Université de Lille

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Marketing, communication et digital (L3)

Licence Gestion

Durée
1 an

Composante
IAE Lille

Langue(s) d'enseignement
Français

Présentation

En plus de préparer globalement aux métiers du marketing, de la communication et du digital, la **licence 3e année Gestion parcours Marketing, communication digital** propose **deux options distinctes**, conçues pour préparer les étudiants à la poursuite d'études parmi les 5 parcours en Master Marketing-Vente. Chaque option offre une combinaison unique de compétences théoriques et pratiques.

Objectifs

L'esprit de notre formation repose sur une étroite collaboration entre l'université et les entreprises, garantissant une intégration optimale entre la formation et l'emploi. La professionnalisation est au cœur de notre programme, avec des stages obligatoires et des projets associant démarche scientifique et opérationnelle de terrain.

Savoir-faire et compétences

Option 1 : Marketing, Stratégie Client et Innovation

Cette option vise à former des « ingénieurs » du marketing et de la vente, capables de développer des stratégies innovantes et durables pour répondre aux besoins des clients et aux défis du marché.

Compétences clés :

- Management de la marque et durabilité
- Stratégie de Négociation et relation client
- Marketing produit et stratégie retail
- Business développement et Team management
- Marketing, Global Insights & Business Cases

Option 2 : Communication, Digital et Data

Cette option se concentre sur la maîtrise des outils digitaux et l'analyse de données pour créer des campagnes efficaces et ciblées sur les médias sociaux et autres plateformes digitales.

Compétences clés :

- Marketing et communication sur les médias sociaux
- Outils graphiques et web pour la communication
- E-Commerce, marketplaces et Retail Media
- Search Engine Marketing
- Stratégies de marketing digital

Dimension internationale

Mobilité internationale possible (sur un semestre).

Les + de la formation

Projets étudiants :

-Agence d'attractivité : promouvoir et améliorer l'attractivité de la L3CMD dans la région et sur les réseaux sociaux.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2025

-Junio Agence Digitale : accompagnement d'une association ayant besoin d'un site web ou d'une refonte, ainsi que d'une aide pour le développement de sa stratégie marketing et de communication.

-Fracture numérique : engagement des étudiants dans la lutte contre la fracture numérique dans les Hauts-de-France en partenariat avec des acteurs locaux (collectivités, entreprises et associations)

-Pankultura : organisation d'un festival culturel autour d'un pays.

-123 Théâtre : organisation d'événements mensuels autour de l'art scénique (pièces de théâtres, stand up, ...) et d'un festival annuel.

-Pépites de la MEL : accompagnement d'un projet entrepreneurial dans le développement de sa stratégie marketing et de communication.

-Solid'Action : mener une action solidaire en rapport avec le partage de connaissance avec un pays du sud

-Négociales : tester et développer ses talents de négociateurs dans un concours national face à des professionnels

-IAE Lille Consulting : répondre à des appels d'offre d'entreprise et répondre à leurs problématiques

-#Réseau : développer le réseau professionnel et se préparer à l'emploi

-Meet&Job : organiser des rencontres entre professionnels en recherche de talents et étudiants de l'IAE Lille en recherche d'opportunité.

-Campus : Organisation d'évènements avec pour objectif de fédérer l'ensemble des étudiants sur les trois sites de l'IAE Lille et créer un esprit d'appartenance.

Organisation

Organisation

La formation initiale est structurée en deux périodes distinctes :

Période d'enseignement à l'IAE Lille : les étudiants suivent des cours théoriques et pratiques dispensés par des enseignants-chercheurs et des professionnels du secteur.

Période de stage en entreprise : les étudiants effectuent un stage obligatoire en entreprise, soit en France, soit à l'étranger, pour acquérir une expérience professionnelle concrète.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage.

1er semestre : Les apprentis alternent entre 2 semaines en entreprise et 2 semaines en présentiel à l'IAE Lille.

2nd semestre : Le rythme change pour 3 semaines en entreprise suivies d'1 semaine à l'IAE Lille.

Exigences académiques :

Mémoire professionnel : les apprentis doivent rédiger un mémoire professionnel suivant des exigences scientifiques, qui répond directement à une problématique marketing rencontrée en entreprise. Ils bénéficient d'un accompagnement individualisé.

Projet étudiant : les apprentis participent à certains projets spécifiques différents de la formation initiale, leur permettant de mettre à profit les compétences acquis en cours et en alternance.

Stages

Stage : Obligatoire

Stage à l'étranger : Possible

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2025

Université de Lille

Période de **stage en entreprise** : les étudiants effectuent un stage obligatoire en entreprise, soit en France, soit à l'étranger, pour acquérir une expérience professionnelle concrète.

