des différents modules permettra à chacun d'analyser son propre service pour:
- déterminer lui-même le niveau de maturité,
- les axes d'amélioration envisageables,
- les priorités d'actions,
- et la mise en place d'indicateurs d'évolution...

Cette formation de base peut être complétée par 4 modules de perfectionnement, suivis à la carte (approfondissement).

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Public cible

Cette formation s'adresse tout autant à ceux et celles qui viennent d'intégrer un service d'achat qu'à ceux et celles qui, après quelques années d'expérience, désirent inscrire leur pratique dans un cadre de référence et maîtriser de nouvelles techniques.

Objectif

La formation DAP a pour objectif principal de donner aux étudiants les bases essentielles à l'exercice immédiat et efficace de la profession d'acheteur dans tous les secteurs (industriel, services, distribution, public, non marchand,...)

Elle a pour objectif final d'offrir au participant l'opportunité d'établir un projet d'amélioration des achats dans son entreprise ou sur un thème particulier, avec le soutien d'un formateur.

Coaching

Avant le premier module, le participant est interviewé pour déterminer ses besoins spécifiques et tracer le programme d'accompagnement personnel au long des modules de la formation.

Je suis arrivée par hasard aux Achats après avoir passé une grande partie de ma carrière côté business development. J'ai souhaité suivre la formation DAP pour mieux performer à mon poste. Ce que j'ai apprécié plus particulièrement dans ce cursus, c'est le fait de pouvoir appliquer concrètement et rapidement ce que j'ai appris ainsi que les échanges avec les formateurs (des professionnels des achats) et les autres participants. Cette formation m'a notamment permise de mettre en place une stratégie d'externalisation et sous-traitance au sein de mon entreprise. J'ai quitté cette formation avec des outils, des techniques et retours d'expérience du groupe à utiliser au quotidien. Sincèrement, je conseille cette formation!».

Alice BAUMELLE, Direct and indirect Buyer chez Liege Airport | DAP 39e session

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Les 6 modules de la formation:
(Chaque module peut être suivi séparément.)

Les achats dans la supply chain et la création de valeur globale

12 et 18 mars 2022

Formateurs: Didier Helson, Albert Puttaert et Gwendoline Geronnez

Le processus des achats et les nouveaux rôles de l'acheteur

1 et 23 avril 2022

Formateur: Jacques Moyson

+ 1 BUSINESS GAME

Rédiger un cahier des charges, normes internationales et la gestion de la qualité

7 et 20 mai 2022

Formateurs: Chantal Lejeune, Albert Puttaert et Gwendoline Geronnez

Marketing des marchés fournisseurs et aspects juridiques des achats

3 et 17 juin 2022

Formateurs: Willy Glaude et Dodo Chochitaichvili

Gestion des stocks et approvisionnements + Logistique des achats

9 et 24 septembre 2022

Formateur: Jean-Marie Beauloye

Analyse financière des fournisseurs + Incoterms 2020

7 et 22 octobre 2022

Formateurs: Karl Colin et Benoît Jeandrain

«Après avoir passé de nombreuses années dans le commerce (literie), j'ai eu l'occasion de découvrir le métier de directeur achats et logistique. Comme j'ai découvert cette fonction sur le tas, l'Abcal était le « candidat idéal » pour parfaire mes connaissances en alliant théorie et pratique. Ce que j'ai le plus apprécié dans la formation DAP, ce sont les personnes rencontrées et les échanges partagés. Des formateurs au top dans leurs domaines respectifs. Les différents modules permettent de baliser relativement large sur les problématiques auxquelles un acheteur peut être confronté dans son quotidien. Cette formation a apporté à mon entreprise et à moi-même d'autres manières d'envisager les choses. Les différents outils présentés permettent assurément de se professionnaliser. Pour ma part, mon licenciement a bouleversé la mise en pratique deces outils. Néanmoins, par rétrospection, il est certain que beaucoup de choses étaient améliorables dans mon ancienne société et que les matières vues à l'Abcal me seront bénéfiques, tôt ou tard. Une formation à suivre sans aucun regret.»
Tanguy DEBOOSER, Responsable Achats chez Ecobati | DAP 40e session

