

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

Synoptique du référentiel

Bloc n°1 Préparer la collection	Bloc n°2 Construire le plan de collection	Bloc n°3 Coordonner la fabrication de la collection	Bloc n°4 Commercialiser la collection
Analyse de la collection précédente Analyse globale des tendances du marché et de la concurrence Construction du budget prévisionnel en fonction des objectifs de l'entreprise Programmation des lignes directrices et des échéances de développement de la collection Adaptation des caractéristiques des produits en fonction des marchés et des cibles	Réalisation d'un dossier « d'inputs » de collection en collaboration avec le/la styliste Montage des prototypes et des volumes types avec le/la modéliste Montage du plan de collection Equilibrage et diversification de l'offre produit	Sourcing et Achats de matières, fournitures et produits finis Négociation et budgétisation Adaptation avant transformation des modèles en références industrielles Construction des fiches techniques Contrôle de la production Contrôle de la qualité	Distribution de la collection Valorisation des produits sur le point de vente Construction de l'argumentaire de vente en collaboration avec la force de vente Application du plan d'actions commerciales Analyse des ventes

La préparation et l'évaluation de ces principales activités peuvent être réalisées en anglais.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i> Les connaissances transverses relatives à la RSE et à la digitalisation sont l'objet d'évaluations en cours de formation	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
1^{er} bloc : Préparer la collection			
Analyse de la collection précédente	a. Tirer des indications de produits à partir des données informatiques (CRM et internet) auprès du service commercial pour identifier les produits à reconduire (meilleures ventes) et ceux à adapter (rationalisation des coûts).	Projet tutoré « Junior Entreprise » avec un commanditaire en réel Développement de marque. En trois parties : 1. Etude de Marché (dossier écrit de 20 pages + soutenance orale 20 minutes de présentation + 20 minutes de questions/réponses , devant un jury composé d'intervenants et de professionnels choisis par Modspé Paris). 2. Analyse de la Plateforme de Marque	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les données CRM et internet (réseaux sociaux...) ont été analysées. ❖ Les prix de la concurrence sont relevés et consignés dans un tableau Excel. ❖ Le choix des sources d'information est pertinent. ❖ Les outils de recueil de données construits sont adaptés à la recherche d'informations (logiciels d'analyse de données, outils statistiques). ❖ Les informations ont été triées, analysées, synthétisées et objectivées. ❖ Des préconisations opérationnelles sont clairement formulées.
Analyse globale des tendances du marché et de la concurrence	b. Effectuer une analyse des sources d'information en mettant en place une veille multicanale (collections développées par la concurrence, cabinets de tendances, bureaux de style, salons professionnels / comportement du consommateur par l'observation et l'analyse de la Data) pour identifier les codes porteurs et les axes de différenciation		
Construction du budget prévisionnel en fonction des objectifs de l'entreprise	c. Etablir le business plan de la collection en définissant un chiffre d'affaires prévisionnel en vue de minimiser les coûts et optimiser les marges.		
Programmation des lignes directrices et des échéances de développement de la collection	d. Définir le planning de collection pour fixer les calendriers de livraison par famille de produits, par thème et par zone de prix en construisant une enveloppe de collection.		

