

**Directrice de la mention**  
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

**Responsables de la formation**  
Isabelle COLLIN-LACHAUD - Annabel SALERNO

**Gestionnaires de scolarité**  
**M1- FI**

Catherine DUFAY  
m1-cd-fi@iaelille.fr

**M2-FI**  
Ingrid DELERUE  
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, sociologie, sciences politiques, anthropologie...

### Admissibilité prononcée sur :

- Inscription obligatoire via l'espace candidats du site [iaelille.fr](http://iaelille.fr)
- Projet professionnel en adéquation avec la formation.
- Une 1<sup>re</sup> expérience dans le secteur de la distribution (stage, job étudiant...) est un plus.
- Maîtrise suffisante de la langue anglaise.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Cours** de septembre à avril (Master 1) ou mars (Master 2).

**Stages** de 3 et 4 mois.

Possibilité de réaliser ce stage dans un laboratoire de recherche.

Certains enseignements se déroulent sous forme de séminaires afin de bénéficier de l'expertise de chercheurs invités.

**Certains enseignements sont dispensés en anglais.**

## PUBLICS VISÉS

### Formation initiale :

Étudiants de licence de gestion ou autre licence avec une initiation à la gestion, intéressés par le marketing, la recherche et les études.

### Formation continue :

Salariés qui souhaitent approfondir leurs connaissances ou aborder la carrière d'enseignant ou d'enseignant chercheur.

## 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*



Service Communication IAE Lille | Novembre 2023 | Document non contractuel



MASTER  
COMMERCE ET DISTRIBUTION

**M1-M2 ERC MCD**  
ETUDES, CONSEIL ET  
RECHERCHE EN MARKETING,  
CONSOMMATION  
ET DISTRIBUTION



**IAE Lille**  
**University school of management**  
UNIVERSITÉ DE LILLE - IAE FRANCE  
[www.iaelille.fr](http://www.iaelille.fr) | [contact@iaelille.fr](mailto:contact@iaelille.fr)

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

# MASTER COMMERCE ET DISTRIBUTION

<b>M1-M2 MD</b>	Management de la distribution
<b>M1-M2 MKDi</b>	Marketing du distributeur international
<b>M1-M2 CDC</b>	Commerce et distribution connectés
<b>M1-M2 RSC</b>	Retailing supply chain

<b>M1-M2 MCD</b>	Etudes, recherche et conseil en marketing, consommation et distribution
------------------	---

## M1-M2 ERC MCD ETUDES, CONSEIL ET RECHERCHE EN MARKETING, CONSOMMATION ET DISTRIBUTION

*Le parcours ERC en marketing, consommation et distribution est une formation à la fois théorique et opérationnelle aux métiers des études, du conseil et de la recherche en marketing, dans le domaine de la consommation comme de la distribution.*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le parcours Etudes, conseil et recherche en marketing, consommation et distribution permet à l'étudiant de découvrir un champ disciplinaire (le marketing), une activité sociale (la consommation) et un secteur d'activité (la distribution) en adoptant un regard analytique et une approche plus conceptuelle.

Il développe les premières compétences méthodologiques et prépare ainsi à une éventuelle poursuite en thèse.

### DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

**Métiers des études :**  
Chargé d'études, analyste des données.

**Métiers du conseil :**  
Consultant junior.

**Métiers de la recherche :**  
Enseignant chercheur, ingénieur d'études.

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MASTER 1 - ERC MCD		Semestre 1
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	<b>Consommateurs et marchés - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Consumer Behavior</li><li>- Marketing soutenable et économie circulaire</li></ul>	
BCC 4	Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales	
UE	<b>Comportements organisationnels - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Management des ressources humaines</li><li>- Défis sociétaux et organisations</li></ul>	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	<b>Performance - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Contrôle de gestion</li><li>- Audit de la performance commerciale</li><li>- Anglais</li></ul>	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	<b>Recherche - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Démarche de la prospective et de la veille</li><li>- Méthodologie de mémoire collectif</li></ul>	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	<b>Projet étudiant</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Talent et carrière</li><li>- Cours à choix (Anglais intensif, histoire du commerce, tableau avancé, langage multimédia)</li></ul>	

MASTER 1 - ERC MCD		Semestre 2
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	<b>Consommateurs et marchés - Intermédiaire -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Clients et distributeurs</li></ul>	
BCC 2	Piloter le sourcing et la retail supply chain	
UE	<b>Achats et Supply - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Management de la supply chain</li></ul>	
BCC 3	Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique	
UE	<b>Innovation stratégique et digitale - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Stratégie des organisations et RSE</li><li>- Marketing Digital</li></ul>	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	<b>Performance - Intermédiaire -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Sécurité des données et Privacy</li><li>- Anglais</li></ul>	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	<b>Grand oral et séminaires de recherche</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Méthodologie du grand oral</li><li>- Grand Oral</li><li>- Séminaires de recherche thématique</li><li>- Analyse de marché et Recherche</li></ul>	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	<b>Professionnalisation - Fondamental -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Stage</li><li>- Challenge Commerce et Distribution</li></ul>	

MASTER 2 - ERC MCD		Semestre 3
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	<b>Consommateurs et marchés - Avancé -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Recherche et comportement du consommateur</li><li>- Collecte et exploitation de données qualitatives</li><li>- Marketing 4.0 du distributeur</li></ul>	
BCC 3	Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique	
UE	<b>Innovation stratégique et digitale - Intermédiaire -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Business Models innovants et soutenables</li><li>- Gestion de projet</li><li>- Entreprendre</li></ul>	
BCC 4	Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales	
UE	<b>Comportements organisationnels - Intermédiaire -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Epistémologie et théorie des organisations</li><li>- Management et animation d'équipes</li></ul>	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	<b>Recherche - Avancé -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Méthodologie du mémoire</li><li>- Pratiques de recherche</li></ul>	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	<b>Projet étudiant</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Séminaire de recherche thématique</li></ul>	

MASTER 2 - ERC MCD		Semestre 4
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	<b>Consommateurs et marchés - Expert -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Stratégie internationale des distributeurs</li><li>- Collecte et exploitation données quantitatives</li><li>- Innovations conceptuelles et opérationnelles</li></ul>	
BCC 3	Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique	
UE	<b>Innovation stratégique et digitale - Avancé -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- IA, technologies et marketing</li></ul>	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	<b>Performance - Expert -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Defending a consultancy project</li><li>- Academic english (writing a research project)</li><li>- Business game</li></ul>	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	<b>Recherche - Expert -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mémoire de recherche individuel</li><li>- Conférences des Grands auteurs</li></ul>	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	<b>Professionnalisation - Expert -</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Développer ses réseaux professionnels</li><li>- Au choix (stage, mobilité, séminaire de recherche)</li></ul>	