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Les 4 modules de perfectionnement optionnels

Techniques de négociation des achats

28 et 29 janvier 2022

Formateur: Frédéric Anspach

La gestion des contrats

18 et 19 février 2022

Formatrice: Dodo Chochitaichvili

Maitriser les achats-projets: investissements et ventes sur projets

18 et 19 mars 2022

Formatrice: Chantal Lejeune

La gestion des relations fournisseurs (SRM) et la digitalisation des achats

13 et 14 mai 2022

Formateur: Jacques Moyson

«Lorsque l'on compare les formations disponibles en Belgique et ailleurs dans le monde on se rend malheureusement compte du fait que la Belgique ne propose pas de cursus Achats / Acheteurs. Je souhaitais donc une formation complète qui me permette de consolider les bases mais surtout développer des compétences professionnelles, une nouvelle façon de penser, une façon de réinventer en quelque sorte le métier et de s'éloigner de l'idée préconçue de « pousser sur un bouton pour passer commande. Grâce à de nombreux professionnels spécialistes dans leur domaine mais également des invités qui partage des cas pratiques, l'ABCAL à parfaitement répondu à mes attentes. La formation DAP m'a apportée des bases consolidées, des conseils pour les situations bloquées, une expertise et un changement d'angle de vue. Je dirais de façon globale: une nouvelle façon de travailler!»

Tiffany LHEUREUX, Technical Buyer chez UNIVERCELLS | DAP 40e session

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

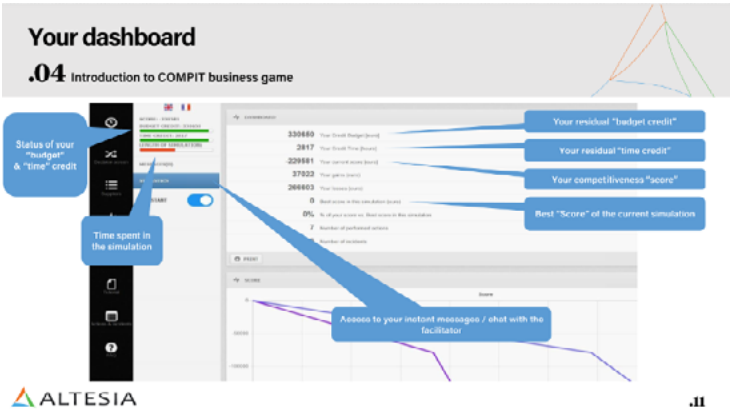
FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Business Game COMPIT

Pour dynamiser toujours mieux le triangle d'apprentissage: formateur-apprenant- entreprise, l'ABCAL poursuit son approche pragmatique en collaboration avec la société Altesia et son business game, COMPIT.

Ce jeu améliore sensiblement les performances des acheteurs et logisticiens.



Analyse des marchés, Pareto et matrice de Kraljick des segments d'achats, préparation des stratégies par segment; anticipation, gestion des risques et incidents, actions correctives, etc... ; **ce Business Game reflète les situations réelles des acheteurs et logisticiens dans leurs fonctions.**

Objectifs définis par la direction: réduire le nombre des fournisseurs et ne jamais être en «single sourcing» pour les achats stratégiques. Augmenter la performance de vos fournisseurs (TCO/réactivité/ flexibilité/ qualité/ innovation/ partenariats/ écoconception, etc.); prévenir, réduire les risques, les gérer par des actions ciblées. En outre, travailler avec des fournisseurs qui intègrent la RSE dans leurs relations industrielles et commerciales.

Diversité des situations, des enjeux, des impacts d'évènements imprévus sur les budgets et les délais, contexte évolutif: comment prendre rapidement (le temps est compté!) les bonnes décisions en fonction d'un grand nombre de paramètres?

Quel serait votre score?

Les participants aux formations de l'ABCAL, eux, mesurent comment la théorie s'applique avec efficience à des situations pratiques et des flux tendus, grâce à cette application ludique. Bien formés, ils apportent une réelle valeur ajoutée à votre entreprise.

