



FORMATION DAP

2024

DIPLÔME D'ACHETEUR PROFESSIONNEL

44^e SESSION

UNE FORMATION PROGRESSIVE ET CONTINUE
6 MODULES DE 2 JOURS + 1 BUSINESS GAME
+ 4 MODULES DE PERFECTIONNEMENT (EN OPTION)



LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS
PRATIQUES

Pourquoi choisir la formation d'Acheteur Professionnel de l'ABCAL?

Depuis sa création en 1965, l'ABCAL a accueilli, en une quarantaine de sessions du DAP, des centaines de participants, issus d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs (industriel, services, distribution, public, non marchand,...).

Son réseau étendu et suivi sur LinkedIn le démontre: l'ABCAL est une association professionnelle reconnue comme une référence de la profession, notamment pour ses formations, ses conférences & webinaires.

Certifiée par les hauts standards européens (ELA) et internationaux (IFPSM) en matière d'Achats, Logistique et Supply Chain, l'ABCAL regroupe des formateurs expérimentés dont les cours sont revus en perméance en fonction de l'évolution des défis et nouveaux enjeux pour nos entreprises.

Les témoignages des participants des sessions précédentes le confirment: l'expérience de ces formateurs, actifs dans nos professions, est une garantie de réussite après seulement 12 jours de formation, répartis sur 6 mois.

Un cycle court qui portent des fruits à long terme!

Public cible

Cette formation DAP 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, prennent conscience que les achats exigent, aujourd'hui, d'accroître leurs compétences pour maîtriser de nouvelles techniques et méthodes dans cette profession en pleine mutation.

Inscription sur www.abcal.org



LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Objectif

L'objectif essentiel du DAP est de former les participants aux meilleures techniques d'achats et de porter leurs compétences opérationnelles au niveau le plus adéquat pour leur entreprise, quel que soit le secteur d'activités de celle-ci.

Une mise en pratique immédiate dans son entreprise!

Soutenu et conseillé par un expert hautement qualifié, le participant acquiert, tout au long de la formation, les compétences pour élaborer concrètement un projet d'amélioration des achats et approvisionnements dans son entreprise, en accord avec sa direction.

Les 6 modules de cette formation sont, en effet, conçus pour faire de l'acheteur opérationnel, un acteur efficient et rentable pour sa société.

Coaching

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

Ce coaching préliminaire permet également de discerner les projets potentiels d'amélioration et quel expert sera le mieux placé pour soutenir et conseiller le participant, lors de la rédaction du projet finalement choisi par l'entreprise.



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 39^e session

Inscription sur www.abcal.org

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



Les 6 modules de la formation:

(Chaque module peut être suivi séparément.)

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

16 mars et 5 avril 2024

Formateurs: Didier Helson, Albert Puttaert et Michel Bastick

Les différentes stratégies des achats et rédiger un cahier des charges fonctionnel

13 et 26 avril 2024

Formateurs: Paulo Ferreira, Albert Puttaert et Michel Bastick

Marketing des marchés fournisseurs et aspects juridiques des achats

24 mai et 21 juin 2024

Formateurs: Willy Glaude et Dodo Chochitaichvili

Gestion des stocks et approvisionnements + Logistique des achats

7 et 15 juin 2024

Formateur: Jean-Marie Beauloye

+ 1 BUSINESS GAME: 25 mai 2024

Analyse financière des fournisseurs + Incoterms 2020

7 et 20 septembre 2024

Formateurs: Karl Colin et Benoît Jeandrain

Normes internationales et la gestion des achats transports et logistiques

5 octobre 2024

Formateur: David Villani



«Après avoir passé de nombreuses années dans le commerce (litterie), 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 de ces 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 40^e session

