

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

5 - REFERENTIELS

INTITULE DE LA CERTIFICATION et NIVEAU DE QUALIFICATION : PHOTOGRAPHE EXPERT – niveau 6

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. »

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>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 1 – ANALYSER ET CADRER LA DEMANDE /COMMANDE D'UN PROJET PHOTOGRAPHIQUE			
A1.1 - Élaboration/conception d'un projet en amont d'une prise de vue (sur commande ou sur une idée originale d'auteur) <ul style="list-style-type: none"> - Prise de brief ou Réception d'une commande client - Analyse du besoin et des attentes du commanditaire dans le cadre d'un marché de gré à gré ou dans le cadre d'un appel d'offres restreint. - Echanges avec les parties prenantes au 	C1.1 - Analyser une demande client (brief) <p>en conduisant un entretien avec son commanditaire, en recueillant ses attentes en termes de cibles, message, modalités, livrables et qualité des épreuves photo, analysant sa demande, puis en reformulant les besoins exprimés</p> <p>en affinant le périmètre d'activité attendu et les contours de la demande et des lignes directrices du projet en hiérarchisant les problématiques/contraintes du projet et en identifiant les parties prenantes nécessaires à la réalisation du projet</p> <p>afin de s'assurer de la compréhension du projet et évaluer sa faisabilité</p>	ME1.1 Projet <p>Traitement analytique du sujet d'un documentaire (Partie 1)</p> <p>Le rendu comprend un texte de présentation entre 5 et 10 lignes.</p> ME1.2 Projet	CE1.1 <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose sa réflexion et explique la démarche analytique suivie, la manière dont il s'est approprié le sujet, l'angle sous lequel il a été traité, et le message qui transparaît du traitement.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>projet et reformulation des contours du livrable</p> <p>- Prise en compte du projet en fonction de sa spécialisation</p>	<p>C1.2 - Définir les objectifs et intentions d'une idée originale développée</p> <p>en se documentant et en s'informant sur le sujet choisi et son contexte,</p> <p>pour cadrer le projet à proposer à un acheteur potentiel</p>	<p>Réalisation d'une note de présentation du projet de photos sur un thème libre sous contraintes techniques (Partie 1)</p> <p>Le rendu est constitué d'une note de présentation de la série à réaliser de 8 à 12 photos.</p> <p>La note comporte entre 5 et 10 lignes précisant le sujet, les raisons de ce choix, et les options techniques et artistiques du candidat.</p>	<p>CE1.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat présente les moyens qu'il a utilisés pour se documenter sur le sujet. - Le candidat compose une base documentaire pour l'aider à appréhender le thème qu'il souhaite traiter et se forger un point de vue, révéler une problématique : articles de presse, rapports, dossiers, prise de contact et interviews jalonnent cette étape. - Les objectifs et les intentions sont définis (pistes de réalisation, contexte d'exécution).
	<p>C1.3 - Conseiller son client</p> <p>en se basant sur les données et documentations client, en estimant les contraintes logistiques, financières et les délais</p> <p>en tenant compte du budget imparti, et en élaborant un plan d'action opérationnel du projet lié à l'idée originale,</p> <p>en vue de poser les bases sur lesquelles la proposition commerciale pourra être établie.</p>	<p>ME1.3 <u>Projet</u></p> <p>Réalisation d'une proposition conceptuelle du projet « corporate » (Partie 1)</p> <p>Il s'agit de réaliser le storyboard et le devis du photo reportage à réaliser sur une entreprise et sur la base d'un cahier des charges rédigé par les enseignants qui jouent le rôle de commanditaire.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le conseil prodigué se base sur les données recueillies du client. - Toutes les contraintes sont estimées. - Le plan d'action est élaboré. - Le budget est respecté. - Au-delà de certaines contraintes techniques, de délais, pour un projet de ce type, le cahier des charges peut porter sur la nécessité de valoriser l'architecture du bâtiment et son aménagement et / ou les membres du personnel et / ou les produits fabriqués et commercialisés par l'entreprise... Le candidat est attendu sur sa capacité à

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			comprendre les objectifs de son client et à y répondre correctement.
A1.2 - Rédaction et présentation d'une proposition créative <ul style="list-style-type: none"> - Proposition de note d'intention et de Moodboard au client - Réalisation d'une proposition de réalisation 	C1.4 - Rédiger et présenter une proposition créative en réalisant un moodboard sous forme de planches de tendances visuelles, et en s'appuyant sur la « culture » et les références du client, et en tenant compte de son domaine de spécialisation, afin que le client puisse valider l'univers visuel et artistique de la future réalisation.		- Le moodboard est réalisé (images, croquis, esquisses, palettes couleurs, ...) : il reflète la culture et les références client et présente la « touche personnelle » du photographe.
	C1.5 - Rédiger une note d'intention et un storyboard (ou chemin de fer) en s'appuyant sur la base de documentation préalablement constituée, en précisant les intentions et le contexte de réalisation, afin de formaliser la proposition d'un concept visuel et narratif.		- Les intentions sont formulées et le contexte est précisé. - La note formalise le concept visuel et narratif.
	C1.6 - Présenter (au client ou financeur potentiel) une maquette visuelle de la proposition de réalisation en argumentant sur les partis-pris conceptuels, en scénarisant la production attendue, pour obtenir l'adhésion des parties prenantes du projet (commanditaire, partenaires, coproducteurs) et remporter le marché		- Les partis-pris conceptuels sont présentés. - La production est scénarisée.
A1.3 - Identification et estimation des ressources	C1.7 - Repérer les lieux		- Les possibilités de mise en place sont évaluées au regard