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Les achats dans la Supply Chain et la création de Valeur globale

Module de 2 jours **12 et 18/03/2022**

Objectifs

- Identifier la position et les objectifs de la fonction achat dans son entreprise, sa valeur ajoutée et ses relations avec les autres fonctions;
- Mettre en évidence la relation entre les actions opérationnelles de l'acheteur et les objectifs stratégiques de l'entreprise;
- Comment l'acheteur participe à la création valeur globale dans la supply chain?

Contenu

- L'acheteur opérationnel et les objectifs stratégiques de l'entreprise;
- Evolution de la fonction achat et perspectives d'avenir;
- Nouvelles compétences et diversité croissante des missions de l'acheteur;
- Introduction à la Supply Chain et à la chaîne de valeur;
- La contribution de l' « acheteur » à la création de valeur globale;
- Présentation des méthodes de création de valeur ajoutée.

Formateurs

Didier Helson

Albert Puttaert

Gwendoline Geronnez

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Le processus des achats et les nouveaux rôles de l'acheteur

Module de 2 jours **1er et 23/04/2022**

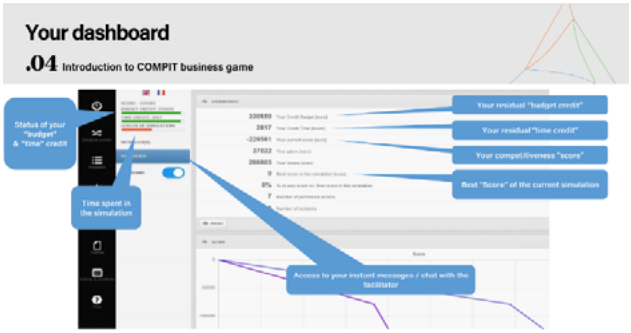
Objectifs

- Identifier dans son entreprise les étapes-clés du processus achat et la classification des besoins;
- Identifier les risques et les contraintes de chaque famille d'achats;
- Fixer sa stratégie pour chaque famille d'achats.

Contenu

- Les étapes du processus d'achat: de l'émergence du besoin à la clôture de la commande;
- L'acheteur: gestionnaire du portefeuille «fournisseurs» et de la valeur ajoutée externe à l'entreprise;
- Objectifs et enjeux de la classification des achats;
- Classification en fonction de l'analyse des risques liés aux achats;
- Approche des contraintes des achats dans son entreprise;
- Stratégie d'entreprise et stratégies de l'acheteur professionnel.

