IFBD
Institute for Business Development

2027

Commander ou acheter ? Arrivez à la table avec un dossier fournisseur complet et une BATNA affûtée.

Les achats propulsés par Microsoft 365 Copilot

Cernez vos fournisseurs, segmentez-les et négociez avec Copilot – des achats plus stratégiques, moins d'administration, directement dans les applications que vous utilisez déjà.

NOUVEAU : INCL. NOTEBOOK + AGENT BUILDER !

- **Pratique dans Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint, Business Chat, Notebook et Agent Builder** – ancré dans vos propres e-mails fournisseurs, contrats et données de dépenses.
- **Un seul cadre de prompt** (Rôle · Contexte · Objectif · Complexité) qui fonctionne dans chaque application Copilot – plus Know Your Supplier, DISC, Kraljic et BATNA & ZOPA.
- **Maîtrise totale de la confidentialité, du RGPD et de la responsabilité :** Copilot vous assiste, vous restez l'acheteur.



Sous la direction experte de :

Arnaud Llamas Bravo
Formateur Microsoft 365 Copilot & IA
workwithai.be

>>> **IFBD.BE** /
intelligence artificielle &
business IT

Pourquoi ce programme ?

VOTRE ÉQUIPE ACHATS, RENFORCÉE PAR COPILOT M365

Imaginez un département achats qui dispose d'un profil complet avant chaque entretien fournisseur, segmente son portefeuille selon Kraljic en quelques minutes, prépare chaque négociation avec une BATNA & ZOPA affûtées et sort de chaque réunion avec un compte rendu et des points d'action – le tout dans l'environnement Microsoft 365 qui lui est familier. Ce n'est pas de la science-fiction. C'est possible dès aujourd'hui avec **Microsoft 365 Copilot**.

Contrairement à une fenêtre d'IA isolée, Copilot M365 fonctionne **dans les applications que vous utilisez déjà** – Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint – et il est **ancré dans vos propres données d'entreprise** (e-mails, contrats, données de dépenses, réunions) via Microsoft Graph, dans le cadre sécurisé de votre organisation. Aucune donnée ne quitte votre tenant. Plus de copier-coller entre outils. Un seul assistant, tout au long du cycle d'achat.

VOTRE RÔLE D'ACHETEUR CHANGE FONDAMENTALEMENT

Les achats ne se résument plus depuis longtemps à passer des commandes. On attend de l'acheteur moderne une valeur stratégique : maîtriser le risque fournisseur, sécuriser l'approvisionnement, optimiser les coûts et acheter durable et conforme. Dans le même temps, il croule sous l'administration – demandes de prix (RFQ), comparaisons de fournisseurs, contrats, rapports de dépenses – au détriment de l'essentiel : la gestion par catégorie et la négociation.

Cette formation jette un pont entre les techniques d'achat classiques et les possibilités concrètes de Copilot M365. Non pas pour remplacer le jugement humain, mais pour libérer du temps, rehausser la qualité de chaque décision fournisseur et permettre aux acheteurs de se concentrer sur **la stratégie, les relations et la négociation**.

POURQUOI MICROSOFT 365 COPILOT POUR LES ACHATS ?

Il existe de nombreux assistants IA, mais pour une équipe achats qui manipule des informations confidentielles (fournisseurs, prix, contrats) dans Microsoft 365, Copilot offre des avantages uniques :

- **Intégré à vos applications** – pas d'outil à part : Copilot vit dans Outlook, Word, Excel, Teams et PowerPoint.
- **Ancré dans vos données** – Copilot connaît vos e-mails fournisseurs, contrats, fichiers de dépenses et réunions (Microsoft Graph) et fournit dès lors un résultat pertinent et personnalisé.
- **Sûr & conforme** – vos données n'entraînent pas le modèle et restent dans votre tenant ; protection commerciale des données pour les informations sensibles sur les prix et les contrats.
- **Une méthode, toutes les applications** – vous apprenez un seul cadre de prompt qui fonctionne partout, et vous créez même votre propre assistant achats.

Grâce à une méthode structurée, vous pouvez :

- **Gagner du temps** sur le sourcing, l'analyse des fournisseurs et l'administration.
- **Préparer chaque entretien fournisseur plus finement** avec une vue à 360° et un profil DISC.
- **Négocier plus fermement** grâce à une BATNA & ZOPA bien préparées et à des contre-arguments.
- **Mieux maîtriser le risque fournisseur** via la segmentation de Kraljic et l'analyse des dépenses.
- **Rendre compte avec plus de constance** au management et aux parties prenantes.

