

# COMMERCE ET DISTRIBUTION



## Parcours Achats

BAC+3 EN FORMATION INITIALE, CONTINUE OU ALTERNANCE /  
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU D'APPRENTISSAGE /  
450 HEURES DE FORMATION

LICENCE PRO



## ➤ PRÉSENTATION

Cette licence professionnelle forme des professionnels aptes à gérer les relations avec les fournisseurs, dans une optique de coût global (qualité, sécurité, délais), pour garantir à l'entreprise l'acquisition ou le maintien d'un avantage concurrentiel afin de répondre aux besoins des clients.



## ➤ STAGE

Environ 10 % des cours sont dispensés en langue anglaise, ce qui facilite par la suite la réalisation de stages à l'étranger. Ainsi les étudiants sont encouragés à faire leur stage de fin d'études de 16 semaines à l'étranger (dans ou hors UE).

## ➤ ALTERNANCE

La licence est ouverte à l'alternance au moyen du contrat de professionnalisation et de l'apprentissage.

Le rythme évolue au fur et à mesure de l'année avec 2 jours par semaine jusqu'en décembre, puis 3 jours par semaine jusqu'en février, et complètement en entreprise de février à juin.

Lors des vacances universitaires (d'automne et Noël) les étudiants sont en entreprise.

Le principal avantage des formations en alternance est de pouvoir se former concrètement sur le terrain avec des professionnels, tout en se rendant compte de la réalité du métier.

Les entreprises accueillantes sont majoritairement dans le domaine de l'industrie, mais appartiennent également au secteur de la santé et des services.

Pour tout renseignement sur le rythme, le financement et les modalités de signature du contrat, vous pouvez contacter Mme Simonin au service Formation continue de l'Université de Franche-Comté ([salima.simonin@univ-fcomte.fr](mailto:salima.simonin@univ-fcomte.fr)).

## ➤ Quels métiers ?

- Acheteur industriel
- Acheteur sourcing
- Acheteur import
- Acheteur public
- Acheteur de commerce
- Acheteur approvisionnement
- Acheteur junior
- Acheteur international
- Acheteur de produits de distribution
- Acheteur



## OBJECTIFS

- Proposer aux étudiants de niveau bac +2 et aux acteurs de la fonction ayant besoin de valider des acquis professionnels, une année de professionnalisation dans le domaine des achats et permettre aux étudiants ayant pour spécialité la gestion, le commerce, le marketing, la logistique de se construire une double compétence.
- Proposer aux organisations du Grand Est (PMI, Industries, grands groupes, collectivités territoriales, hôpitaux...), des acteurs opérationnels, prêts à intégrer un service Achats, à rechercher des fournisseurs, à négocier avec ceux-ci et conclure des contrats commerciaux d'approvisionnement à travers le monde.



## COMPÉTENCES

### Compétences dans les achats

- Maîtriser les techniques d'achats
- Connaître les techniques d'enchères inversées
- Connaître les achats dans le domaine des marchés publics
- Connaître les outils de l'acheteur
- Négociation

### Compétences dans le domaine juridique

- Maîtriser le droit des contrats (européen et international)

- Maîtriser le droit des marchés publics
- Maîtriser les normes de qualités (ISO...)

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

- Maîtriser la réglementation (Incoterms et douanes)
- Maîtriser les techniques de paiement à l'international
- Maîtriser les bases de la logistique et du transport

## ADMISSION

Ce diplôme s'adresse aux titulaires d'un niveau bac + 2 ainsi qu'aux personnes en formation continue ayant une expérience professionnelle dans le domaine de la gestion et plus particulièrement dans une fonction achats ou import-export. La procédure de candidature électronique est disponible sur le site internet de l'université de Franche-Comté à partir de mi-mars : [www.univ-fcomte.fr](http://www.univ-fcomte.fr)

## PUBLIC CONCERNÉ

### BTS

Commerce international à référentiel commun européen ; Technico-commercial ; Négociation et relation client ; Management des unités commerciales ; Assistant de gestion de PME-PMI à référentiel commun européen

### DUT

Gestion administrative et commerciale des organisations ; Gestion des entreprises et des administrations, option Gestion et management des organisations ; Techniques de commercialisation ; Chimie, option Chimie industrielle

### Licence

Administration économique et sociale ; Économie et gestion



## PROGRAMME

### Semestre 5

Savoir communiquer en situation professionnelle

Maîtriser les outils informatiques de l'acheteur

Positionner l'entreprise dans son environnement juridique

Maîtriser les techniques d'achats : bases

Maîtriser les techniques du commerce international

Positionner l'entreprise dans son environnement stratégique et économique

### Semestre 6

Maîtriser les techniques d'achats : approfondissement

Gérer un projet dans le domaine des achats

Stage



## ➤ CONTACTS

- **DÉPARTEMENT GEA**  
IUT Besançon-Vesoul  
30 avenue de l'Observatoire  
BP 1559  
25009 BESANÇON cedex  
  
Secrétariat :  
03 81 66 68 04  
iut-gea-lpachats@univ-fcomte.fr  
  
Responsable de la formation :  
Claire-Hélène VASSEUR
- **SCOLARITÉ IUT**  
03 81 66 68 21/22/08  
scolitut25@univ-fcomte.fr
- **SEFOC'AL**  
03 81 66 61 21  
sefocal@univ-fcomte.fr
- **ORIENTATION STAGE EMPLOI**  
03 81 66 50 65  
ose@univ-fcomte.fr
- **MAISON DES ÉTUDIANTS**  
36 A avenue de l'Observatoire  
25030 BESANÇON cedex

➤ Retrouvez également l'IUT Besançon-Vesoul sur les réseaux sociaux

