

Responsable de produits textiles

RNCP4301 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	241p
Code(s) ROME	M1705, M1101, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2008

Certificateur(s)

Institut supérieur textile d'Alsace (ISTA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de produits textiles exerce ses activités autour de huit grandes fonctions : 1 - Conception et réalisation des collections

- Etablir et suivre le calendrier de la collection
- Analyser les tendances de mode
- Définir les orientations stylistiques de la collection
- Sélectionner les matières, les gammes de coloris et les dessins
- Choisir les modèles
- Déterminer les thèmes
- Définir une gamme de produits adaptés aux objectifs (besoins clients, tendances) en termes de faisabilité économique et technique
- Calculer les prix de revient industriels (PRI)
- Suivre l'échantillonnage et la mise au point des prototypes
- Coordonner la réactualisation de la collection
- Savoir utiliser l'informatique appliquée à la création textile

2 - Suivi et veille autour des technologies de production des fibres et textiles

- Etablir les cahiers des charges des produits
- S'informer des évolutions techniques et technologiques
- Organiser le suivi de la qualité

3 - Marketing :

- Analyser les ventes des produits de la saison précédente
- Collecter et analyser les informations internes et externes se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel
- Conduire des études de marchés
- Analyser la concurrence
- Identifier les besoins des clients et des utilisateurs
- Evaluer les cycles de vie des produits
- Proposer et mettre en œuvre les plans marketing pour les produits : cibles à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, argumentaire, campagne de communication, actions promotionnelles
- Organiser les salons professionnels
- Sélectionner les prestataires externes (bureau de style, agence de communication ...)

4 - Achat des matières et des accessoires

- Evaluer les besoins matières et accessoires
- Prospecter et évaluer les fournisseurs, en recherchant le meilleur rapport qualité/prix, délais, capacités de production
- Négocier les prix, ristournes, quantités, conditions de paiement et délais de livraison
- Etablir les contrats d'achat en prenant toutes les garanties techniques, économiques et juridiques
- Conclure les marchés
- Suivre l'exécution des contrats d'achats
- Pratiquer l'anglais et en particulier la terminologie textile / habillement

5 - Distribution en fonction des caractéristiques des points de vente

- Concevoir le packaging
- Déterminer les assortiments en fonction des caractéristiques des zones de chalandise des points de vente
- Concevoir les plans merchandising

6 - Vente et gestion des litiges, y compris lors de l'exportation

- Assister la force de vente dans la stratégie de vente et la conception d'outils d'aide à la vente
- Recruter et animer la force de vente (salariés de l'entreprise et/ou agents)
- Fixer les objectifs de vente
- Vendre
- Négocier les prix, ristournes, quantités, conditions de paiement et délais de livraison
- Suivre et fidéliser la clientèle
- Régler les litiges

7 - Gestion financière et prévision

- Etablir et contrôler le budget des collections
- Optimiser la gestion en termes de stocks
- Suivre les ventes de la saison en cours
- Etablir des prévisions de vente et de rentabilité des produits

8 - Suivi logistique

- Suivre les flux de production
- Suivre les livraisons
- Organiser le réassort

9 - Animation et direction des équipes et des hommes

- Animer et diriger des équipes et des hommes
- Coordonner et gérer globalement un projet
- Animer des réunions
- Communiquer et collaborer avec les autres services de l'entreprise
- Rédiger et présenter un rapport

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Connaître les grandes périodes d'histoire de l'art et de la mode ainsi que leurs caractéristiques - Connaître les différentes fibres textiles, leurs caractéristiques et leurs fonctionnalités
- Connaître les différents types de liages (tissage, tricotage, non-tissés), leurs caractéristiques et leurs fonctionnalités
- Connaître les différentes techniques d'ennoblissement, leurs caractéristiques et leurs fonctionnalités
- Maîtriser les contraintes de confectionnabilité des produits
- Connaître les normes de référence en matière de qualité
- Connaître les procédures liées à l'exportation
- Pratiquer l'anglais et une ou plusieurs langues étrangères et en particulier la terminologie commerciale et textile / habillement
- Comprendre les mécanismes financiers et budgétaires de l'entreprise
- Maîtriser les aspects juridiques liés au produit (protection, droits..)
- Maîtriser l'informatique de gestion
- Maîtriser les outils statistiques
- Connaître les techniques de créativité
- Connaître des flux économiques et commerciaux des fibres, des supports et des produits finis
- Connaître les procédures liées à l'importation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable de produits textiles est un salarié des entreprises (PME ou grandes entreprises) de l'industrie textile (filature, tissage, ennoblissement, confection, broderie...), de l'habillement (prêt à porter, sport, lingerie, vêtement professionnel), de la distribution (centrales d'achats, grands magasins), du secteur ameublement / décoration ou des textiles techniques.

Il est généralement rattaché au Directeur Marketing, Commercial ou Achats et peut reporter directement au Directeur Général dans des structures de taille réduite.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de produit Acheteur / acheteuse du commerce
Chef de rayon
Responsable de produits textiles

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)	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, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

12 membres dont 1 industriel extérieur à l'organisme

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/01/2008

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP2222

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.ista.asso.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4301/>