

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR



Licence Professionnelle  
**DISTRISUP MANAGEMENT**



[univ-cotedazur.com](http://univ-cotedazur.com)

## TEMOIGNAGE



«Distrisup c'est une expérience unique !  
L'opportunité de décrocher un super boulot dès la sortie des études.  
D'avoir de vraies responsabilités, de gérer un compte d'exploitation,  
et surtout, de manager une belle équipe !»

Florian - Chef de Rayon Marée - Carrefour Monaco

## COMPÉTENCES

Le titulaire du diplôme doit être capable de :

- Rechercher et analyser les données de terrain
- Mener des négociations commerciales
- Animer, encadrer et manager une équipe d'employés

## Les + de la formation

- Un partenariat entre le Conseil Régional P.A.C.A., la Fédération du Commerce et de la Distribution et les entreprises membres de l'Association DISTRISUP MANAGEMENT ([www.distrisup-formation.com](http://www.distrisup-formation.com))
- La réputation de la formation : elle entame sa 24ème année en 2020/2021
- L'organisation d'une journée recrutement pour une mise en relation directe nos candidats avec nos partenaires entreprises



## PRESENTATION

Fruit d'un partenariat entre une vingtaine d'enseignes leaders de la distribution, la Fédération du Commerce et de la Distribution et dix-neuf universités, la licence professionnelle Commerce et Distribution DISTRISUP, habilitée en apprentissage, forme en un an aux fonctions et responsabilités du métier de manager pour la Grande Distribution. L'objectif est de former des cadres généralistes dans le domaine de l'économie-gestion, ayant une très bonne vision de l'utilisation et de l'impact des technologies de l'information et de la communication sur toutes les activités économiques et de management. La formation est basée sur une approche pluridisciplinaire permettant aux étudiants d'acquérir des bases solides pour intégrer rapidement un emploi de cadre dans le secteur du Commerce et de la Grande Distribution.

## PROGRAMME\*

Unité d'adaptation
Fonction adaptation par pédagogie différenciée
Unité 1 - Fonction Gestion
Gestion comptable Gestion financière et contrôle de gestion Logistique Gestion de l'information Droit appliqué à la distribution
Unité 2 - Fonction Commerce
Connaissances de la distribution Marketing Techniques commerciales Merchandising et gestion de rayon Gestion et animation d'équipe Prise de décision et pilotage
Unité 3 : Fonction Management
Relations humaines Droit social Anglais Jeux d'entreprise et études de cas
Unité 4 : Projet Tuteuré
Projet professionnel Mémoire

## MODALITÉS D'ADMISSION

Jeunes de moins de 29 ans titulaires d'un diplôme Bac + 2, fortement motivés par le milieu de la distribution, adultes en formation continue. La formation est également proposée en Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Inscription sur [ecandidat](#).

La sélection s'effectue dans un premier temps sur dossier universitaire. Les dossiers des candidats retenus sur critères universitaires sont ensuite transmis par le Secrétariat pédagogique de la formation aux Enseignes partenaires membres de l'Association DISTRISUP MANAGEMENT, qui effectuent une première sélection.

Les candidats retenus passent alors un ou plusieurs entretiens individuels (de 20 minutes en moyenne) devant des jurys paritaires (Université / Entreprises)

## INSERTION PROFESSIONNELLE

La licence professionnelle Commerce et Distribution en apprentissage allie l'enseignement académique et l'acquisition des compétences de terrain dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation d'un an. Une ligne de progression est définie dans le livret de l'alternant qui contient le référentiel de compétences et la maquette pédagogique.

Le rythme de l'alternance de la formation a également été défini pour permettre une évolution rationnelle et optimale de l'étudiant alternant.

## POURSUITES D'ETUDES

L'ambition de DISTRISUP est de former d'abord des jeunes Managers de rayon à potentiel d'évolution, futurs cadres compétents et immédiatement opérationnels de la Grande Distribution moderne. Le Manager est responsable de la gestion administrative et financière de son rayon. Il applique les procédures, gère les marchandises en organisant et contrôlant le circuit des marchandises. Il applique la politique commerciale indiquée par l'enseigne et rend le rayon vendeur selon les règles du merchandising. Il anime son équipe, applique la politique de management et fait respecter la législation, la réglementation et les conventions collectives. Il entretient des relations avec les fournisseurs, la clientèle, la direction et les employés de son rayon.

Les étudiants acquièrent une réelle autonomie, qui leur permet d'accéder aux métiers de la vente et de l'encadrement en magasin sur des postes évolutifs :

- Responsables de rayon en hypermarché
- Gestionnaire commercial
- Manager de rayon
- Direction d'une petite unité commerciale
- Direction d'unité plus importante (secteur en hypermarché, magasin en supermarché),
- Direction d'une centrale (contrôleur de gestion, acheteur)

## PARTENAIRE



Campus Saint Jean D'Angely, 5 rue du 22<sup>ème</sup> BCA - 06300 Nice  
Campus Trotabas, Avenue du Doyen Louis Trotabas - 06300 Nice



### Contacts :

Samy GUESMI, Responsable de la formation - [samy.guesmi@univ-cotedazur.fr](mailto:samy.guesmi@univ-cotedazur.fr)  
Déborah MONSCH, Chargée de Relation entreprises - [deborah.monsch@univ-cotedazur.fr](mailto:deborah.monsch@univ-cotedazur.fr)  
04 89 15 25 55 - 06 46 16 51 94  
Marie-Noëlle APROSIO, - [marie-noelle.aprosio@univ-cotedazur.fr](mailto:marie-noelle.aprosio@univ-cotedazur.fr) - 04 89 15 25 54



[www.unice.fr/istem](http://www.unice.fr/istem)