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS
PRATIQUES



Les 4 modules de perfectionnement optionnels

La gestion des contrats

18 octobre 2024

Formatrice: Dodo Chochitaichvili

Techniques de négociation des achats

11 et 12 octobre 2024

Formateur: Willy Glaude

Maîtriser les achats-projets: investissements et ventes sur projets

23 novembre 2024

Formatrice: Chantal Lejeune

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

6 et 7 décembre 2024

Formateur: Paulo Ferreira



«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 / Ache-teurs. 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 do-maine mais également des invités qui partagent des cas pratiques, l'ABCAL a parfaitement répon-du 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 40^e session

Inscription sur www.abcal.org

LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

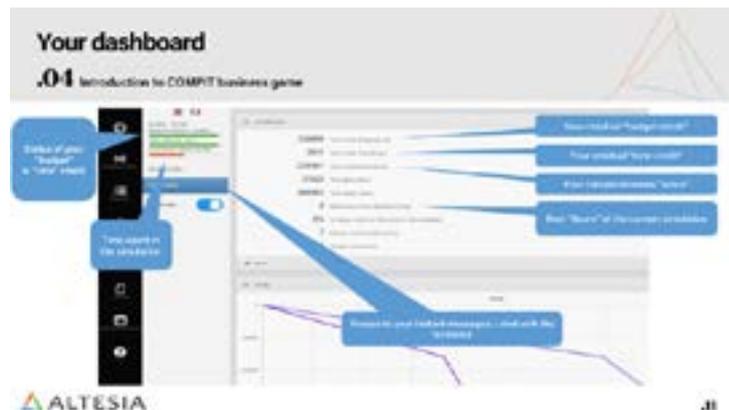
FORMATEURS

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 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.

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



16/03 et 05/04/2024

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



*Albert
Puttaert*



*Michel
Bastick*

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Les différentes stratégies des achats et rédiger un cahier des charges fonctionnel



Module de 2 jours



13 et 26/04/2024

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.
- Appliquer l'analyse de la valeur fonctionnelle pour un achat dans son entreprise;
- Maîtriser les éléments clés d'un cahier de charges;
- 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.
- Les avantages de l'analyse de la valeur fonctionnelle;
- Les leviers de la création de valeur;
- Rédiger un cahier de charges;

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;

Formateurs



*Paulo
Ferreira*



*Albert
Puttaert*



*Michel
Bastick*

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Normes internationales et la gestion des achats transports et logistiques



Module de 1 jour



5/10/2024

Objectifs

- Identifier les risques et les contraintes de cet achat;
- Présenter les outils de gestion de la qualité dans son entreprise.

Contenu

- Achat et gestion de la qualité;
- Les bases de la normalisation européenne et internationale.

Formateur

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Marketing des marchés fournisseurs et aspects juridiques des achats



Module de 2 jours



24/05 et 21/06/2024

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



*Dodo
Chochitaichvili*

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Gestion des stocks et approvisionnements + Logistique des achats



Module de 2 jours



7 et 15/06/2024

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

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Analyse financière des fournisseurs + Incoterms 2020



Module de 2 jours



7 et 20/09/2024

Objectifs

- Comprendre les implications financières et budgétaires de la fonction achats;
- Pouvoir évaluer la fiabilité financière des fournisseurs stratégiques;
- Maîtriser les incoterms ®CCI 2020.

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



*Benoît
Jeandrain*

Inscription sur www.abcal.org

Diplôme d'Acheteur Professionnel Formateurs

Par ordre alphabétique:



Michel Bastick

Après son Service National à la sortie de l'École des Mines de Paris, Michel Bastick a obtenu un Master à l'université de Berkeley, débutant sa carrière en ingénierie en Californie. Revenu en France en 1981, il a occupé divers postes au sein du Groupe Terre Armée, puis rejoint Spie Batignolles en 1998 en tant que Directeur Stratégie et Marketing. En 2003, chez Arcadis France, il a créé le département ferroviaire et développé les activités bâtiment et industrie. En 2010, il devient Directeur général adjoint Stratégie & Développement chez le Groupe Egis, marquant son passage par des initiatives telles que la création d'Egis Airport Operation. Sous sa direction, cette branche est devenue la plus rentable du groupe, générant des innovations et de nouvelles activités significatives.



