

FORMATION CONTINUE

# SPÉCIALISTE EN LOGISTIQUE/ACHATS SPÉCIALISTE EN ACHATS



# LA LOGISTIQUE ET LES ACHATS AU COEUR DE LA STRATÉGIE DES ENTREPRISES

Les risques géopolitiques, les pandémies et les problèmes environnementaux peuvent contraindre les entreprises à privilégier la résilience des chaînes d'approvisionnement parfois au détriment des prix. Cette situation a bouleversé les flux de marchandises. Dans certains domaines, un mouvement de rapatriement des activités et de développement national s'est amorcé dans les secteurs stratégiques.

Les réseaux de matières premières, de productions, de distributions et de livraisons que nous considérons comme acquis avant ce nouvel ordre mondial ont été ébranlés par les pénuries de main-d'œuvre et de composants.

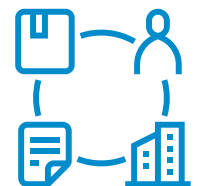
L'industrie manufacturière qui, ces dernières décennies, avait développé le système « juste-à-temps » est en train de se réorganiser afin d'éviter les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement. La sécurité d'approvisionnement est devenue une priorité stratégique pour de nombreuses entreprises. Plus que jamais, la logistique et les achats sont au cœur de cette stratégie.

La force d'une chaîne n'est égale qu'à celle de son maillon le plus faible, dit l'adage.

La formation de Spécialiste en Logistique/Achats apporte et certifie les compétences nécessaires pour assumer les tâches opérationnelles liées à la chaîne d'approvisionnement, à la logistique et à l'achat dans les entreprises de l'industrie ou du commerce. Dans son activité, le spécialiste en logistique/achats met en oeuvre de façon autonome les lignes stratégiques décidées par sa hiérarchie. Il comprend les mécanismes du marché et est capable d'évaluer la pertinence des choix réalisés.

Les titulaires du Certificat de Logistique/Achats disposent de compétences théoriques et pratiques à la fois dans le domaine commercial (économie, droit des contrats, négociation) et dans le domaine technique (organisation de la production, planification, etc.).

La formation de Spécialiste en Achats apporte et certifie les connaissances de base en matière de logistique et les compétences indispensables pour occuper un poste dans le secteur de l'approvisionnement ou des achats au sein d'une PME.



## STRUCTURE ET CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1	PARTIE 2	PARTIE 3	PARTIE 4
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>PROCUREMENT: ACHATS ET SUPPLY CHAIN</b></li> <li>• <b>GESTION DES STOCKS</b></li> <li>• <b>ANALYSE DE PRIX</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>ECONOMIE POLITIQUE</b></li> <li>• <b>DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX</b></li> <li>• <b>RÈGLES D'EXPORTATION ET D'IMPORTATION</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>PRÉVISIONS COMMERCIALES ET PLANIFICATION</b></li> <li>• <b>INTRALOGISTIQUE</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>ORGANISATION DES ENTREPRISES</b></li> <li>• <b>PRODUCTION</b></li> <li>• <b>PROJET ET CAHIER DES CHARGES</b></li> </ul>



## PUBLIC VISÉ ET CONDITIONS D'ADMISSION

Ces formations sont ouvertes à toutes les personnes qui bénéficient de bonnes connaissances commerciales ou de gestion (employé de commerce ou équivalent) et qui assument des tâches dans le domaine de l'approvisionnement, des achats ou de la logistique. Les conditions suivantes doivent être remplies pour accéder aux cours et aux examens :

a) Les participants disposent d'un CFC ou d'un titre jugé équivalent et d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans le domaine de la logistique ou des achats au moment de se présenter aux examens.

ou

b) Les participants sont recommandés par leur employeur, exercent leur activité dans le domaine de la logistique ou des achats et disposent d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans le domaine de la logistique ou des achats au moment de se présenter aux examens.

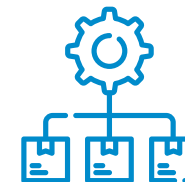
Une commission composée des représentants des trois institutions porteuses est compétente pour qualifier l'expérience professionnelle des candidats. Elle traite les cas particuliers et peut accorder des admissions sur dossier.

## OBJECTIFS ET CONTENU DES PARTIES

### PARTIE 1

#### Procurement: achats et Supply Chain

Les candidats sont capables de démontrer l'importance de l'approvisionnement pour l'entreprise. Ils sont capables d'expliquer les différentes stratégies d'approvisionnement et de relever les enjeux que représentent les achats dans le processus de Supply Chain. Ils peuvent différencier les stratégies d'achats et comprendre leurs applications. Ils sont capables d'identifier les principaux facteurs qui influencent les choix d'acquisition. En matière de Supply chain, les candidats connaissent et peuvent illustrer les notions de Supply & Demand Chain, Reverse Logistic, Distribution.



