RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Acheteur / Acheteuse (mode)

Ce professionnel ou cette professionnelle achète les matières premières nécessaires à la fabrication d'un vêtement ou d'un accessoire de mode. Il ou elle prospecte auprès des fournisseurs afin de trouver des produits de qualité au meilleur prix, et négocie les coûts et les délais de fourniture.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 3**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Mode et luxe

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime manier les chiffres



© gorodenkoff/iStock/Getty Images

Le métier

La qualité au meilleur prix, c'est le mot d'ordre de cet expert ou de cette experte de la négociation. Tissus, cuirs, composants (fermetures à glissière, boutons)... il ou elle achète les matières premières nécessaires à la fabrication des vêtements ou des accessoires qui seront au catalogue. Aimant voyager, l'acheteur ou l'acheteuse prospecte auprès des fournisseurs du monde entier et sélectionne les produits destinés à la future collection. Son objectif : respecter le budget alloué sans renoncer à la qualité. C'est un autre acheteur ou une autre acheteuse, pour le côté production, qui passe les commandes auprès des fournisseurs et en suit l'avancée. Sa mission ? Veiller au respect des plannings de fabrication et de livraison. Une très bonne maîtrise de l'anglais, voire d'une autre langue, permet de négocier avec leurs interlocuteurs ou interlocutrices à l'étranger. Disposant d'un excellent relationnel, d'une bonne dose de curiosité et d'organisation, ils ou elles jouent un rôle stratégique dans l'entreprise de prêt-à-porter ou la maison de luxe en tenant compte des exigences créatives autant que des objectifs commerciaux. Ces passionnés de mode doivent aussi être à l'affût des nouvelles tendances pour anticiper les succès de demain.

Les études

Après le bac

3 ans d'études pour préparer le BUT techniques de commercialisation ou bien un BTS commercial ou technique complété par une licence professionnelle achats ; 5 ans, pour un master, un diplôme d'école (de commerce, de mode ou d'ingénieurs), avec une spécialisation achats.

bac + 3

→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

→ Licence pro mention gestion des achats et des approvisionnements

bac + 5

→ Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure des arts et industries textiles

→ Manager du développement international mode et luxe

→ Master mention mode

Emploi et secteur

Secteur

Mode et luxe

Pour aller plus loin

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime manier les chiffres →

Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical, paramédical

Acheteur

Vendeur en magasin

Vendeur d'articles de sport

Responsable e-commerce