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).

Diplôme d'Acheteur Professionnel Formateurs

Par ordre alphabétique (suite):



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 optimisation 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.

Paulo Ferreira

Diplômé de l'ICHEC en Économie Appliquée et management.

Consultant en quatre piliers stratégiques «People, Process, Products & Partnership», expérience de plus de 25 ans en achats analytiques et stratégiques au niveau mondial dans le secteur automobile et équipements médicaux. Direction d'équipes achats multidisciplinaires et multiculturelles en Belgique, Allemagne, USA, Canada, Chine, Inde et Brésil. Expertise en achats stratégiques, projet, composants industriels, contractualisation et contraintes normatives et réglementaires. Pionnier du «reshoring/nearshoring» et ambassadeur de la RSE dans les relations commerciales.



Willy Glaude

Ingénieur industriel (AIiH), Business Management (IAG), Executive Master SCM (LSM).

Après une expérience technico-commerciale de quelques années, sa carrière s'est orientée vers les métiers de la Supply Chain et en particulier les Achats Opérationnels et Stratégiques dans l'industrie chimique et dans l'industrie textile de performance. Il a exercé les fonctions d'ingénieur achats, acheteur stratégique, planificateur de production, asset manager, marketing manager et supply chain directeur Europe @Albemarle Corporation. Il a poursuivi sa carrière comme CPO @Low & Bonar et enfin en qualité de Negotiation Expert & Head of Strategic Sourcing @Solvay. Membre du comité exécutif de l'Abcal depuis de nombreuses années, Willy Glaude a le plaisir d'y partager son expertise en négociations, gestion des catégories d'achats et marketing des achats.



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.

Diplôme d'Acheteur Professionnel Formateurs

Par ordre alphabétique (suite):



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.



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.



Tiffany Lheureux

Tiffany a débuté sa carrière en qualité d'acheteuse au sein de Baxter Lessines dans le secteur MRO et moteurs. A la recherche de challenge elle a traversé différentes industries comme Hitachi-ABB à Jumet ou encore Univercells SA à Nivelles. Avidée de connaissances elle se forme constamment afin de pouvoir être la plus polyvalente possible. Elle est notamment formée aux normes GMP, ISO ou encore IATF. Elle est actuellement en fonction au sein de NLMK Belgium en qualité de Category Lead pour la gestion des catégories électriques, moteurs et produits chimiques.



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.



David Villani

Expert in Supply Chain: IT Project manager – SAP MM&LE (process owner)
Team management
Tendering (rail - barge - Truck - Oversea) – TCO approach - Purchase - Contracting
Transport & Logistics - Logistics optimization - Creative solution for existing and new flows
S&OP process - Log. Efficiency

Diplôme d'Acheteur Professionnel

Informations pratiques

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.

Lieu: Ferme de Willambroux – 14 Chaussée De Mons, 1400 Nivelles

Conditions d'inscription 2024

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:

Cycle complet (6 modules + Business Game) = **4.990 € HTVA**

Module de **1 jour = 500 € HTVA / 2 jours = 950 € HTVA**

Modules de perfectionnement **1 jour = 600 € HTVA / 2 jours = 1.150 € HTVA**

Pour les non-membres:

Cycle complet (6 modules + Business Game) = **5.400 € HTVA**

Module de **1 jour = 600 € HTVA / 2 jours = 1.100 € HTVA**

Modules de perfectionnement **1 jour = 700 € HTVA / 2 jours = 1.300 € HTVA**

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 individuels 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:

Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme – 0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

Tanguy Van Den Abeelen, Coordinateur des mémoires (TFE) – 0497/57.45.16 – tanguy_vda@hotmail.com

Administration et logistique:

Kathrin Arets

6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve

Gsm: 0476/36 36 17 | E-mail: info@abcal.org

Inscription sur www.abcal.org