La méthode : un seul cadre de prompt pour toutes les applications

Le cœur de la formation est un cadre simple et transposable, qui fonctionne dans chaque application Copilot. Vous apprenez à construire vos prompts selon quatre éléments :

Rôle
Qui doit être Copilot ? P. ex. « Comporte-toi comme un expert achats avec 20 ans d'expérience en sourcing … »

Contexte
Pourquoi en avez-vous besoin ? Quelle source Copilot doit-il utiliser (données fournisseurs, contrat, fichier de dépenses) ?

Objectif
De quoi avez-vous concrètement besoin ? P. ex. « Rédige un rapport Know Your Supplier sur ce fournisseur. »

Complexité
Contraintes supplémentaires : langue, longueur, ton, format (liste, tableau, e-mail …).

> **« Votre fournisseur connaît ses marges et ses alternatives au centime près. Connaissez-vous les siennes ? Avec Copilot, vous arrivez à la table avec un profil fournisseur complet, une analyse de Kraljic et une BATNA affûtée. C'est toute la différence entre commander et acheter. »**
>
> **Arnaud Llamas Bravo – formateur IFBD**

Au-delà du cadre, vous acquérez les **réflexes de travail** qui font la différence : désigner la bonne source, affiner étape par étape dans la conversation, toujours vérifier et formuler positivement. Jamais d'hallucination – vous vous appuyez sur des sources traçables et vous signalez quand une information manque.



Programme de la journée

Une journée de formation interactive, construite autour de cas d'achat concrets et des cadres d'achat classiques, avec des exercices directs dans chaque application Copilot. Modulable.

09h00 **ACCUEIL & KICK-OFF : COPILOT M365 ET LES RÈGLES D'OR (SÛR & CONFORME)**

- Ce qu'est Copilot M365 : intégré à vos applications, ancré dans vos données fournisseurs et contrats via Microsoft Graph
- Les règles d'or : confidentialité, RGPD et jugement humain – jamais d'hallucination, toujours des sources traçables

MODULE 1 **LE CADRE DE PROMPT : RÔLE · CONTEXTE · OBJECTIF · COMPLEXITÉ**

- Le cadre de prompt en quatre éléments : qui doit être Copilot, quelle source, de quoi avez-vous besoin, quelles contraintes
- Les réflexes de travail : désigner la bonne source, affiner étape par étape, toujours vérifier, signaler quand une information manque

MODULE 2 **E-MAILS DE RFQ, COMPARAISON DE CONTRATS & D'OFFRES (OUTLOOK & WORD)**

- E-mails de demande de prix (RFQ) et de négociation, suivi et réponses aux questions des fournisseurs, avec le ton juste
- Rédiger des RFQ, comparer contrats & offres, évaluer les fournisseurs ; réécrire des textes en 3 versions

MODULE 3 **RAPPORT KNOW YOUR SUPPLIER & DISC POUR LES ACHATS (BUSINESS CHAT)**

- Rapport KYS : un rapport Know Your Supplier avec vue à 360° – activité, santé financière, notation, conformité, risques et adéquation stratégique
- DISC : cerner le profil comportemental et de communication de votre fournisseur et y adapter votre approche de sourcing et de négociation

12h00 **LUNCH**

MODULE 4 **MATRICE DE KRALJIC : SEGMENTER LES FOURNISSEURS (EXCEL)**

- Analyser votre CSV fournisseurs et le répartir en 4 segments (impact vs risque d'approvisionnement) avec la stratégie d'achat correspondante
- Analyse des dépenses, comparaison de fournisseurs et scoring des risques : proposer des formules, créer des tableaux de bord

MODULE 5 **BATNA & ZOPA, TRAITEMENT DES OBJECTIONS & STRATÉGIE DE PERSUASION (BUSINESS CHAT)**

- BATNA & ZOPA : déterminer votre meilleure alternative et la zone d'accord possible pour négocier avec confiance
- Traitement des objections : anticiper les objections attendues des fournisseurs et préparer des réponses convaincantes et respectueuses
- Stratégie de persuasion : construire une stratégie de persuasion structurée avec des arguments solides et étayés

