

Directrice de la mention
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

Responsables de la formation
Pascal PACCHIOTTI
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

Gestionnaires de scolarité
M1-FA Catherine DENNECKER
m1-cd-fa@iaelille.fr
M2-FA Maeva COUPIN
m2-cd-fa@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, ...

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 un plus.
Maîtrise suffisante de la langue anglaise.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le master RSC se déroule sur deux années sur le site « Roubaix » de l'IAE Lille University School of Management.

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

Rythme d'alternance :

2 semaines en entreprise – 1 semaine à l'Université à partir d'octobre.

Pour les 2 années :

35% du temps école – 65% du temps en entreprise

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.

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

UNIVERSITÉ DE LILLE 2022

Université européenne de référence, reconnue pour l'excellence de sa recherche et de sa formation, l'Université de Lille place l'étudiant au cœur de ses préoccupations pour favoriser son implication et sa réussite. Adossée à une recherche de pointe, son offre de formation est en phase avec les évolutions des mondes socio-économique et socio-professionnel afin de contribuer aux grandes transitions de notre société et préparer chacun, tout au long de sa vie, aux métiers de demain.

Depuis janvier 2022, l'École Nationale Supérieure des Arts et Industries Textiles (ENSAIT), l'École Supérieure de Journalisme de Lille (ESJ Lille), l'École Nationale Supérieure d'Architecture et de Paysage de Lille (ENSAPL), Sciences Po Lille et l'Université de Lille s'engagent, ensemble, dans la construction d'un nouvel établissement public. Attachée au modèle universitaire et à notre territoire, cette nouvelle entité conserve le nom d'Université de Lille. Cet ambitieux projet de service public proposera au plus grand nombre d'étudier, d'innover par l'expérimentation et la recherche, de travailler dans les meilleures conditions au sein d'infrastructures et de campus propices au bien-être et à l'épanouissement de tous.

Document non contractuel



ÉTUDIER À L'IAE LILLE

Au cœur d'une grande métropole, où il fait bon vivre et étudier et au sein d'une grande université, l'**IAE Lille University School of Management** est née de la volonté de rassembler toutes les forces en enseignement et en recherche dans les disciplines des sciences du management.

Cette **grande école publique de management** se distingue par son impact et son caractère transdisciplinaire sur tout le territoire des Hauts-de-France.

L'IAE Lille University School of Management c'est aujourd'hui...

4000	Etudiants en Formation Initiale Continue Alternance
135	Enseignants-chercheurs
550	Intervenants professionnels
3	Sites : Vieux-Lille Moulins Roubaix

Service Communication IAE Lille | Imprimerie IAE Lille | Décembre 2021

Site
Roubaix

MASTER
COMMERCE ET DISTRIBUTION

M1-M2 RSC
RETAILING
SUPPLY CHAIN

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

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

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 RSC RETAILING SUPPLY CHAIN

Le parcours Retailing Supply Chain répond aux besoins actuels des distributeurs de faire de la Supply chain, et particulièrement dans la partie qui s'opère sur le territoire français, un élément de création de valeur et de structuration de l'entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le parcours Retailing supply chain forme des diplômés capables d'imaginer de nouveaux modes et processus de circulation des flux, tenant compte de l'exigence des consommateurs d'obtenir immédiatement et en tout lieu le produit souhaité. Grâce à leur connaissance des consommateurs et des spécificités du secteur de la distribution, les diplômés contribuent à convertir des décisions liées à la supply chain en sources de valeur et en éléments structurants de l'organisation. La formation intègre tout particulièrement les dimensions écologiques et RSE de ces décisions

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

Les métiers de la supply chain sont en pleine évolution et les appellations varient d'une entreprise à l'autre. Néanmoins, un certain nombre de fonctions ont pu être identifiées :

- Responsable de la Supply Chain
- Directeur des opérations Supply Chain
- Coordinateur Supply Chain centrale
- Manager Supply Chain
- Chef de projet Supply Chain
- Chef de projet méthodes et organisation
- Demand planner (Customer planner)
- Responsable SOP (Sales and Operations planning)
- Client solution Provider
- Green Supply Chain provider...

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MASTER 1 - RSC		Semestre 1
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	Consommateurs et marchés - Fondamental -	
	- Comportement du consommateur	
	- Droit commercial	
BCC 2	Piloter le sourcing et la retail supply chain	
UE	Achats et Supply - Fondamental -	
	- FLux logistiques	
	- Anglais	
BCC 4	Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales	
UE	Comportements organisationnels - Fondamental -	
	- Management des ressources humaines	
	- Communication interpersonnelle	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	Performance - Fondamental -	
	- SI et créateur de valeur	
	- Contrôle de gestion	
	- Audit de la performance 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 - RSC		Semestre 2
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	Consommateurs et marchés - Intermédiaire -	
	- Clients et distributeurs	
BCC 2	Piloter le sourcing et la retail supply chain	
UE	Achats et Supply - Avancé -	
	- OD supply chain	
	- Management de la supply chain	
	- Stratégie des achats	
BCC 3	Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique	
UE	Innovation stratégique et digitale - Intermédiaire -	
	- Stratégie des organisations et RSE	
	- Marketing Digital	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	Performance - Intermédiaire -	
	- Analyse des données et tableur	
	- Data science	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	Recherche - Fondamental -	
	- Méthodologie du grand oral	
	- Grand Oral	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	Professionalisation - Fondamental -	
	- Apprentissage	
	- Challenge Commerce et Distribution	
	- Voyage d'études	
	- Journée des apprentis	

MASTER 2 - RSC		Semestre 3
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	Consommateurs et marchés - Avancé -	
	- Marketing 4.0 du distributeur	
	- Anglais	
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	
BCC 4	Optimiser les comportements organisationnels et les innovations sociales	
UE	Comportements organisationnels - Avancé -	
	- Théorie des organisations et éthiques	
	- Management interculture	
	- 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	
	- Business intelligence	

MASTER 2 - RSC		Semestre 4
BCC 1	Etudier les marchés internationaux, les consommateurs et l'offre	
UE	Consommateurs et marchés - Expert -	
	- Géopolitique et relations internationales	
	- Stratégie internationale des distributeurs	
BCC 2	Piloter le sourcing et la retail supply chain	
UE	Achats et Supply - Expert -	
	- Douane et droits des transports	
	- Green Supply Chain	
BCC 3	Concevoir et piloter la transformation digitale et l'innovation stratégique	
UE	Innovation stratégique et digitale - Expert -	
	- Management des dynamiques de transitions	
	- IA, technologies et marketing	
BCC 5	Gérer la performance des unités commerciales phygiales	
UE	Performance - Expert -	
	- Business game	
	- Anglais	
BCC 6	S'initier à la recherche	
UE	Recherche - Expert -	
	- Traitement des données d'études	
	- Mémoire	
	- Recherche-Action	
BCC 7	Valoriser sa formation	
UE	Professionalisation - Expert -	
	- Apprentissage	
	- Développer ses réseaux professionnels	
	- Research day	