

Share



Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

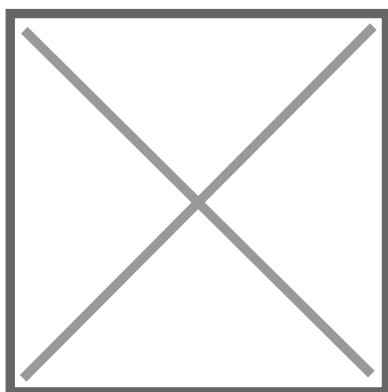
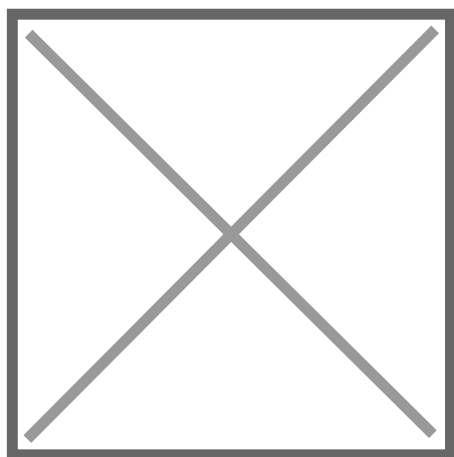
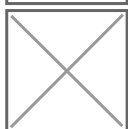
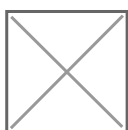
Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Add to Compare

M1 Global Purchasing and Supply Chain Management (MGACL)



Master's degree

Specialisation Purchasing, Logistics and Production Management

Enrolment type

Professional training contract Work-study programme Life-long learning

Language(s) of instruction

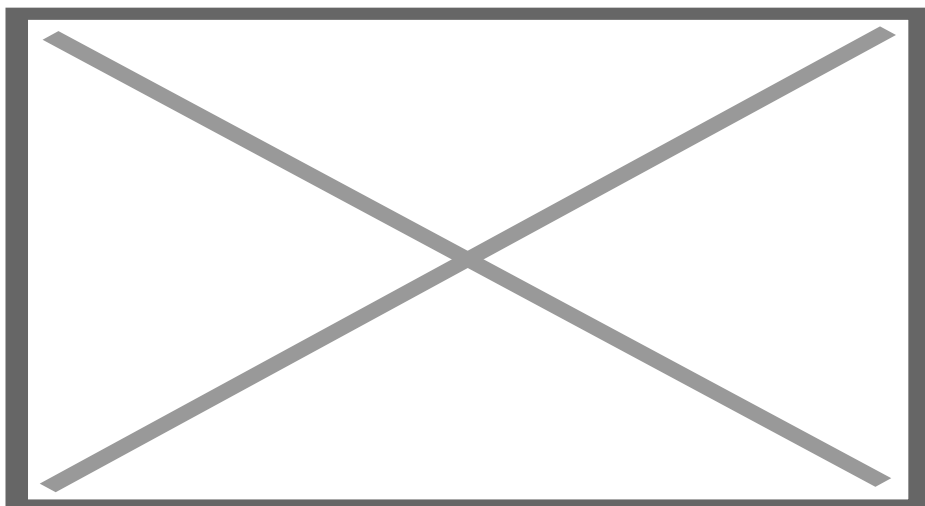
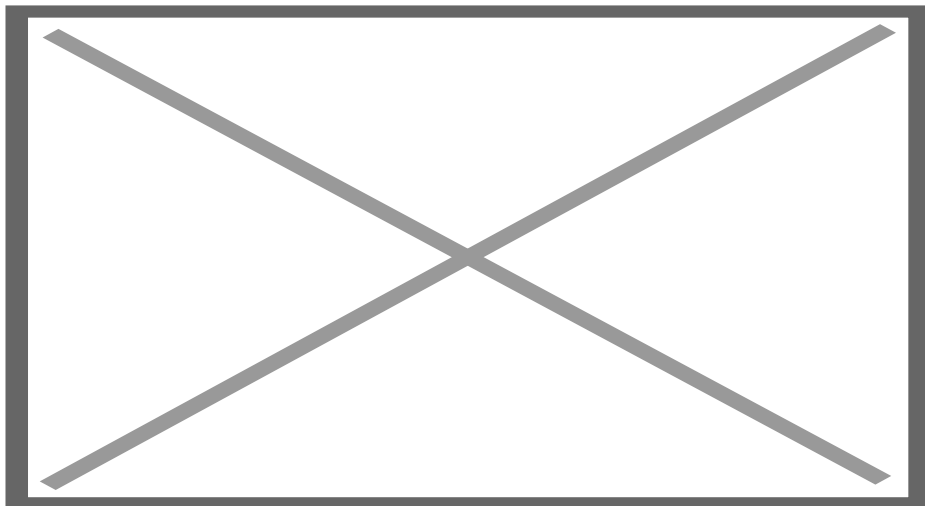
English French