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Adaptation des caractéristiques des produits en fonction des marchés et des cibles</p>	<p>e. Organiser des lignes de produits en tenant compte des spécificités des marchés (locaux, internationaux) / des cibles (clients) pour répondre à leurs attentes</p>	<p>(Présentation orale sous forme de Pecha Kucha d'une durée de 6min30 devant un jury composé d'intervenants et de professionnels choisis par Modspé Paris)</p> <p>3. Présentation d'un Business Plan de la collection avec budgets (dossier écrit de 10 pages)</p> <p>Evaluation de groupe</p>	<ul style="list-style-type: none">❖ Le marché cible et l'univers de référence sont correctement identifiés.❖ Les éléments de la plateforme de marque (Vision, Ambition, Contrat, Valeurs) sont intégrés et respectés dans le processus d'élaboration de la collection.❖ Le cadre légal RSE est appliqué.❖ Des tableaux de bord coûts et pertes ont été construits❖ Les taux de marge et le chiffre d'affaires prévisionnel sont calculés.❖ Le rétro-planning des tâches à réaliser est cohérent avec les contraintes fournisseurs et clients.❖ Les tableaux de bord référençant les produits spécifiques à la collection sont créés.❖ L'offre intègre les nouvelles attentes des consommateurs (ex : hyperpersonnalisation).❖ Les spécificités liées à chaque marché sont bien identifiées❖ Les critères éthiques et écologiques pour répondre
--	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			aux nouvelles exigences des clients sont pris en compte
2ème Bloc Construire le plan de collection			
Réalisation d'un dossier «d'inputs» de collection en collaboration avec le/la styliste	a. Créer un dossier complet de collection en collaboration avec un.e styliste pour « habiller » le projet dans sa dimension créative et mode.	Projet tutoré Création du Moodboard Réalisation d'un dossier moodboard + silhouettes (ambiances, looks clés et croquis silhouettes) présentant les croquis de 20 silhouettes et looks majeurs pour environ cinquante de pièces vestimentaires, en cohérence avec les choix de marque, les thématiques et les plannings d'implantation appropriés. Evaluation individuelle Contrôle continu d'infographie. Evaluation individuelle	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La qualité des échanges avec le/la styliste a permis d'ajuster et de densifier la proposition. ❖ Les gammes de coloris et les matériaux retenus ainsi que les silhouettes et détails nouveaux sont cohérents avec la marque. ❖ Les plannings d'implantation des produits sont appropriés vis à vis du budget de la collection. ❖ Les silhouettes et pièces à plat sont réalisées grâce à la maîtrise des outils de création numérique.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Montage des prototypes et des volumes types avec le/la modéliste</p>	<p>b. Mettre au point une suite de volumes types avec le/la modéliste pour la production industrielle.</p>	<p>Travaux pratiques individuels de 70h portant sur la création d'un prototype. Evaluation individuelle</p> <p>Partiel portant sur l'étude des collections. Evaluation individuelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Le prototype conçu a été réalisé en conformité avec le patron. ❖ Le contrôle du bien-aller est effectué avec réussite. ❖ Le suivi du prototypage est assuré en collaboration avec le/la modéliste. ❖ Les matières prévues dans le développement de la collection sont adéquates. ❖ Les tests de repérage de défauts sont réalisés.
<p>Montage du plan de collection</p>	<p>c. Etablir le tableau de bord des correspondances modèles- matières- coloris-finitions pour l'efficienc de la collection.</p>	<p>Projet tutoré Panneau Plan de Collection, Réalisation du panneau Plan de collection, avec les silhouettes finalisées, l'attribution des couleurs et matières, le nombre de références Evaluation individuelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les thèmes de livraison sont prévus en progression de la saison. ❖ Les produits sont conçus pour être travaillés en panoplie. ❖ Les familles de produits sont équilibrées vis-à-vis du budget de la collection.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Equilibrage et diversification de l'offre produit	d. Calculer les volumes d'achat de produits finis pour équilibrer l' offre avec les produits à façon.		
3ème bloc Coordonner la fabrication de la collection			
Sourcing et Achats de matières, fournitures et produits finis	a. Choisir les fournisseurs référencés ou non pour sourcer les produits, les matériaux et fournitures nécessaires à la collection.	Projet Tutoré Achats et Sourcing Comparaison de 3 fournisseurs. Rapport écrit 10 pages maximum + oral sous la forme d'un jeu de rôles de négociation en binôme (40 minutes : 20 minutes de	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les besoins du/de la chef.fe de produit sont clairement explicités. ❖ Les objectifs sont tenus dans l'argumentation. ❖ La négociation permet de dégager des tarifs préférentiels. ❖ Le sourcing produit est en adéquation avec les besoins

