

Commerce et distribution (fiche nationale)

RNCP42566 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34554, 31845, 34054
Code(s) ROME	M1707, D1301, M1703, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	05/06/2031

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS	42813525500050	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le master Commerce & Distribution répond à une demande croissante des enseignes et de leurs partenaires en compétences dans l'identification des transformations en cours dans le secteur du commerce et de leur impact sur les business models, la formulation de stratégies d'offre répondant à ces nouveaux enjeux, le mise en œuvre de ces stratégies par des équipes formées et motivées, grâce notamment à une Supply Chain repensée.

Le secteur du commerce et de la distribution constitue un des principaux employeurs de l'économie française, particulièrement dynamique.

Le commerce de gros et de détail (incluant la distribution alimentaire, spécialisée et les services associés) représente plusieurs millions de salariés en France? : l'ensemble des activités de commerce, transport, hébergement et restauration compte plus de 6,8?millions d'emplois à fin 2025, l'un des niveaux les plus élevés depuis plusieurs années selon les données d'Eurostat.

Par ailleurs, l'évolution des habitudes de consommation, notamment la croissance du commerce en ligne et des formats omnicanaux, a modifié profondément les besoins du secteur, créant une demande accrue pour des compétences en digitalisation, analyse des comportements de consommation et stratégies omnicanales.

Cette transformation structurelle renforce la nécessité de profils professionnels capables de comprendre les nouvelles tendances de marché, d'intégrer les enjeux sociétaux et environnementaux et d'adapter les stratégies commerciales et relationnelles, ce sont les compétences clés visées par le master commerce et distribution.

Le monde professionnel du commerce et de la distribution est en phase terminale d'intégration de la transition digitale qui a bouleversé les parcours client comme les pratiques des enseignes, générant un important volume de data à traiter. Il lui faut désormais faire face à la transition écologique, aux limitations des ressources et la nécessité d'adopter des pratiques de circularité (réparer, recycler, louer, ...). Il lui faut également intégrer les potentialités de l'IA générative aux parcours clients et aux pratiques managériales.

Le master vise une insertion professionnelle qualifiée ou une poursuite en doctorat, en lien avec les transformations durables du secteur du commerce et de la distribution.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'un commerce phygital répondant aux enjeux de transformation majeure en cours dans le secteur d'activité

Mise en place d'une expérience d'achat créatrice de valeur pour le client et pour l'enseigne

Mise en œuvre d'une relation client personnalisée, notamment grâce à la data et à la robotisation

Mise en place d'une véritable expérience humaine, de contact humain dans le relationnel avec les clients présents sur les sites

Mise en place d'un commerce circulaire de réparation, de recyclage, d'échange ou de location, efficient dans la conservation et le ré-emploi des ressources naturelles, créateur de valeur pour l'éco-système

Mise en œuvre d'une organisation flexible dans les approvisionnements et les flux de marchandises pour délivrer la valeur attendue aux clients, dans le respect des exigences de durabilité

Conception et élaboration d'une offre adaptée à l'omni-commerce, dans le respect des exigences de durabilité

Conduite d'un projet de développement en omni-commerce

Diagnostic et formulation de recommandations opérationnelles pour résoudre un problème de l'enseigne lié à l'offre, la supply chain, le point de vente ou le modèle d'affaires

Identification de problématiques marketing et commerciales du secteur ou d'une enseigne, recherche de solutions adaptées par une démarche scientifique et formulation de préconisations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Évaluer les impacts des limites planétaires sur les activités de l'enseigne et de ses partenaires afin de concevoir des modèles de commercialisation compatibles avec les exigences de durabilité et les normes sectorielles.

Élaborer des recommandations stratégiques fondées sur l'analyse critique d'études de marché, de benchmarks et de comparaisons internationales afin d'anticiper les transformations des secteurs d'activité, d'évaluer leurs impacts sur les comportements d'achat et de concevoir des opportunités de développement pérennes pour l'organisation.

Mobiliser une analyse systémique de la culture organisationnelle d'une entreprise de distribution afin d'éclairer les décisions managériales, d'accompagner les transformations de l'organisation et de renforcer sa capacité d'adaptation dans un environnement en mutation.

Concevoir une stratégie commerciale omnicanale, phygitale et durable en intégrant les évolutions des comportements d'achat, les enjeux de responsabilité sociétale et les spécificités des canaux de distribution afin de créer une proposition de valeur différenciante et performante.

Piloter la stratégie de communication et d'activation de l'offre en mobilisant l'ensemble des canaux physiques et digitaux afin d'optimiser la visibilité, l'attractivité et l'engagement des publics cibles.

Piloter la performance commerciale et durable des activités de distribution dans un environnement omnicanal et digitalisé

Manager des équipes pluridisciplinaires, multiculturelles et géographiquement dispersées en favorisant la coopération, l'inclusion et la qualité de vie au travail afin de soutenir la performance collective dans des complexes.

