

Chef(fe) de produit pour les entreprises de mode et d'habillement

RNCP31027 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	242p
Code(s) ROME	M1703, M1101, M1705, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2019

Certificateur(s)

Institut supérieur spécialisé de la mode (MOD'SPE Paris)

<http://www.modspeparis.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Situé(e) à l'interface entre création, production, marketing et vente d'une collection, le/la chef(fe) de produit de mode est le/la responsable opérationnel(le) et l'interlocuteur(trice) privilégié(e) de tous les acteurs(trices), internes et externes à son entreprise, qui contribuent à la réalisation et à la valorisation de la famille de produits dont il/elle est chargé(e) au sein d'une collection.

Placé(e) sous la responsabilité d'un(e) directeur(trice) du développement des produits de mode, le/la chef(fe) de produit de mode peut travailler au sein d'une entreprise de mode ou d'une entreprise de grande distribution.

Une entreprise de mode est généralement fondée par un/une créateur(trice) qui donne son nom à la marque qu'il/elle crée et développe. Au sein de ce type de structure, la direction artistique et le stylisme comptent autant que les moyens commerciaux : une identité de marque solide permet à ces maisons de développer des lignes de produits qui reflètent leurs propres valeurs et de se positionner sur des marchés particuliers (« des niches »), en fidélisant un type de clientèle.

Le marché de la grande distribution de produits de mode fonctionne sur des principes plus centrés sur l'économie de marché. Les orientations stratégiques d'une collection s'appuient sur les objectifs marketing et financiers définis à partir des analyses de marché, de la concurrence, et des habitudes de consommation de la clientèle.

Selon les domaines d'intervention et les structures dans lesquelles il/elle exerce ses fonctions, le/la chef(fe) de produit pour les entreprises de mode et d'habillement a pour activités principales :

- L'étude de l'environnement économique et social, l'analyse des tendances et la définition du positionnement marketing de son entreprise
- L'élaboration du plan de collection Le pilotage de la fabrication de la collection
- La gestion du merchandising et des flux
- Le suivi financier de la collection
- L'animation des collaborateurs internes
- La gestion des partenariats nationaux et internationaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est déclinée en 5 blocs de compétences dont les libellés sont :

Bloc 1 : Etude de l'environnement économique et social, analyse des tendances et définition du positionnement marketing de son entreprise

Bloc 2 : Élaboration du plan de collection

Bloc 3 : Pilotage de la fabrication de la collection

Bloc 4 : Suivi financier de la collection et gestion du merchandising et des flux

Bloc 5 : Animation des collaborateurs internes et gestion des partenariats nationaux et internationaux

Blocs de compétences

RNCP31027BC01 — Pilotage de la fabrication de la collection

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser le travail à produire par l'ensemble des acteurs en définissant les résultats attendus à chacune des étapes et les normes qualité à respecter
- Sélectionner les modèles à créer en choisissant la gamme des couleurs et les matières, en fonction des tendances de chacun des thèmes de la collection
- Réaliser ou piloter la réalisation de la mise au point technique et industrielle de chaque référence de la collection en vue d'établir la charte qualité de la production
- Participer à l'établissement des commandes de matières premières nécessaires à la fabrication des différents produits en fonction des sources d'approvisionnement et des lieux de fabrication
- Vérifier les capacités des prestataires et la qualité de leurs produits, tant au niveau de la fourniture des matières premières, que de leur transformation, afin de sélectionner les plus pertinents
- Collaborer à la négociation des prix des produits, de leur qualité et de leurs délais de fabrication et de livraison

Modalités d'évaluation :

Évaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- La réalisation d'un planning d'actions avant lancement industriel
- La définition des modalités de mise au point d'un prototype
- La sélection d'un fournisseur à partir d'une grille de sélection

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.

