

Diplôme d'Acheteur Professionnel

# Le processus des achats et les différentes stratégies d'achat



Module de 2 jours



1er et 14/04/2023

## 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.

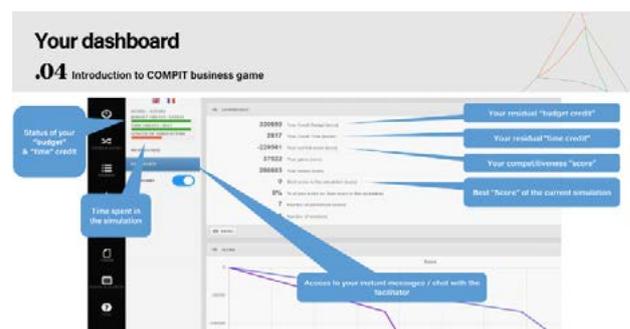
## Contenu

- 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\*

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/ éco-conception, 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.

\* Sous réserve de disponibilité des prestataires ABCAL et extérieurs.

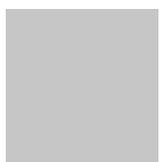
SUITE >>>



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 efficacité à des situations pratiques et des flux tendus, grâce à cette application ludique. Bien formés, ils apportent une réelle valeur ajoutée à votre entreprise.



### Paulo Ferreira

Photo et mini-cv très prochainement

#### Conditions d'inscription

**Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:**  
**950 € Hors TVA pour le module** (2 jours)

**Pour les non-membres:**  
**1100 € Hors TVA pour le module** (2 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

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

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. 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.

#### Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.  
Lieu: Hôtel Best Western à Wavre

#### Plus de renseignements?

#### Contenu, conditions et admission:

*Tiffany Lheureux*, Coordinatrice du programme  
0497/41.48.29  
[tiffanylheureux12@gmail.com](mailto:tiffanylheureux12@gmail.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](mailto:info@abcal.org)

Inscription sur [www.abcal.org](http://www.abcal.org)