Piloter l'allocation et l'optimisation des ressources financières en collaboration avec les fonctions de contrôle de gestion afin de sécuriser la performance économique des activités de distribution, de commerce électronique et des centrales d'achat.

Concevoir et déployer des modèles d'affaires intégrant les principes du commerce circulaire, de l'éco-conception et de la sobriété des ressources afin de renforcer la performance durable et la résilience des organisations.

Concevoir et piloter des dispositifs de mesure de la performance fondés sur des indicateurs économiques, opérationnels, et sociaux et relationnels afin d'éclairer la prise de décision et d'améliorer durablement la performance globale de l'organisation.

Évaluer les attentes des clients, les évolutions du marché et la pertinence des offres à partir d'études qualitatives et quantitatives afin d'orienter les décisions stratégiques et d'atteindre les objectifs de performance de l'organisation.

Exploiter et interpréter les données de fréquentation, d'interaction et de parcours client afin d'optimiser l'expérience client, renforcer la fidélisation et soutenir la performance commerciale.

Piloter une Supply Chain intégrée et durable conciliant performance économique, maîtrise des risques, résilience opérationnelle et réduction de l'empreinte environnementale sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Superviser la planification opérationnelle des sites de commercialisation ou de logistique, en fonction de l'activité, du parcours client et des canaux de vente pour améliorer l'efficacité globale

Évaluer les opportunités offertes par les technologies d'intelligence artificielle et conduire leur intégration dans les processus de l'organisation afin d'accroître la performance, l'innovation et l'agilité des activités.

Évaluer les impacts des évolutions démographiques, sociétales et environnementales sur les modèles de consommation et les pratiques commerciales afin d'anticiper les transformations du secteur et d'orienter les stratégies de développement des organisations.

Concevoir et piloter des dispositifs de veille stratégique mobilisant des sources nationales et internationales afin d'identifier les évolutions des comportements d'achat, les innovations commerciales et les signaux faibles, et de formuler des recommandations à forte valeur ajoutée pour l'organisation.

Construire et défendre une analyse experte fondée sur l'observation des tendances de marché, des innovations commerciales et de l'environnement concurrentiel afin d'éclairer les décisions stratégiques et d'accompagner l'amélioration continue des organisations.

Mobiliser de manière critique les principaux paradigmes scientifiques afin de sélectionner le cadre théorique le plus pertinent au regard d'une problématique de recherche ou d'intervention professionnelle.

Concevoir une démarche méthodologique adaptée à une problématique complexe et justifier les choix épistémologiques, méthodologiques et opérationnels retenus.

Concevoir et développer des outils de mesure fiables et valides

Piloter une veille scientifique, concurrentielle et technologique afin d'identifier les innovations, les évolutions des connaissances et les opportunités de développement pour l'organisation.

Conduire des travaux d'étude et de recherche en mobilisant des méthodes d'investigation et d'analyse adaptées afin de produire des recommandations fondées sur des résultats robustes dans le respect des principes de déontologie scientifique.

Pour le parcours "Etudes recherche et conseils en marketing, consommation et distribution" : "Conduire une démarche de recherche appliquée pour produire des connaissances et orienter les décisions dans un environnement complexe" (bloc facultatif)

Mobiliser de manière critique les principaux paradigmes scientifiques afin de sélectionner le cadre théorique le plus pertinent au regard d'une problématique de recherche ou d'intervention professionnelle.

Concevoir une démarche méthodologique adaptée à une problématique complexe et justifier les choix épistémologiques, méthodologiques et opérationnels retenus.

Concevoir et développer des outils de mesure fiables et valides

Piloter une veille scientifique, concurrentielle et technologique afin d'identifier les innovations, les évolutions des connaissances et les opportunités de développement pour l'organisation.

Conduire des travaux d'étude et de recherche en mobilisant des méthodes d'investigation et d'analyse adaptées afin de produire des recommandations fondées sur des résultats robustes dans le respect des principes de déontologie scientifique.

Blocs de compétences

RNCP42566BC01 — Anticiper les transformations des écosystèmes, des marchés et des organisations du retail dans un environnement complexe et évolutif

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer les impacts des limites planétaires sur les activités de l'enseigne et de ses partenaires afin de concevoir des modèles de commercialisation compatibles avec les exigences de durabilité et les normes sectorielles.

Élaborer des recommandations stratégiques fondées sur l'analyse critique d'études de marché, de benchmarks et de comparaisons internationales afin d'anticiper les transformations des secteurs d'activité, d'évaluer leurs impacts sur les comportements d'achat et de concevoir des opportunités de développement pérennes pour l'organisation.

Mobiliser une analyse systémique de la culture organisationnelle d'une entreprise de distribution afin d'éclairer les décisions managériales, d'accompagner les transformations de l'organisation et de renforcer sa capacité d'adaptation dans un environnement en mutation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP42566BC02 — Développer une stratégie de commercialisation omnicanale, durable et responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir une stratégie commerciale omnicanale, phygitale et durable en intégrant les évolutions des comportements d'achat, les enjeux de responsabilité sociétale et les spécificités des canaux de distribution afin de créer une proposition de valeur différenciante et performante.