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>nécessaires à la réalisation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'une étude de faisabilité (lieu, location de matériel, constitution d'une équipe si nécessaire, délais ...) - Prise en compte des normes de sécurité en fonction du lieu et de l'environnement (toits, météorologie, les animaux sauvages ...) - Elaboration d'un planning de travail - Gestion de la relation commerciale et négociation - Proposition d'un devis 	<p>en réalisant un schéma d'éclairage et en évaluant la possibilité de mise en place du matériel, du décor éventuel et des protagonistes, le tout dans le respect des normes de sécurité en fonction du lieu et de l'environnement</p> <p>afin d'évaluer le potentiel photographique du lieu</p>		<p>de la configuration du lieu : le candidat énonce ce qui est et n'est pas réalisable en l'état.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat réalise un schéma d'installation des matériels, décors, protagonistes.
	<p>C1.8 - Estimer les délais de réalisation de la prestation proposée</p> <p>en évaluant les contraintes du projet et en produisant un rétroplanning présentant les jalons du projet</p> <p>pour s'assurer que les délais planifiés correspondent bien au calendrier initial et contraintes du commanditaire envisagées au moment des discussions.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les contraintes techniques sont notifiées. - Les délais de réalisation sont validés avec le client/commanditaire
	<p>C1.9 - Estimer les coûts de la prestation proposée</p> <p>en identifiant les ressources nécessaires à la réalisation du projet, en fonction de l'événement ou du thème, du lieu, du matériel et moyens techniques, intervenants, accessoires, décors nécessaires, en détaillant les postes du budget global, en inscrivant le projet dans son cadre réglementaire,</p> <p>pour proposer toutes les variantes commerciales possibles à son client.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les ressources nécessaires sont listées (déplacements, location de matériel, espaces, équipes de production, intervenants, durée des différentes séquences « prise de vue » et « postproduction »). - Les budgets sont estimés et l'enveloppe définie est respectée. - Le cadre réglementaire du projet est établi et les coûts afférents sont notifiés (coûts éventuels d'obtention des droits d'image, de droits d'auteur, etc.).