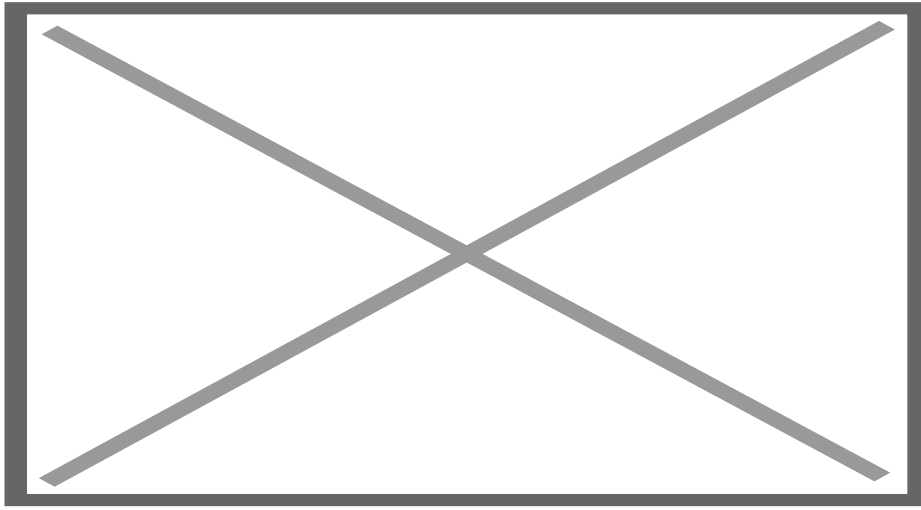
Purchasing, logistics and supply chain curriculum

Face-to-face teaching alternating between lectures and tutorials over two days at the university, the rest being devoted to work-study

[Télécharger la fiche détaillée](#)

[Apply Now](#)





Information

- [Overview](#)
- [Application requirements](#)
- [Schedule](#)

Présentation

Skills

Negotiate, manage, analyze and propose in the context of purchasing and logistics

Objectives

Impart the skills necessary to perform at a high level any profession in the supply chain: purchasing and logistics

Débouchés

Career prospects

Buyers (department stores, central purchasing agencies, head offices)

Export Assistant

Head of mission / projects
Project manager
Management of sustainable development

Further Study Opportunities

PhD

Calendar

Start of programme (indicative date)
07/09/2026
End of programme (indicative date)
06/09/2027
Admission

Admission Route

Management
Economics and Management
Economic and social administration

Capacity

Available Places

60

Target Audience and Entry Requirements

Anyone with a bac + 3 level and basic training in management sciences

Période(s) de candidature

Inception Platform
From 15/01/2026 to 16/03/2026

Supporting documents

Compulsory supporting documents

Proof of residence.

Motivation letter.

All transcripts of the years / semesters validated since the high school diploma at the date of application.

Certificate of English level.

Curriculum Vitae.

Additional supporting documents

IAE-Message Score.

TOEIC.

All candidates must demonstrate a good level of English through evidence.

Detailed description and hourly volume of courses taken since the beginning of the university program.

VAP file (obligatory for all persons requesting a valuation of the assets to enter the diploma).

Supporting documents :

- Residence permit stating the country of residence of the first country
- Or receipt of request stating the country of first asylum
- Or document from the UNHCR granting refugee status
- Or receipt of refugee status request delivered in France
- Or residence permit stating the refugee status delivered in France
- Or document stating subsidiary protection in France or abroad
- Or document stating temporary protection in France or abroad.

Programme

s'approprier les fondamentaux du management

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	practical class	directed study/practical class
Fondamentaux du management et management d'équipe	3	Annualisé	15	5				

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	other
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------

Fondamentaux du management et management d'équipe

ECTS : 3

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Pas de pré-requis

Programme/contents

Ce module introduit les fondements du management (écoles de pensée, rôles du manager, éthique) et les dynamiques d'équipe (leadership, motivation, coopération, conflits, diversité). Il outille l'étudiant pour animer une équipe achats dans des environnements complexes et globalisés.

Contenu :

Repères du management : fonctions, styles, postures, éthique & RSE managériale.

Travail en équipe : rôles, normes, confiance, coopération, gestion des conflits, feedback & reconnaissance.

Leadership : leadership situationnel, partagé, leadership d'influence en organisation matricielle.

Applications achats : animer une communauté d'acheteurs, coordonner acheteurs/qualité/production/finance, etc.

Learning objectives

A l'issue de ce module, l'étudiants doit savoir :

Expliquer les principes et styles de management et leurs effets sur la performance d'équipe ;

Diagnostiquer les facteurs de motivation et concevoir un plan d'actions managérial ;

Connaître les modes d'animation et de gestion d'une équipe et/ou d'un projet transversal achats.

Overall organisation

Le module est organisé autour de séquences d'apports théoriques et conceptuels, et de séquences d'études de cas et de travaux collectifs.

