

# Manager international en industries du luxe et de la mode

RNCP25510 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 240p                       |
| Code(s) ROME            | M1703, M1705, D1406        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 17/03/2020                 |

## Certificateur(s)

**Mod'art international**

<http://fr.modart-paris.com>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Manager/euse international/e en industries du luxe et de la mode est capable de porter un diagnostic stratégique sur un segment existant ou en devenir, proposer des axes de développement stratégiques et opérationnels par son excellente connaissance des acteurs, de leur histoire, de leurs produits et image de marque, de leur positionnement et de leurs ressources. Il/elle maîtrise le comportement des consommateurs du luxe et de la mode de part le monde, et appréhende la complexité des circuits de distribution, leurs performances et leurs contraintes dans ce secteur, y compris l'intégration des nouveaux médias (web et mobile).

Dans l'exercice du métier du/de la titulaire de la certification, on distingue trois blocs d'activité :

- établir un diagnostic stratégique de la marque dans le secteur du luxe et de la mode en termes de forces et faiblesses, internes et externes, pour proposer un plan de développement;
- définir et piloter la politique marketing d'une gamme de produits de luxe ou de mode sur un marché international à développer;
- organiser le développement commercial multi-réseaux : pointe de vente (retail), partenaires (wholesale) et sites web ou mobile.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste des capacités suivantes :

- Etablir le diagnostic stratégique externe et interne d'une entreprise du luxe et de la mode ;
- Construire une stratégie complète, efficiente et chiffrée dans le luxe et la mode ;
- Concevoir les outils de gestion nécessaires au suivi et contrôle de la stratégie définie ;
- Mettre en œuvre et analyser les résultats des études marketing dans la mode et le luxe en mobilisant les connaissances, méthodologies et outils correspondants ;
- Concevoir une stratégie marketing de développement d'un produit dans le luxe et la mode, savoir en mesurer les résultats et préconiser les actions opérationnelles ;
- Assurer le développement de la distribution des produits mode et luxe ;
- Participer au développement de la présence sur le web et les réseaux sociaux d'une entreprise du luxe et de la mode.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Mode et luxe : habillement, maroquinerie, joaillerie, horlogerie, cosmétologie.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de marché (Area or Regional Manager)

Chef de produit international (International Marketing Product Manager)

Responsable de marque (Brand Manager)

Responsable de réseaux de distribution (Retail Manager)

### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.                                                                                                                                                                             |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 113 €                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<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) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 11 462                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 31 %                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 6 %                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                                        |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Trois professionnels en activité dans les secteurs du luxe ou de la mode, un représentant de l'Université de Perpignan et un représentant de Mod'Art International.

### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Quatre professionnels en activité dans les secteurs du luxe ou de la mode et un représentant de Mod'Art International.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/03/2020

---

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP29407

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
contact@mod-art.org  
Mod'Art International

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25510/>