

# REFERENTIEL COMPETENCES / ACTIVITES ENTREPRENEUR TEPE

Domaine de compétences 1 : Construction d'une décision et veille stratégique		
Compétences associées aux activités et tâches	Tâches et activités	ENTREPRENEUR TEPE
<b>Compétence 1-1</b> Anime une veille combinée sur les plans juridique, technologique et concurrentiel	L'entrepreneur définit le champ de veille pertinent pour l'activité de l'entreprise et les types d'informations à collecter de manière régulière. Il utilise les observatoires économiques et sociaux territoriaux et nationaux pour situer l'activité de son entreprise ou le projet de création d'activité. Il prend régulièrement connaissance des productions professionnelles innovantes et traditionnelles de son secteur dans les domaines de priorité de veille identifiés, notamment en lien avec les organisations et branches professionnelles. Il assure une veille sur la réglementation et les normes qualité en vigueur dans le secteur d'activité ou le métier. Il veille à la réceptivité du marché au produit/service proposé (concurrence /obsolescence du produit/service).	Entretien avec diverses sources d'informations plutôt proches et techniques, une veille quotidienne (banque, branche professionnelle, Chambre d'Agriculture, CMA, CCI...). Avec une approche déterminée mais empirique.
<b>Compétence 1-2</b> Définit, met en œuvre et contrôle la stratégie du projet en lien avec sa production, ses services et ses environnements	A partir de l'analyse du marché, il définit le produit/service à concevoir, le volume à produire ainsi que le mode de diffusion et la couverture géographique, selon les critères suivants : qualité, coût, délai. Il définit des objectifs réalistes cohérents avec la stratégie définie. Il élabore, par priorité, des indicateurs de veille plus directement liés à l'activité de l'entreprise et analyse leur évolution en lien avec la stratégie définie. Il contrôle à échéance régulière l'atteinte de ces objectifs, la pertinence de la stratégie déployée dans le cadre d'un système de pilotage du projet défini (partenaires externes choisis, acteurs internes...).	Il répond aux demandes du marché à partir d'adaptations mineures et / ou techniques. d'une offre standard ou banale.
<b>Compétence 1-3</b> Construit la structure contractuelle et juridique adaptée au projet, à son activité et sa pérennité	Il choisit la forme juridique d'activité convenant le mieux aux caractéristiques du projet et construit le système de contrats avec les partenaires, les fournisseurs, les réseaux de distribution et de vente et en vérifie l'actualité et la pertinence. Il introduit également les procédures de recours et de gestion des litiges liées à l'activité choisie. Il construit un système de protection juridique du patrimoine informationnel de l'entreprise (politique de brevet et droit d'auteur notamment).	Il s'en remet à des compétences externes de proximité, connues (notaire, CMA, expert comptable) sur les dimensions incontournables de l'activité.
<b>Compétence 1-4</b> Repère, analyse et traite les dysfonctionnements en lien avec la stratégie du projet	Il suit les interventions mises en place et rend compte de leur efficacité. Il contrôle régulièrement la pertinence des indicateurs définis en lien avec le marché. Il analyse les écarts ou déviations et propose des évolutions dans la stratégie mise en place, dans le cadre du système de pilotage global du projet.	Capacité à apporter une réponse immédiate à une situation de fait qui s'impose.