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C1.10 - Présenter un devis détaillé du projet artistique</p> <p>en adéquation avec son cahier des charges et en s'assurant que les coûts de la prestation correspondent bien à l'enveloppe budgétaire envisagée au moment des discussions initiales, En argumentant sa proposition de valeur En présentant ses conditions de prestations et tarifs en négociant et en ajustant sa proposition si nécessaire</p> <p>afin d'engager la relation commerciale avec son client</p>		<ul style="list-style-type: none">- Le devis est établi conformément : conditions de paiement, tarifs, TVA, autorisations, matériels, ...)- Le candidat argumente sa proposition de valeur et propose une négociation/des ajustements (budget, temps, ...) le cas échéant.
	<p>C1.11 - Contractualiser la mission commandée par son client</p> <p>En se conformant lors de l'édition du contrat de vente aux exigences légales et réglementaires propres à l'activité de photographe En y formalisant les conditions de réalisation, les clauses techniques, financières et juridiques et les échéances via un contrat de vente,</p> <p>afin de conclure la vente, sécuriser les engagements respectifs et démarrer la prestation</p>		<ul style="list-style-type: none">- Le contrat de vente est établi conformément : réglementations (copyright, recours).- Le candidat tient compte des conditions et clauses (moyens de transmission, supports, formats, modes et modalités de paiement, etc.) préalablement négociées avec son client.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 2 - RÉALISER UNE CRÉATION PHOTOGRAPHIQUE			
<p>A2.1 - Constitution des ressources nécessaires à la prise de vue</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix de de l'équipe projet (assistants, stylistes, maquilleurs, coiffeurs, modèles, couture, matériels, décors, etc.) - Choix des ressources en charge de la communication du projet - Choix d'une équipe technique (mise à disposition du matériel et des pilotes : pilotage de drone, régisseur du studio, opérateur lumière ...) - Choix des prestataires et fournisseurs - Prise en compte du respect de l'écologie (achat responsables et développement durable) - Négociation avec les prestataires et fournisseurs 	<p>C2.1 - Sélectionner les professionnels</p> <p>Avec l'aval du commanditaire dont les profils et les compétences sont adaptés aux besoins définis par le cahier des charges (styliste, modèles), en s'assurant de leur intérêt et disponibilité, nécessaires à la réalisation du projet, et en tenant compte de leurs contraintes respectives, puis en contractant avec chacun d'entre eux dans le respect de la réglementation et en partageant et expliquant à l'équipe le brief client (note d'intention), la direction artistique et toutes informations sur le contexte du projet</p> <p>afin de constituer l'équipe du projet artistique en phase avec les attentes du client et les moyens que ce dernier entend mobiliser</p>	<p>ME2.1 Projet</p> <p>Réalisation d'un projet de portraits</p> <p>Le rendu est composé d'un texte explicatif de 5 à 10 lignes qui contextualise le thème, les orientations techniques et artistiques.</p> <p>Le candidat doit livrer 5 images.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les choix de stylisme de décors, de lieux, de modèles, sont pertinents au regard du projet : l'aval du commanditaire est recueilli. - La contractualisation est réalisée. - Le brief est partagé entre tous les acteurs mobilisés pour le projet. - L'équipe projet constituée est en cohérence avec les caractéristiques du projet à livrer.
	<p>C2.2 - Choisir des prestataires et fournisseurs (tiers et sous-traitants) d'équipements techniques</p> <p>en prenant en compte leurs compétences, technique, professionnalisme, tarifs, zone géographique d'intervention et leur modalité de prise en compte de l'environnement dans leur prestation, en engageant le relationnel commercial</p> <p>afin de leur passer commande des matériels nécessaires préalablement à la prise de vue</p>	<p>ME2.2 Projet</p> <p>Réalisation d'un projet de photos sur un thème libre sous contraintes techniques (Partie 2 du ME1.2)</p> <p>Le rendu est constitué de la série de 8 à 12 photos. Les photos peuvent être accompagnées de légendes pour approfondir les</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La sélection faite est argumentée. - Les partenariats et/ou relations commerciales sont établis. - Les modalités de commande de matériel sont exposées.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none"> - Identification et définition du périmètre de chaque partie prenante au projet (fournisseur, maquilleur, habilleur, journaliste, styliste, éditeur, producteur, directeur de studio, etc.). - Mise en œuvre des démarches concernant les accréditations et les autorisations de prise de vue 	<p>C2.3 - Obtenir les autorisations et accréditations nécessaires au projet</p> <p>en prenant les rendez-vous auprès des entités concernées</p> <p>pour couvrir le contexte légal et réglementaire de la prise de vue.</p>	<p>éléments contextuels et améliorer l'immersion du spectateur.</p> <p>ME2.3 Projet</p> <p>Réalisation d'un projet qui peut être réalisé en studio (mode, nature morte) ou en extérieur (architecture ou paysage).</p> <p>Le rendu est composé de 4 photos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose les modalités suivies pour l'obtention des autorisations et accréditations.
<p>A2.2 - Mise en place de la prise de vue et des conditions de réalisation du projet photographique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition et organisation des conditions de mise en scène/d'éclairage - Préparation des conditions de réalisations du projet photographique - Sélection du matériel - Réalisation des mesures : lumière, focale, point de vue (profondeur de champ) 	<p>C2.4 - Mettre en œuvre les conditions de réalisation technique du projet</p> <p><i>En respect de la commande définie,</i> en préparant la mise en scène, le lieu, le décor et le sujet avec les parties prenantes en gérant la lumière et en ajustant les éclairages additionnels (flash ou lumière continue), en paramétrant les matériels après avoir réalisé les mesures et les tests techniques nécessaires, en choisissant la sensibilité du film, les profils colorimétriques et fonctions pour les personnaliser <i>en fonction du procédé d'impression attendu,,</i> en réglant la focale, l'exposition, la balance des blancs</p> <p>afin de révéler l'esthétique du projet</p> <p>C2.5 - Conduire les installations et l'organisation du plateau (en studio ou en extérieur)</p>	<p>ME2.4 Projet</p> <p>Réalisation d'un projet « corporate » (Partie 2 du ME1.3)</p> <p>Il s'agit de réaliser le photo reportage sur une entreprise, présenté au sein de la proposition conceptuelle établie sur la base du cahier des charges rédigé par les enseignants qui jouent le rôle de commanditaire.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les images réalisées sont homogènes : le cadrage est maîtrisé et le choix de la profondeur de champ adapté au sujet. Les photos sont réalisées avec le même appareil. - Le paramétrage de l'appareil photographique est maîtrisé et conforme aux intentions. - La construction des éclairages et la gestion de la lumière sont techniquement maîtrisées : la qualité de la lumière est intégralement contrôlée (effets de lumière, l'intensité, les jeux d'ombres, les couleurs...) - Les choix de mise en scène ou de mise en situation du

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none"> - Choix de la sensibilité du film et la vitesse d'obturation - Paramétrages des appareils et du matériel - Réalisation de tests pour ajuster l'exposition, le matériel et les angles de prises de vue en fonction du lieu et du sujet - Préparation du lieu et du sujet. - Sélection et intégration d'accessoires et techniques adaptés à des compositions et des esthétiques d'images. - Conduite des installations 	<p>tant sous l'angle technique qu'artistique, en s'assurant de l'obtention des accréditations et autorisations nécessaires puis en veillant à ce que le sujet, la mise en scène à photographier est conforme aux maquettes soumises au client, en veillant au bon respect par tous des règles de sécurité (aspect matériel et humain), et en respectant la charte visuelle définie avec le client,</p> <p>pour garantir les conditions de réalisation d'une photo composée conforme aux attendus client.</p>	<p>Il donne lieu à la réalisation de 5 à 12 photos.</p>	<p>candidat traduisent sa compréhension de la problématique de l'entreprise. C'est l'écoute du client qui doit guider le candidat dans ses choix.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il sélectionne les objets, leur place, la façon dont ils vont être photographiés, la distance, l'orientation, le cadre, la façon dont ils vont être assortis. - Le candidat fabrique les décors : leur reproduction ou fabrication est cohérence avec l'ensemble du tableau réalisé.
<p>A2.3 - Direction d'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordination de l'équipe et des prestataires autour du projet - Direction des divers protagonistes lors de prises de vue (mannequin, assistant ...) et mise en cohérence entre les postes - Supervision des membres de l'équipe (retouches maquillages ou coiffures, placement 	<p>C2.6 - Diriger l'équipe projet de la réalisation à l'exécution</p> <p>Au regard du rétroplanning établi et de l'éventuel RACI élaboré, en informant du rôle et des attendus de chacun, en détaillant l'organisation logistique du projet, en coordonnant et supervisant les membres de l'équipe et les prestataires, en mettant en place des outils facilitant la communication entre les membres de l'équipe et limitant le risque de conflits, le tout en tenant compte de la diversité des profils au sein de l'équipe,</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le rétroplanning est présenté : les tâches (et délégation des tâches) sont attribuées à chaque acteur intervenant selon les moments du projet. - L'organisation logistique est détaillée (étapes-clés, plannings, moyens nécessaires, réservations éventuelles, obtention des accréditations...) et permet d'optimiser les délais de réalisation. - Les temps de coordination sont prévus au rétroplanning.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>des modèles, effets des lumières, ...)</p>	<p>afin de faciliter la mise en œuvre de la mission</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les outils facilitant la communication sont présentés et leur intérêt est argumenté. - Des notes internes sont rédigées et communiquées en cas de besoin le cas échéant
<p>A2.4 - Suivi de l'état d'avancement du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérification du respect des tâches imparties à chacun et des délais de réalisation - Suivi de planning - Gestion des imprévus et éventuels conflits. - Respect du temps et du budget alloué au projet. 	<p>C2.7 - Suivre l'état d'avancement du projet</p> <p>en assurant le placement des équipes sur les plateaux de travail, la cohérence entre les différents postes, en contrôlant la réalisation tout au long du projet, en vérifiant la bonne exécution des tâches imparties à chacun, au regard du rétroplanning établi</p> <p>afin de respecter les délais de réalisation et anticiper le cas échéant les actions correctives pour tenir les engagements contractuels</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les équipes sont placées sur les plateaux. - Les contrôles des tâches de chaque acteur du projet sont effectués. - Les actions correctives sont réalisées pour tenir les délais et/ou les engagements.
<p>A2.5 - Réalisation de prises de vue photographique dans des conditions de réalisation sécurisées et optimisées</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrôle des conditions de réalisation - Mise en valeur et direction du sujet à photographier - Anticipation et gestion des imprévus 	<p>C2.8 - Contrôler la préparation faite par toute l'équipe</p> <p>en vérifiant que chaque membre de l'équipe a bien abouti sa préparation, en contrôlant que chaque poste (éclairages, tenues et maquillages, scénographie) est conforme à la demande, et en veillant scrupuleusement à la maîtrise des coûts dans le cadre de l'enveloppe définie au devis,</p> <p>pour valider que tout est opérationnel pour réaliser la prise de vue</p> <p>C2.9 - Réaliser les prises de vue (d'objet, de portrait, de scène)</p> <p>en effectuant la mise au point,</p>		<ul style="list-style-type: none"> - La préparation permet le lancement de l'opération. - Aucun surplus de consommation de ressources n'est constaté. - Chaque élément est à sa place, identique au schéma de réalisation contractualisé par le client/commanditaire. <ul style="list-style-type: none"> - Les photos présentent une qualité technique : mise au point et de traitement de l'image, homogénéité de la série quant au choix de prise de