MODULE 6 **REPORTING DES KPI ACHATS ET COMPTE RENDU DES RÉUNIONS FOURNISSEURS (POWERPOINT & TEAMS)**

- Reporting des KPI achats (dépenses, économies, risque fournisseur) et stratégie par catégorie pour le management, à partir d'un prompt ou d'un document
- Notes IA, récapitulatif et points d'action des réunions fournisseurs et des réunions achats internes, avec prochaines étapes

MODULE 7 **CENTRALISER LE DOSSIER FOURNISSEUR (NOTEBOOK) (NOUVEAU)**

- Regrouper les sources en une base de connaissances unique et délimitée, et l'interroger de manière ciblée
- Centraliser le dossier fournisseur : contrats, notations et historique

MODULE 8 **CRÉER VOTRE PROPRE ASSISTANT ACHATS, DONT UN AGENT KRALJIC (AGENT BUILDER) (NOUVEAU)**

- Transformer vos prompts récurrents en un assistant réutilisable et partageable
- « Agent d'analyse Kraljic », « Générateur KYS » et « Assistant RFQ » pour l'équipe achats

16h30 **SYNTHÈSE, PLAN D'ACTION & Q&R**

- Votre plan d'action personnel : quelles tâches d'achat accélérez-vous dès demain avec Copilot ?

Pratique sur votre propre ordinateur portable – pour un apprentissage optimal, apportez un ordinateur portable avec une licence Microsoft 365 Copilot active : vous vous exercez ainsi directement sur vos propres données fournisseurs (ou sur des cas fictifs). La formation est aussi modulable par application.



Horaire de la journée

08h30 Accueil, enregistrement, café/thé.

09h00 Bienvenue et lancement de la journée.

12h00 Lunch.

16h30 Synthèse, plan d'action et questions-réponses.

17h00 Fin de la journée de formation.

Une courte pause-café est prévue le matin comme l'après-midi.

Interactivité renforcée

Les participants ont largement l'occasion d'aborder leur propre problématique. Pour y parvenir, nous vous demandons de formuler au préalable une brève description de votre situation. Nous pouvons ainsi adapter entièrement la formation à vos besoins d'information.
Pour cela, contactez à tout moment **Dirk Spillebeen** au **+32 10 20 89 90** (e-mail : **dirk@ifbd.be**).

Votre formateur : Arnaud Llamas Bravo



Arnaud Llamas Bravo
Formateur Microsoft 365 Copilot & IA – workwithai.be

Arnaud Llamas Bravo est un expert reconnu de Microsoft 365 Copilot et de l'IA, fort d'une solide expérience en sourcing, négociation et business development. Informaticien de formation, il a débuté sa carrière dans les technologies de l'information et de la communication (TIC), où il a collaboré avec des entreprises de premier plan telles qu'Arinso et Sogeti.

En 2012, il fonde **Taleevo**, une plateforme en ligne de référence. Depuis, il conseille des organisations telles que Stepstone, Experis, Elia, DXC Technologies, AGC, Egov Select, Kone et Proximus. Sa double expertise – une compréhension approfondie de la réalité commerciale et contractuelle et une maîtrise de la technologie – le rend unique.

Aujourd'hui, via **workwithai.be**, Arnaud combine ses connaissances en TIC et en achats/négociation dans des formations IA pratiques, orientées entreprise – avec un accent particulier sur **Microsoft 365 Copilot**.

Arnaud est un formateur apprécié qui a déjà formé des centaines de professionnels à l'utilisation efficace de Copilot et d'autres outils d'IA. Son approche axée sur la pratique en fait un formateur incontournable pour les professionnels des achats qui veulent travailler de façon plus stratégique grâce à Copilot M365.

CE QUE CETTE FORMATION PEUT CHANGER DANS VOTRE PRATIQUE

« Avant une négociation, je dispose maintenant d'un véritable dossier fournisseur : profil Know Your Supplier, risques, historique, position dans la matrice de Kraljic et points d'attention. J'arrive à la table avec une vision beaucoup plus stratégique qu'une simple comparaison de prix. »

Jules, acheteur

« La préparation de ma BATNA et de ma ZOPA a complètement changé ma manière de négocier. Copilot m'aide à anticiper les objections, à construire mes contre-arguments et à identifier des marges de manœuvre auxquelles je n'aurais pas pensé. Je négocie avec davantage de méthode et moins d'improvisation. »

Emma, procurement specialist

Qu'allez-vous apprendre ?

