

"Métiers du commerce international". Spécialité "Métiers du textile habillement, de l'organisation et de la distribution internationales"

RNCP23848 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1101, M1703, M1704, M1705, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Paris Sorbonne - Paris 4

<http://www.paris-sorbonne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel, spécialiste des métiers du commerce international, sait

1- Sur un plan opérationnel :

- Analyser la demande du donneur-d'ordres (marque, cible, grade de qualité..);
- Protéger une création, une marque (droit de la propriété intellectuelle) ;
- Utiliser les techniques de marketing (analyser un segment, et/ou une étude de marché) ;
- Mettre en place le plan de collection à chaque saison ;
- Faire le suivi du prototype entre le donneur-d'ordres et le sous-traitant, jusqu'à l'accord de production ;
- Utiliser les supports techniques (esthétique, couleurs, matières, bien-aller....) pour acheter au meilleur rapport qualité/prix ;
- Effectuer le sourcing à l'international (achat des fournitures, des matières premières et/ ou des produits finis)
- Prospecter et choisir le sous-traitant (en fonction de sa spécialité, de sa capacité de production et de la qualité des produits) ;
- Négocier les prix à l'achat en fonction des quantités de production et du grade de qualité ;
- Assister les équipes d'acheteurs ;
- Faire le suivi de la production (en cours et en fin de fabrication)
- Faire le suivi de la logistique (du sous-traitant jusqu'à la plateforme du donneur d'ordres) ;
- Contrôler statistiquement la qualité de la production avant le départ chez le client ;
- Mettre en place le produit sur un point de vente, acquérir les techniques marchandes ;
- Assortir les produits et les présenter au consommateur ;
- Agencer l'espace de vente (implantation des linéaires, disposition des produits en rayons) ;
- Faire le service après-vente, gérer les retours des consommateurs.

2- Sur un plan linguistique :

- Travailler dans des équipes diverses et interculturelles en anglais, espagnol ou allemand ;
- Maîtriser les techniques de la communication écrite et orale et les NTIC;

- Résoudre un problème de production et faire un compte-rendu dans une langue autre que le français ;
- Traiter directement un problème au téléphone dans une langue autre que le français.

Ce professionnel a une responsabilité dans un domaine de suivi du produit (de sa création à sa mise sur le marché).

- Il participe à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale du produit et suit la rentabilité de la collection en tenant compte des objectifs de rentabilité économique ;
- Il réalise la veille concurrentielle des produits, en suivant de près les marchés ;
- Il prospecte de nouveaux clients ;
- Il met en place une stratégie marketing et commerciale des nouveaux produits ;
- Il évalue et recherche des nouveaux fournisseurs avec lesquels il négocie les prix et les délais ;
- Il négocie les prix ;
- Il met en place une charte de la sous-traitance ;
- Il suit les produits du fournisseur jusqu'au client ;
- Il contrôle la qualité des productions ;
- Il met en place les produits sur les points de ventes, en France et à l'international ;
- Il participe à l'élaboration du cahier des charges marketing et commercial des produits nouveaux ;
- Il participe à la veille concurrentielle des produits ; il analyse les marchés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Compétences générales

grande adaptabilité générale ;

culture des arts appliqués et décoratifs, goût pour la mode ;

connaissance des technologies appliquées au commerce (e-commerce et web collaboratif)

curiosité intellectuelle et aptitude à continuer à apprendre ;

disponibilité et discrétion ;

esprit d'initiative ;

rigueur dans l'analyse des situations et des informations même inattendues ;

gestion et restitutions des informations ;

très bonne aisance en langues étrangères (anglais, espagnol ou allemand) ;

bonne capacité à rendre compte sous forme synthétique (aussi bien à l'écrit qu'à l'oral) ;

aptitude à la communication (savoir écouter, savoir prendre la parole et savoir restituer) ;

aptitude à constituer un réseau de professionnels et à entretenir les contacts.

2. Compétences managériales

Consulter, s'informer ;

Analyser, critiquer, réaliser le suivi, contrôler la qualité des produits ;

Chercher des solutions, remédier ;

Choisir, définir, formuler, transmettre ;

Coordonner, négocier, évaluer.

3. Compétences techniques

Connaissance a minima du vêtement, de sa composition ;

Porter un jugement sur son esthétique, son bien-être, sa qualité ;

Techniques de gestion de production ;

Techniques de gestion de la qualité ;

Techniques de la négociation, du commerce ;

Techniques de marketing et de merchandising ;

Techniques de la logistique (supply chain) ;

4. Compétences linguistiques

Compréhension écrite et orale ;

Expression écrite et orale correcte ;

Traduction de données techniques simples ;

Interaction.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Exemples de secteurs d'activité : Créateur - PME – PMI – Groupe- Grande distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Assistant de collection
Négociateur de produit en France et à l'international
Assistant chef de produit, voire chef de produit junior
Assistant achat, voire acheteur
Gestionnaire ou contrôleur qualité
Gestionnaire de production
Sourceur
Assistant marketing
Merchandiser
Commercial mode
Technico-commercial mode

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Aucune

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 787 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 010
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Les jurys sont composés d'enseignants chercheurs, de professeurs du lycées et de professionnels du secteurs

d'activités conformément aux textes réglementaires.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, VAE

Les jurys sont composés d'enseignants chercheurs conformément aux textes réglementaires.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site internet de l'Université Paris-Sorbonne : <http://www.paris-sorbonne.fr>

Site internet de l'Université Paris-Sorbonne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23848/>