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>en dirigeant et en mettant en valeur le sujet à photographier, en dirigeant et en écoutant les suggestions des divers protagonistes visant l'optimisation du rendu visuel, en anticipant et en gérant les divers aléas,</p> <p>dans le but de produire les images demandées dans le brief respectant le concept initial</p>		<p>vue et de cadrage, maîtrise des lumières d'ambiance, choix des focales (de l'objectif), qualité du regard, choix de chromie et de contraste</p> <ul style="list-style-type: none">- La sincérité des portraits : le jury recherche une authenticité dans les portraits, ce qui implique une mise en scène sans comédie, l'instauration d'une atmosphère.- Le candidat présente une démarche plus esthétique qu'artistique : quel que soit le thème choisi par le candidat, il valorise, sublime, son sujet (objet, personne, habit, arbre...) en recourant à la fois à des compétences artistiques et des compétences techniques.- L'expression des visages est cohérente avec le thème et la personnalité des protagonistes. Le choix de l'expression (fruit d'une réflexion du candidat) en lien avec le thème et les personnes choisies est argumenté.- La qualité de l'expression artistique créée par la série de photos :<ul style="list-style-type: none">o permet de faire passer une émotion chez les membres du jury. Ces émotions
--	--	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<p>peuvent venir du choix du sujet, des formats, de l'atmosphère que le photographe a su installer grâce à des options de lumière, de focale, de cadrage, de profondeur de champ mais aussi du soin apporté à la prise de vue, à la mise en scène.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ vient d'une combinaison de choix techniques teintée d'une perception artistique parfois inconsciente et issue du hasard, de la chance ou de l'accident.
	<p>C2.10 - Réaliser une série de photos</p> <p>en prenant les initiatives adaptées à la situation, en suscitant l'intérêt futur pour assurer la diffusion de la série de clichés (à la Une ou en double page par exemple), en sauvegardant sur un ordinateur et/ou disque dur externe les fichiers de sa carte mémoire, et en tenant compte des délais de livraison attendus par le commanditaire/financeur,</p> <p>pour préparer le sujet photographique en conformité avec la note d'intention présentée au commanditaire/financeur.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le rendu des images est maîtrisé. - La conformité du projet repose sur le respect des formats (taille du tirage), choix du papier, choix de l'imprimante, respect des quantités, respect des délais.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 3 - POST-TRAITER ET POST-PRODUIRE DES ÉPREUVES PHOTOGRAPHIQUES			
<p>A3.1 - Développement et tirage des photos en laboratoire (argentique)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sélection des images dans le format adéquat (editing) - Sélection des techniques de développement de photographies. - Développement des épreuves réalisées à l'aide d'un boîtier argentique (passage de l'état film photo au film négatif) - Tirage de photos en argentique (passage de l'état film/négatif au papier) - Veille au respect de l'environnement dans la réalisation des produits 	<p>C3.1 - Sélectionner parmi tous les clichés pris lors de la prise de vue les images les plus cohérentes et les plus réussies par rapport au projet attendu</p> <p>en manifestant son esprit critique et esthétique pour identifier les clichés les plus vendeurs dans le cadre d'un projet ou d'une commande spécifique.</p>	<p>ME3.1 Projet</p> <p>Réalisation du développement des épreuves du projet documentaire (Partie 2 du ME1.1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose les points de vigilance auxquels il est attentif pour réaliser la sélection. - La sélection faite par le candidat est argumentée.
	<p>C3.2 - Procéder (ou superviser si elles sont confiées à un prestataire) au développement et au tirage des photographies en laboratoire</p> <p>en respectant la déontologie, le code de la propriété intellectuelle et le droit à l'image, en mesurant le temps d'exposition à la lumière lors de l'ouverture du boîtier, en rembobinant sa pellicule en sélectionnant les techniques de développement et d'exploitation d'image afin de développer ses films en photographie argentique.</p>	<p>Le rendu comprend 8 à 12 photos.</p> <p>ME3.2 Projet</p> <p>Réalisation du traitement des épreuves du projet « corporate » (Partie 3 du ME2.4)</p> <p>Il s'agit d'effectuer le traitement des 5 à 12 photos réalisées constituant le photo reportage, sur la base du cahier des charges rédigé.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat argumente son choix de techniques de développement et de tirage et explique les précautions à prendre en termes de temps d'exposition à la lumière et lors du rembobinage. - Les films sont développés (conformément à la réglementation) en photographie argentique.
<p>A3.2 - Post-production créative et artistique des images produites en fonction de la commande</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérification de la qualité des tirages 	<p>C3.3 - Réaliser le traitement et la retouche des images numériques</p> <p>en manipulant les logiciels professionnels adéquats, et si convenu lors du brief, en réalisant des photomontages et des intégration d'éléments en 2D et 3D</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le rendu des images est maîtrisé. - Le cas échéant, les retouches d'images sont effectuées avec efficacité (montages d'images, intégration d'éléments -images