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	o
Marketing industriel et des achats	3	Semestre 1	15	5					

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	other
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------

■

Marketing industriel et des achats

ECTS : 3

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en marketing fondamental

Programme/contents

Ce module est centré sur le marketing B2B des marchés fournisseurs : comportement d'achat organisationnel, segmentation et ciblage, proposition de valeur côté acheteur, marketing relationnel et co-innovation avec les fournisseurs, omni-canal B2B et data. Il relie marketing B2B et stratégie achats (portefeuilles, SRM, marque fournisseur).

Contenu :

Spécificités du marketing industriel/B2B ;

Études de marché B2B : veille, signaux faibles, cartographie concurrentielle fournisseurs ;

Segmentation/ciblage côté achats : criticité, risque, valeur – lien avec Kraljic & portefeuilles achats ;

Proposition de valeur & différenciation : TCO, service, innovation, durabilité ;

Marketing relationnel & SRM : parcours relationnel, contrats psychologiques, co-développement ;

Digital B2B : plateformes, e-procurement, data & IA au service de la connaissance fournisseurs.

Learning objectives

Cartographier un marché fournisseurs et identifier des segments cibles pertinents ;

Construire une proposition de valeur côté acheteur (bénéfices/TCO) et des leviers relationnels ;

Élaborer un plan marketing achats (diagnostic, objectifs, KPIs, roadmap).

Overall organisation

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	o
Contrôle de gestion et analyse des coûts	3	Semestre 2	15	5					

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	other
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------

Contrôle de gestion et analyse des coûts

ECTS : 3

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en gestion comptable

Programme/contents

Ce module permet d'aborder les outils de pilotage financier nécessaire au métier d'acheteur pour éclairer ses décisions : calcul des coûts complets/partiels, ABC/ABM, TCO, budgets et tableaux de bord. Application aux décisions achats : make-or-buy, scénarios de sourcing, contrats incitatifs, performance fournisseurs.

Contenu :

Rappels : rôle du contrôle de gestion, liens stratégie–pilotage, budget & prévisions ;

Méthodes de coûts : centres d'analyse, coûts partiels, direct costing, ABC/ABM (forces/limites), UVA ;

TCO & coûts cachés : coûts de non-qualité, logistique, risques, cycle de vie ;

Indicateurs & tableaux de bord achats : coût, service, qualité, risque, durabilité.

Learning objectives

Calculer et analyser les coûts selon différentes méthodes et en déduire des recommandations ;

Construire un TCO et modéliser l'impact d'hypothèses (volumes, incoterms, capex/opex) ;

Concevoir un tableau de bord achats aligné sur la stratégie.

Overall organisation

Le module est organisé autour de séquences d'apports théoriques et conceptuels, et de séquences d'exercices et d'études de cas.

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	o
<u>Management de la qualité</u>	3	Semestre 2	15	5					

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	practical class	directed study/practical class	other
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-----------------	--------------------------------	-------

■

Management de la qualité

ECTS : 3

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Pas de pré-requis

Programme/contents

Ce module couvre les principes et outils d'une démarche qualité orientée client/fournisseur : processus, cartographie des risques, coûts de non-qualité, amélioration continue, audits, plans d'actions et référentiels (ISO 9001 :2015). Focus sur l'intégration de la qualité dans la relation fournisseur (APQP/PPAP selon secteurs, plans de surveillance, 8D).

Contenu :

Fondamentaux : quality mindset, approche processus, PDCA, gestion documentaire ;
 ISO 9001:2015 : exigences, approche par les risques/opportunités, lien avec stratégie ;
 Outils : 5M/Ishikawa, Pareto, AMDEC
 processus/fournisseur, 5 Pourquoi, QQQQCCP, cartes de contrôle ;
 Qualité fournisseurs : audits, qualification, plans de progrès, gestion de non-conformités (8D), coûts de non-qualité ;
 Indicateurs qualité : PPM, OTIF, FPY, coût de la qualité, tableaux de bord.

Learning objectives

Choisir et déployer les outils qualité adaptés à un problème concret ;
 Concevoir un dispositif qualité fournisseurs (audits, indicateurs, plans de progrès) .

Overall organisation

Le module est organisé autour de séquences d'apports théoriques et conceptuels, et de séquences d'études de cas et de travaux collectifs.

Élaborer une vision stratégique en matière de logistique et d'achats

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
Politique et stratégie des achats	3	Annualisé	15	5				

Politique et stratégie des achats

ECTS : 3

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en stratégie d'entreprise

Programme/contents

La stratégie d'achat désigne l'ensemble des choix d'une entreprise relatif à ses fournisseurs et à ses approvisionnement : quel périmètre d'achat de produits et de services ? quel panel fournisseurs ? quels organisation de la fonction achat ? quels processus d'achat ?, etc.

Ce cours vise ainsi présenter les différentes dimensions d'une stratégie d'achat d'une entreprise ainsi que les démarches de formulation de la stratégie achat. Il s'agit également d'étudier les caractéristiques des différents types de stratégies qui s'offrent à une entreprise.

Contenu :

1. Rôle stratégique des achats ;
2. Diagnostic & segmentation ;
3. Stratégies catégories & sourcing ;
4. SRM & gouvernance : segmentation fournisseurs, modèles de collaboration/innovation ;
5. Négociation & contractualisation.
6. Pilotage de la performance.

