

Métiers de l'édition spécialité Librairie: enjeux et pratiques émergentes

RNCP18239 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310t
Code(s) ROME	D1211, D1503, M1706, M1707, K1601
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Jean Jaurès - Toulouse 2

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel maîtrise les techniques de la commercialisation et de la vente de ses produits - dont la vente en ligne et la vente de contenus numériques.

Il exerce son activité en relation avec différents services et intervenants de l'interprofession du livre, des collectivités et des médiateurs culturels – dont il est au fait des pratiques et de leurs évolutions.

Il est en charge de l'élaboration de fonds et constitue un assortiment pour les rayons de librairie et organise le stockage.

Il approvisionne et suit l'état des stocks informatiquement, identifie les besoins en approvisionnement, établit et réceptionne les commandes. Il peut être en charge de la négociation des ouvrages.

Il maîtrise les outils informatiques appliqués à la librairie pour l'assortiment, la gestion des stocks, l'administration de sites web et la recherche d'information bibliographique

Il définit et met en œuvre les actions et événements promotionnels via des supports variés. Il est en charge de la médiation culturelle, de la mise en scène et de l'animation des rayons et sites Internet commerciaux permettant l'optimisation des ventes.

Il accueille et conseille le client grâce à ses connaissances de la littérature éditée, et des genres éditoriaux.

Il peut être en charge de la gestion comptable et administrative de la librairie, du suivi et de l'analyse des résultats des ventes et de la coordination d'une équipe de libraires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Sélectionner et commander un assortiment, constituer un fonds
- Utiliser les logiciels de gestion des stocks, d'assortiment, d'achat, de recherche bibliographique appliqués à la librairie
- Mettre en scène la surface de vente
- Organiser et animer des rencontres et événements culturels
- Conseiller le client de librairie en appliquant les principes et la relation client
- Appliquer les techniques commerciales et de médiation culturelle
- Administrer la communication et la vente en ligne
- Appliquer les gestes et procédures de manutention

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans les librairies indépendantes, les librairies des grandes surfaces culturelles, les librairies du secteur culturel et associatif, dans le secteur du commerce de livres dans un contexte d'activité en ligne.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le diplômé de la Licence professionnelle peut prétendre aux emplois suivants :

- Libraire, responsable de secteur spécialisé dans une librairie, vendeur/se en librairie
- Chef de rayon librairie dans une grande surface
- Manager/euse, responsable de rayon librairie papeterie, produits culturels
- Animateur de librairie en ligne,
- Responsable e-commerce du secteur des livres numériques

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 549 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) 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) U0X91 — Cadres et techniciens de la documentation · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 092
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	34 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels 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 U0X91 — Cadres et techniciens de la documentation

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE
idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels, conformément au décret n° 2002-590 du 24 avril 2002

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18239/>