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation des logiciels de base - Retouches d'images - Finalisation des retouches sur les images par rapport au cahier des charges - Comparaison et sélection des tirages pour les éditions en ligne ou hors ligne. - Mise en page de représentation visuelle 	<p>en retouchant si besoin les images par rapport au cahier des charges le tout en respectant la demande du commanditaire, le support de livraison convenu, les codes de disposition des images,</p> <p>afin d'atteindre la qualité optimale du fichier à livrer.</p>		<p>virtuelles, incrustations, effets spéciaux-, retouches beauté).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat présente les logiciels utilisés et explique l'intérêt de chaque
<p>A3.3 - Ordonnancement de sa banque d'images</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition d'un outil de classement - Classement et ordonnancement des photos/images numérique ou dans des pièces dédiées pour l'argentique 	<p>C3.4 - Editer les épreuves</p> <p>En sélectionnant les tirages du fichier d'après les critères qualité préalablement définis au regard du projet attendu En contrôlant la qualité de leur impression, le grain, les effets de contour, la densité de la lumière, la chromie En veillant à la disposition des photos en fonction du format de réalisation</p> <p>pour préparer la livraison du projet</p>		<ul style="list-style-type: none"> - La qualité de traitement de l'image (qualité du tirage) intègre la gestion des bascules lumières. - Le candidat maîtrise la température de couleurs (éviter les bascules de lumières non corrigéables), la qualité du grain, les effets de contour, la densité de lumière, la chromie....
<p>A3.4 - Livraison de la commande</p>	<p>C3.5 - Nomenclaturer et classer les tirages réussis</p> <p>au sein d'une banque d'image sélectionnée en fonction de ses besoins en les ayant préalablement numérisés, facilitant leur exportation (pour le web notamment)</p> <p>afin de pouvoir retrouver facilement ses photos, en administrer les droits de partage, les diffuser et les sécuriser</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat argumente son choix d'outil de classement en fonction du type d'image et en fonction du besoin (prix, taille de l'espace disponible, fonction de partage et de gestion des droits, etc.) - Les bibliothèque, catalogue d'images, banque d'image sont créées. - Les tirages sont classés (mots clés, etc.) - Les exportations de tirages sont prêtes.
	<p>C3.6 – Livrer le projet photographique au client</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose son rendu face au client et l'interroge sur la

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none">- Livraison des images/photos au client- Présentation au client des images/photos et échanges avec le client	<p>En lui présentant les images/photos, En échangeant avec lui sur la qualité perçue des réalisations</p> <p>afin d'évaluer sa satisfaction et valider la bonne conformité du projet</p>		<p>manière dont il perçoit le visuel : a satisfaction est évaluée.</p> <ul style="list-style-type: none">- La conformité du projet est validée.
---	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 4 -