Learning objectives

Élaborer une stratégie par catégorie avec hypothèses marché et plans d'actions sourcés ;
 Construire un modèle SRM et un tableau de bord Achats intégrant coûts, risques et ESG ;
 Définir une politique « achats responsables » opérationnelle (critères, processus, clauses).

Overall organisation

Le module est organisé autour de séquences d'apports théoriques et pratiques, de travaux dirigés et de travaux de groupe.

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/pract class
Management de la supply chain et logistique	2	Semestre 2	15	5				

Management de la supply chain et logistique

ECTS : 2

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en organisation des entreprises et en management

Programme/contents

Ce module couvre le design et le pilotage de la supply chain : stratégie de flux (pull/push), planification, gestion des stocks, entreposage & transport, service client, coûts totaux, digitalisation et décarbonation, etc.

Un focus est fait sur la cohérence avec la stratégie achats et la RSE.

Contenu :

1. Place de la Supply Chain dans l'entreprise
2. introduction à la logistique des achats : missions, organisations, flux, problématiques et enjeux, de la maturité de la supply-chain vers la SCM
3. Performance et Optimisation de la Supply Chain. Planification. S&OP
4. stocks et politique d'approvisionnement : typologie des stocks et leur fonction. Difficultés du dimensionnement et gestion des stocks, adéquation flux/politique d'approvisionnement
5. Evolution de la Supply Chain, Localisation et délocalisations, Innovations

Learning objectives

Comprendre les enjeux de la Supply Chain dans l'organisation de l'entreprise pour permettre aux étudiants de mesurer l'impact des achats et de la qualité :

Comprendre la production et l'organisation logistique, leurs niveaux d'adaptation aux flux et leurs impacts sur le service achat

Identifier la politique d'approvisionnement par typologie

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/pract class
Gestion des approvisionnements et des achats	2	Semestre 2	15	5				

Gestion des approvisionnements et des achats

ECTS : 2

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissance en logistique et supply chain

Programme/contents

Ce module permet d'aborder les questions du procure-to-pay (P2P) et de l'approvisionnement au quotidien, en articulation avec la stratégie d'achat et l'organisation de la supply chain.

Le module couvre des thèmes comme :

Le rôle de l'approvisionnement dans la chaîne de valeur ;
la planification & politiques de réapprovisionnement ;
Les prévisions et le dimensionnement des stocks ;
le passage de commandes et le suivi des fournisseurs ;
la réception/qualité, facturation & litiges, indicateurs de service/coûts/cash ;
les leviers de digitalisation (e-procurement, SRM, automatisation P2P).

Learning objectives

Concevoir une politique d'approvisionnement et de stocks ;

Mettre en œuvre un processus P2P robuste (du besoin au paiement), incluant contrôles internes, conformité et automatisation ;

Piloter un portefeuille d'approvisionnement : prioriser, sécuriser, replanifier, arbitrer coûts–service–cash, construire un tableau de bord opérationnel ;

Gérer les aléas et litiges (retards, non-conformités, ruptures) et activer des plans de continuité (expediting, re-routing, dual sourcing) ;

Intégrer des exigences RSE dans les pratiques d'approvisionnement (traçabilité, clauses, audits, logistique inverse).

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/pract class
Droit des affaires et contract management	2	Semestre 1	15	5				

Droit des affaires et contract management

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances générales en droit et des fonctions logistique et achats

Programme/contents

Ce module traite des fondamentaux juridiques utiles aux acheteurs/supply chain managers (contrats d'affaires, sociétés, concurrence, PI, données, conformité).

Il aborde les fondamentaux du contract management : clauses de performance/SLAs, gouvernance contractuelle, pilotage des risques, gestion des changements et des litiges (claims), jusqu'à la clôture et à la capitalisation.

Contenu :

1. Fondamentaux de droit des affaires ;
2. Droit des contrats appliqué aux achats.
3. Architecture contractuelle achats/Supply chain management : contrats cadres & avenants,, transfert de risque & propriété ;
4. Contract management (cycle de vie) ;
5. Éthique & achats responsables dans les contrats : clauses RSE, traçabilité, audits, due diligence, droit de contrôle, fin de vie & reprise produit.

Learning objectives

Sécuriser une relation contractuelle d'achat (choix des clauses, allocation des risques, conformité) ;
Mettre en place une gouvernance contractuelle et des processus de suivi orientés performance ;
Prévenir et traiter les changements/différends (change orders, pénalités, ADR) en coordination avec les juristes.

Evolution dans un contexte international

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	d
Finance internationale d'entreprise	2	Semestre 1	15	5					

Finance internationale d'entreprise

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Ce module présente les fondements et les enjeux de la finance internationale pour les entreprises. Il aborde les marchés financiers internationaux, les taux de change, les taux d'intérêt, la trésorerie internationale, les financements export, la gestion des risques de change et de taux, et l'impact de ces mécanismes sur les décisions achats et approvisionnements internationaux.