Domaine de compétences 2 : Conception et conduite de projet		
Compétences associées aux activités et tâches	Tâches et activités	DIRIGEANT TEPE
<b>Compétence 2-1</b> Conçoit la mise en œuvre opérationnelle du projet à partir de la stratégie et des objectifs définis en amont (avant-projet et conception)	Il conçoit, organise et planifie les actions selon les trois critères : la qualité, les coûts, les délais. En prenant en compte les données comptables existantes, il vérifie la pertinence/crédibilité du projet avant son expérimentation et envisage au moins deux hypothèses (haute et basse) de faisabilité.	Il sait construire, planifier, organiser sur instruction de sa hiérarchie un projet dans lequel il tiendra un rôle effecteur majeur.
<b>Compétence 2-2</b> Arrête les choix techniques, économiques et budgétaires adaptés au projet (réalisation)	Il lance la phase d'expérimentation pour valider la finalisation du produit : les approvisionnements, la fabrication, l'affectation des ressources (techniques, humaines et financières) et la diffusion (marketing/commercial/logistique) auprès du client. Il construit les tableaux de bord, les indicateurs, les procédures de lancement du projet, en utilisant les moyens de l'entreprise et au mieux l'informatique et les NTIC. Réalise une analyse budgétaire du projet dans sa phase d'expérimentation. Valide les choix technique, commercial et budgétaire de l'hypothèse retenue. Il met en place et organise le système de pilotage du projet défini préalablement.	Dans le cadre d'un projet ou d'une mission confiée, il estime les ressources matérielles, humaines nécessaires à la conduite du projet selon les critères d'évaluations de l'entreprise et les règles de l'art du métier considéré.
<b>Compétence 2-3</b> Met en œuvre, stimule, coordonne et contrôle le projet (transfert)	Il définit, en lien avec les objectifs définis et les choix techniques, commerciaux et budgétaires retenus, le cahier des charges et coordonne les actions des équipes internes, des réseaux (de diffusion, de transport, de production...), des sous-traitants et des partenaires du projet. Il met en place les procédures organisationnelles afférentes. Il suit et anime le système d'évaluation et de contrôle portant sur l'atteinte des objectifs définis, les indicateurs de production/réalisation du projet. Sur la base des écarts constatés et/ou recueillis auprès des acteurs du projet, il propose des solutions correctives pour atteindre les objectifs fixés. Il communique, dans le cadre du système de pilotage du projet, des corrections apportées et de la cohérence globale du projet dans le cadre de la stratégie déployée. Il met en œuvre les éventuelles évolutions décidées dans le cadre du système de pilotage.	Il pilote avec les moyens qui lui sont affectés la mise en œuvre des actions induites par le projet. C'est une action de terrain et une action de management de proximité.
<b>Compétence 2-4</b> Assure le développement du projet en vue de sa pérennisation (exploitation)	Il vérifie que les conditions juridiques, techniques, organisationnelles, partenariales et budgétaires sont stabilisées pour pérenniser le projet. Il modélise l'approche budgétaire du projet. Il s'assure de la conservation de tous les documents (archivage des exigences légales, contractuelles, internes...). Il clôture : finalisation des relations contractuelles, établit le bilan financier, rassemble les données aux fins de capitalisation. Il capitalise les acquis pour conserver en mémoire et améliorer les savoir-faire de l'entreprise, afin de passer du savoir explicite à la « culture » d'entreprise.	Il assure la conduite du projet au regard des engagements pris par l'entreprise vis-à-vis du bénéficiaire (livraison tel jour à telle heure). Il collecte et transmet les informations concernant les indicateurs de bonne marche du projet. Il est capable de porter un avis critique et constructif sur le projet réalisé.

Compétence 3 : Management des ressources et contrôle de l'activité		
Compétences associées aux activités et tâches	Tâches et activités	DIRIGEANT TEPE
<b>Compétence 3-1</b> Définit la communication stratégique du projet et assure sa présentation auprès des partenaires, financeurs et clients	Il veille au développement de l'image de l'entreprise et du projet. Il construit un plan de mercatique portant sur le positionnement concurrentiel, les caractéristiques du produit et les réseaux de distribution en fonction des clients et bénéficiaires ciblés ainsi que de la politique tarifaire. Il construit un plan de promotion commerciale, avec l'argumentaire associé et suit ses impacts. Il utilise différents supports de communication pour présenter et valoriser l'entreprise, ses activités et produits. Il consulte régulièrement les clients, financeurs, bénéficiaires et partenaires pour vérifier la pertinence du produit/service et du projet (sondages et enquêtes de satisfaction). Il en traite les résultats.	En référence à un plan d'action commercial plus ou moins défini il répond aux sollicitations du marché : - Il estime le besoin. - Il apporte une réponse le plus souvent standard. - Il évalue le devis. - Il argumente auprès du client.
<b>Compétence 3-2</b> Gère les ressources humaines	Il gère les contrats de travail (création, gestion et solde) selon la réglementation en vigueur (congés, ancienneté, formation, développement de carrière,...). Il définit et met en place le système de délégation. Il organise les procédures de recours et traite les éventuels litiges liés à ces contrats.	Dans le cadre d'un management de proximité, il anime et supervise une équipe opérationnelle de quelques personnes et rend compte à la Direction (absence, congé).
<b>Compétence 3-3</b> Contrôle et gère les flux financiers	Il suit le projet à partir du budget du projet, en lien avec le système comptable de l'entreprise et assure particulièrement le suivi de la facturation aux clients et les relances associées. Il vérifie les équilibres financiers internes et externes du projet. Il valide le bilan et le compte de résultat établi par le système expert et s'assure de la pertinence des critères fiscaux retenus, en lien avec le projet.	Il suit les incidences financières de l'avancée du chantier / projet. Il sait apprécier les écarts entre le prévisionnel et le réel. Il rend compte.
<b>Compétence 3-4</b> Anime l'équipe autour du projet	Il fédère les différents acteurs du projet, sur la base de la présentation et de la diffusion de la stratégie, des objectifs et des indicateurs afférents au projet. Il utilise les méthodes de communication de groupe afin de motiver une équipe et des métiers autour d'un projet. Il anime des réunions et des groupes et peut proposer de nouvelles formes d'organisation ou de coopération pour accompagner les changements générés par le nouveau projet. Il repère et régule les possibles conflits d'intérêts et conflits interpersonnels entre parties prenantes.	Dans le cadre d'un management de proximité auprès d'une équipe restreinte, il sait fédérer (voir créer) une équipe et la mobiliser autour d'un projet ou d'objectifs. Il assure les régulations au sein du groupe.
<b>Compétence 3-5</b> Est force de proposition pour positionner un nouveau projet en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise	A partir d'une activité de veille et de management opérationnel, il audite les caractéristiques de l'entreprise et propose le développement d'un nouveau projet ou d'un nouveau déploiement, en lien avec la stratégie globale de l'entreprise dans son environnement/marché. Il construit l'avant-projet de création ou reprise et le soumet au système de pilotage global de l'entreprise (partenaires externes et ressources internes choisis sur les plans technique, commercial et financier).	Il écoute et s'informe sur ses environnements : concurrentiels, techniques, juridiques et sait faire remonter / ou utiliser les informations de premier niveau.
		REACTIF

Domaine de compétences 4 : Animation des réseaux de partenaires, internes et externes		
Compétences associées aux activités et tâches	Tâches et activités	DIRIGEANT TEPE
<b>Compétence 4-1</b> Respecte et fait respecter les réglementations en vigueur	Il repère les enjeux du respect des lois, des normes qualité et environnementales. Il s'informe des jurisprudences liées à l'activité, notamment sur les plans éthique et déontologique. Il sensibilise ou mobilise, selon le degré de vigilance réglementaire et environnemental attendu dans l'activité projetée, les partenaires internes et externes au respect de ces règles en vigueur. Il applique de manière exemplaire ces principes et intervient en cas de non respect.	Applique les réglementations en vigueur en relation avec le métier, son secteur d'activité et la législation française. Il sait toutefois s'adapter avec pragmatisme à ces constantes.
<b>Compétence 4-2</b> Construit et entretient des réseaux pertinents pour le projet et sa pérennité	Il suit les évolutions des réseaux de partenaires afin de repositionner la stratégie partenariale et contractuelle du projet. Il contacte et introduit les nouveaux réseaux et institutions partenaires si cela s'avère pertinent dans la stratégie du projet. Il supervise et anime les réseaux ainsi déployés.	Sait entretenir de bonnes relations avec les autres acteurs de terrain (ex : confrères)
<b>Compétence 4-3</b> Anime le développement commercial du projet	Il détecte et active les réseaux de partenaires utiles pour le développement commercial du projet. Il met en place les actions commerciales cohérentes avec le plan de mercatique. Il met en place un tableau de bord de suivi (cible/prospect/client), en assure le suivi et le reporting pour analyser les dysfonctionnements éventuels. Il s'assure de la facturation aux clients.	Il détecte, prospecte, le client en direct. Il conclut la commande et la négociation. Il réceptionne « le chantier » et dresse la facturation voir anime le recouvrement.
<b>Compétence 4-4</b> Contrôle la qualité des fournisseurs, des sous-traitants et des experts	Il supervise et assure un partenariat actif avec les réseaux de sous-traitants et d'experts en lien avec les objectifs fixés. Il les actualise avec ses réseaux de partenaires. Il assure des contrôles récurrents auprès des fournisseurs, des sous-traitants et des experts, sur la base des spécifications techniques et contractuelles retenus. Il fait évoluer les cahiers des charges et les procédures de travail, en lien avec les dysfonctionnements repérés par rapport aux objectifs qualitatifs/quantitatifs prédéfinis.	Il travaille dans une relation de confiance avec les fournisseurs habituels.