

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 Ingrid EROUART
m2-cd-fa@iaelille.fr

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)
- Analyste Supply Chain
- Green Supply Chain provider
- Coordinateur Process
- Key Account Manager...

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

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

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



Service Communication IAE Lille | Novembre 2023 | Document non contractuel



MASTER
COMMERCE ET DISTRIBUTION

M1-M2 RSC
RETAILING
SUPPLY CHAIN



UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT

look beyond

MASTER COMMERCE ET DISTRIBUTION

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

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.

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 -**
- Management de la Supply Chain
- Stratégie des achats
- Anglais
- 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 **Professionnalisation - 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 du distributeur 4.0
- Green Supply Chain
- 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 interculturel
- 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 -**
- OD Supply Chain
- Enjeux du sourcing dans la 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 **Professionnalisation - Expert -**
- Apprentissage
- Développer ses réseaux professionnels
- Research day