Contenu :

1. Environnement de la finance internationale (marchés financiers, institutions financières, monnaies internationales) ;
2. Taux de change : déterminants, fonctionnement des marchés de change, régime de change, convertibilité ;
3. Taux d'intérêt et transmission internationale (marchés eurodollars, FED, BCE, arbitrages) ;
4. Financement international de l'entreprise : financement de l'export/import, crédit-export, leasing international, couverture ;
5. Gestion des risques financiers internationaux pour l'entreprise : risque de change, risque de taux, risque de crédit, couverture par dérivés ;
6. Impact pour les achats et l'approvisionnement international : effet des fluctuations de change sur coût d'achat, marge, budget fournisseur, cash-flow international ;
7. Tableaux de bord financiers internationaux pour achats et supply chain : indicateurs clés, pilotage de trésorerie, gestion du BFR global.

Learning objectives

Comprendre les mécanismes des marchés de change et des taux d'intérêt internationaux et leur

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	d
Géopolitique, stratégie et relations internationales	3	Semestre 1	15	5					

Géopolitique, stratégie et relations internationales

ECTS : 3

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en géographie et suivi de l'actualité internationale

Programme/contents

Ce module traite des rapports de force entre États, des grands enjeux géostratégiques (énergie, matières premières, ressources, routes maritimes, chaînes logistiques mondiales), de la gouvernance mondiale, des alliances, des sanctions, des risques pays et des impacts pour les entreprises mondialisées.

Contenu :

1. Introduction à la géopolitique : concepts, acteurs, espaces, ressources, puissances ;
2. Histoire des relations internationales et monde multipolaire : de la guerre froide à la mondialisation ;
3. Enjeux stratégiques mondiaux pour les entreprises : accès aux ressources, routes maritimes, zones de conflit, dépendances ;
4. Gouvernance internationale, organisations (ONU, OMC, FMI, etc.), régulation des flux commerciaux et investissements ;
5. Impacts pour la chaîne d'approvisionnement et les achats mondiaux : chaînes d'approvisionnement globales, désintermédiation, relocalisation, zones de risques, sanctions ;
6. Analyse pays et régions : dynamique émergente, puissance asiatique, Afrique, Amérique Latine, Moyen-Orient ;
7. Outils stratégiques pour les achats internationaux : cartographie géopolitique, scénarios, veille géostratégique, prise de décision multi-critères.

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	d
Management des risques à l'international	2	Semestre 1	15	5					

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	d
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	---

Management des risques à l'international

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Ce module traite des risques spécifiques liés aux activités achats et approvisionnement à l'international. Il aborde les risques pays (politique, social, corruption), logistiques, qualité, supply chain internationale, financiers (change/taux), conformité (réglementation, sanctions), et propose des méthodologies de cartographie, d'évaluation, de couverture, de mitigation et de gestion de crise. Il met l'accent sur la fonction achats et la supply chain dans un contexte global.

Contenu :

1. Typologie des risques internationaux pour la fonction achats : pays, change/taux, logistique, qualité fournisseurs, compliance ;
2. Évaluation et quantification des risques : indicateurs, scoring pays, matrices probabilités/impacts, scénarios extrêmes ;
3. Outils de couverture et mitigation : diversification fournisseurs, multi-sourcing, hedging change/taux, assurance crédit, contractualisation, traçabilité ;
4. Gestion des crises et plans de continuité : ruptures, cyber-attaques, force majeure, pandémies, redondance logistique. ;
5. Composante conformité et éthique : devoir de vigilance, sanctions internationales, corruption, droit international des affaires.
6. Intégration du risque dans la stratégie achats & supply chain : tableau de bord de risque, reporting, gouvernance, culture d'entreprise.

Learning objectives

Identifier et cartographier les principaux risques

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	d
Droit douanier et procédures douanières	2	Semestre 2	15	5					

Droit douanier et procédures douanières

ECTS : 2

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Ce module aborde les questions juridiques, réglementaires et opérationnelles relatives aux douanes, aux obligations d'import/export, aux contrôles, à la classification tarifaire, aux droits et taxes indirects, aux accords commerciaux internationaux et aux procédures douanières. Il est orienté vers la fonction achats/supply chain internationale : maîtrise des contraintes douanières, des territoires d'importation/exportation, des incoterms, et des obligations de conformité.

Contenu :

1. Cadre juridique des douanes dans l'UE et à l'international : législation, organisation, autorités ;
2. Classification tarifaire, origine des marchandises, régimes douaniers (import, export, transit, entrepôt douanier, zone franche) ;
3. Droits et taxes indirects : TVA à l'importation, droits de douane, accords de libre-échange, préférences tarifaires ;
4. Incoterms et transfert de risques/propriété : rôle dans achats internationaux ;
5. Contrôle douanier, sanctions, intrusions et contentieux douaniers ;
6. Procédures douanières pratiques : dédouanement, documents (DAU, EXA), formalités, e-douane, formalités transport ;
7. Compliance douanière et gestion des flux logistiques internationaux : devoir de vigilance, lutte contre la fraude, logistique inverse, sanctions commerciales.