- Achats, mondialisation, globalisation, LCC Sourcing
- Leviers des achats
- Les différentes formes de collaboration
- Politiques et stratégies d'approvisionnement selon les besoins
- Processus d'achats stratégiques et opérationnels
- Recherche, sélection et évaluation de fournisseurs
- Transport
- Bases du e-Procurement
- Bases du Supply Chain Management
- Distribution et green logistique

### Gestion des stocks

Les candidats sont capables d'identifier les différents types de stocks et de comprendre les méthodes de gestion correspondantes.

- Analyse ABC/XYZ
- Taille de lot optimale (Wilson), calcul de stock de sécurité
- PUMP, FIFO, LIFO

### Analyse de prix

Les candidats sont capables de décomposer la structure des coûts d'un produit, ils comprennent et peuvent établir un prix de revient (TCO).

- Comptabilité financière
- Décompte d'exploitation (DEX)
- Calcul par division, calcul par majoration
- Frais dépendant du temps (FFixes) et de la quantité (FVariables)
- Marge de recouvrement des frais fixes



## PARTIE 2

### Economie politique

Les candidats comprennent les bases de l'économie politique et les principes de formation des prix.

- Bases de l'économie politique
- Phénomènes et politiques conjoncturels
- Formation des prix
- Taux de change

### Droit des contrats commerciaux

Les participants connaissent les bases du droit des contrats de vente.

- Principes généraux du droit des contrats et bases légales, types de contrats
- Contrats d'entreprise et contrats de mandat
- Le contrat de vente, droits et devoirs de l'acheteur et du vendeur, retards de livraison et pénalités, garanties et pénalités, résolution des litiges
- Exemples et cas pratiques

### Règles d'exportation et d'importation

Les candidats connaissent les démarches pour exporter et importer un produit, ils maîtrisent les documents bancaires, douaniers et de transport.

- Organismes officiels suisses et internationaux, accord de libre-échange
- Règles et preuves d'origines
- Incoterms
- Applications pratiques des différents documents (EUR 1-EUR-MED, etc.), carnets ATA, etc.



## PARTIE 3

### Prévisions commerciales et planification

Les candidats connaissent et appliquent les différentes méthodes de prévisions commerciales. Ils comprennent les différents niveaux de planification et les outils qui s'y rapportent. Ils connaissent et exécutent un calcul des besoins nets; ils connaissent et comprennent les différentes méthodes de gestion des flux.

- Prévisions qualitatives et quantitatives
- Choix de la méthode (écarts)
- Plan industriel et commercial (PIC), plan directeur de production (PDP), calcul des besoins bruts, calcul des besoins nets
- Calculs MRP
- Flux tirés, flux poussés, Effet Bullwhip
- Théorie du Lean Manufacturing

### Intralogistique

Les candidats connaissent les processus globaux d'un centre de distribution. Ils peuvent nommer les infrastructures de stockage, transport et les flux d'informations correspondants. Ils comprennent l'impact sur la productivité et les coûts d'exploitation.

- Tâches et fonctions des stocks, activités de stockage
- Outils de stockage, terminologies utilisées, organisation des stocks et techniques de stockage
- Systèmes de manutention, coûts en relation avec l'intralogistique



## PARTIE 4

### Organisation des entreprises

Les candidats connaissent les différentes formes d'organisation des entreprises.

- Définition de l'entreprise
- Théorie traditionnelle de l'organisation des entreprises
- Structures organisationnelles classiques et organisations fonctionnelles

### Production

Les candidats sont capables de donner une vision globale de la fonction de production. Ils connaissent l'importance des différentes méthodes de production et de leurs applications. Ils comprennent les processus de planification de production et d'ordonnancement.

- La fonction production (production, conformité des produits, maintenance, etc.)
- Gaspillages (pertes, rebuts)
- L'ordonnancement (OF, planning d'atelier)
- L'amélioration industrielle (JAT, OPT, Kaizen)
- Lean Manufacturing: cas pratique

### Projet et cahier des charges

Les candidats comprennent leur place au sein d'un projet d'entreprise et maîtrisent les méthodes d'élaboration d'un cahier des charges d'acquisition.