Business Game COMPIT

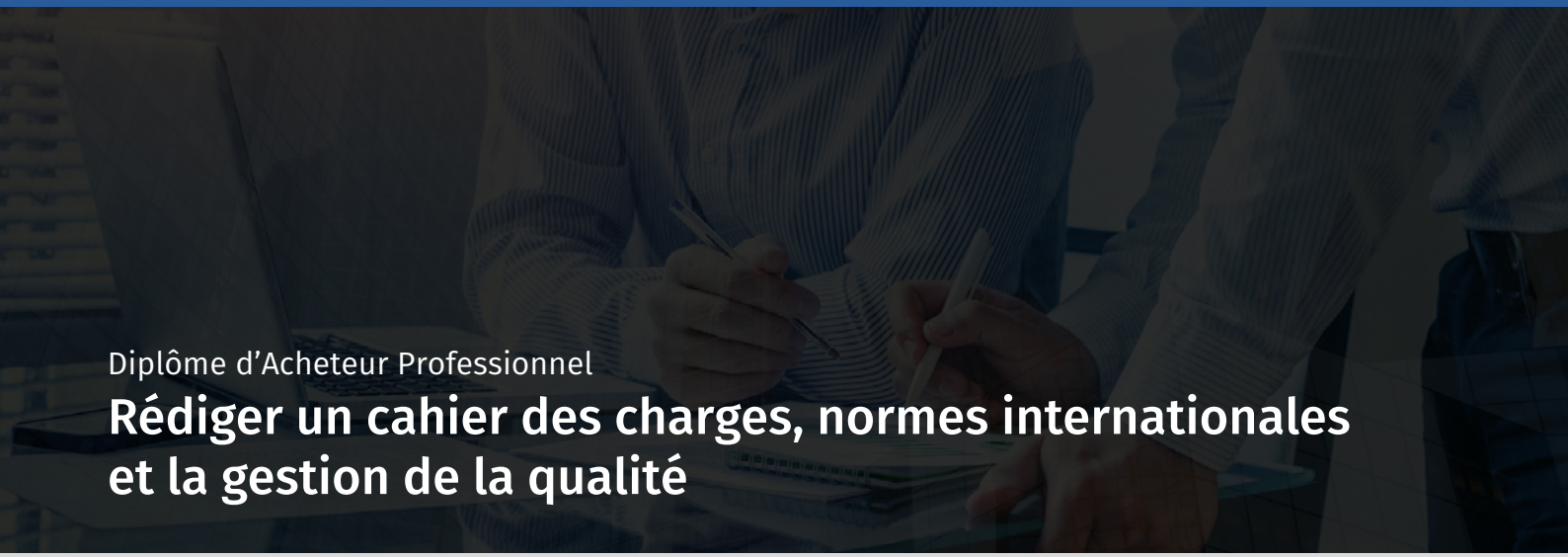


Plus d'explications: voir page 6

Formateurs

Jacques Moyson

Inscription sur www.abcal.org



Diplôme d'Acheteur Professionnel

Rédiger un cahier des charges, normes internationales et la gestion de la qualité

Module de 2 jours **7 et 20/05/2022**

Objectifs

- Appliquer l'analyse de la valeur fonctionnelle pour un achat dans son entreprise;
- Identifier les risques et les contraintes de cet achat;
- Maîtriser les éléments clés d'un cahier de charges;
- Présenter les outils de gestion de la qualité dans son entreprise.

Contenu

- Les avantages de l'analyse de la valeur fonctionnelle;
- Les leviers de la création de valeur;
- Rédiger un cahier de charges;
- Achat et gestion de la qualité;
- Utilisation des normes ISO 9001 et 14001;
- Aspects sécurité et santé au travail.

Formateurs

Chantal Lejeune

Albert Puttaert

Gwendoline Geronnez

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Marketing des marchés fournisseurs et aspects juridiques des achats

Module de 2 jours **3 et 17/06/2022**

Objectifs

- Comprendre le mécanisme de fonctionnement des marchés fournisseurs et ses répercussions sur l'exercice de la fonction d'acheteur;
- Proposer une méthodologie d'étude et de récolte d'informations sur les marchés fournisseurs;
- Maîtriser les implications juridiques des actes liés à la profession d'acheteur et les droits et obligations des deux parties lors de l'établissement de contrats.

Contenu

- Les composantes de l'offre et la demande d'un marché fournisseurs;
- Pratiques des veilles marketing et des études de marché;
- Les typologies de marchés fournisseurs;
- Les sources d'informations sur les marchés;
- L'environnement légal de l'entreprise;
- Principales règles liées à la formation et à l'exécution des contrats que l'acheteur rencontre dans sa pratique quotidienne;
- Traitement des litiges.

Formateurs

Willy Glaude

Dodo Chochitaichvili

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Gestion des stocks et approvisionnements + Logistique des achats

Module de 2 jours **9 et 24/09/2022**

Objectifs

- Identifier les leviers à forte valeur ajoutée que la logistique d'approvisionnement apporte aux achats;
- Maîtriser les différentes logistiques collaboratives d'approvisionnements (GPA – VMI – GMA – CPFR – Consignation – e-procurement);
- Déterminer les contraintes à intégrer dans les contrats d'achats pour limiter les risques (emballages, conditionnement, traçabilité, transports, stockages) et réduire les coûts logistiques;
- Pouvoir implémenter une gestion optimale des approvisionnements et des stocks en termes de coûts et de risques.

Contenu

- Analyse des coûts logistiques à l'achat (y compris à l'importation);
- Les différentes catégories de prestataires logistiques;
- La valeur ajoutée de la logistique pour les achats;
- Les logistiques collaboratives d'approvisionnements;
- Les clauses logistiques dans les contrats d'achats;
- Le contrat d'achat de prestations logistiques;
- Analyse des différents coûts liés à la gestion des stocks;
- Les méthodes du point de commande et de réapprovisionnement périodique;
- Les méthodes de prévision des consommations.

