

**Directeur de la mention**  
Sébastien DEREPPER

**Responsable de la formation**  
Ahmed BENMECHEDDAL

**Gestionnaire de formation**  
Ingrid EROUART  
l3-ir@iaelille.fr

## POURSUITE D'ÉTUDES

Our program is designed for students willing to get an MBA.

Our MBA students graduates are prepared to work in three key areas: brand and product management, marketing communications, and market research. Job titles held by graduates of the program include Product Marketing Specialist, Marketing Manager, Social Media Specialist, Media Planner, Consumer Insights Manager and Marketing Data Analyst.

## MODALITÉS D'ACCÈS

### PUBLIC VISÉ

#### CONDITIONS D'ADMISSION

120 ECTS or VAE credits.  
Accessible after a license 2, a BTS, a DUT, a CPGE.

### ADMISSION PROCEDURES

Eligibility on file.  
Admission on interview

#### PIÈCES À JOINDRE AU DOSSIER

- CV
- Cover letter
- Transcripts of the two post-baccalaureate years (BTS, DUT)
- Baccalaureate transcripts



## 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 6500 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



Site  
Roubaix

LICENCE  
GESTION

L3 R

INTERNATIONAL  
MANAGEMENT

*option*  
RETAIL

## LICENCE 1<sup>G</sup> GESTION

**L1 Gestion**  
**L1 MGi** Management et gestion à l'international

## LICENCE 2<sup>G</sup> GESTION

**L2 Gestion**  
**L2 MGi** Management et gestion à l'international

## LICENCE 3<sup>G</sup> GESTION

**L3 MGi** Management et gestion à l'international  
**L3 MGT** Management  
**L3 SO** Stratégie et Organisation  
**L3 G2S** Gestion et sciences sociales  
**L3 CMD** Communication et marketing digital  
**L3 MV** Marketing Vente  
**L3 Distri** Commerce et Distribution

### L3 IM-R Retail

**L3 BF** Banque Finance  
**L3 IM-IF** International Finance  
**L3 CCA** Comptabilité Contrôle Audit  
**L3 CG** Contrôle de gestion



# L3 R INTERNATIONAL MANAGEMENT *option* RETAIL

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Retail Research and Retail Communications are designed to help students to develop an understanding of the elements of retail strategy, the details of marketing tactics and the general principles of retail marketing in today's rapidly evolving technological and diversified world.

The retail curriculum will provide students with the critical analysis and decision making skills required of retail marketers today. Students will learn state-of-the-art digital marketing and research tools and grow their literacy in analytics, social media, advertising and consumer behavior.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

During the first semester (from September to December), students have two possibilities:

- complete their semester on the French program). Please note that lessons are given in French.
- carry out international mobility via our Erasmus program (students can obtain information from our international Relations department)

During the second semester (from January to April) lessons are taught by visiting professors from foreign universities. Students are strongly encouraged to complete their internship abroad. Lessons are taught entirely in English, with a specialization in retail.

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

L3 IM-R	Semestre 5
<b>BCC 1</b>	Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions
<b>UE</b>	<b>Environnement juridique et sectoriel</b> - Droit social - Economie sectorielle
<b>BCC 2</b>	Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations
<b>UE</b>	<b>Compétences managériales en distribution</b> - Marketing du retail omni canal - Comportements et valeurs en distribution - Construction de gamme et merchandising - Optimisation des stocks et des flux
<b>BCC 4</b>	Exploiter des données à des fins d'analyse
<b>UE</b>	<b>Analyse de données et sensibilisation à la recherche</b> - Techniques quantitatives de gestion : - Exploitation de données - Initiation à la recherche - Informatique : PIX
<b>BCC 5</b>	S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral
<b>UE</b>	<b>Language</b> - Langue vivante 1 - Langue vivante 2
<b>BCC 6</b>	Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation
<b>UE</b>	<b>Projet étudiant spécifique</b>

L3 IM-R	Semestre 6
<b>BCC 1</b>	Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions
<b>UE</b>	<b>Legal and economic environment</b> - Business, law and regulation - Economy and globalization
<b>BCC 2</b>	Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations
<b>UE</b>	<b>Retail management</b> - E-commerce - Business unit management and purchasing - Leadership and HRM in retailing - Strategic retail simulation : business game
<b>BCC 5</b>	S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral
<b>UE</b>	<b>Language</b> - Langue vivante 1 : Report writing in English - Langue vivante 2 : Spanish or German
<b>BCC 6</b>	Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation
<b>UE</b>	<b>Professional project</b> - Project : Prospection project and CV coaching
<b>UE</b>	<b>Internship</b> - Internship - at least 8 weeks (French culture pour Erasmus)