- Comprendre les interactions au sein d'un projet
- Rédaction d'un cahier des charges pour l'acquisition de biens ou de services

## INTERVENANTS

Les cours des différentes parties sont enseignés par des professionnels expérimentés du domaine des achats et de la logistique.



## DÉROULEMENT

En fonction des inscriptions, les cours ont lieu à Delémont (AvenirFormation) ou Moutier (ceff) ou Neuchâtel (HEG Arc), de janvier à novembre. Ils sont dispensés le mardi soir et le samedi matin. Jusqu'à 15% des leçons sont dispensés en distanciel. Certains cours peuvent inclure des visites sur le terrain ou en entreprise.

Sous réserve de modification. Le nombre de place est limité; les inscriptions sont traitées dans l'ordre d'arrivée.

Un travail autonome de maximum 1/3 de la durée du cours est demandé aux participants.

## COÛT

Le prix des formations est fixé comme suit:

Certificat de Spécialiste en Achats env. 108 leçons CHF 3'400.-

Certificat de Spécialiste en Logistique/Achats env. 168 leçons CHF 4'900.-

Le prix comprend les taxes d'examens, les photocopies et supports de cours courants, à l'exception des ouvrages de librairie. Les supports de cours sont remis sous forme électronique.

## EXAMENS

Chaque matière fait l'objet d'un examen. Le règlement précise les conditions d'admission aux examens. Le plan de cours de la formation indique les compétences à acquérir. L'inscription à la formation complète inclut l'inscription aux examens.

## SÉANCES D'INFORMATION

Des séances d'informations sont ponctuellement organisées dans les trois institutions partenaires. Les dates et les détails sont consultables sur leurs sites Web respectifs.

## DÉLAI D'INSCRIPTION

Le délai d'inscription est fixé au 1<sup>er</sup> décembre.



## BULLETIN D'INSCRIPTION

Madame  Monsieur

Nom .....

Prénom .....

Date de naissance .....

Lieu d'origine .....

Adresse privée .....

Code postal & localité .....

Titre/fonction .....

Entreprise/entité .....

Adresse .....

Code postal & localité .....

Tél. mobile/prof. ....

E-mail .....

Facturation  Moi-même  Mon employeur

Documents à joindre CV, CFC et/ou recommandation de l'employeur

Formation choisie

Certificat de Spécialiste en Achats CHF 3'400.-

Certificat de Spécialiste en Logistique/Achats CHF 4'900.-

Si la formation se déroule à Neuchâtel, Je souhaite obtenir un badge pour le parking (CHF 1.-/heure)

Lieu et date .....

Signature .....

- Les places de cours étant limitées, les inscriptions sont traitées par la commission de formation.
- Non dénoncée avant le jour d'ouverture du cours, votre inscription est un engagement au paiement de la finance de cours.
- La personne inscrite perd tout droit au remboursement de la finance d'inscription, dès le jour d'ouverture du cours.
- Dans tous les cas de désistement, un montant de CHF 80.- sera encaissé pour les frais encourus par l'administration des cours.
- Nous nous réservons le droit d'annuler un cours en cas d'inscriptions insuffisantes.
- Les personnes inscrites à un cours non ouvert ont droit au remboursement intégral de la finance d'inscription.
- Toute réclamation, dûment motivée, est à adresser, dans les 30 jours, à la Commission de formation en logistique et achats. p.o. AvenirFormation, Rue de l'Avenir 33A, 2800 Delémont. En cas de litige le for juridique se situe à Porrentruy.

Formulaire à envoyer à: AvenirFormation, Rue de l'Avenir 33A, 2800 Delémont ou [info@avenirformation.ch](mailto:info@avenirformation.ch).  
Inscription également possible auprès des trois partenaires (AvenirFormation, HEG Arc et ceff commerce) via leurs formulaires d'inscription en ligne.

---

### **AVENIRFORMATION**

Rue de l'Avenir 33A  
CH - 2800 Delémont  
Tél. +41 32 420 77 15  
info@avenirformation.ch  
www.avenirformation.ch

### **CEFF COMMERCE**

Ch. des Lovières 4  
CH - 2720 Tramelan  
Tél. +41 32 942 62 00  
fc.commerce@ceff.ch  
www.ceff.ch/ceff-commerce

### **HEG - HAUTE ÉCOLE DE GESTION ARC**

Espace de l'Europe 21  
CH - 2000 Neuchâtel  
Tél. +41 32 930 20 20  
FormationContinue.gestion@he-arc.ch  
www.heg-arc.ch

---

### **Impressum**

© Copyright Haute école de gestion Arc - 2023  
© Photos: Adobestock