Exigences académiques :

Projet étudiant : en L3 MCD, chaque étudiant participe à un projet étudiant de son choix, favorisant ainsi l'apprentissage par la pratique et le travail d'équipe.

Rapport de stage : les étudiants doivent rédiger un rapport de stage suivant des exigences académiques, faisant l'analyse de leur expérience en entreprise.

Stages

Admission

Conditions d'admission

Le parcours est ouvert aux étudiants ayant validé un bac +2 (120 crédits après le bac) ou un titre équivalent.

Les admissions seront prononcées sur la base des critères suivants :

1. Inscription obligatoire via l'Espace Candidats de l'Université de Lille.
2. Examen du dossier de candidature numérique.
3. Admission sur entretien (l'admission définitive se fera sur examen du dossier de candidature numérique et/ou entretien).

Pièces à joindre au dossier :

-CV
-Lettre de motivation
-Relevés de notes
-Photocopie des diplômes, bac compris
-Justificatifs des expériences professionnelles (copie de contrat)
-Attestation de fin de stage ou convention de stage
-Projet professionnel
-Lettres de recommandation (facultatives)
-Résultats des tests (Score IAE-Message, FNEGE, Certification Google, Niveaux de langues : TOEIC, TOEFL) (facultatifs)

Et après

Poursuite d'études

La formation offre également la possibilité de poursuivre des études supérieures, notamment au sein de l'IAE Lille, via la mention Marketing-Vente. Les diplômés peuvent accéder, sous conditions, à plusieurs **Masters spécialisés**, tels que :

M1/M2 MCC : Marketing Communication Culture
M1/M2 MD : Marketing Digital
M1/M2 MB2i : Marketing Business to Business, International et Innovation
M1/M2 MBX : Marketing Management, Branding, Expérience Client
Ces M1 permettent aussi de candidater au M2 MMESS Marketing Management des Entreprises du secteur de la (e)santé
M1/M2 MIADS : Marketing, IA et Data Science

Cette diversité de parcours permet aux étudiants de se spécialiser davantage et de répondre aux exigences spécifiques du marché du travail.

Poursuite d'études dans l'établissement

• Marketing digital

• Marketing communication culture

• Marketing business to business international et innovation

• Marketing management, branding et expérience client

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2025

• Marketing management des entreprises du secteur de la (e)santé (M2)

• Marketing, IA et data science

Insertion professionnelle

Les diplômés de la licence 3 Gestion parcours Marketing, Communication et Digital, avec les options Marketing, Stratégie Client et Innovation (MSCI) ou Communication, Digital et Data (CDD), se destinent à des fonctions variées. Ces fonctions incluent des postes tels que (par ordre alphabétique) :

-Attaché(e) commercial
- Business developer
-Chargé(e) de communication
-Chargé(e) de la relation client digitale
-Chargé(e) de marketing digital
-Chargé(e) de référencement (SEO/SEM)
Chargé(e) d'études marketing
Chef(fe) de produits / produit digital
Chef(fe) de projet (web ou innovation)
Chef(fe) de secteur
Community Manager
Conseiller client
Data Analyst
Responsable Achats

Ces opportunités se trouvent dans des entreprises appartenant à de nombreux secteurs, notamment la grande distribution, le e-commerce, la banque, les assurances, la santé, le sport, le bâtiment, l'industrie, les technologies vertes et durables, les médias, les SS2i...

Pour plus de détails, voir **les fiches ROME** associées aux domaines visés par la formation :

M1705 – Marketing
E1103 – Communication
M1707 - Stratégie commerciale
M1703 - Management et gestion de produit
E1401 - Développement et promotion publicitaire

Pour en savoir plus sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'Université de Lille, consultez les répertoires d'emplois publiés par l'ODiF (Observatoire de la Direction de la Formation)

Les fiches emploi/métier du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois (ROME) permettent de mieux connaître les métiers et les compétences qui y sont associées.

Référentiel ROME : E1103 - Communication, M1705 - Marketing, M1707 - Stratégie commerciale, M1703 - Management et gestion de produit, E1401 - Développement et promotion publicitaire

Infos pratiques

Autres contacts

- **Contact administratif :**

Dorianne Dujardin,

dorianne.dujardin@univ-lille.fr,

+33 3 20 12 34 62

Gilles Marousé,

gilles.marouse@univ-lille.fr,

+33 3 20 12 34 64

- **Contact pédagogique :**

Jean-François Toti

Alex Deslée

Lieu(x)

IAE - Site Vieux Lille - 104 avenue du Peuple Belge, 59043 Lille Cedex

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2025

Université de Lille

Campus

Campus Moulins Lille

En savoir plus

IAE Lille
https://iaelille.fr/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2025

Université de Lille