Formateur

Jean-Marie Beauloye

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Analyse financière des fournisseurs + Incoterms 2020

Module de 2 jours **7 et 22/10/2022**

Objectifs

- Comprendre les implications financières et budgétaires de la fonction achats;
- Pouvoir évaluer la fiabilité financière des fournisseurs stratégiques;
- Maîtriser les incoterms et les modes de paiement internationaux.

Contenu

- Présentation des comptes annuels d'une entreprise et des annexes;
- Outils pratiques pour dégager le profil économique et financier des fournisseurs stratégiques;
- Les leviers d'actions des achats et des approvisionnements sur le BFRE;
- Elaboration d'un plan de mise en œuvre et d'un tableau de bord de ces leviers;
- Les Incoterms 2010: un outil d'analyse des risques et de performance de l'achat;
- Les critères de choix d'un Incoterm par un acheteur et un logisticien;
- Les pièges des Incoterms et les mesures correctives indispensables à stipuler dans le contrat;
- Contrat d'achat et Incoterm: interrelations et confusion.

Formateurs

Karl Colin

Benoît Jeandrain

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Formateurs

Par ordre alphabétique:

Jean-Marie Beauloye

Formateur SAP & Coach en entreprise

Au cours de sa carrière professionnelle dans un groupe international , il a pris en charge plusieurs fonctions tant en usine que dans les services transversaux. Professionnel des achats en négociation, gestion des catégories d'achats, optimisation de la chaîne d'approvisionnement, gestion des risques, ainsi que la contribution de la fonction achats dans le processus d'innovation. Enfin, formateur auprès de l'ABCAL, du FOREM et diverses sociétés souhaitant développer leur compétitivité.

Dodo Chochitaichvili

Diplômée de la Faculté de droit de l'Université Libre de Bruxelles (2009), suivi d'un Master complémentaire (LL.M) en droit de la concurrence obtenue à King's College London (2011), Dodo Chochitaichvili exerce le métier d'avocat au Barreau de Bruxelles depuis 2011. Après une collaboration pendant quatre ans au sein d'un cabinet d'avocats international, elle a lancé, en 2015, son propre cabinet dans ses domaines de prédilection. En 2021, elle a fondé le cabinet d'avocats ARIGA avec plusieurs associés.

Sa pratique se concentre principalement dans la négociation et la rédaction des contrats, ainsi que la résolution de conflits via les litiges ou les arbitrages, ou encore leurs modes alternatifs de résolution des conflits, tels que la médiation ou le droit collaboratif. Ses domaines de prédilection sont le droit commercial général (les contrats de distribution, d'agence commerciale, de franchise, etc.), le droit des contrats (les contrats de services, de vente internationale de marchandises, de recherche et développement, de logistique, etc.), les pratiques du commerce, ainsi que les procédures judiciaires et arbitrales, impliquant régulièrement des questions de droit international. Elle intervient en qualité d'oratrice à des conférences ou comme formatrice dans le cadre des formations professionnelles destinées aux adultes. Elle est également assistante à l'UMons en droit comparé. Dodo Chochitaichvili est lauréate de la formation professionnelle relative à la procédure et la technique de cassation (cycle 2015-2019).

Karl Colin

Ingénieur (ISICh) détenteur d'une Maîtrise en Sciences Economiques Appliquées – d'un Post-Graduat en Droit des Affaires (UCLouvain – Fucam) et d'un Certificat en entrepreneuriat (Wharton).

Après plusieurs années comme dirigeant d'entreprise en Belgique et à l'étranger, il travaille comme consultant spécialisé en management et optimalisation des organisation. Il est maître de conférences invité à l'UCLouvain – LSM et professeur invité en ingénieurs industriels et master en alternance de la Haute Ecole Louvain en Hainaut (Helha) à Mons.

Enfin, il est formateur auprès de l'ABCAL, du Forem, de Bruxelles Formation et diverses sociétés souhaitant développer leur compétitivité.