Learning objectives

Maîtriser les outils du management des achats et de la logistique

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	dist
Intelligence économique	2	Semestre 1	15	5					lea co

Intelligence économique

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Ce module présente la démarche de veille et d'Intelligence Economique (IE) au service des stratégies achats/sourcing et du pilotage supply chain : définition des besoins de veille, cartographie des sources, OSINT, fiabilisation/tri, analyse et diffusion aux décideurs. Sont intégrés les points suivants : géo-économie, marchés fournisseurs, risques pays/sanctions, signaux faibles, éthique-compliance et hygiène numérique.

Contenu :

1. Fondamentaux IE & gouvernance : finalités, besoins de veille (achats, fournisseurs, technologies, réglementations), schémas de collecte-analyse-diffusion ; gouvernance, rôles & rituels.
2. Cartographie des sources & OSINT : sources ouvertes (registres, douanes, appels d'offres, brevets, presse), réseaux pro, bases spécialisées ; méthodes de recherche avancée, traçabilité et limites légales ;
3. Qualification & analyse : notions de fiabilité, recoupement, debunking, cadres analytiques, storytelling décisionnel ;
4. Veille risques & conformité : sanctions/export control, devoir de vigilance, cybersécurité, désinformation ; coordination juristes/compliance.
5. Dispositif opérationnel : KPI de veille (taux d'usage, délais, alertes pertinentes), livrables (notes flash, brief comex, cartographies interactives) ; outillage et automatisation de flux.

Learning objectives

Concevoir et déployer un plan de veille aligné à

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	dist learn co
IA et outils d'aide à la décision	2	Semestre 1	15	5					

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------------------

IA et outils d'aide à la décision

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissance en management des achats et de la logistique

Programme/contents

Ce module aborde les fondamentaux pour structurer un problème décisionnel (critères, contraintes, scénarios) et introduit des outils IA/analytics utiles en achats & logistique : prévision de demande, scoring fournisseurs, détection d'anomalies factures, allocation de budgets, niveaux de stocks. On insiste sur la qualité de données, l'interprétabilité, la gouvernance (droits d'usage, conformité), et la mesure d'impact.

Contenu :

1. Cadre décisionnel : formuler un problème : objectifs, critères, alternatives, contraintes ; biais cognitifs ; visualisation ;
2. Aide multicritères : familles de méthodes ; robustesse & sensibilité ; cas « make or buy », choix de fournisseur, sélection d'outil ;
3. Notions d'IA/analytics applicables ;
4. Données & gouvernance : qualité, MDM, traçabilité, RGPD, risques éthiques ; boucle de valeur data ? décision ? impact ;
5. IA générative & achats/supply.

Learning objectives

Structurer un dossier d'aide à la décision avec critères, pondérations et analyse de sensibilité ;
Expliquer les principes d'un modèle simple (prévision, scoring, anomalies) et ses limites ;
Concevoir un PDM (plan de données minimum)

Maîtriser les compétences linguistiques

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di
Anglais professionnel des achats - 1	2	Semestre 1		15					

Anglais professionnel des achats - 1

ECTS : 2

Semester: Semestre 1

Detail

Directed study: 15

Language(s) of instruction

Anglais

Remote teaching

non

Prerequisites

Niveau B2 en anglais

Programme/contents

Dans le contexte mondial actuel, où l'information passe de plus en plus par Internet, où les échanges s'accélèrent sans s'arrêter aux frontières, où le commerce international s'intensifie, l'anglais est devenu une condition de recrutement pour beaucoup d'entreprises, voire, chez certaines, la langue de travail. Il s'agit donc de former les futurs cadres commerciaux à maîtriser la communication écrite et orale dans un contexte international professionnel.

Le cours aborde 3 thèmes principaux :

1. La qualité (produits/ services) ;
2. Les différences de cultures entre entreprises / pays, et impact sur les rapports professionnels ;
3. Les négociations.

Learning objectives

Le cours vise à faire acquérir les compétences suivantes :

Written and oral Business Communication ;
Meeting Skills ;
Presenting skills ;
Negotiation skills ;
International Business and corporate culture ;
Cross cultural Management ;
Effective communication (CV, cover letter, job interviews).

Overall organisation

Chaque thème fait l'objet d'un développement des concepts et de la présentation de multiples

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Seconde langue étrangère ou anglais approfondi	2	Annualisé		14					

Seconde langue étrangère ou anglais approfondi

ECTS : 2

Semester: Annualisé

Detail

Directed study: 14

Language(s) of instruction

Allemand

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissance de base en espagnol ou allemand

Programme/contents

Mise à niveau ciblée « achats » : vocabulaire métier, structures de mail, techniques d'échanges courants (demande d'information, relance, rappel de délais) ;

micro-négociation (prix, incoterms, délais, qualité), préparation de réunions fournisseurs ;
Accent sur la prononciation intelligible et la clarté.

