

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.

Revue de littérature réalisée en M1 et **mémoire académique** en M2 (soutenance en avril pour les candidats au doctorat).

Certains enseignements se déroulent sous forme de séminaires afin de bénéficier de l'expertise de chercheurs invités ou de consultants reconnus et expérimentés.

Certains enseignements sont dispensés en anglais.

MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis :

- Être titulaire d'un Bac +3 (180 ECTS ou 240 ECTS pour une entrée en M2) en gestion, économie-gestion, économie, AES, langues étrangères appliquées, sociologie, sciences politiques, anthropologie...
- La maîtrise de l'anglais est fondamentale.
- Un projet de recherche ou d'intégration d'une société de consulting est conseillé.

Mode d'admission et de sélection : sélection sur dossier (MonMaster en M1 et e-candidat en M2).

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.



Directeur de la mention
Marie-Hélène FOSSEZ-GOMEZ

Responsables de la formation
Mbaye Fall DIALLO
Annabel MARTIN-SALERNO

Gestionnaire de formation
Ingrid DELERUE +33 3 20 73 08 78
ingrid.delerue@univ-lille.fr

ÉTUDIER À L'IAE LILLE

École de management de l'Université de Lille et membre du réseau IAE France (39 écoles), l'IAE Lille 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, RH, communication, commerce, distribution, achats, marketing, audit, contrôle, comptabilité, finance...).

Elle accueille chaque année près 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

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.

inspirons demain !

IAE Lille
University school of management
www.iaelille.fr | contact@iaelille.fr
Tél. 03 20 12 34 50

Site Roubaix
651, avenue des Nations Unies
59100 Roubaix



Service Communication IAE Lille | Novembre 2025 | Document non contractuel



MASTER
mention COMMERCE DISTRIBUTION

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

IAE Campus
ROUBAIX

IAE
LILLE
UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT
look beyond

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Université
de Lille

IAE FRANCE
Écoles Universitaires
de Management

M1-M2 ERC MCD

ÉTUDES, RECHERCHE ET CONSEIL EN MARKETING, CONSOMMATION

Le parcours Études, 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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer les premières compétences méthodologiques pour préparer à une éventuelle poursuite en thèse.

Ce Master est étroitement associé aux activités du laboratoire LUMEN (notamment les axes marketing : MTD et CCM) et à ses Chaires.

Former aux métiers des études et du conseil en entreprise ou en freelance.

Apporter les savoirs, compétences et outils nécessaires à ces métiers.

Les cours enseignés et les projets de travaux pratiques (individuels ou en groupe) sont en adéquation avec les besoins des entreprises du secteur des études et du conseil.

MASTER COMMERCE DISTRIBUTION

M1-M2 MDPV Management de la distribution et du point de vente

M1-M2 MKR Marketing du retailer

M1-M2 RSC Retailing supply chain

M1-M2 CCTD Commerce circulaire et transition durable

M1-M2 MMD Marketing et management de la distribution

M1-M2 ERC MCD Etudes, recherche et conseil en marketing, commerce et distribution

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

M1 ERC MCD

Semestre 1

BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

UE **Fondamentaux du retail**

- Marketing stratégique
- Comportement du client
- Histoire du marketing

UE **Transversale**

- Enjeux du climat et limites planétaires

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management d'entreprise
- Stratégie durable des ressources humaines

BCC 3 Piloter les performances

- Contrôle de gestion
- Excel avancé
- LVE : Anglais

BCC 6 Mener une recherche, des études et des missions de conseil

- Etudes et conseil
- Méthodologie du mémoire
- Suivi de mémoire

M1 ERC MCD

Semestre 2

BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Théorie du retail
- Commerce et société
- Retail tour

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management de la RSE
- LVE : Business english

BCC 3 Piloter les performances

- Analyse de la performance commerciale
- Faire parler les chiffres
- SI et supply chain

BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- SAE - Challenge commerce et distribution
- Stage
- Talents et carrières
- Prise de parole en public / concours d'éloquence

BCC 6 Mener une recherche, des études et des missions de conseil

- Valorisation de la recherche et conseil
- Etudes

M2 ERC MCD

Semestre 3

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management d'entreprise
- Stratégie durable des ressources humaines
- Marketing soutenable

BCC 3 Piloter les performances

- Management et animation d'équipe
- Environnement juridique de la distribution

BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Management de la transition
- Enjeux internationaux et géopolitique

BCC 6 Mener une recherche, des études et des missions de conseil

- Hot topics de la recherche en Marketing, Consommation et Distribution
- Méthodologie de la recherche
- Théorie et sociologie des organisations
- Graduate program

M2 ERC MCD

Semestre 4

BCC 3 Piloter les performances

- Business game
- Pratique des études / mener une étude empirique

BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Research day
- Gestion de projet
- Business ethics
- IA et business intelligence

BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- SAE - Challenge commerce et distribution
- Stage

BCC 6 Mener une recherche, des études et des missions de conseil

- Conférences des Grands Auteurs
- Etudes quantitatives
- Suivi de mémoire

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Métiers des études :

Chargé d'études, analyste des données.

Métiers du conseil :

Consultant junior.

Métiers de la recherche :

Enseignant chercheur, ingénieur d'études

Les débouchés sont également variés en Marketing (ex. responsable marketing) et en Distribution (ex. en centrale d'achat).