

Intitulé

Intitulé du parcours type : Management Stratégique des Achats – DESMA_

Mention de rattachement : Master Droit Economie Gestion, Mention Gestion de Production, Logistique, Achats (**GPLA**)
COMUE / université / Ecole... : **Université Grenoble Alpes**

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activité (en 5 à 10 lignes)

Le titulaire du diplôme pourra exercer dans les secteurs d'activité suivants : tous les secteurs d'activités référencés entre les **Codes NAF de 01.11Z à 96.03Z**

A savoir toute organisation privée, semi publique ou publique (PME, grande entreprise, administration)

Tous secteurs d'activité : industrie, commerce ou services.

- Grandes entreprises industrielles, Distribution, PME, Services, Banques et assurances
- Cabinets de conseil, Cabinets d'études, Organismes de formation
- Fédérations ou syndicats professionnels
- Collectivités locales, Administrations, Associations

Le titulaire du diplôme pourra exercer les types d'emploi suivants :

Acheteur familles

Acheteur projets

Acheteur leader

Sourcing manager

Acheteur public

Responsable Achats

Coordinateur Achats

Chef de département Achats

Chef de service Achats

Directeur Achats

Consultant management des Achats, consultant achats projets

Les types d'emplois sont en France et à l'international. Ils recoupent tous les secteurs aussi bien dans des grands groupes que des PME, dans des organisations publiques et privées

Codes ROME (5 maximum) :

M 1101 - Achats

M 1102 - Direction des achats

M1402 - Conseil en organisation et management d'entreprise

H1502 - Management et ingénierie qualité industrielle

Activités et compétences spécifiques du parcours type :	
Activité :	Compétences associées :
Veille et prospection des marchés fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les marchés fournisseurs, les technologies cibles à partir de bases de données, de déplacements dans des salons professionnels, de benchmarks avec la concurrence à l'achat Etre présent dans les écosystèmes de startups
<ul style="list-style-type: none"> Identification et définition des besoins de l'entreprise en matières d'achats / Elaboration des cahiers des charges dans le but de lancer les appels d'offres 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser et actualiser les besoins avec les clients internes dans le cadre de groupes projets Réaliser des études « Make or Buy » ou « Buy or Lease » Estimer les structures de coûts des biens achetés Etablir un cahier des charges fonctionnel ou technique Etudier les possibilités de co-développement et d'innovation collaborative Concevoir un catalogue de référencement Réaliser un appel d'offre, le proposer en ligne si besoin
<ul style="list-style-type: none"> Comparaison et sélection des fournisseurs les plus à même à répondre aux exigences de coût/qualité/délais/services/innovations/ environnement... 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluer des fournisseurs, sous-traitants, prestataires Elaborer des grilles d'analyses multicritères en réponse à un appel d'offres Pondérer les critères de choix déterminants en phase avec les objectifs stratégiques Etudier les possibilités de partenariat fournisseur, de partenariat d'innovation
Négociation	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser des négociations par e-auctions si besoin Négocier les différentes clauses d'un contrat Utiliser des techniques de négociation co-créative Développer du leadership Définir une solution de repli Attribuer un marché
Contractualisation	<ul style="list-style-type: none"> Appliquer les différentes branches du droit pertinent (public, privé, mixte / national, international / droit de la sous-traitance, droit commercial, droit

	de la propriété intellectuelle, industrielle, droit des transports...). Identifier les Incoterms pertinents Intégrer des plans de gestion des risques («contingency plans » , plans de continuité d'activité)
Suivi de la relation fournisseurs, des conditions d'exécution du contrat et des évaluations fournisseurs	Mettre en place des indicateurs de performance fournisseurs avec l'ensemble des parties prenantes Choisir les organismes certificateurs (dans le domaine environnemental, social...) Organiser des audits fournisseurs Identifier les causes racines des problèmes de non-exécution des contrats Evaluer les préjudices en cas de non-respect des engagements
Proposition d'axes d'amélioration, de plan de progrès fournisseurs	Travailler en groupe projet sur l'élaboration de plans de progrès fournisseurs Définir les cibles à atteindre Déterminer si application ou non de pénalités
Contrôle de gestion achats	Travailler sur l'élaboration des budgets achats avec le contrôle de gestion Travailler sur modèles de coûts complets Mettre en place des tableaux de bord achats en collaboration avec le contrôle de gestion et l'ensemble des parties prenantes Valider les mesures de réduction des coûts

Spécialités de Formation

Codes NSF (3 maximum)

312 Commerce, vente

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (y compris administration générale des entreprises et des collectivités)

128 Droit, sciences politiques

Mots clés (5 maximum) : Ajouter des mots-clés pour les rubriques métiers et secteurs (pour chacune de ces rubriques, 5 items maximum)

Achat public

Leadership

Partenariat

Management de la relation fournisseur

Stratégie achats

Modalités d'accès à cette certification		
Conditions d'inscription à la certification	Oui	Non
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	

Le cas échéant, ciblez trois compétences associées et leurs UE afférentes.	
Compétences	UE
Prospecter et faire de la veille sur les marchés fournisseurs Identifier et définir des besoins de l'entreprise Elaborer des stratégies achats groupe et familles Comparer et sélectionner des fournisseurs les plus à même à répondre aux exigences de coût/qualité/délais/services/innovations/ environnement... Sourcer en local/national et à l'international Mesurer la performance achats Faire du management de la relation fournisseur Organiser un département achats - Gérer les ressources humaines achats	UE 1 : Stratégie et organisations Achats
Elaborer des études de marketing achats Elaborer des budgets achats - Travailler sur les modèles de coûts complets Définir la viabilité financière d'un fournisseur Mettre en place des tableaux de bord achats Maîtriser les principes du commerce international Déterminer les différentes clauses pertinentes d'un contrat national et international Développer des compétences relationnelles	UE 2 : Outils pour les achats
Travailler en mode projet collaboratif Développer des co-développements et des partenariats d'innovation Etre présent dans les écosystèmes de startups Proposer les contrats adéquats sur la propriété intellectuelle et industrielle Faire preuve de leadership et de créativité	UE 4 : Entrepreneuriat et innovation

Pour plus d'information
Statistiques (Source Université Grenoble Alpes : Enquête réalisée en 2016 par l'Observatoire de l'Université sur les diplômés 2015, 1 an après l'obtention du diplôme) :
Management Stratégique des Achats – DESMA : 75 diplômés dont 22 en formation continue, 53 formation initiale et alternance - Insertion professionnelle : 82.2% des actifs (en emploi ou en recherche) / 29,7% en CDI et 67,6% en CDD – 100% estiment que leur emploi correspond à la spécialité de leur diplôme.
Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :
Université Grenoble Alpes Grenoble IAE – 525 avenue centrale Domaine Universitaire 38400 Saint-Martin d'hères
Liens avec d'autres établissements proposant le(s) même(s) parcours type(s)
Historique :
Le DESMA de Grenoble IAE – Université Grenoble Alpes a été la première formation Achats créée en France en 1975 à délivrer un diplôme de 3 ^{ème} cycle. Il a été créé à l'origine en formation continue pour faire monter en compétence les acheteurs au sein d'entreprises. Il regroupe un réseau très actif de plus de 2000 anciens diplômés à travers le monde.