

Directrice de la mention
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

Responsables de la formation

M1 : Carol LEROY (FA) - Isabelle ROBERT (FI)
M2 : Carol LEROY (FA) - Pascaline DEFIVES (FI)

Gestionnaires de scolarité

M1-FA-FI

m1-cd-fa@iaelille.fr | m1-cd-fi@iaelille.fr

M2-FA

m2-cd-fa@iaelille.fr

M2-FI

m2-cd-fi@iaelille.fr

MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis :

Être titulaire d'un Bac +3 (180 ECTS acquis en post-bac ou 240 pour une entrée en M2) en gestion, économie-gestion, économie, AES, Langues étrangères appliquées, MASS, psychologie, ...

Admissibilité prononcée sur :

Inscription obligatoire via l'espace candidats du site iaelille.fr
Projet professionnel en adéquation avec la formation.

Une 1^{re} expérience dans le secteur de la distribution (stage, job étudiant...) est requise pour les candidats en apprentissage.

Maîtrise suffisante de la langue anglaise.

Admission sur entretien.

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation est proposée en formation initiale et en apprentissage.
Le contrat d'apprentissage est de 24 mois.

FORMATION INITIALE

Master 1 : Cours de septembre à avril.
Stage de 4 mois minimum à partir d'avril.
Pas de cours le vendredi (possibilité de job étudiant).

Master 2 : Enseignements de septembre à fin février.
Stage de 5 mois minimum à partir de mars.

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Master 1 : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IAE Lille
à partir d'octobre.

Master 2 : 3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'IAE Lille
à partir d'octobre.

Le mois de septembre est dédié aux enseignements, en M1 et M2.

En master 1, le **Grand Oral** représente l'épreuve majeure et requiert des compétences d'analyse, de communication et la connaissance des problématiques du secteur de la distribution.

En master 2, un **mémoire de recherche professionnel et individuel** élaboré à partir d'une problématique managériale, conclut l'année.

La formation comporte aussi un certain nombre de **projets** collectifs qui développent les compétences organisationnelles et relationnelles, en plus des compétences en marketing.

UNIVERSITÉ DE LILLE

Université européenne de référence, reconnue pour l'excellence de sa recherche et de sa formation, l'Université de Lille fait de la réussite étudiante une de ses préoccupations majeures et place l'insertion professionnelle au cœur de son engagement. Adossée à une recherche de pointe, son offre de formation se veut en phase avec les évolutions des mondes socio-économique et socio-professionnel afin de contribuer aux grandes transitions de notre société et préparer chacune et chacun, tout au long de sa vie, aux compétences et métiers de demain.

Composée depuis 2022 de 11 composantes et 4 écoles partenaires : ENSAIT, ENSAPL, ESJ Lille, Sciences Po Lille, l'Université de Lille est un acteur des écosystèmes du territoire par les nombreux partenariats qu'elle noue, au profit de ses étudiants et personnels. Les 6 500 professionnels et intervenants externes qui s'impliquent dans les activités pédagogiques, le développement de chaires et de coopérations pour accompagner les transitions dans toutes leurs formes, sont autant d'exemples de la dynamique engagée.

inspirons demain !

ÉTUDIER À L'IAE LILLE

École de management de l'Université de Lille et membre du réseau IAE France (38 écoles), l'IAE Lille University School of Management combine les avantages d'une école aux valeurs de l'Université. Elle forme des **cadres de haut niveau, rapidement opérationnels et aux carrières évolutives**, dans tous les métiers de l'entreprise (management, gestion, audit, contrôle, comptabilité, finance, RH, communication, commerce, distribution, achats, marketing...).

Elle accueille chaque année plus de 4000 étudiants en alternance, formation initiale ou continue, dans ses parcours de licence, master ou doctorat. Les savoirs diffusés sont enrichis par la recherche appliquée, en relation avec les entreprises, leurs pratiques et leurs objectifs de gestion. Cette étroite collaboration permet une évolution constante de nos formations et un enrichissement permanent de nos compétences.

look beyond



IAE Lille
University school of management
UNIVERSITÉ DE LILLE - IAE FRANCE
www.iaelille.fr | contact@iaelille.fr

Site Roubaix
651, avenue des Nations Unies
59100 Roubaix
+33 3 20 73 08 05



MASTER
COMMERCE ET DISTRIBUTION

M1-M2 MD MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION



UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT

look beyond

M1-M2 MD Management de la distribution

M1-M2 MKDi Marketing du distributeur international
M1-M2 CDC Commerce et distribution connectés
M1-M2 RSC Retailing supply chain
M1-M2 MDS Etudes, recherche et conseil en marketing, consommation et distribution

