



# RÉSUMÉ DESCRIPTIF DU PARCOURS TYPE DU DIPLÔME

03/04/2019

## Licence professionnelle Commerce et distribution

Intitulé du parcours-type

Licence Professionnelle Commerce et Distribution Parcours Achats

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  
La santé - action sociale  
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 meuble, le textile et les autres industries manufacturières  
L'énergie, l'eau ou la gestion des déchets  
Les équipements électriques et électroniques  
Les télécoms  
Les transports et la logistique  
L'hôtellerie - restauration - loisirs  
L'industrie pharmaceutique

Types d'emplois

- Acheteur,
- Acheteur public,
- Assistant Achats,
- Acheteur junior
- Responsable des Achats,
- Gestionnaire des achats, - Acheteur industriel,
- acheteur international,
- acheteur import.

Codes ROME

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

M1101 Achats  
M1102 Direction des achats  
M1707 Stratégie commerciale

### Activités et compétences spécifiques du parcours type

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

- Sourcing de contrats de sous-traitance,
- Préparation et suivi de dossiers d'appel d'offres,
- Codification de famille de produits,
- Rédaction d'un marché public,
- Elaboration de procédures d'achats,
- Analyse des offres
- Négociation de tarifs,
- Passation de commande,
- Relance fournisseurs, Suivi de fournisseurs,
- Analyse de décomposition des coûts et élaboration de « cost models »

#### Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités

##### - **Compétences dans les achats :**

- \* Utiliser les techniques d'achats
- \* Sourcer de nouveaux fournisseurs
- \* Sélectionner et proposer de nouveaux fournisseurs
- \* Savoir utiliser les techniques d'enchères inversées
- \* Consulter des fournisseurs dans le cadre d'appel d'offre et de la réglementation des marchés publics.
- \* Acheter à l'aide d'outils et de techniques spécifiques aux métiers d'acheteur
- \* Conduire les négociations relatives aux contrats d'achats en terme de qualité, de coût, de livraison.
- \* Analyser et étudier les offres des fournisseurs

##### - **Compétences dans le domaine juridique**

- \* Conclure des contrats (à dimension européenne et internationale)
- \* Rédiger des appels en conformité avec le droit des marchés publics
- \* Appliquer les normes de qualités (ISO...)
- \* Contrôler l'exécution des contrats et évaluer les prestations fournisseurs.

##### - **Compétences dans le domaine des techniques du commerce international**

- \* Appliquer la réglementation concernant les Incoterms et les Douanes
- \* Déterminer la technique de paiement à l'international la plus appropriée
- \* Planifier la logistique et le transport

##### - **Compétences transversales**

- \* Dialoguer, discuter, échanger, négocier\* Utiliser des techniques d'expression écrites et orales adaptées en fonction du message à délivrer et du public cible.\* Gérer un projet indépendant ou un lot au sein d'un programme plus important.
- \* Hiérarchiser et établir des priorités d'actions selon les enjeux des activités.
- \* Travailler en équipe
- \* Rédiger un cahier des charges en collaboration avec les services techniques.
- \* Communiquer dans un cadre professionnel en respectant les codes sociétaux et interculturels.

#### Spécialités de Formation

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)

312p Gestion des échanges commerciaux  
312t Négociation et vente

#### 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, Acheteur public, Acheteur junior, LP Achats

### Modalités d'accès à cette certification

Informations valorisant le parcours

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

Semestre 5

UE1 Savoir Communiquer en situation professionnelle (5 ects)

UE2 Maîtriser les outils informatiques de l'acheteur (4 ects)

UE3 Positionner l'entreprise dans son environnement juridique (6 ects)

UE4 Maîtriser les techniques d'Achats : notions de base (6 ects)

UE5 Maîtriser les techniques du commerce international (4 ects)

UE6 Positionner l'entreprise dans son environnement stratégique et économique (5 ects)

Semestre 6

UE7 Maîtriser les techniques d'Achats : Approfondissement (6 ects)

UE8 Gérer un projet dans le domaine des Achats (6 ects)

UE9 Stage (18 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

IUT DE BESANCON-VESOUL

30 AVENUE DE L'OBSERVATOIRE

BP 1559

25009 BESANCON CEDEX

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

Historique

Licence professionnelle Commerce option Achats

### Liste des liens sources

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

Département GEA (Gestion des Entreprises et Administrations): <http://iut-bv.univ-fcomte.fr/pages/fr/departement-gea-16247.html>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

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

Nombre de fiches : 1