RNCP31027BC02 — Suivi financier de la collection et gestion du merchandising et des flux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir les orientations du merchandising visuel à développer sur les points de vente en tenant compte de leur environnement et de leur lieu d'implantation
- Mettre au point tous les outils d'aide à la vente, en élaborant des argumentaires techniques et commerciaux, et en définissant les tarifs selon les marchés
- Piloter le contrôle de la conformité du merchandising sur les lieux de vente, au niveau des vitrines, des aménagements intérieurs et de l'affichage des informations sur les produits
- Planifier les opérations promotionnelles à mettre en œuvre sur les lieux de vente, en tenant compte des différentes étapes de la collection et de ses thèmes
- Évaluer les ventes réalisées en décidant des réassorts à effectuer et en analysant les causes de mévente de certains produits
- Décider des actions à mener afin de lancer une nouvelle production ou de modifier des produits de la collection en cours et de les remplacer par de nouveaux produits
- Sélectionner de nouveaux fournisseurs situés géographiquement plus près des lieux de vente, afin de compléter les produits d'une collection en cours dans des délais très brefs

Modalités d'évaluation :

Évaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- L'évaluation de la qualité de présentation des produits
- Un planning d'actions de promotion

Descriptif :

- Analyser les différents postes de dépense afin de définir les clefs de répartition budgétaire à prévoir pour la nouvelle collection

- Décliner les différents objectifs financiers à atteindre par famille de produits et secteurs géographiques
- Calculer le prix pour chacune des pièces de sa collection en tenant compte de la complexité du modèle, du coût des matières et accessoires, des coûts de fabrication, transports, « sourcing »...
- Evaluer le budget à allouer à la collection en fonction de ses étapes de conception et de réalisation
- Définir les objectifs de vente à atteindre après avoir estimé le coût de revient, le prix de vente et la marge à dégager
- Décider des ajustements à apporter aux prix de vente afin de pallier les effets des évolutions des cours d'achat des matières
- Négocier les termes de paiement avec les fabricants et fournisseurs en les répartissant au mieux sur les différentes étapes de la collection, afin d'équilibrer les entrées et sorties de trésorerie
- Dresser des bilans financiers intermédiaires et finaux permettant de prendre des décisions sur les actions de promotion à lancer, ou sur les ajustements de prix à apporter

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- L'analyse du bilan financier d'une collection
- Le budget d'une nouvelle collection
- Le bilan financier d'une 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 4ème bloc de compétences

RNCP31027BC03 — Élaboration du plan de collection

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser les ventes effectuées au cours des collections précédentes, en analysant les raisons pouvant être à l'origine des succès ou des méventes de certains produits
- Définir la marge à réaliser en fonction du chiffre d'affaires visé compte tenu du choix des réseaux de distribution et des lieux d'implantation
- Evaluer le nombre de pièces à produire en déterminant le nombre de références selon les types de produits, les lieux de fabrication et les prix moyens du marché
- Etablir le rétroplanning global de la collection et les productions à réaliser par les différents acteurs ou services concernés : styliste, modéliste, service marketing, production, logistique, commercial
- Définir le style et la fonction des produits qui feront partie de la prochaine collection, en tenant compte des résultats de la collection précédente, des études de marché et des tendances en émergence
- Concevoir les différents thèmes de la collection en organisant leur progression sur la saison et en planifiant les échéances de fabrication et de livraison en fonction des réseaux de distribution
- Déterminer le nombre de pièces à vendre et les séries industrielles à prévoir selon les familles de produits, le nombre de références et les types de matières sélectionnés
- Superviser la réalisation des fiches techniques en vérifiant l'exactitude des informations portées sur celles-ci

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- Le bilan des plans de collection antérieurs

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.