M1-M2 MD MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION

Le parcours Management de la Distribution développe des compétences en management des hommes et des équipes, adaptées à un secteur de la distribution qui déploie des logiques organisationnelles et marketing spécifiques. La formation s'inscrit aujourd'hui dans une perspective phygitale, où magasin physique et outils technologiques se complètent et s'enrichissent.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le parcours Management de la distribution développe chez les étudiants :

- une connaissance approfondie du fonctionnement des enseignes de distribution et de leurs évolutions
- une solide base de gestion online/offline de l'unité commerciale phygitale,
- une professionnalisation de la posture managériale pour animer l'intelligence collective des équipes.

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

Les diplômés du parcours Management de la Distribution intègrent essentiellement les réseaux et les points de vente. Ils y occupent des fonctions d'encadrement. L'évolution du secteur les conduit à exercer des responsabilités sans cesse élargies.

L'analyse des carrières menées par les nombreux diplômés de Management de la distribution permet d'identifier comme principaux débouchés les fonctions suivantes : Responsable d'univers, manager commerce, responsable de rayon, directeur de supermarché, responsable de rayon, chef de secteur commerce, co-leader magasin, chef de secteur relation client...

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MASTER 1 - MD

Semestre 1

BCC 1 Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre

UE **Consommateurs et marchés - Fondamental -**
- Comportement du consommateur
- Culture et société

BCC 4 Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales

UE **Comportements organisationnels - Fondamental -**
- Management des ressources humaines
- Anglais

BCC 5 Gérer la performance des unités commerciales phygiales

UE **Performance - Fondamental -**
- Contrôle de gestion
- Audit de la performance commerciale
- Compte d'exploitation
- Négociation commerciale

BCC 7 Valoriser sa formation

UE **Projet étudiant**
- Talent et carrière
- Cours à choix (Anglais intensif, histoire du commerce, tableau avancé, langage multimédia)

MASTER 1 - MD

Semestre 2

BCC 1 Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre

UE **Consommateurs et marchés - Intermédiaire -**
- Clients et distributeurs
- Anglais

BCC 2 Piloter le sourcing et la retail supply chain

UE **Achats et Supply - Fondamental -**
- Management de la supply chain
- Merchandising et approvisionnement opérationnel

BCC 3 Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique

UE **Innovation stratégique et digitale - Fondamental -**
- Stratégie des organisations et RSE
- Marketing Digital

BCC 4 Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales

UE **Comportements organisationnels - Intermédiaire -**
- Communication interpersonnelle
- Leader et leadership

BCC 6 S'initier à la recherche

UE **Recherche - Fondamental -**
- Méthodologie du grand oral
- Grand Oral

BCC 7 Valoriser sa formation

UE **Professionnalisation - Fondamental -**
- Apprentissage
- Challenge Commerce et Distribution
- Voyage d'études
- Journée des apprentis

MASTER 2 - MD

Semestre 3

BCC 1 Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre

UE **Consommateurs et marchés - Avancé -**
- Vendeur augmenté et relation de service
- Marketing 4.0 du distributeur

BCC 3 Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique

UE **Innovation stratégique et digitale - Avancé -**
- Business Models innovants et soutenables
- Entreprendre
- Gestion de projet
- Anglais

BCC 4 Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales

UE **Comportements organisationnels - Avancé -**
- Organisation du travail relationnel et gestion du stress
- Management individuel et intergénérationnel
- Management et animation d'équipes

BCC 6 S'initier à la recherche

UE **Recherche - Avancé -**
- Méthodologie du mémoire
- Pratiques de recherche

BCC 7 Valoriser sa formation

UE **Projet étudiant**
- Design thinking et pensée créative

MASTER 2 - MD

Semestre 4

BCC 1 Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre

UE **Consommateurs et marchés - Expert -**
- Stratégie internationale des distributeurs
- Anglais

BCC 4 Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales

UE **Comportements organisationnels - Expert -**
- Management des dynamiques de transformation
- Communication relationnelle
- Ethique managériale

BCC 5 Gérer la performance des unités commerciales phygiales

UE **Performance - Expert -**
- Intrapreneuriat et retail challenge d'entreprise
- Business game

BCC 6 S'initier à la recherche

UE **Recherche - Expert -**
- Traitement des données d'études
- Mémoire

BCC 7 Valoriser sa formation

UE **Professionnalisation - Expert -**
- Développer ses réseaux professionnels
- Apprentissage