Contenu détaillé

1. Lexique achats & supply (bases) ;
2. Écrits professionnels courants; reformulation, clarification, objections,
3. Négociation I (fondamentaux) : ouverture, questions, concessions, closing simple ;
4. Culture & codes :

Learning objectives

Conduire un échange professionnel simple (téléphone/visio) et rédiger des emails clairs ;
Utiliser le lexique achats de base et les tournures clés de négociation ;
Gérer une relance et sécuriser des engagements simples (dates, quantités, confirmations).

Overall organisation

Chaque thème fait l'objet d'un développement des concepts et de la présentation de multiples exemples ou mini-études de cas (support vidéo & audio).

Grammaire et vocabulaire seront également présentés afin de donner des outils nécessaires et

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Anglais professionnel des achats - 2	2	Semestre 2		15					

Anglais professionnel des achats - 2

ECTS : 2

Semester: Semestre 2

Detail

Directed study: 15

Language(s) of instruction

Anglais

Remote teaching

non

Prerequisites

Niveau B2 en anglais

Programme/contents

Suite du programme de l'UE Anglais des Achats - 1.

Mise à niveau ciblée « achats » : vocabulaire métier, structures de mail, techniques d'échanges courants (demande d'information, relance, rappel de délais) ;

micro-négociation (prix, incoterms, délais, qualité), préparation de réunions fournisseurs ; Accent sur la prononciation intelligible et la clarté (plain English).

Contenu détaillé

1. Lexique achats & supply (bases) ;
2. Écrits professionnels courants; reformulation, clarification, objections, « bad news » avec tact.
3. Négociation I (fondamentaux) : ouverture, questions, concessions, closing simple ;
4. Culture & codes : directness vs. politeness, « hedging », styles anglo-saxons.

Learning objectives

Argumenter de manière structurée (à l'écrit et à l'oral) ;

Résumer fidèlement une source et en extraire des messages clés ;

Améliorer nettement fluidité et correction sur les points de grammaire à fort impact.

Overall organisation

Chaque thème fait l'objet d'un développement des concepts et de la présentation de multiples exemples ou mini-études de cas (support vidéo & audio). Grammaire et vocabulaire seront

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Seconde langue étrangère	2	Annualisé		14					

Seconde langue étrangère

ECTS : 2

Semester: Annualisé

Detail

Directed study: 14

Language(s) of instruction

Allemand

Remote teaching

non

Prerequisites

enseignements seconde langue vivante-1

Programme/contents

Approfondissement « métier » centré négociation complexe, revue de contrat (lecture des clauses clés) traitement des litiges, conduite de comités fournisseurs et rédaction de SLA. Renforcement terminologique

Contenu :

1. Négociation II (avancée) ;
2. Contrats d'affaires (lecture guidée) ;
3. Réclamations & non-conformités : faits, preuves, formulation, demandes correctives.
4. Comités & gouvernance fournisseurs : préparer, conduire, acter (minutes & actions) ;
5. Rédaction professionnelle : notes de position, contre-propositions.

Learning objectives

Préparer et tenir une négociation d'achat complexe en anglais (objectifs, concessions, scénarios) ;
Lire et expliquer des clauses contractuelles standard et leurs implications opérationnelles ;
Rédiger des courriers liés aux litiges.

Overall organisation

Chaque thème fait l'objet d'un développement des concepts et de la présentation de multiples exemples ou mini-études de cas (support vidéo & audio). Grammaire et vocabulaire seront également présentés afin de donner des outils nécessaires et appropriés aux étudiant(e)s.

Skills

Maitriser des compétences transversales et méthodologiques
--

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Pratiques de la négociation	2	Semestre 2	15	5					

Pratiques de la négociation

ECTS : 2

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 15

Directed study: 5

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissances en management des achats et de la logistique.

Programme/contents

Ce module forme les étudiants à la négociation professionnelle, en particulier dans le contexte B2B et achats/fournisseurs. Il aborde les modèles et processus de négociation (préparation, écoute, argumentation, closing), la gestion des émotions, la communication interpersonnelle et les stratégies coopératives/compétitives.

Contenu :

1. Fondamentaux de la négociation (définitions, objectifs, enjeux éthiques) ;
2. Processus en 5 étapes : préparation, ouverture, exploration, proposition, conclusion ;
3. Outils de préparation : cartographie des acteurs, BATNA, grille d'objectifs, matrices de concession ;
4. Techniques d'argumentation et de persuasion ;
5. Communication non verbale, écoute active, reformulation ;
6. Gestion des conflits et médiation ;
7. Négociation interculturelle et digitale.

Learning objectives

Préparer et structurer une négociation selon les objectifs et contraintes de l'entreprise ;
 Identifier et mobiliser les leviers psychologiques et communicationnels d'une négociation efficace ;
 Adapter son style à la typologie de l'interlocuteur et au contexte ;
 Développer une approche coopérative créatrice

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Gestion de projet	3	Semestre 1	15						

Gestion de projet

ECTS : 3

Semester: Semestre 1

Detail

Lecture: 15

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Connaissance en management et management des équipes

Programme/contents

Ce module initie à la logique projet dans un environnement achats et supply chain. Il introduit les principales méthodes de planification (Gantt, PERT...), la gestion des coûts et délais, la communication et la gestion des parties prenantes.

L'accent est mis sur la coordination d'équipes pluridisciplinaires et la maîtrise des risques, dans une perspective managériale et collaborative (agilité, reporting).

Contenu :

1. Principes et cycle de vie du projet ;
2. Définition des objectifs (SMART) et identification des livrables ;
3. Méthodes de planification : WBS, Gantt, PERT, chemin critique ;
4. Budgétisation et pilotage des ressources ;
5. Communication et leadership de projet ;
6. Management des risques et indicateurs de performance (KPI, tableau de bord).

Learning objectives

Structurer tous les éléments d'un projet : objectifs, planning, budget, gouvernance ;
 Appliquer des outils de planification et de suivi adaptés au contexte ;
 Identifier les risques et définir des plans de mitigation ;
 Mobiliser les acteurs et animer la dynamique d'équipe.

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di le c
Méthodologie de recherche et mémoire	10	Semestre 2	12	11					

Méthodologie de recherche et mémoire

ECTS : 10

Semester: Semestre 2

Detail

Lecture: 12

Directed study: 11

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Prerequisites

Réalisation de missions dans un cadre professionnel

Programme/contents

Ce module accompagne les étudiants dans la rédaction du mémoire professionnel, qui comprend :

- 1. un bilan annuel de la mission d'alternance (analyse du contexte, des activités, des résultats, et des compétences acquises) ;
- 2. Une analyse réflexive sur un thème en lien avec les achats, la supply chain ou la relation fournisseurs, appuyée sur un cadre théorique et une méthodologie de recherche.

L'objectif est de relier pratique professionnelle et cadre académique, en développant la rigueur analytique, la prise de recul et la capacité à argumenter.

Learning objectives

- Construire une démarche de recherche appliquée ;
- Mobiliser des sources académiques et professionnelles pertinentes ;
- Relier observation terrain et apports théoriques ;
- Produire un mémoire structuré, argumenté et conforme aux standards académiques ;
- Développer une posture réflexive et critique sur la pratique professionnelle.

Overall organisation

Ce module est structuré autour d'apports méthodologiques pour la réalisation d'une recherche en management, et prévoit un

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	di
Option à choix UE libre (1 parmi 3)	3	Semestre 2							
■									

Option à choix UE libre (1 parmi 3)

ECTS : 3

Semester: Semestre 2

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Type of assessment

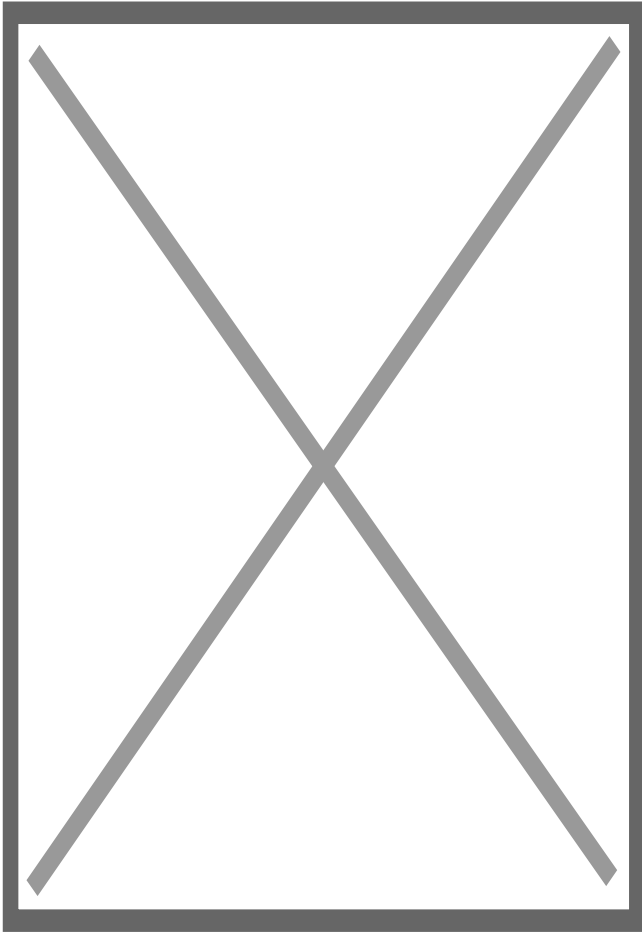
Evaluation Terminale

Teaching Location(s)

EVRY

Training campus

Javascript est requis pour visualiser cette carte.



Evry

Evry
Bus 9105, 4504
RER D Evry Courcouronnes
[Voir](#)
Student restaurant (CROUS)
Library
Student residence
Sports facilities

Contact

- **Rachid IHAMOUINE**

<http://www.universite-paris-saclay.fr/formation/master/gestion-de-production-logistique-achats/m1-management-global-des-achats-et-chaine-logistique-mgacl>