



## FICHE MÉTIER

# ACHETEUR D'ART

### Autres appellations

Responsable achat d'art

### Segments d'entreprises

Agences Conseils en communication

## MISSIONS

L'acheteur d'art organise toute la production d'un tournage vidéo ou photo. Il sélectionne les moyens humains (dessinateurs, chorégraphes, musiciens...), matériels et techniques les plus adaptés à une campagne publicitaire, en fonction du budget et du planning de l'annonceur. Il travaille avec une équipe de création, des commerciaux, des fournisseurs et des prestataires de service.

## PRINCIPALES ACTIVITÉS

### Activités communes à tous les segments de la branche

#### Analyser de la commande d'un client, proposer des intervenants et établissement un devis

- Participation à la mise en œuvre de la stratégie de communication: suggestion d'artistes ou de techniques les plus adéquats pour matérialiser les idées de l'équipe créative
- Proposition des intervenants pour réaliser les illustrations ou les photos : mannequins, stylistes, photographes, illustrateurs, roughmen, etc.
- Participation à la négociation de budgets, d'honoraires, de droits ou de contrats
- Établissement des devis internes en fonction du briefing et des budgets disponibles
- Présentation de plusieurs options, explications, et présentation au client pour validation

#### Lancer et coordonner la réalisation

- Lancement de la réalisation
- Suivi des étapes de la réalisation, au niveau budgétaire, créatif et planning (timing). Application de ses capacités organisationnelles (coordination)
- Mise en œuvre de la conception iconographique des documents (book des marques) ou d'une campagne de communication

#### Suivre les différentes phases de réalisation, en respectant le cahier des charges, les budgets et les délais

- Pilotage des différentes étapes de la conception des illustrations ou des photographies des campagnes (du rough jusqu'à validation finale par le client)
- Analyse et contrôle du résultat client
- Assurance d'un bon suivi des marges et du reporting financier
- Suivi et contrôle des factures
- Coordination des équipes de réalisation des illustrations ou des photos
- Supervision de la qualité du travail des intervenants
- Garantie du respect du droit de la propriété intellectuelle

#### **Vendre et prospecter**

- Participation à la présentation client, en apportant son savoir-faire artistique et en justifiant ses choix artistiques et techniques

---

## COMPÉTENCES CLÉS REQUISES

- **Analyse et élaboration d'une stratégie**
  - Elaborer et argumenter des recommandations de choix artistiques et techniques pour les illustrations et la prise de photos d'une campagne de communication à partir de l'analyse des caractéristiques du client (histoire de la marque, segmentation des produits...), de l'objectif marketing du client
- **Développement commercial**
  - Fidéliser le client ou le bailleur d'emplacements en assurant des relations suivies et en lui expliquant ses interventions et ses choix
  - Elaborer la totalité d'une offre commerciale ou d'une réponse à un appel d'offres ou la partie relevant de son champ d'action (devis, brief, argumentation...) et en assurer la soutenance orale devant le client le cas échéant, à partir de la demande du client ou du cahier des charges, de la stratégie, de l'offre et des moyens de son entreprise



## → **Pilotage de projet**

- Coordonner les actions des équipes internes ou externes intervenant dans un même projet en optimisant les synergies, la communication et les processus, le cas échéant en organisant des réunions
- Réaliser la présentation orale et écrite de sa production devant son équipe, ses collègues ou un client pour convaincre et susciter l'adhésion
- Analyser un tableau de bord, des indicateurs, le cas échéant en utilisant des outils spécifiques, pour mesurer la performance des opérations menées et vérifier l'atteinte des objectifs de délai, d'audience, de budget, de chiffre d'affaires... ou définis dans le cahier des charges, le cas échéant en vue d'un reporting
- Apporter son expertise à des équipes en s'adaptant à leur culture et à leurs besoins
- Contrôler la bonne exécution d'un projet ou d'une production, le développement d'un outil en termes de délai, de qualité, de méthodologie
- Coordonner la production de supports ou de produits de communication jusqu'à leur livraison
- Définir le budget nécessaire à un objectif à atteindre dans son champ d'action, éventuellement en comparant des bases de prix
- Développer un réseau de prestataires externes en repérant, en rencontrant et en entretenant un lien avec des profils correspondant aux besoins de son activité (suivi de l'actualité, participation à des salons et réunions professionnelles, consultation des réseaux sociaux...)
- Planifier les étapes du projet ou de la production en prenant en compte les délais impartis, les exigences du client interne ou externe, le cas échéant les budgets attribués
- Réaliser un suivi et établir un bilan en créant ou en alimentant des tableaux de bord, avec les outils appropriés, le cas échéant en personnalisant les indicateurs, en vue d'une analyse et/ou d'un reporting
- Suivre et gérer un budget dans le respect des objectifs du client et du budget alloué

## → **Management et organisation d'équipe**

- Motiver et animer une équipe en créant les conditions de collaboration par la fédération autour d'objectifs, la coordination, le conseil, le dialogue, la supervision, le recadrage en cas de besoin, la gestion des conflits

## → **Négociation et achats**

- Négocier des droits d'auteur

## → **Veille et documentation**

- Réaliser une veille dans son champ d'action (marché, concurrence, tendances, nouveautés techniques...) par la recherche de l'information auprès de sources pertinentes et l'analyse individuelle ou collaborative de l'information collectée



→ **Production**

- S'assurer que les productions respectent la législation

---

## CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES OUTILS

- Connaissance de l'art, des tendances, des mouvements artistiques (nationaux et internationaux)
- Connaissance des techniques et des outils du marketing stratégique
- Connaissance de la gestion budgétaire
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Maîtrise de logiciels spécifiques (logiciels 3D par ex.), des tableurs
- Bonne culture générale et artistique
- Maîtrise de l'anglais

---

## ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ET INTERLOCUTEURS

### Relations avec les autres fonctions internes de l'entreprise

- Commercial et conseil
- Création

### Relations avec les acteurs externes

- Clients de son portefeuille (annonceurs)
- Intervenants externes
- Agents

---

## PROFIL SOUHAITÉ

### Formation recommandée

Bac +2 à +Bac +5 : diplôme(s) de photo, d'art, de mode, d'école de commerce, ou de communication, complété(s) par une formation juridique et financière



**Expérience recommandée**

Expérience de 3 à 5 ans (agences médias, annonceurs, régies publicitaires) en tant qu'acheteur d'art junior ou chef de publicité