

# LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION DES ACHATS ET DES APPROVISIONNEMENTS

## Développement durable et achats publics



DEVENIR ACHETEUR, RESPONSABLE DES ACHATS, APPROVISIONNEUR  
DANS LES SECTEURS PUBLIC OU PRIVÉ EN RESPECTANT LA STRATÉGIE RSE DE VOTRE ENTREPRISE

CETTE FORMATION VOUS Y CONDUIT !

### Présentation et Objectifs :

La Licence Professionnelle a pour objectif de former au métier d'acheteur pour les secteurs privé et public. Elle a aussi pour vocation d'engager les diplômés sur une insertion professionnelle directe sur un métier en pleine évolution.

### Débouchés et métiers :

Tous les métiers du service achat d'une entreprise du public et du privé.

### Organisation de la formation :

La Licence Professionnelle permet d'obtenir le grade de Licence. Avec 450 heures de cours, la conduite d'un projet et une mission effectuée en entreprise, les étudiants seront prêts pour devenir des acheteurs juniors.

**Formation par alternance :** Une alternance qui permet à l'étudiant d'être 15 semaines en cours pour 30 semaines en entreprise.

#### Originalités de la formation :

Une équipe pédagogique mixte, composée d'intervenants universitaires et d'intervenants professionnels des secteurs privé et public.

Un séminaire de négociation.

Une semaine RSE et achats.

### Candidature :

Procédure d'inscription en ligne et pour une durée limitée : [ecandidat.umontpellier.fr](http://ecandidat.umontpellier.fr)

L'inscription en Licence Professionnelle à l'IUT, est composée de 3 étapes. Chaque étape doit être validée pour passer à la suivante :

#### Étape 1 – Recevabilité du dossier :

- Être titulaire d'un Bac +2 ou en cours\*.
- Dossier complet.

**Étape 2 – Admissibilité :** Prononcée par une commission pédagogique après examen du dossier (Curriculum Vitae, Lettre de Motivation, Relevé de notes... détail sur e-candidat). Sous réserve, la commission peut demander d'autres pièces au dossier.

**Étape 3 – Admission définitive :** Soumise à la signature d'un contrat d'alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) au sein d'une entreprise avec des missions en adéquation avec la thématique de la LPro, dans la limite des places disponibles de la formation.

**\*Profils adaptés :** Profils Bac + 2 de tous types (DUT scientifique et de gestion, BTS scientifique et de gestion, L2 scientifique et gestion) avec une motivation certaine pour la fonction commerciale. **Profils professionnels :** VAE, professionnel en reconversion bénéficiant d'un contrat de professionnalisation ou d'un accompagnement financier : contacter le Service de la formation continue de l'UM.

Des lieux d'apprentissage sont proposés par la responsable de la formation (entreprises partenaires) mais le candidat peut également rechercher son contrat par ses propres moyens. Il devra alors faire valider les missions par la responsable de la formation.

### Contact :

**Secrétariat du département Techniques de Commercialisation**

Tél. : 04 99 58 51 39 • Courriel : [iutms-techdeco@umontpellier.fr](mailto:iutms-techdeco@umontpellier.fr)

**Service Formation Continue de l'Université de Montpellier • Contrat de professionnalisation, reprise d'études, VAE**

Tél. : 04 34 43 21 21 • Courriel : [sfc@umontpellier.fr](mailto:sfc@umontpellier.fr)

**CFA de l'enseignement supérieur LR - Sud de France - Apprentissage**

Tél. : 04 34 43 21 30 • Courriel : [cfa-ensuplr@umontpellier.fr](mailto:cfa-ensuplr@umontpellier.fr)

EN SAVOIR PLUS



UNIVERSITÉ DE  
MONTPELLIER



2026/2027



# LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION DES ACHATS ET DES APPROVISIONNEMENTS

## Développement durable et achats publics

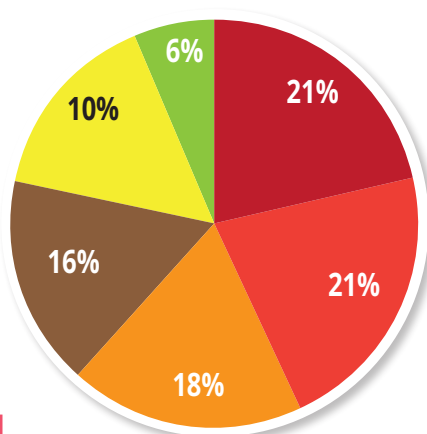


DEVENIR ACHETEUR, RESPONSABLE DES ACHATS, APPROVISIONNEUR  
DANS LES SECTEURS PUBLIC OU PRIVÉ EN RESPECTANT LA STRATÉGIE RSE DE VOTRE ENTREPRISE

CETTE FORMATION VOUS Y CONDUIT !

### Matières étudiées

- Approfondissements professionnels
- Projet
- Environnement de la fonction Achat
- Les outils de la relation « client-fournisseur »
- Les fondamentaux de la négociation
- Préparation Concours de la Fonction Publique



### Compétences

- Optimiser la politique stratégique d'achat du service ou de la structure
- Animer et conduire de nouveaux projets pour l'avancée du service achat
- Conduire des achats (besoin, sourcing, rédaction et publication de l'appel d'offres, négociation fournisseurs et décision, suivi qualité fournisseurs et gestion des litiges)
- Participer à la qualité des échanges en interne et en externe des informations (français, anglais et maîtrise des bases de données)
- Organiser l'approvisionnement et la qualité du processus achat
- Maîtriser des règles de droit public lié aux achats

### Les atouts

- Montée en compétences sur le métier d'acheteur pour une insertion dans le privé ou le public (maquette et progression pédagogique orientées compétences métiers).
- Équipe pédagogique composée de professionnels de l'achat aussi bien privé que public et d'enseignants chercheurs.
- Préparation aux concours de la fonction publique.
- Connaissances en droit public permettant une meilleure compréhension et une meilleure gestion des achats en structures publiques, ainsi qu'une meilleure insertion en structures privées répondant à des appels d'offres du public.
- Accent mis sur la partie commerciale et négociation de l'acheteur
- Forte implication des Maîtres d'apprentissage et des entreprises dans la formation.
- Une taux de réussite au diplôme de 90%.
- Sensibilisation RSE : Fresque du climat et une semaine RSE et achats.

### Intégration professionnelle :

75% d'insertion professionnelle dont :

- 50 % dans le secteur public,
- 25% dans le secteur privé.
- 25 % de poursuite d'études.

### Exemple de stage réalisé :

Durant le stage, l'étudiant / apprenti se doit de remplir une mission d'achat. Il évolue en autonomie d'un achat simple vers un achat complexe.

### Exemples de projet professionnel :

- Création d'un réseau d'acheteurs en Languedoc-Roussillon.
- Gestion Fournisseurs - Comparaison Public / Privé.
- La question du développement durable dans les achats de la fonction publique.
- La carte d'achat dans le service achat, pourquoi? Comment ?
- La négociation dans les achats – privilège du privé et, pourquoi pas, du public ?

