

Vous êtes ici : [Accueil](#) > [Formations](#)

Master 2 Management stratégique des achats (DESMA) (P ou R)

- [Présentation](#)
- [Accès](#)
- [Programme](#)
- [Et après ?](#)
- [Partenaires](#)

Nature :

Diplôme national

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Mention(s) :

Management

Spécialité(s) :

Management stratégique des achats-DESMA

Niveau(x) de recrutement :

Bac + 4

Durée des études :

1 an

Lieu(x) :

Domaine Universitaire - St. Martin d'Hères-Gières

Organisation :

[Institut d'Administration des Entreprises](#)

Accessible en :

Formation continue
Contrat de professionnalisation
Contrat d'apprentissage

Objectifs

Les achats représentent, tous secteurs confondus (privé/public ; industrie, distribution, services...) entre 20% et 80% du Chiffre d'Affaires des organisations. La fonction achats est de plus en plus considérée comme stratégique et susceptible d'exploiter les gisements importants de productivité et d'innovation. Véritable interface entre le marché fournisseurs et ses clients internes (bureau d'étude,

marketing, production, qualité...), la fonction Achats contribue directement à la compétitivité de l'entreprise, à sa politique de qualité totale, au développement de nouveaux produits, à l'amélioration des délais de mise sur le marché. Elle est aujourd'hui reconnue comme une fonction créatrice de valeur au sein de l'entreprise.

L'objectif du DESMA est donc de **former des Managers de l'Achats sachant évoluer dans un environnement complexe et mouvant**. Il s'agit non seulement de proposer l'acquisition d'outils et de techniques d'achats mais aussi de développer l'aptitude au management et aux démarches de « problem solving ».

Les besoins d'embauche de cadres spécialistes de haut niveau dans cette fonction sont croissants dans tous les secteurs de l'industrie, de la distribution ainsi que dans diverses activités de services et établissements publics (hôpitaux, etc.).

Modalités d'enseignement particulières

Contrat de professionnalisation :

L'alternance se fait au rythme de 3 semaines en entreprise et 1 semaine au sein de l'IAE.

Apprentissage : L'alternance se fait au rythme de 3 semaines en entreprise et 1 semaine au sein de l'IAE.

Stage

Stage obligatoire

Échanges internationaux

Domaines Erasmus :
GESTION D'ENTREPRISES

Langue(s) d'enseignement :
Français

Conditions d'admission

Sélection sur dossier + entretien

Critères pris en compte pour l'admission

Qualité du dossier
Parcours académique
Cohérence du projet
Entretien

Formation(s) requise(s)

Conditions de diplôme pour tous

pour l'accès au Master 2ème année : diplôme de niveau Bac + 4 délivré par les Grandes Ecoles de Commerce, les Ecoles d'ingénieurs, les Universités françaises ou étrangères quel que soit le domaine : gestion, économie, droit, langues, sciences, médecine...

Les candidat(e)s ne justifiant pas de l'un de ces diplômes ou titres doivent demander une validation à l'IAE :

- pour les titulaires d'un autre diplôme français (y compris les D.U.) ou étranger de niveau bac +4, ils doivent joindre à leur dossier la demande de validation des études (incluse dans le dossier de candidature).
- pour les diplômés de niveau inférieur, justifiant d'une expérience professionnelle significative dans le domaine considéré, ils devront fournir la demande de validation d'acquis professionnels et personnels dès qu'ils auront pris connaissance des résultats de l'admissibilité.

Ce master accueille plusieurs types de publics :

Formation initiale

Afin de répondre au mieux aux besoins des entreprises, le recrutement est fondé sur la diversité des profils et des formations. En formation initiale, le DESMA s'adresse à des étudiants désireux de se spécialiser dans le domaine des achats après une formation de niveau Bac + 4.

Formation en alternance

La spécialité est ouverte :

- aux étudiants de moins de 26 ans pour le contrat d'apprentissage
 - aux étudiants de moins de 26 ans ou aux demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi de plus de 26 ans pour le contrat de professionnalisation
- de nationalité française, ressortissants de l'Union Européenne ou étrangers ayant une autorisation de travail avec un titre de séjour dans les deux cas.

Formation continue

- des acheteurs confirmés, soucieux d'actualiser leurs connaissances et souhaitant accéder à des postes de management dans la fonction Achats et Supply Chain,
- des ingénieurs et cadres exerçant depuis peu ou appelés à assumer cette fonction à un niveau de chef de service ou de direction après des expériences dans d'autres fonctions (qualité, bureau d'étude, logistique, production...).