CREER ET DEVELOPPER UNE ACTIVITE DE PHOTOGRAPHE

<p>A4.1 - Création de l'activité et de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construction d'un "business plan" - Réalisation d'une étude de marché - Positionnement stratégique de l'entreprise sur le marché - Evaluation financière du projet - Choix du statut - Sécurisation de la propriété intellectuelle et du droit à l'image des personnes et des biens 	<p>C4.1 - Établir un plan d'affaires</p> <p>en analysant le marché, la concurrence, la zone de chalandise, les prix pratiqués, l'offre actuelle</p> <p>en identifiant les segments, attentes et comportements d'achat de la clientèle cible,</p> <p>en définissant la composition de son offre, sa tarification et sa différenciation,</p> <p>en estimant le chiffre d'affaires, les coûts de revient et les besoins en investissement,</p> <p>afin de positionner son activité dans l'écosystème de la photographie</p>	<p>ME4.1 Projet</p> <p>« Plan de développement de l'activité »</p> <p>Le candidat rédige de manière structurée (dossier de 20 pages maximum) un projet de création/développement d'une activité de photographe.</p> <p>Il apporte toutes les précisions nécessaires (réglementation, produit, cible, système de gestion administrative et comptable, système de veille et de management de la qualité, ...) à la bonne compréhension du jury.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le business plan est réalisé et le candidat explique la méthodologie utilisée pour analyser ses composantes (actualité du secteur, localisation, analyse de la concurrence, composition de l'offre, analyse de la Segmentation de marché, stratégie tarifaire et communication des concurrents, composition de son offre, tarification, différenciation, besoins en investissement, tableau de financements, dimensionnement de l'activité, estimation du chiffre d'affaires)
	<p>C4.2 - Identifier et choisir les statuts juridique, social et fiscal</p> <p>les mieux adaptés à la nature de son activité,</p> <p>En analysant chacun d'entre eux, leur réglementation associée au vu de ses attendus professionnels,</p> <p>en vue de réaliser les démarches de déclaration de l'activité</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le statut juridique est argumenté et conforme à la nature de l'activité exercée. - Les démarches liées à la création de l'activité sont exposées et réalisées.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C4.3 – Sécuriser son activité professionnelle</p> <p>En adhérant auprès de groupements et organisations professionnelles, en s'assurant auprès d'une compagnie</p> <p>pour défendre ses droits en tant qu'auteur photographe et pour être assisté, si besoin, dans ses droits d'auteur, de l'image et de la propriété intellectuelle.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose l'intérêt d'une adhésion à un groupement professionnel. - L'assurance RC/RP est expliquée (Protection du travailleur indépendant, protection de l'identité visuelle, etc.) - Le candidat explique ce que sont les droits d'auteur, droits de l'image, droits de la propriété intellectuelle.
<p>A4.2 - Inscription de l'activité photo dans l'environnement professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Veille artistique/et ou culture - Veille technologique sur le matériel photographique et les logiciels associés - Veille juridique et réglementaire 	<p>C4.4 - Réaliser une veille prospective -artistique/et ou culturelle, technologique, juridique et réglementaire-</p> <p>en usant de tous les moyens disponibles (médias, revues spécialisées, événements et réseaux professionnels), en ayant préalablement organiser son dispositif de recueil des éléments issus de la veille en repérant les évolutions sociétales, les tendances artistiques et les innovations technologiques puis en en tirant les enseignements et références utiles à son activité professionnelle et à l'identification d'opportunité de développement</p> <p>afin d'anticiper les actions correctives et d'innovation à instaurer dans sa pratique visant l'amélioration continue de son positionnement sur le marché</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les moyens utilisés pour réaliser la veille (exposition de photographes, lecture de livres ou presse professionnelle, salons, relations, modalités de demandes d'accréditation, ...) sont présentés et leur intérêt est motivé. - Le candidat présente son dispositif de recueil d'éléments (base documentaire). - Le principe de l'amélioration continue est exposé par le candidat : il formule des propositions en ce sens, provenant de la veille réalisée.
<p>A4.3 - Conception d'une stratégie de communication et de promotion</p>	<p>C4.5 - Définir et mettre en œuvre sa stratégie de communication</p> <p>en élaborant son plan de communication</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat argumente la stratégie de communication

