

<http://www.univ-fcomte.fr>

IUT de Besançon-Vesoul

30 Avenue de l'Observatoire
25009 Besançon
France

<http://iut-bv.univ-fcomte.fr>

Lieu de formation : Besançon

Points ECTS : 60

Niveau de diplôme validé à la sortie :
Bac+3

Durée de la formation :

Volume horaire global : 450

Forme de l'enseignement : En présentiel

Formation : Initiale, Continue, En alternance (Contrat pro)

Contact : Claire-hélène VASSEUR-DIAS

pascale.banet@univ-fcomte.fr

03.81.66.68.04

INFORMATIONS

Maison des étudiants
36A avenue de l'Observatoire
25030 Besançon cedex

■ formation initiale

Orientation stage emploi
tél. 03 81 66 50 65
ose@univ-fcomte.fr

■ formation continue

tél. 03 81 66 61 21
form-cont@univ-fcomte.fr

Licence professionnelle Commerce et distribution

Dénomination officielle : Licence professionnelle Commerce et distribution

Domaine de formation : Droit, économie, gestion

■ Présentation

La formation se déroule sur une année (fin août début septembre) jusqu'à fin juin début juillet. Les enseignements sont dispensés sur le site de Besançon de l'IUT BV au sein du département GEA : Une salle en accès libre est dédiée aux étudiants. Le calendrier de la formation est tel que le jeudi banalisé pour les étudiants en contrat de professionnalisation. Ce jour là pour les étudiants en formation initiale est consacré au projet tuteuré qui consiste en un travail en groupe sur un thème lié aux Achats. Le rythme de l'année est de septembre à février en centre avec le jeudi banalisé puis à partir de fin février stage en entreprise pour les étudiants en formation initiale ou période en entreprise pour les étudiants en formation continue. Cette période dure 16 semaines et se finit fin juin début juillet

■ Objectifs

L'objectif de cette licence professionnelle est de former 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. La formation est accessible en formation initiale, en contrat de professionnalisation et en formation continue. Ce diplôme s'adresse à un public ayant un niveau bac + 2 notamment les DUT tertiaires et commerciaux (GACO et Tech de Co), les BTS NRC, MUC, TC, Commerce international ..., les L2 AES, sciences économiques, droit, ainsi que les personnes en formation continue (salariés ou demandeurs d'emploi) ayant une expérience professionnelle dans le domaine de la gestion et plus particulièrement dans une fonction achats ou import / export. Ainsi, l'objectif est donc double : - il s'agit d'une part de 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. - il s'agit d'autre part de 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

Les compétences visées sont les suivantes : - 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 concernant les Incoterms et les Douanes* Maîtriser les techniques de paiement à l'international * Maîtriser les bases de la logistique et du transport.

■ Prérequis

La politique de recrutement de la licence professionnelle est d'avoir une diversité d'origine des diplômes représentée parmi les candidats sélectionnés. Les enseignements dispensés sont donc adaptés pour permettre à des personnes en formation continue travaillant depuis de nombreuses années de pouvoir suivre la formation. Les enseignements ne nécessitent pas de prérequis particulier dans le domaine de la gestion.

Concernant les personnes qui font une demande de validation des acquis pour l'admission en licence professionnelle, le jury étudiera le dossier de validation des acquis afin de s'assurer qu'elles ne se soient pas en échec au cours de l'année de formation.

■ Public concerné

BTS Assistant de gestion de PME-PMI à référentiel commun européen
BTS Commerce international à référentiel commun européen
BTS Management des unités commerciales
BTS Négociation et relation client
BTS Technico-commercial
DUT Chimie, option Chimie industrielle
DUT Génie mécanique et productique
DUT Gestion administrative et commerciale des organisations
DUT Gestion des entreprises et des administrations, option Gestion et management des organisations
DUT Techniques de commercialisation

■ Modalités particulières d'admission

La sélection des candidats se fait, dans un premier temps, par une étude du dossier du candidat. Dans cette première étape, les résultats de l'étudiant sont étudiés, son parcours, ses premières expériences professionnelles, ses stages ainsi que la motivation du candidat avec l'étude de la lettre de motivation. Dans un deuxième temps, environ 40% des candidats présélectionnés sont auditionnés dans le cadre d'un entretien. Le jury est composé des membres de l'équipe pédagogique (enseignants-chercheurs, d'enseignants et de professionnels). L'entretien aboutit à la sélection de candidats inscrits sur liste principale et liste complémentaire. Déposez votre demande d'admission sur le site de l'Université de Franche-Comté.