Piloter la stratégie de communication et d'activation de l'offre en mobilisant l'ensemble des canaux physiques et digitaux afin d'optimiser la visibilité, l'attractivité et l'engagement des publics cibles.

Piloter la performance commerciale et durable des activités de distribution dans un environnement omnicanal et digitalisé

Manager des équipes pluridisciplinaires, multiculturelles et géographiquement dispersées en favorisant la coopération, l'inclusion et la qualité de vie au travail afin de soutenir la performance collective dans des complexes.

Piloter l'allocation et l'optimisation des ressources financières en collaboration avec les fonctions de contrôle de gestion afin de sécuriser la performance économique des activités de distribution, de commerce électronique et des centrales d'achat.

Concevoir et déployer des modèles d'affaires intégrant les principes du commerce circulaire, de l'éco-conception et de la sobriété des ressources afin de renforcer la performance durable et la résilience des organisations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP42566BC03 — Piloter la performance des opérations commerciales et logistiques dans un environnement digitalisé et durable

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir et piloter des dispositifs de mesure de la performance fondés sur des indicateurs économiques, opérationnels, et sociaux et relationnels afin d'éclairer la prise de décision et d'améliorer durablement la performance globale de l'organisation.

Évaluer les attentes des clients, les évolutions du marché et la pertinence des offres à partir d'études qualitatives et quantitatives afin d'orienter les décisions stratégiques et d'atteindre les objectifs de performance de l'organisation.

Exploiter et interpréter les données de fréquentation, d'interaction et de parcours client afin d'optimiser l'expérience client, renforcer la fidélisation et soutenir la performance commerciale.

Piloter une Supply Chain intégrée et durable conciliant performance économique, maîtrise des risques, résilience opérationnelle et réduction de l'empreinte environnementale sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Superviser la planification opérationnelle des sites de commercialisation ou de logistique, en fonction de l'activité, du parcours client et des canaux de vente pour améliorer l'efficacité globale.

Évaluer les opportunités offertes par les technologies d'intelligence artificielle et conduire leur intégration dans les processus de l'organisation afin d'accroître la performance, l'innovation et l'agilité des activités.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP42566BC04 — Anticiper les transformations des marchés et des comportements de consommation dans un environnement complexe et évolutif

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer les impacts des évolutions démographiques, sociétales et environnementales sur les modèles de consommation et les pratiques commerciales afin d'anticiper les transformations du secteur et d'orienter les stratégies de développement des organisations.

Concevoir et piloter des dispositifs de veille stratégique mobilisant des sources nationales et internationales afin d'identifier les évolutions des comportements d'achat, les innovations commerciales et les signaux faibles, et de formuler des recommandations à forte valeur ajoutée pour l'organisation.

Construire et défendre une analyse experte fondée sur l'observation des tendances de marché, des innovations commerciales et de l'environnement concurrentiel afin d'éclairer les décisions stratégiques et d'accompagner

l'amélioration continue des organisations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- 47.19A Grands magasins
- 47.91B Vente à distance sur catalogue spécialisé
- 73.20Z Études de marché et sondages
- 73.11.12 Marketing et mailings directs
- 47.79Z Commerce de détail de bien d'occasion en magasin
- 46.17 A Centrale d'achat alimentaire
- 46.19A Centrale d'achat non alimentaire

Par ailleurs, le master commerce et distribution s'adresse à tout type de secteur.

- Commerce alimentaire et non alimentaire
- Commerce connecté web
- Commerce circulaire
- Distribution spécialisée
- Grande distribution
- Supply chain
- Études marketing

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'études prospective et stratégie, Chargé de veille, Chargé d'expansion international, Chef de produit, Chef de marché, Acheteur, Responsable merchandising, Négociateur, Sourceur, Chef de projet supply, Chef de projet de plateformisation, Chef de secteur, Responsable marketplace, Responsable service client.

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes de :

Manager commerce, Manager parcours d'achat, Directeur de supermarché, Directeur de région, Responsable parcours d'achat, Responsable stratégie phygitale, Responsable relation client omnicanale, Retail supply chain manager, Reverse logistic manager, Demand planner, Responsable omni-commerce, Category Manager, Head of Retail.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Commerce de seconde main : Les professionnels qui pratiquent la seconde main sont soumis à la réglementation dite « des revendeurs d'objets mobiliers », dont les dispositions sont codifiées au sein du code pénal, aux articles 321-7, 321-8 et R. 321-1 à R. 321-12, et sont complétées par plusieurs arrêtés d'application.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 398 €

Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	55 716
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	25 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les prérequis pour l'entrée en 1ère année du cycle de formation sont précisés dans MonMaster :

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/06/2031
Date de dernière délivrance possible	05/06/2034

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35371

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Master Commerce et distribution - UL

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42566/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	12 427 € – 12 648 €
Durée	2579 – 2592 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 08/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).