

## ORGANISATION DE LA FORMATION

Le parcours Marketing du Retailer prépare l'étudiant à élaborer des stratégies marketing intégrant les exigences de l'omnicanalité et de recherche de soutenabilité. Il développe des compétences d'analyse et de compréhension des consommateurs et des marchés, la maîtrise de techniques marketing dans la distribution et les capacités d'analyse et de réflexion.

S'appuyant sur une équipe pédagogique d'académiques et de professionnels de la distribution, la formation associe la rigueur scientifique et les mises en situation professionnelles.

**Epreuves structurantes** en fin de master 2 : grand oral et grand écrit pour valider l'ensemble des compétences.

### Rythme de l'alternance :

Master 1 : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'Université.  
Master 2 : 3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'Université.

## MODALITÉS D'ADMISSION

### Prérequis :

Etre titulaire d'un Bac+3 (180 ECTS) ou Bac+4 (240 ECTS) pour une admission en M2 en gestion, économie, sociologie, AES, Langues Etrangères Appliquées, ...

Une maîtrise de l'anglais est nécessaire.

Le candidat doit apporter la preuve d'expériences dans la distribution (stage, job étudiants, alternance, ...).

**Mode d'admission et de sélection :** sélection sur dossier avec entretien possible pour valider le projet professionnel.

**Pièces à joindre au dossier :** CV, projet professionnel + pièces administratives indiquées par l'Université. Un score en anglais (TOIEC, TOEFL, ...) est un plus.

30

Étudiants



--%

Taux de sélection



--%

Taux de réussite



UNIVERSITY  
SCHOOL  
OF MANAGEMENT



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

**Responsable de la formation**  
Fatima REGANY

**Gestionnaire de formation**  
Catherine DENNECKER  
m1-cd-fa@iaelille.fr

## 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



Campus  
ROUBAIX

**IAE**  
LILLE

UNIVERSITY  
SCHOOL  
OF MANAGEMENT

*look beyond*

Université  
de Lille

**IAE** FRANCE  
Écoles Universitaires  
de Management

FRANCE  
compétences  
CERTIFICATION  
enregistrée au RNCP



Service Communication IAE Lille | Novembre 2025 | Document non contractuel

MASTER  
mention COMMERCE DISTRIBUTION

**M1-M2 MKR**  
MARKETING  
DU RETAILER

# M1-M2 MKR

## MARKETING DU RETAILER

La formation prépare aux métiers de la centrale d'achat en lien avec l'offre : achats, gestion de gamme, pricing, merchandising, opérations promotionnelles... Ces métiers intègrent désormais les préoccupations environnementales et s'inscrivent dans des business models plus soutenables.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La première année de master développe la compréhension des marchés et fournit les outils conceptuels et techniques pour le développement d'une stratégie omnicanale durable. Ces compétences seront notamment mises en œuvre dans un « challenge » proposé par une enseigne partenaire.

La seconde année approfondit ces éléments et les complète tout en développant l'esprit critique et la rigueur scientifique. Une épreuve de Grand Oral finale permet au futur diplômé de faire preuve de ses connaissances, de sa démarche intellectuelle rigoureuse et de son esprit de synthèse.



### 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 MKR

#### Semestre 1

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

##### UE Fondamentaux du retail

- Marketing stratégique
- Comportement du client

##### UE Transversale

- Enjeux du climat et limites planétaires

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie d'entreprise
- Stratégie durable des ressources humaines
- Construction de l'offre
- Enjeux du merchandising

##### BCC 3 Piloter les performances

- Contrôle de gestion
- LVE : Anglais
- Excel avancé
- Retour entreprise

#### M1 MKR

#### Semestre 2

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Théories du retail
- LVE : Business english
- Techniques d'études
- SAE - Challenge commerce et distribution

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management de la RSE
- SI et supply chain management
- Analyse de la performance stratégique
- Stratégie achat
- Négociation skills

##### BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- IA et business intelligence
- Enjeux contemporains et sociétaux
- Communication interpersonnelle

##### BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Retail tour
- Apprentissage
- Retour d'entreprise

#### M2 MKR

#### Semestre 3

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Marketing des services
- Géopolitique et commerce international
- Commerce et société

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Business models innovants de la distribution
- Marketing soutenable
- Les outils de diagnostic environnemental

##### BCC 3 Piloter les performances

- Management et animation d'équipe
- Management des dynamiques de transition
- Intercultural management
- Apprentissage
- UX et relation client digitale
- Retour d'entreprise

#### M2 MKR

#### Semestre 4

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Retail branding
- Droit des marques
- Retail média et communication

##### BCC 3 Piloter les performances

- Gestion de projet et entreprenariat
- Management de l'offre

##### BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Recherche et études avancées
- Research day
- Préparation du grand oral
- SAE- Recherche appliquée à la distribution - grand oral
- Mener une étude empirique
- SAE - Business Case

##### BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Portefeuille de compétences
- Apprentissage
- Retour d'entreprise

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chef de produit, Category manager, Leader Offre, acheteur, merchandiseur, responsable expérience client, responsable service client, chargé du pricing, ...

Ces métiers peuvent s'exercer dans l'enseigne (centrale d'achat) ou chez les fournisseurs des distributeurs.