Le DESMA s'adresse aussi bien à des cadres de grands groupes internationaux qu'à ceux évoluant dans une entreprise de moyenne dimension pour laquelle l'amélioration des méthodes d'Achats est un facteur primordial de compétitivité. Il concerne tous les secteurs industriels, distribution, services, ingénierie, ainsi que les organisations publiques ou para publiques dans lesquelles l'achat revêt de plus en plus une importance particulière.

Modalités pratiques

Pour la formation initiale en présentiel :

- 1) Préinscription obligatoire en ligne sur le [site de l'IAE](#) (à partir de début février).
 - 2) Téléchargement du dossier d'inscription et envoi de ce dossier papier à l'IAE accompagné des pièces demandées, au plus tard fin mai (pour plus de précisions sur les dates, consultez le [calendrier](#))
 - 3) Pré-sélection : à partir du dossier de candidature
Résultats d'admissibilité : mi juin
 - 4) Entretien : 3ème semaine de juin
Résultats d'admission : début juillet - voir [calendrier](#)
 - 5) Suivi du dossier de candidature et des résultats en ligne
- Le numéro de candidature et le code personnel permettent d'obtenir des informations individuelles :
Accusé-réception du dossier, pièces manquantes, convocation éventuelle à l'entretien, résultats

Attention : *Candidature des étudiants ressortissants des pays adhérents au CEF :*

En plus de leur candidature à l'IAE, les étudiants ressortissants des pays concernés doivent suivre la procédure d'admission du CEF (obligatoire pour l'obtention du visa). Voir : www.campusfrance.org - rubrique « s'inscrire »

Pour la formation en alternance :

- 1) Préinscription obligatoire en ligne sur le [site de l'IAE](#) (à partir de début février)

2) Téléchargement du dossier d'inscription et envoi de ce dossier papier à l'IAE accompagné des pièces demandées, au plus au cours de la 3ème semaine d'avril (pour plus de précisions sur les dates, consultez le [calendrier](#))

3) Pré-sélection : à partir du dossier de candidature

Résultats d'admissibilité : début mai

4) Admission définitive : entretien mi mai

Résultats d'admission : 3ème semaine de mai

Attention : l'admission en formation en alternance est prononcée sous réserve d'obtenir un contrat en alternance validé par l'IAE et dans la limite des places disponibles.

Pour la formation continue :

Voir les [conditions sur le site de l'IAE](#)

Nombre de places : 75 (dont 25 en formation initiale, 20 en alternance et 30 en formation continue)

Programme

Le programme DESMA s'articule donc autour de 3 axes majeurs :

1. **La maîtrise des outils, techniques d'achats** afin d'acquérir une compétence métier et être opérationnel rapidement,

2. **L'acquisition de méthodes d'analyse et de diagnostic stratégiques** afin de savoir prendre du recul et développer des capacités d'anticipation face à des problèmes stratégiques complexes

3. **Le développement d'aptitudes au management** : développer une vision holistique de l'entreprise et de son environnement pour pouvoir, à terme, exercer des fonctions de responsabilités

Le programme du DESMA est fondé sur une pédagogie active, à base d'études de cas, d'applications en entreprises et de travaux collectifs recouvrant les domaines suivants :

Les fondamentaux du management

Management stratégique de l'entreprise

Systèmes d'aides à la décision (méthodes et outils)

Comptabilité financière

Analyse des coûts

Choix d'investissements : méthodes de calcul, méthodes de décision

Management et sociologie des organisations (audit organisationnel, conduite du changement, management des hommes, gestion des conflits)

Management de la qualité

Gestion industrielle (gestion des flux et des stocks)

Le management des Achats

Stratégie Achats

Gestion des relations fournisseurs

Organisation de la fonction Achats - approvisionnement

Achats projet et innovation

Marketing Achats (diagnostic interne et externe, gestion du portefeuille, sélection des fournisseurs, construction de la politique Achats, communication promotionnelle des achats)

Mesure de la performance Achats

Stratégies Achats à l'international (mode d'organisation, transports et douanes, risque de change, négociation interculturelle...)

Supply Chain Management

Les outils de la fonction Achats

Négociation Achats (négociation interne et externe : avec les clients interne et avec les fournisseurs)

Droit des contrats appliqué à l'Achats

Contrôle de gestion Achats

Décomposition des coûts achats

Diagnostic financier fournisseurs

Systèmes d'information appliqués aux achats : sourcing sur internet, impact des ERP sur l'achat, solutions e-business (e-procurement, e-auctions, e-billing, purchasing card...)

Achats spécifiques

Management des Achats hors production

Gestion des achats de services, de prestations intellectuelles, de facility management , de marketing...