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Négociation et budgétisation</p>	<p>b. Négocier avec les fournisseurs, en français ou en anglais, en fonction du cahier des charges (prix, délais de livraison, conformité et qualité des produits, respect des normes légales en vigueur) pour produire une collection conforme au Business Plan.</p>	<p>préparation + 20 minutes du jeu de rôle) Evaluation individuelle et collective.</p> <p>Partiel d'informatique sur Excel. Evaluation individuelle</p> <p>Partiel de Technologies Textiles et matières. Evaluation individuelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La sélection des fournisseurs est en cohérence avec le budget de la collection. ❖ Les tableaux de bord sont correctement élaborés. ❖ Les coûts de fabrication et les coûts logistiques sont maîtrisés. ❖ La maîtrise de la langue anglaise et du lexique de la mode (niveau B1/2 du CECRL) permet de réaliser les échanges avec des fournisseurs étrangers. ❖ Les différents types de matières et textiles sont connus. ❖ L'usage des fournitures, textiles et matières vis-à-vis de la collection est maîtrisé.
<p>Adaptation avant transformation des modèles en références industrielles</p>	<p>c. Equilibrer les déclinaisons produits en vue de construire une gamme tarifaire pertinente.</p>	<p>Projet tutoré Dossier Technique, Réalisation du dossier technique : 10 fiches techniques (référencement des produits, matériaux, et</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La fiche technique intègre les composants du produit (matières, fournitures, dimensions), les temps de façon , les coûts de fabrication, les taux de marge, le prix de vente public.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Construction des fiches techniques</p>	<p>d. Comptabiliser la quantité des matières premières et/ou des produits finis / coûts-minutes pour le lancement de la phase d'industrialisation.</p>	<p>de leurs déclinaisons en fonction des silhouettes, matières, coloris, finitions) représentatives des produits les plus simples aux plus complexes (20 pages maximum) évaluation écrite + soutenance orale individuelle 20 minutes de présentation + 20 minutes de questions/réponses, devant un jury composé d'intervenants et de professionnels choisis par Modspé Paris) Evaluation individuelle</p>	
<p>Contrôle de la production</p>	<p>e. S'assurer du respect des fiches techniques en vue de tenir les délais et les quantités minimums</p>	<p>Examen écrit sur la gestion de la fabrication et de la qualité. Evaluation individuelle</p>	<p>❖ Les produits sont livrés selon les périodes définies dans le calendrier de livraison, et en accord avec les descriptifs des fiches techniques.</p>
<p>Contrôle de la qualité</p>	<p>f. Vérifier les grades de finition pour diminuer le taux de rebuts en satisfaisant les critères fixés dans la fiche technique.</p>		<p>❖ Les critères de qualité du produit sont déterminés et contrôlés.</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

4ème bloc : Commercialiser la collection			
Distribution de la collection	a. Choisir les meilleurs canaux de distribution on-line / off-line, BtoB, BtoC en fonction des produits de la collection.	Projet commercial pour la collection sur l'expérience en entreprise (Optimisation des canaux de distribution, collaboration au plan d'actions commerciales et aux argumentaires de vente, adaptation du plan Merchandising avec le Merchandiseur.euse en fonction des ventes, suivi des ventes sur le point de vente online, offline et gestion des réassorts). Réalisation d'un dossier écrit de 40 pages maximum. Soutenance de 40 minutes : 20 minutes de présentation + 20 minutes de questions, devant un jury composé d'intervenants du centre certificateur et de professionnels du	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les canaux de distribution sont cohérent avec la marque et/ou du business plan de la collection. ❖ L'approvisionnement en produits est conforme au Plan Merchandising. ❖ Les outils d'aide à la vente sont construits et transmis à la force de vente. ❖ Les tableaux de bord permettent le suivi de la collection et son réassort. ❖ Les préconisations de rotation des produits en point de vente sont proposées. ❖ Le niveau d'orthographe et de syntaxe en français nécessaire à la pratique professionnelle écrite est validé. ❖ Le niveau langagier en anglais (expression écrite et orale, compréhension écrite et orale) attendu est atteint. ❖ La conduite de la réunion a permis la transmission du brief aux commerciaux.
Valorisation des produits sur le point de vente	b. Décider avec le/la merchandiseur.euse de la mise en place de la collection sur le point de vente pour optimiser les résultats commerciaux.		
Construction de l'argumentaire de vente	c. Bâtir le brief opératoire des équipes de vente pour diffuser un discours client performant.		
Application du plan d'actions commerciales	d. Ajuster l'offre produit en fonction des opérations commerciales prévues ou conjoncturelles.		
Analyse des ventes	e. Réagir aux tableaux de bord journaliers des ventes on-line et off-line pour décider la rotation des produits en point de vente.		

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		<p>secteur. L'écrit est évalué par les intervenants tuteurs du projet. L'oral est évalué par des professionnels du secteur et choisis par Modspé Paris Evaluation individuelle</p> <p>Contrôle continu de Business English Evaluation individuelle</p> <p>Contrôle continu de Coordination des collaborateurs et des partenaires :</p> <ol style="list-style-type: none">1. mise en situation professionnelle « Réunion de coordination et brief de la force de vente ». Jeu de rôle en groupe, notation individuelle2. QCM sur les notions RH. Notation individuelle <p>Contrôle continu de</p>	<ul style="list-style-type: none">❖ Les notions de base des Ressources Humaines sont acquises.❖ Le cadre légal pour l'activité commerciale et la protection de la marque (propriété intellectuelle) sont acquis.
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		Droit commercial. Evaluation individuelle	
--	--	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

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 bloc de compétences.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE