

# LICENCE PRO.



Apprentissage



Contrat Pro.

**Lieu de la formation**  
ANGERS - Site de Belle-Beille

**Chiffres clés**  
100% en alternance  
2008 ouverture de la formation  
25 places en alternance  
200 à 250 candidatures par an

**Taux d'insertion professionnelle**  
80% à 6 mois et 100% à 30 mois

80% d'intervenants professionnels du secteur  
600h de formation au total  
(450h de cours + 150h de projets)

## Contact

**Secrétariat LP**  
lp.achat.iut@contact.univ-angers.fr  
Tél. : 02 44 68 88 40

**Formation Continue et Alternance**  
**Relations Extérieures**  
re.iut@univ-angers.fr  
Tél : 02 44 68 88 46

**Responsable de la formation**  
M. David RULENCE  
david.rulence@univ-angers.fr

**Adresse web**  
www.iut.univ-angers.fr

## Gestion des achats et des approvisionnements

# PARCOURS ACHAT

## Objectifs

Homme ou femme de négociation par excellence, l'acheteur recherche, choisit, négocie les produits (qualité, coût, marge, délai de livraison). Il sélectionne les meilleurs fournisseurs et négocie les conditions d'achat et d'approvisionnement en liaison avec les services logistiques. Il tente toujours d'obtenir des réductions de prix tout en respectant un niveau de qualité fixé. En cas de besoin, il propose des changements de fournisseurs.

## Compétences visées

Une bonne culture générale et une connaissance des règles du métier d'acheteur et d'approvisionneur (leur environnement juridique, administratif et professionnel).  
Une maîtrise des méthodes de l'achat, de l'approvisionnement et de la distribution physique. Une bonne connaissance des méthodes de la négociation achat, de la conduite de projet et des outils d'aide à la décision d'achat.

## Insertion professionnelle

**Secteurs d'activité :**  
- industries (manufacturières, extractives et autres)  
- commerce, transports, hébergement et restauration  
- autres activités de service

**Métiers visés :**  
- acheteur, acheteur projet, acheteur international  
- responsable des achats, coordinateur des achats, responsable marketing achat  
- responsable de la commande publique

## Public visé

Toutes personnes (étudiants, demandeurs d'emploi) titulaires d'un diplôme de bac+2 tels que:  
- DUT tertiaires et secondaires (TC, GEA, GLT ; GIM, GMP, MP, QLIO...) ;  
- BTS secondaires ou industriels (CI, MUC, NRC, Communication, Conception, Assistant-gestion...) ;  
- Licences 2 (Lettres, LEA, AES, Eco-Gestion, Droit, Sciences, MASS, MIAS,...)  
Toutes personnes possédant une expérience significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

## Modalités pratiques en alternance

**Sélection :** sur dossier et entretien individuel (contacter le secrétariat)  
**Rythme d'alternance :** entre 3 et 14 semaines en entreprise (périodes progressives)  
**Période de formation :** de septembre à septembre  
**Durée de formation :** 1 an  
**Coût :** 4200 euros (+ droits universitaires). Totalemment pris en charge par l'entreprise.  
**Répartition de l'alternance :** 34 semaines en entreprise / 18 semaines en cours



## — Programme

### ■ Semestre 5 :

**UE 0** - Intégration ( Marketing fondamental ; Principes généraux de droit)

**UE 1** - Se situer dans l'environnement Économique et Juridique des Achats

**Module 1.1** Se situer dans l'environnement Économique 56h

(Stratégie d'entreprise et stratégie des achats ; Dimension internationale des achats)

**Module 1.2** Se situer dans l'environnement Juridique 42h (Droit de la concurrence et des contrats ; (Droit de la propriété industrielle ; Code des marchés publics)

**UE 2** - Communiquer avec et dans l'environnement des Achats

**Module 2.1** : Communiquer avec et dans l'environnement 42h

Techniques de communication ; Animation d'équipes d'achats ; Animation réseau d'acheteurs

**Module 2.2** : Communiquer en langues étrangères 42h (Anglais des affaires)

**UE 3** - Gérer les opérations d'Achat

**Module 3.1** : Mettre en œuvre les méthodes de l'Achat 49h (La fonction achat ;| Approche marketing des achats et marketing des fournisseurs ; Analyse fonctionnelle, analyse de la valeur et cahier des charges)

**Module 3.2** : Pratiquer la négociation d'Achat 56h (Techniques de négociation appliquées à l'achat ; Stratégies de prospection)

**UE 4** - Gérer les opérations d'approvisionnement

**Module 4.1** : Mettre en œuvre les méthodes de l'approvisionnement 42h (La "gestion de la chaîne logistique globale" ou "gestion de la chaîne d'approvisionnement" ; Gestion des approvisionnements (production et stocks)

**Module 4.2** : Mettre en œuvre les méthodes de la distribution physique 24.5h (| Systèmes de transport ; Gestion des entrepôts)

**UE 5** - Mesurer et évaluer la performance économique

**Module 5.1** : Participer au processus de pilotage de la performance 35h (Contrôle de gestion pour la fonction achat ; L'audit qualité fournisseurs ; Outils d'aide à la décision d'achat)

**Module 5.2** : Contribuer à la conception et à l'évolution du SI 31.5h ( Systèmes d'information ;| Conduite de projet ; Utilisation d'un progiciel de gestion intégré)

### Semestre 6 :

**UE6** - Projets

**UE7** - Périodes en entreprise

## — Stage

Formation uniquement accessible en alternance.

34 semaines en entreprise / 18 semaines en cours

## — À noter

- Promotion de 25 personnes.
- Sélection : sur dossier et entretien individuel devant un jury courant juin (professionnel extérieur, alternant de l'année, permanent/intervenant IUT)
- Sont principalement pris en considération : les résultats académiques, le niveau d'anglais (principalement à l'oral), l'expérience professionnelle (alternance, stage, emploi...) et surtout la motivation et le projet professionnel lié au métier d'acheteur.
- Les contrats d'alternances peuvent se faire sans limite géographique ni de secteur économique ; seul la présence d'un service des achats et d'un tuteur est exigé (sous réserve de la validation par le responsable de la formation des missions en entreprise).