

FICHE MÉTIER

CHEF DE FABRICATION

Autres appellations

Responsable exploitation,
Responsable de fabrication

Segments d'entreprises

Agences Conseils en
communication

MISSIONS

Le chef de fabrication supervise et coordonne la réalisation technique de supports de communication. Il met en œuvre les moyens de production et le matériel nécessaires pour les campagnes de communication. Il fait l'interface entre les commerciaux et les équipes de fabrication internes (maquettiste, etc.) ou externes (imprimeur, etc.).

PRINCIPALES ACTIVITÉS

Activités communes à tous les segments de la branche

Prendre en charge le processus de fabrication et sélectionner les fournisseurs

- Définition des moyens et des besoins de production
- Répartition budgétaire sur chaque poste (selon le budget disponible), transmise ensuite aux équipes de création
- Lancement des appels d'offres auprès des fournisseurs, et analyse des devis
- Sélection des fournisseurs
- Négociation des contrats

Mettre en œuvre les moyens de production et le matériel nécessaires pour les campagnes de communication

- Définition des méthodes de fabrication
- Définition des objectifs de production et des plannings
- Évaluation des besoins en matières premières ou en sous-traitants
- Répartition du travail
- Suivi et coordination des étapes de la production, des budgets et des plannings, jusqu'au bon à tirer

Suivre les différentes phases de réalisation en fonction du cahier des charges, des budgets et des délais

- Pilotage des différentes étapes d'une production
- Suivi des devis et des factures



- Gestion de l'approvisionnement
- Gestion de la réalisation, et contrôle de l'évolution des indicateurs de suivi
- Mise en œuvre des moyens d'amélioration de l'organisation et de la production
- Supervision de la qualité du travail de la production

Diriger les équipes

- Recrutement et animation des équipes
- Contribution à l'évolution des compétences des équipes

Vendre et prospecter

- Participation à la présentation client, conseil et aide auprès du client dans le choix des supports à réaliser

COMPÉTENCES CLÉS REQUISES

- **Développement commercial**
 - 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**

- Apporter son expertise à des équipes en s'adaptant à leur culture et à leurs besoins
- Estimer le nombre et le profil des personnes nécessaires à la réalisation du projet, vérifier la disponibilité des personnes en interne pour prévoir l'implication éventuelle des personnels externes
- Piloter un appel d'offres en rédigeant le cahier des charges, en lançant l'appel d'offres, en analysant les offres, en négociant avec les partenaires, prestataires ou fournisseurs retenus
- 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
- 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
- Suivre et gérer un budget dans le respect des objectifs du client et du budget alloué

→ **Production**

- Mettre en place le processus de production et son optimisation à partir de l'analyse technique de la commande

CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES OUTILS

- Connaissance de la chaîne graphique, de la production, de la reproduction graphique : pré-press, PAO, impression, façonnage
- Connaissance de la gestion budgétaire
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Maîtrise de logiciels spécifiques (notamment logiciels 3D)

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ET INTERLOCUTEURS

Relations avec les autres fonctions internes de l'entreprise



- Commercial et conseil
- Création

Relations avec les acteurs externes

- Fournisseurs
- Clients

PROFIL SOUHAITÉ

Formation recommandée

Bac +2 : édition, communication graphique ou productique, école d'arts graphiques, manager de projet cross-média ou formation pratique en tant qu'imprimeur

Expérience recommandée

Débutant accepté, ou 2 à 3 ans d'expérience (agences médias, annonceurs, régies publicitaires) dans la fabrication