

# Licence professionnelle HABILLEMENT MODE ET TEXTILE spécialité : Gestion et développement des produits de la mode

RNCP22410 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 242, 240, 312                                     |
| Code(s) ROME            | M1101, M1703, M1701, E1101                        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

**Aix-Marseille Université**  
<http://www.univ-amu.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel peut exercer les fonctions suivantes (liste non exhaustive) :

- en tant que Chef de produits :  
il analyse le marché et en fonction des objectifs de l'entreprise,  
il participe à la conception des collections en relation avec le bureau de style et la force de vente, définit le plan d'action commerciale, supervise les approvisionnements ainsi que la fabrication (délais, contrôle qualité).
- en tant qu'Acheteur :  
il assure la responsabilité des achats de matières premières nécessaires à la fabrication des produits ou de produits finis distribués par la société,  
il recherche les meilleurs fournisseurs et prestataires (sous-traitants) eu égard au positionnement produit de l'entreprise,  
il contrôle le savoir-faire des prestataires, il négocie les meilleures conditions en intégrant les contraintes de l'entreprise et des fournisseurs/prestataires.
- en tant qu'Animateur de réseau :  
il met en application la politique commerciale de l'entreprise en contrôlant la rentabilité des points de vente, en mettant en œuvre la politique de merchandising, en aidant à la sélection des produits les mieux adaptés aux spécificités des points de vente, en analysant la concurrence, en aidant à la mise en place d'outils de fidélisation.
- en tant que Community manager :  
Il Réalise l'animation d'un site multimédia (forum, chat, jeu, vente, emploi, administration, ...) et le suivi des relations et des échanges avec les clients, les internautes.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce diplômé est capable de :

- Créer et concevoir des lignes nouvelles (style, forme, matières, coloris, ...) de produits textiles (habillement, tissu, ...), d'articles chaussants ou d'accessoires de mode (bijoux, ...) en tenant compte du style et de l'image de la marque, et des impératifs techniques et économiques de production, par une formation en lien avec les problématiques du

sourcing et d'internationalisation de la filière.

- Repérer les tendances et comportements d'utilisateurs et collecter les échantillons de produits, photos, ... pour alimenter une base documentaire en entreprise sur supports traditionnels et sur le web.
- Réaliser les dessins artistiques des projets /modèles (avant-projets, croquis du styliste, ...), les modèles grâce à ses connaissances acquises dans les caractéristiques des textiles, des cuirs et peaux, dans les Techniques de coupe de textile, de collage pour définir un style pour un type de produit et un type de public
- Superviser l'ensemble des actions à mener en vue de la production de la collection, en tenant compte des contraintes financières et des délais de livraison de la marchandise tout en respectant la qualité et les contraintes du marketing visant à la satisfaction du client final.
  - Maîtriser les logiciels d'informatique courants et professionnels pour l'élaboration et la gestion de tableaux de bord, la gestion de production, être à même de piloter la fabrication et anticiper les contraintes logistiques du secteur.
- Participer à la stratégie commerciale à mettre en œuvre en définissant les actions à conduire et en vérifiant leur concordance au regard de la cible et des objectifs à atteindre et en contribuant au développement de produits qui en garantisse l'image de marque et la qualité par ses connaissances en marketing de mode et gestion et en merchandising

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut assumer des responsabilités dans tout type d'entreprises de conception et/ou distribution de produits de mode (vêtements, accessoires, maroquinerie, chaussure, textile, cosmétique)

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut travailler comme :

Chef de produit  
Responsable boutique  
Vendeurs produits de luxe  
Community manager  
Responsable communication  
Styliste/modéliste  
Assistant qualité  
Acheteur

### RÈGLEMENTATIONS 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 898 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible)<br>U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible) |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Projets de recrutement (BMO 2026) | 17 235                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Jugés difficiles à recruter       | 27 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Emplois saisonniers               | 10 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Familles professionnelles (FAP)   | R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>U0X80 — Assistants de la communication<br>U0X90 — Cadres de la communication |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

70 % de professionnels de la branche, 30% d'enseignants

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury composé d'enseignants et de professionnel conformément aux textes

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22410/>