RNCP31027BC04 — Etude de l'environnement économique et social, analyse des tendances et définition du positionnement marketing de son entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les différentes sources d'informations et de documentations à consulter, au niveau national et mondial
- Analyser les informations économiques et sociales concernant son secteur d'intervention en repérant les paramètres pouvant avoir des incidences sur la collection en cours ou sur la prochaine
- Sélectionner les données permettant d'anticiper les évolutions des secteurs de la mode et celles de la consommation en recueillant des informations stratégiques et en effectuant des « shoppings »
- Analyser les tendances qui se font jour dans les grandes capitales de la mode et les orientations qu'il serait

pertinent de prendre pour la collection à venir

- Evaluer le positionnement de la concurrence, ses atouts et faiblesses et les caractéristiques de ses produits, afin de mettre ces informations en perspective avec sa propre entreprise
- Définir les axes sur lesquels développer la prochaine collection, en tenant compte du budget alloué et des résultats des collections précédentes.

Modalités d'évaluation :

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

- Une analyse du marché
- Une étude de la concurrence
- La définition d'axes de développement pour la prochaine 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 1er bloc de compétences.

RNCP31027BC05 — Animation des collaborateurs internes et gestion des partenariats nationaux et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en place des actions afin de contribuer à fédérer les différents collaborateurs mobilisés aux différentes étapes de réalisation de la collection
- Organiser le travail à produire par chacun, en effectuant la répartition des activités à réaliser au regard des compétences des acteurs impliqués en expliquant la vision globale du projet, les résultats visés et les délais à tenir
- Choisir un mode managérial adapté à l'animation des professionnels à mobiliser sur la collection et permettant de résoudre les problèmes et conflits qui pourraient survenir
- Déléguer des responsabilités et des moyens aux professionnels mobilisés dans la réalisation de la collection, en tenant compte de leur champ de compétences
- Animer différentes réunions permettant de suivre l'état d'avancement des activités et de résoudre les problèmes techniques posés
- Organiser le recueil et la transmission des informations nécessaires à la réalisation des activités de chacun dans le respect des normes qualité définies
- Mettre en œuvre une méthodologie d'accompagnement, d'analyse et de résolution de problèmes permettant d'aider à trouver des solutions adaptées aux difficultés rencontrées
- Effectuer le suivi et le contrôle des activités réalisées par chacun des collaborateurs en utilisant des outils de « reporting » et en identifiant les points forts et les faiblesses de chacun d'entre eux

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- L'organisation du travail pour la réalisation d'une nouvelle collection
- La définition d'un mode de management
- La définition des modalités de suivi des activités

Descriptif :

- Identifier au niveau mondial, les différents fournisseurs existants et les caractéristiques des produits qu'ils réalisent
- Evaluer la viabilité économique et la fiabilité des fournisseurs à respecter leurs engagements et la qualité des produits à fournir
- Définir une stratégie visant à créer ou renforcer des collaborations pérennes avec ses fournisseurs
- Contribuer au développement d'un système d'intérêts communs à son entreprise et à ses partenaires en analysant ce que chacun peut apporter comme valeur complémentaire dans le cadre de projets partenariaux
- Participer à la réalisation d'entretiens de négociation visant à établir les conditions de contractualisation d'une nouvelle commande, notamment en termes de qualité, délais et moyens de livraison
- Contribuer à l'élaboration de stratégies de co-développement avec les acteurs de son réseau, en respectant les différences culturelles propres à ses partenaires, et à leur lieu d'implantation géographique
- Trouver des solutions alternatives permettant de gérer les problèmes rencontrés au cours de la phase d'élaboration ou de livraison des produits de la collection

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de travaux d'études réalisés en centre de formation et portant sur :

- La sélection de fournisseurs

- La préparation d'un entretien de négociation

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 5ème 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

Chef(fe) de produit de mode

Acheteur(euse) de produits de mode

Responsable de collection

Responsable de produit

Responsable marketing

Responsable merchandising

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).

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, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, 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 21/07/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP17225

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34722

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

modsseparis@modsseparis.com

01.48.24.23.80

www.modsseparis.com

Site internet

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31027/>