

Commerce Spécialité Achats

RNCP17371 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1101, M1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Franche-Comté - Besançon

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme exerce ses activités au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, de centrales d'achats, en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production, ...).

Elles varient selon le secteur (grande distribution, industrie, ...) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, ...).

L'acheteur recherche et sélectionne des produits et des fournisseurs selon la stratégie d'achat de l'entreprise et négocie les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité

Il peut élaborer une stratégie d'achat pour l'entreprise et peut coordonner une équipe.

Ce professionnel assumant des fonctions dans le secteur de l'achat commercial élabore une politique de qualité totale. L'acheteur analyse les marchés et anticipe les tendances. Il étudie les besoins de l'entreprise, identifie les risques, dans un contexte international. Il rédige les cahiers des charges, évalue les offres sélectionne les produits et négocie les prix. Il prospecte les fournisseurs en vue de repérer les produits adéquats en termes de qualité, de coût, de délais de livraison et de service. Il négocie les contrats, passe les commandes et suit leur exécution. Il surveille la sortie des nouveaux produits afin d'anticiper les évolutions des produits, les comportements des clients. Il vérifie le bon acheminement des produits.

Dans une entreprise, il répond aux exigences de la production et s'assure de l'approvisionnement des matières premières. Dans la grande distribution, il recherche les articles qui se vendront le mieux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Elaborer une politique d'achats
- Etudier les besoins d'achats et d'approvisionnements de l'entreprise ainsi que l'identification des risques.
- Rédiger un cahier des charges
- Rationaliser un portefeuille d'achats
- Evaluer des fournisseurs en intégrant des paramètres liés à des compétences en gestion, logistique, réglementation.
- Assurer une veille technologique et concurrentielle active
- Négocier en intégrant éventuellement une bonne maîtrise de l'anglais et d'une deuxième langue étrangère

comprise et parlée.

- Veiller au respect de l'éthique dans les pratiques d'achat, respecter l'environnement et les normes d'achat durable.
- Et enfin, pouvoir intégrer la fonction d'acheteur dans la stratégie et le schéma directeur de l'entreprise, que celle-ci soit une entreprise privée ou une entreprise publique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Entreprises industrielles, commerciales,
- Entreprises privées ou publiques
- Sociétés de services,
- Centrales d'achats,

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Acheteur généraliste ou industriel, responsable des approvisionnements, gestionnaires des approvisionnements, chargé d'études merchandising, chargé d'études logistique, assistant du responsable régional des achats/ ventes, assistant du responsable du reporting national ou international; acheteurs de prestations de services, responsable des achats et de la gestion des stocks...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'Enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
idem

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE
Enseignants-chercheurs, enseignants et professionnels

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP3172

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Site de l'IUT Besançon-Vesoul : <http://iut-bv.univ-fcomte.fr/>
Site de l'Université de Franche-Comté <http://www.univ-fcomte.fr>
Université de Franche-Comté

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17371/>