



RÉSUMÉ DESCRIPTIF DU PARCOURS TYPE DU DIPLÔME

03/04/2019

Master Economie de l'entreprise et des marchés

Intitulé du parcours-type

E-achat et Marchés

Université de Franche-Comté

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activités

La banque et les assurances
La chimie, le caoutchouc ou le plastique
La construction
La distribution généraliste et spécialisée
La métallurgie et la mécanique
L'administration publique et les organisations associatives
L'agroalimentaire
L'automobile, l'aéronautique et autres matériels de transport
Le bois - papier - imprimerie
Le commerce interentreprises
Le conseil et gestion des entreprises
L'énergie, l'eau ou la gestion des déchets
Les télécoms
Les transports et la logistique
L'hôtellerie - restauration - loisirs

Types d'emplois

- Directeur achats (après cinq ans d'expérience)
- Chef de projet achat
- Responsable d'un service achat en entreprise
- Consultant achats
- Acheteur-négociateur-gestionnaire d'un budget achat
- Coordinateur d'achats centralisés
- Gestionnaire d'un portefeuille de sous-traitance et de partenariat industriel
- Responsable de marchés publics dans une collectivité territoriale
- Auditeur achat

Codes ROME

Pole-emploi.fr - [Les fiches métiers](#)

M1101 Achats
M1102 Direction des achats
M1402 Conseil en organisation et management d'entreprise

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type, déclinant, précisant ou complétant celles décrites pour la mention de rattachement

- Mise en place de stratégies opérationnelles des achats.
- Participation à la définition de la politique achat de l'entreprise en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise
- Organisation de la politique achat en différents modes opérationnels selon les familles de produits.
- Management d'un service achat et pilotage de la relation avec les prescripteurs (clients internes) et les fournisseurs (prestataires externes).
- Mise en place des outils de mesure de performance et de mesure de risques et optimisent l'usage des outils e-achat.
- Recherche et sélection des fournisseurs de l'entreprise par voie de négociation traditionnelle ou avec des outils de mise en concurrence par voie électronique (enchères inversées électroniques).
- Recherche des partenaires et négociation avec des acteurs étrangers.
- Utilisation des places de marchés électroniques, des plateformes d'achat.
- Utilisation des règles d'attribution des marchés publics.
- Analyse des bases de données (big data et économétrie) à des fins des reporting et de prospective.
- Déploiement d'une politique d'intelligence économique.
- Utilisation des outils informatiques généraux et spécialisés (Tableurs, ERP).

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités

- Construire une stratégie d'achat en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise
- Identifier les leviers achat les plus performants en fonction de l'environnement
- Analyser les enjeux stratégiques des fonctions achat et logistique au niveau international : défi, négociation, réduction de coûts, amélioration de l'approvisionnement ...
- Déployer les orientations et initier les plans d'actions opérationnels
- Mettre en oeuvre la planification achat dans un cadre international
- Déployer le processus opérationnel achat dans son ensemble : de la définition du besoin à la conclusion de contrat et au suivi des commandes
- Développer la communication avec les clients internes de l'entreprise
- Animer et superviser les négociations en milieu interculturel : rechercher des fournisseurs à l'étranger
- Sélectionner les fournisseurs et développer les partenariats stratégiques : R.F.Q, e-auction, e-procurement, suivi, contrôle de la qualité...
- Prendre en compte les risques liés aux fournisseurs et définir les moyens de s'en prémunir, notamment par rapport aux sous-traitants LCC
- Optimiser l'usage des outils électroniques d'aide à la décision et les déployer au niveau du service achat
- Encadrer et susciter la cohésion de ses équipes, gérer des équipes sur plusieurs sites en fonction des différences culturelles et des compétences propres
- Développer une intelligence de l'environnement international au sens large (langues, cultures, civilisations, économie, évaluation des risques, etc.)

Code(s) NSF plus lettre(s) et intitulé(s) (3 maximum) spécifique(s) de ce parcours-type (si différents de ceux de la mention de rattachement)

122a Economie

310m Spécialités plurivalentes échanges et gestion (dont administration générale)

Mots clés

Mots clés (5 maximum) : Ils peuvent concerner un contenu de formation, un domaine d'activités ou de compétences, un métier, un secteur (uniquement si différents de ceux de la mention de rattachement, et complémentaires de l'intitulé du parcours type)

Acheteur, e-achat, Management des achats, ERP

Modalités d'accès à cette certification

Informations valorisant le parcours

Les personnes issues de ce parcours travaillent au sein du service achat d'entreprises de divers secteurs d'activités (secteur secondaire et secteur tertiaire (distribution, banque)), secteur privé ou public (collectivités territoriales, achats interministériels). Ces professionnels peuvent en effet intégrer la fonction publique à la suite de ce master, pour accéder aux services des marchés publics.

Ces professionnels peuvent également intervenir comme consultants indépendants en entreprise sur des missions particulières.

Les titulaires de ce diplôme sont amenés à manager les achats de production et hors production des entreprises dans un but de plus grande efficacité et de compétitivité.

Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)

Semestre 7

- UE 4 - Outils transversaux (6 ects)
- UE1 - Environnement Economique International (6 ects)
- UE2 - Contrat et Stratégie (6 ects)
- UE3 - Mise en situation professionnelle (6 ects)
- UE5 - Outils d'analyse transversaux (6 ects)

Semestre 8

- UE1 - Entreprises et Marchés (6 ects)
- UE2 - Stratégies Achat (6 ects)
- UE3 - Outils achat et logistique (6 ects)
- UE4 - Négociation et Concurrence (6 ects)
- UE5 - Insertion professionnelle (6 ects)

Semestre 9

- UE1 - Negotiation and Competition (6 ects)
- UE2 - Ingénierie des achats (6 ects)
- UE3-Outils d'analyse juridico-économiques (6 ects)
- UE4 - Digitalisation des achats (6 ects)
- UE5 - Insertion professionnelle et Initiation à la Recherche (6 ects)

Semestre 10

- UE1 - Mise en situation professionnelle (30 ects)

Préciser si le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

Non

Préciser si le parcours est accessible par le contrat de pro

Oui

Pour plus d'information

Statistiques

[Observatoire de la formation et de la vie étudiante \(OFVE\)](#)

Lieu de certification

Université de Franche-Comté
1 rue Goudimel
25030 Besançon Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur

UFR DES SCIENCES JURIDIQUES, ECONOMIQUES, POLITIQUES ET DE GESTION
45D AVENUE DE L'OBSERVATOIRE
25030 BESANCON CEDEX

Liens avec d'autres établissements proposant le(s) même(s) parcours type(s)

Historique

Liste des liens sources

Autre(s) site(s) internet en lien avec la certification

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Site web de l'UFC : <http://www.univ-fcomte.fr>

Nombre de fiches : 1