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Formateurs

Par ordre alphabétique (suite):

Gwendoline GERONNEZ

Architecte au Bureau d'Etudes et Expertises et responsable de projets, SWDE

Qualified Value Associate QVA

Willy Glaude

Negotiation Expert chez Solvay. Strategic Purchasing, Supply Chain expertise. People Management. Chemical Engineer education, commercial background and Supply Chain experience as well as Strategic Purchasing. I am used to work in international and multi-cultural environment in the petrochemical, the fine chemical and the performance textiles industry. Strong purchasing professional skilled in Negotiation, purchasing category management, Supply Chain Optimization, sourcing risk management, Strategic Sourcing, and development of professional Purchasing organisation.

Didier Helson

Avec une expérience dans les achats depuis plus de 10 ans, au service de différentes industries (automobile, minière et bâtiment), Didier Helson développe actuellement des synergies d'achats au niveau européen pour le commerce du bois.

Son expérience opérationnelle des achats lui permet, aujourd'hui, d'appréhender les changements structurels auxquels sont confrontés les entreprises et les secteurs d'activités tant en Belgique qu'en Europe. Depuis 2018, il intervient comme formateur afin de partager ses connaissances et son expérience.

Benoît Jeandrain

Actif dans le secteur des achats depuis 20 ans, Benoît Jeandrain a eu l'occasion de développer son expérience essentiellement dans le milieu des PME. Les secteurs d'activités dans lesquels il a évolué sont variés: l'imprimerie, l'import-export, le secteur hospitalier, et plus récemment le secteur de l'énergie. Désireux de transmettre sa passion des achats, Benoît Jeandrain est heureux de pouvoir intégrer l'équipe du DAP à travers l'ABCAL.

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Formateurs

Par ordre alphabétique (suite):

Chantal Lejeune

Ingénieur de projet créative et orientée solutions, Chantal Lejeune est experte dans l'amélioration des processus, la gestion d'équipes, le développement de produits et la création de valeur ajoutée combinée au suivi des achats et des plans financiers.

Forte d'une expérience professionnelle de plus de 25 années, elle maîtrise parfaitement tous les aspects de la gestion de projets.

Jacques Moyson

Administrateur ABCAL (Ass. Belge des Cadres d'Achat et de Logistique) – Membre du Comité de Sélection Interne de Logistics in Wallonia pour les projets innovants – Directeur ABCAL du programme DAP (Diplôme d'Acheteur Professionnel) et du DAL (Diplôme d'Agent Logisticien) – Formateur - Consultant – Professeur de logistique, invité à la Haute Ecole Charlemagne (HECH Liège)

Albert Puttaert

Ingénieur civil, Sciences appliquées (Université de Liège)

Conseil en Value Management - Administrateur AVD: opportunité de promouvoir au niveau belge et européen les méthodes de création de valeur comme l'analyse fonctionnelle et l'analyse de la valeur.

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Informations pratiques

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
Cycle complet (6 modules de 2 jours) = **4.400 € HTVA**
Module de 2 jours = **800 € HTVA**
Modules de perfectionnement: **850 € HTVA/module de 2 jours**

Pour les non-membres:
Cycle complet (6 modules de 2 jours) = **4.800 € HTVA**
Module de 2 jours = **900 € HTVA**
Modules de perfectionnement: **950 € HTVA/module de 2 jours**

Ces prix incluent les sessions de formation et le matériel pédagogique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations doivent être communiquées par mail uniquement au plus tard une semaine avant le début du module. Dans ce cas, une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Compte bancaire ABCAL: IBAN BE09 0682 1424 6957 – SWIFT (BIC): GKCCBEBB

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:
Jacques Moyson, Coordinateur du programme - jcmoyson@skynet.be – 0475/41.13.89
Tanguy Van Den Abeelen, Coordinateur des mémoires (TFE) – 0497/57.45.16 - tanguy_vda@hotmail.com

Administration et logistique:
Pascale Eysenbrands
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0496/67 38 41 | E-mail: info@abcal.org

Inscription sur www.abcal.org