

Directeur(trice) du développement des produits de mode

RNCP15303 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	242p
Code(s) ROME	M1102, M1706, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2021

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR SPECIAL DE LA MODE · SIRET : 39314410000038

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la directeur(trice) du développement des produits de mode exerce au sein d'entreprises du secteur de la mode au sens large et plus spécialement celles dédiées à l'industrie du textile et habillement. Il s'agit de secteur en pleine transformation du fait de la mondialisation du commerce aussi bien de matières premières comme de produits finis, mais aussi et surtout du fait de la démocratisation et popularisation de la mode rendue possible grâce aux évolutions des modes de communication et de distribution, notamment via internet et les réseaux sociaux. En conséquence, ce secteur sensible aux fluctuations du marché, à ses crises et au développement de la mobilité des consommateurs connaît actuellement une prolifération d'acteurs nationaux et internationaux dont la stratégie de développement adéquate est vitale à leur survie. Les choix que font les entreprises, en matière d'orientations stratégiques et de commercialisation de leurs produits, sont ainsi de la plus haute importance. Stratège et porte-parole de la marque pour laquelle il/elle travaille, le/la directeur(trice) du développement des produits de mode est un/e acteur/trice déterminant dans les décisions prises au niveau de la direction de l'entreprise. Il/elle a la responsabilité de faire évoluer le chiffre d'affaires tout en collaborant au développement de produits qui en garantissent l'image de marque et la qualité.

Selon les domaines d'intervention et les structures dans lesquelles il/elle exerce ses fonctions, le/la directeur(trice) du développement des produits de mode a pour activités principales :

- L'analyse des modalités de veille
- L'analyse des résultats d'études de marché
- L'analyse du positionnement de l'entreprise
- Le choix des orientations stratégiques
- La définition du plan de collection
- La définition de la communication interne /externe
- Le contrôle des produits
- L'animation et la motivation des ses équipes et partenaires
- La gestion humaine et budgétaire d'un projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est déclinée en 4 blocs de compétences décrits plus bas, dont les libellés sont :

1. Exercer une fonction de veille et élaborer la stratégie de développement de l'entreprise
2. Superviser l'élaboration d'un plan de collection
3. Définir la politique commerciale et la stratégie marketing cross canal

4. Superviser la production et exercer une fonction de coordination entre les acteurs

Blocs de compétences

RNCP15303BC01 — Exercer une fonction de veille et élaborer la stratégie de développement de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir les types d'informations à recueillir
- Déterminer les modalités d'exercice d'une fonction de veille
- Evaluer les points forts et les faiblesses d'une entreprise
- Identifier les évolutions à apporter à son offre produit et à sa stratégie de commercialisation
- Etudier les profils des consommateurs
- Définir les orientations stratégiques pour les prochaines collections
- Elaborer un business plan
- Structurer la stratégie à développer afin de faire évoluer le chiffre d'affaires
- Développer un argumentaire sur les options stratégiques définies

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de d'études de cas réalisées en centre de formation et portant sur :

- L'étude de la concurrence et la définition du positionnement de l'entreprise en termes d'offre
- L'élaboration d'une démarche méthodologique d'analyse de données
- La définition de choix stratégiques
- L'élaboration d'un business model
- Le développement d'un argumentaire

Modalité de certification :

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.

RNCP15303BC02 — Superviser l'élaboration d'un plan de collection

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

- Définir les orientations budgétaires du plan de collection
- Déterminer l'équilibre des produits à commercialiser en fonction des marchés concernés
- Justifier les choix budgétaires et stratégiques
- Définir les actions promotionnelles afin d'augmenter le chiffre d'affaires
- Elaborer un bilan récapitulatif de fin de collection afin d'en tirer des enseignements utiles pour les prochaines collections
- Analyser les nouvelles tendances

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir d'une étude de cas réalisée en centre de formation et portant sur :

- L'élaboration d'un plan de collection

Modalité de certification :

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.

RNCP15303BC03 — Définir la politique commerciale et la stratégie marketing cross canal

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

- Analyser les nouvelles possibilités d'achat via le digital et leurs impacts sur les comportements d'achat
- Définir la stratégie multi canal ou cross canal à développer
- Définir et structurer les stratégies de commercialisation des produits et les prix au regard des différents canaux utilisés
- Définir les modalités de suivi et d'analyse des ventes

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir d'une étude de cas réalisée en centre de formation et portant sur :

- La définition et la construction d'une stratégie de commercialisation

Modalité de certification :

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.

RNCP15303BC04 — Superviser la production et exercer une fonction de coordination entre les acteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

- Définir la politique d'achat et d'approvisionnement
- Etablir le cahier des charges des matières à acheter et des produits à fabriquer
- Négocier avec les fournisseurs et les fabricants
- Veiller au respect de la politique RSE de l'entreprise
- Vérifier le respect des cahiers des charges
- Décider des modalités de réassort
- Superviser la gestion des stocks et la logistique

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir d'une étude de cas et d'une mise en situation professionnelle réalisées en centre de formation et portant sur :

- La construction d'un cahier des charges et sélection de fournisseurs ou fabricants
- La négociation

Compétences évaluées :

- Déterminer les missions des collaborateurs
- Mettre en place les outils de reporting
- Coordonner l'activité de l'ensemble des acteurs
- Animer différents types de réunion
- Superviser le suivi opérationnel réalisé par ses collaborateurs

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de deux études de cas et d'une mise en situation professionnelle réalisées en centre de formation et portant sur :

- La réalisation d'une fiche mission
- La définition des modalités de suivi du travail
- L'animation d'une réunion

Modalité de certification :

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 4ème bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises du secteur de la mode, spécialisées dans la distribution et/ou spécialisées dans la conception de collections

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Directeur(trice) de collection
- Directeur(trice) export
- Directeur(trice) commerciaux
- Directeur(trice) e-commerce et digital
- Directeur(trice) marketing
- Directeur(trice) des achats
- Créateurs d'entreprises

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)	Modérée (3/5) 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)	3 099 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 536
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury d'évaluation composé de 40% de représentants/es du secteur professionnel et de 60% de représentants/es de l'école

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury d'évaluation composé de 40% de représentants/es du secteur professionnel (50% salariés/es - 50% employeurs/euses) et de 60% de représentants/es de l'école

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/08/2021
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35958

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

e-mail : modsseparis@modsseparis.com

Téléphone : 01 48 24 23 80

Site internet : www.modspeparis.com

Site internet de MOD'SPE Paris

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15303/>