Management des Achats dans la grande distribution

Management des Achats publics

Achats de matières cotées

Dans le cadre de leur cursus, les étudiants, en formation initiale ou alternance, tout comme les cadres en formation continue, sont amenés à appliquer et confronter directement leurs savoirs à la réalité du terrain.

Cette interaction constante entre les enseignements et le monde de l'entreprise donne lieu à :

- La ***réalisation d'études de cas*** pour le compte d'entreprise partenaires ou au sein de leur propre entreprise
 - Etude du potentiel des pays de l'Est (Poma)
 - Location courte durée de matériel informatique (Alcatel)
 - Marché du roulement et de ses composants en Chine (SNR)
 - Matières plastiques dans le monde (A Raymond)
 - Sourcing packaging (Danone)
 - Sourcing sur métaux ferreux (SEB)
 - Sourcing fournisseurs d'antennes en Afrique (Alcatel)

 - Des travaux d'applications directes sur leur portefeuille ou leur service Achats pour la formation continue

 - Un stage pour la formation initiale
- Période d'immersion au sein d'une Direction Achats, en France ou à l'étranger, le stage d'une durée de 3 à 6 mois fait l'objet d'un mémoire de recherche individuelle.

Quelques exemples de sujet de mémoire :

- Quelles alternatives possibles pour sortir d'une relation conflictuelle avec un fournisseur partenaire
- K. Darmet, Mc Cormick
- Améliorer la Supply Chain par une démarche de marketing achats, F. Yu, Philips
- Comment atteindre l'excellence achats en ayant recours à un processus achats stratégique - Illustration sur le portefeuille chaudronnerie - montage, A. Mallen, Alcan
- L'apport des achats à la politique environnementale de l'entreprise, M. Lavoye, Bouygues Construction
- Les partenariats public - privé (PPP) et le facilities management : un nouveau rôle pour l'acheteur, A. Chapelus, Bouygues Construction
- Gestion du passage de l'achat série à l'achat rechange en fin de vie, S. Monod, Valéo

Année post-bac de sortie :

Bac + 5

Niveau de sortie :

Niveau I

Insertion professionnelle

Les débouchés offerts à l'issus du DESMA sont nombreux et recourent

- tous les métiers liés aux achats : acheteur famille, acheteur projet, sourcing manager, supply chain manager, coordinateur/responsable achats, directeur des achats, consultant,
- et dans tous les secteurs d'activité : BTP, pharmaceutique, chimie, cosmétique, électronique, informatique, automobile, agroalimentaire, équipement industriel, cabinets spécialisés, collectivités territoriales,...

Vous pouvez également consulter [l'enquête menée auprès des diplômés 2008 d'un master en management de l'IAE de Grenoble sur leur situation professionnelle au 1er décembre 2010](#)

Entreprises partenaires

Les partenariats : conférences, études terrain, stages

ACCOR - AGF - AIR LIQUIDE - ALCAN - ALCATEL - ALSTOM - AVENTIS - BANQUE POSTALE - BIOMERIEUX - BOUYGUES CONSTRUCTION - BOUYGUES TELECOM - CATERPILLAR - DANONE - EDF - FRANCAISE DES JEUX - GLAXO SMITHKLINE - HP - LAFARGE - LA POSTE COURRIER - L'OREAL - PSA - PLASTIC OMNIUM AUTO EXTERIOR - RENAULT - RHODIA - SANOFI PASTEUR - SCHNEIDER ELECTRIC - SCHLUMBERGER - SIEMENS - SNCF - VALEO - VOLVO...

Contacts

Responsable(s) :

du Master

Christian DEFELIX

de la spécialité

- en formation initiale : Myriam BODELLE
- en alternance : Nathalie MERMINOD
- en formation continue : Natacha TREHAN

Renseignements :

Scolarité

Formation initiale

Anne KOECHLIN

Tél. : 04 76 82 59 37

Fax : 04 76 82 59 99

E.mail : mangement-m2achats@iae-grenoble.fr

Formation en alternance et continue

Christine SANCHEZ

Tél. : 04 76 82 78 57

Fax : 04 76 82 59 99

Mel formation en alternance : management-m2achats-alternance@iae-grenoble.fr

Mel formation continue : management-m2achats-fc@iae-grenoble.fr

Avertissement : document non contractuel pouvant être soumis à modifications

A consulter

www.iae.upmf-grenoble.fr

Université Pierre-Mendès-France / BP 47 / 38040 Grenoble Cedex 9

Contact : admcom@upmf-grenoble.fr

- [Mentions légales](#)
- [Crédits](#)
- [Accessibilité](#)