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none"> - Canaux de diffusion - Marketing digital - Participation à des événements - Développement du réseau professionnel 	<p>en créant et réalisant une plaquette publicitaire en PAO, en créant (à l'aide de systèmes de gestion de contenu) et développant son site internet, sa galerie web, sa chaîne YOUTUBE et en en assurant son parfait référencement,</p> <p>en animant à des moments dédiés et en contrôlant sa présence et sa visibilité en ligne sur les médias et réseaux sociaux en y mettant en avant ses talents et ses réalisations, et en diffusant ses contenus (tout en ayant sécurisé la protection intellectuelle de ses créations)</p> <p>pour positionner, promouvoir son offre et rendre visible son activité de photographe professionnel au plus grand nombre</p>		<p>établie et présente son déploiement.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les canaux de diffusion (réseaux sociaux et sites spécialisés, ...), les cibles, la temporalité et les contenus (appropriés) sont identifiés et cohérents avec la cible.
	<p>C4.6 - Assurer la promotion de l'activité</p> <p>auprès des professionnels et du grand public En participant à des événements artistiques, culturels et en y diffusant ses réalisations En constituant un réseau efficace et diversifié de partenaires, de coproducteurs, de prescripteurs potentiels Et en leur remettant un échantillon de ses photos accompagnées d'une description de son travail,</p> <p>afin de développer sa notoriété et un réseau de prestataires partenaires du développement de ses projets .</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat présente les événements propices à la promotion de son activité (salons, festivals, foires, rencontres, vernissages, expositions, remise de prix, etc.) - Les réseaux de partenaires, de coproducteurs, de prescripteurs potentiels constitués sont présentés et leur intérêt est argumenté.
<p>A4.4 - Création et développement d'une signature visuelle propre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification d'un univers artistique - Création de supports de présentation de sa signature visuelle 	<p>C4.7 - Créer son identité artistique</p> <p>en recherchant un style d'expression visuelle, singulier, et distinct de la concurrence sur son marché, en appliquant des critères de choix iconographiques et éditoriaux originaux, en affirmant son unicité,</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat définit, présente sa signature artistique. - Il expose ses sources d'inspiration et les éléments de sa caractérisation, reconnaissable parmi la concurrence.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<ul style="list-style-type: none"> - Sélection des photographies illustrant sa sensibilité et la spécificité de ses œuvres 	<p>afin de proposer une offre différenciante sur le marché de la photographie pour être facilement reconnaissable par les tiers</p> <hr/> <p>C4.8 - Construire et développer un portfolio de travaux de références</p> <p>présentant ses productions photographiques passées, classées par thème, illustrant sa signature visuelle et son positionnement de marché</p> <p>afin de donner aux acheteurs potentiels une vue d'ensemble représentative de ses savoir-faire, de ses domaines d'activité, de sa créativité et de son identité artistique</p>		
<p>A4.5 - Développement commercial de son activité professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration de la stratégie commerciale - Commercialiser son offre sur le marché de la photographie - Prospection commerciale 	<p>C4.9 - Élaborer une stratégie commerciale adaptée et efficiente</p> <p>en organisant un plan de prospection des clients en cohérence avec les segments d'activité choisis, en identifiant les prescripteurs, agents commerciaux et réseaux influents</p> <p>en réalisant un pitch d'un projet démontrant son expertise métier, et en développant un argumentaire de vente,</p> <p>dans le but de saisir des opportunités, développer son portefeuille clients et son chiffre d'affaires</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le portfolio est constitué conformément aux attendus (synthèse représentative de ses réalisations et capacités créatives et artistiques) et présenté : il capte l'attention d'acheteurs potentiels. - La ligne artistique transparaît tout au long du portfolio. - Le plan de prospection est présenté, expliqué et correspond à la cible : les entreprises, institutionnels, ... sont repérés et les contacts décideurs sont identifiés. - Le candidat présente son pitch commercial et retient l'attention d'un acheteur potentiel.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C4.10 - Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de fidélisation auprès de ses clients</p> <p>en échangeant régulièrement avec eux, en évaluant leur satisfaction, remarques, suggestions d'amélioration sur le projet réalisé en les informant en avant-première des nouvelles prestations réalisées, en les invitant à des événements privés, en utilisant le marketing digital via les réseaux sociaux, afin de pérenniser sa clientèle</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat expose sa stratégie de fidélisation clients : chaque outil associé utilisé est argumenté et son impact visé est identifié. - Les éléments recueillis lors des échanges avec les clients sont analysés : des opportunités de marché, de produits, de services sont exposés.
<p>A4.6 - Gestion du suivi administratif et comptable</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques de communication écrite/orale - Suivi administratif - Utilisation de logiciels de gestion et de comptabilité - Facturation de la prestation - Suivi comptable 	<p>C4.11 - Assurer (ou déléguer à un centre de gestion) le suivi administratif et comptable de son entreprise</p> <p>En réalisant les démarches administratives, suivi et/ou saisie des courriers, auprès des tiers concernés en catégorisant ses recettes et dépenses et en suivant l'état de sa trésorerie au quotidien.</p> <p>afin de renseigner les différentes déclarations administratives, sociales et fiscales, en lien avec les dispositifs réglementaires actualisés et d'assurer une réactivité en cas de problème</p>		<ul style="list-style-type: none"> - La régularité du suivi administratif et comptable est prévu au rétroplanning de l'activité et expliqué par le candidat. - Les techniques de communication écrite/orale sont utilisées lors des échanges avec les tiers. - La comptabilité est tenue quotidiennement. - Les différentes déclarations administratives, sociales et fiscales sont anticipées et répondent au cadre réglementaire de l'activité.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C4.12 - Facturer la prestation réalisée</p> <p>En listant toutes les opérations effectuées et en tenant compte le cas échéant des versements déjà perçus en appliquant les principaux mécanismes de comptabilité de la TVA (en fonction du régime retenu) En ayant recours à un logiciel adapté Puis en transmettant selon un moyen de communication adapté l'appel à versement à son client</p> <p>afin de procéder à l'encaissement et l'enregistrer à sa comptabilité</p>		<p>- La facture est réalisée conformément : elle reprend chaque élément de la prestation réalisée, tient compte des éventuels règlements réalisés par anticipation par le client et réductions convenues.</p> <p>- L'encaissement est réalisé et enregistré au livre comptable.</p>
--	--	--	---

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

Pour valider la certification dans son intégralité, le candidat doit avoir :

- validé la totalité des blocs de compétences du référentiel de certification reposant sur la production des 5 projets (travail personnel de recherche et de création) soutenue devant jury, devant démontrer du candidat :
 - *sa qualité de l'expression artistique* : au travers de la plupart de ses projets réalisés pendant l'année, le candidat a l'occasion d'exprimer sa sensibilité artistique, son univers, ses thèmes de prédilection et un angle éditorial. Il se dégage de ses travaux un sens artistique valorisé par une maîtrise technique.
 - *sa qualité photographique* : ce sont les aspects techniques qui seront ici évalués.
 - *ses qualités professionnelles du candidat* : seront évaluées la capacité d'écoute du photographe, sa capacité de reformulation du besoin, son organisation, sa gestion des projets de leur conception à sa leur livraison.
- validé la soutenance orale décomposée en deux parties :
 - *première partie* : le candidat présente au jury les travaux réalisés pendant l'année, rassemblés dans un book physique et/ ou vidéo projeté. Il présente les problématiques qui lui ont été soumises pour la réalisation des projets produits et la façon dont il les a appréhendé et traité, puis les résultats obtenus.
 - *seconde partie* : questions / réponses avec le jury