■ Formalités d'inscription

Déposez votre demande d'admission sur le site de l'Université de Franche-Comté.

■ Internationalisation

Environ 20% 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)

■ Mobilité des étudiants

Mobilité externe : aucun objectif en termes de mobilité externe n'est fixé puisque le diplôme est une licence professionnelle qui a pour objectif principal l'insertion immédiate et professionnelle des diplômés.

■ Métiers

Acheteur industriel / Acheteuse industrielle, Acheteur / Acheteuse sourcing, Acheteur / Acheteuse import, Acheteur / Acheteuse public, Acheteur / Acheteuse de commerce, Acheteur approvisionneur / Acheteuse approvisionneuse, Acheteur / Acheteuse junior, Acheteur international / Acheteuse internationale, Acheteur / Acheteuse de produits de distribution, Acheteur / Acheteuse

Parcours Licence Professionnelle Commerce et Distribution

Parcours Achats

Lieu de formation : Besançon

Forme de l'enseignement : En présentiel

Formation : Initiale, Continue, En alternance (Contrat pro)

■ Objectifs

L'objectif de cette licence professionnelle est de former 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. La formation est accessible en formation initiale, en contrat de professionnalisation et en formation continue. Ainsi, l'objectif est donc double : - il s'agit d'une part de 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. - il s'agit d'autre part de 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 : * 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.

■ Prérequis

Maîtriser les bases de la gestion d'entreprise, l'économie et le droit. Avoir des connaissances et une appétence pour le domaine du commerce et des relations commerciales

■ Modalités particulières d'admission

Sélection sur dossier et entretien de recrutement

■ Formalités d'inscription

Via la plateforme e-candidat sous le site de l'université

■ Internationalisation

Les modules peuvent être suivis dans le cadre d'une mobilité ERASMUS+ et notamment le cours de négociation en langue anglaise (négociations and purchases VWCSM72) .

■ Mobilité des étudiants

Possibilité d'effectuer son stage à l'étranger en Europe et notamment au Québec, puisque le département GEA a un partenariat avec le CEGEP de Saint-Jean-de-Richelieu.

■ Métiers

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

Contact : Service scolarité

 scolit25@univ-fcomte.fr

① 03 81 66 68 21

Contact : Service scolarité

✉ scolitut25@univ-fcomte.fr

① 03 81 66 68 22

Semestre 05

	Type	ECTS	h CM	h TD	h TP
UE1 Savoir Communiquer en situation professionnelle	Obligatoire	5		64	
Anglais professionnel appliqués au domaine des affaires (spécialité Achats)	Obligatoire	3		38	
Allemand des affaires	A choix	2		26	
Espagnol des affaires	A choix	2		26	
UE2 Maîtriser les outils informatiques de l'acheteur	Obligatoire	4		27	
Logiciels dédiés aux Achats	Obligatoire	2		18	
Logiciels informatiques	Obligatoire	2		9	
UE3 Positionner l'entreprise dans son environnement juridique	Obligatoire	6		70	
Droit des contrats internationaux	Obligatoire	2		20	
Droit des marchés publics et Réglementation qualité-sécurité	Obligatoire	2		30	
Droit européen des affaires	Obligatoire	2		20	
UE4 Maîtriser les techniques d'Achats : notions de base	Obligatoire	6		71	
Fonction et service Achats	Obligatoire	3		32	
Marketing des Achats, Communication professionnelle et outils de l'acheteur	Obligatoire	3		39	
UE5 Maîtriser les techniques du commerce international	Obligatoire	4		32	
Incoterms et Douanes	Obligatoire	2		32	
Techniques de paiement à l'international, Transports et Logistique	Obligatoire	2		30	
UE6 Positionner l'entreprise dans son environnement stratégique et économique	Obligatoire	5		71	
Economie et Relations Internationales	Obligatoire	2		12	
Politique générale de l'entreprise et Projet professionnel	Obligatoire	3		29	

Semestre 06

	Type	ECTS	h CM	h TD	h TP
UE7 Maîtriser les techniques d'Achats : Approfondissement	Obligatoire	6		73	
Achats publics / Développement durable / techniques d'enchères	Obligatoire	3		25	
Négociation : les piliers et Analyse de pratique	Obligatoire	3		48	
UE8 Gérer un projet dans le domaine des Achats	Obligatoire	6		120	
UE9 Stage	Obligatoire	18			