Au cours de cette journée interactive et pratique, vous apprendrez notamment à :

- Rédiger des prompts efficaces selon le cadre Rôle · Contexte · Objectif · Complexité.
- Générer un rapport Know Your Supplier complet avant chaque rendez-vous – sans hallucination, avec des sources traçables.
- Déterminer le profil DISC d'un fournisseur et y adapter votre style de communication et de négociation.
- Segmenter votre portefeuille de fournisseurs avec la matrice de Kraljic à partir d'un fichier CSV dans Excel.
- Négocier avec force grâce à une BATNA & ZOPA bien préparées.
- Anticiper les objections des fournisseurs et construire une stratégie de persuasion.
- Rédiger dans Outlook des e-mails de RFQ, de négociation et de suivi, avec le ton juste.
- Comparer contrats et offres, et réécrire des textes en trois versions dans Word.
- Analyser et visualiser dépenses, économies et risque fournisseur dans Excel et PowerPoint.
- Générer dans Teams des comptes rendus de réunions fournisseurs avec points d'action.
- Centraliser un dossier fournisseur dans Notebook et créer votre propre assistant achats avec Agent Builder.
- Utiliser Copilot de manière responsable : confidentialité, RGPD et jugement humain.

Aussi dans votre organisation ?

Cette formation est modulable par application et peut aussi être organisée entièrement sur mesure au sein de votre organisation, pour votre propre équipe achats et ses situations fournisseurs concrètes.

Contactez-nous pour plus d'informations ou pour organiser cette formation dans votre organisation : info@ifbd.be · +32 10 20 89 90

Les achats propulsés par Microsoft 365 Copilot

2027

> **Date & lieu :** voir notre site web **www.ifbd.be**
> **Prix : 795 €** (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

E-mail :
info@ifbd.be



cliquez ici

Via notre site web :
ifbd.be



cliquez ici

Via QR :

Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations sur votre inscription ...

>>> MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le prix de participation à ce programme d'une journée s'élève à **795 euros** hors TVA (21 %). Ce montant comprend les boissons chaudes et froides ainsi qu'un lunch complet le jour de la formation. Vous recevez en outre une **documentation** que vous pourrez consulter comme ouvrage de référence.

L'IFBD accorde une **réduction supplémentaire de 5 %** sur le **montant total** par collègue supplémentaire participant, avec une **réduction maximale de 20 %** (= 5 participants ou plus).

Dès réception de votre inscription, vous recevez une **confirmation de participation** et une facture. Environ deux semaines avant la formation, nous vous envoyons un **rappel avec quelques informations pratiques** et un **itinéraire**.

Annulation.
Nous comprenons que d'autres priorités puissent survenir entre votre inscription et la formation. Si nous recevons votre annulation **au moins 2 semaines avant la formation**, nous cherchons ensemble la meilleure solution. **Moins de 2 semaines avant le premier jour de formation**, l'intégralité du montant est due et des frais administratifs (95 €) peuvent être facturés. Nous accueillons bien entendu volontiers un collègue à votre place.

NUITÉE À L'HÔTEL SUR LE LIEU DE LA FORMATION
Sur la plupart de nos lieux de formation, vous pouvez réserver une nuitée afin d'entamer et/ou de clôturer la formation en toute sérénité. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur notre site web ou via le lien suivant : www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous

BASE DE DONNÉES IFBD & RGPD
Nous tenons à vous informer des dernières évolutions dans votre secteur. C'est pourquoi vos données figurent dans notre base de données. Vos informations sont réservées à notre usage, sécurisées et jamais transmises à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi « relative au traitement des données à caractère personnel » du 8/12/1992 et au « RGPD » du 24/5/2016, vous disposez à tout moment d'un droit de consultation, de rectification et de suppression de vos données. Plus d'informations sur notre page web www.ifbd.be/fr/privacy-policy ou par e-mail : DPO@ifbd.be.

CONDITIONS GÉNÉRALES
Vous retrouverez l'ensemble de nos modalités sur notre site web, à la page **ifbd.be/fr/qui-sommes-nous**.