

CHEF D'ENTREPRISE / GERANT / GERANTE

Directeur d'entreprise, Directrice d'entreprise, Dirigeant de société, Dirigeante de société, Responsable d'entreprise



41

LE METIER

DESCRIPTION

Chef d'orchestre de l'organisation, le chef d'entreprise en est aussi le représentant moral et juridique. Il pilote la rentabilité de sa structure pour en garantir la pérennité et supervise l'ensemble des activités : positionnement produit, achats, approvisionnement, merchandising, prospection et vente, encaissement et recouvrement, gestion administrative et financière, management des équipes... Le chef d'entreprise a une bonne connaissance de ses produits, de ses clients potentiels, de son environnement concurrentiel et de son écosystème. Selon la taille de l'entreprise, son champ d'activités sera plus ou moins étendu : dans une microentreprise le chef d'entreprise assurera l'ensemble des activités tandis que dans une entreprise de taille plus importante, une partie des activités sera dévolue au directeur de magasin.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- Sa propre entreprise ou un groupe plus large



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : ensemble des salariés de l'entreprise
- **Externes** : clients, fournisseurs, prestataires (expert comptable...), administration



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- L'activité de chef d'entreprise peut s'inscrire dans plusieurs cadres contractuels. Il peut exercer en gérance, au sein d'une franchise ou en indépendant.
- Les horaires sont plutôt contraignants et les jours d'activité variables (potentiel travail le samedi, le dimanche, la nuit...).
- Les responsabilités qui lui incombent induisent un stress potentiel important



ACTIVITES

> Activités principales

Assurer la gestion de l'entreprise

- Assurer la gestion administrative et financière (comptabilité, indicateurs, déclarations diverses...)

Définir et suivre le développement commercial

- Définir une stratégie commerciale (veille marché et concurrentielle, positionnement marketing, plan d'actions commerciales, objectifs stratégiques...)
- Suivre son déploiement et les résultats associés
- Rencontrer les fournisseurs pour référencer les produits

Superviser la gestion des opérations

- Sélectionner, référencer et acheter les marchandises
- Superviser les activités d'approvisionnement, réception, mise en rayon, livraison...
- Gérer la préparation et l'expédition des produits

Garantir le management des équipes

- Encadrer et motiver les équipes
- Organiser la répartition des tâches
- Assurer le développement des compétences de tous

> Activités complémentaires

Gérer la communication interne et externe

- Mettre en place des actions de communication en interne à l'entreprise
- Définir et mettre en œuvre des actions de communication destinées aux clients (site, newsletter, fiches produits..)

Veiller à la représentation en dehors de l'entreprise

- Participation à des réunions / groupes de travail dans son secteur d'activité, voire au niveau de la région, de la branche professionnelle...

Assurer la croissance externe

- Evaluer la possibilité de se lancer dans d'autres activités
- ... et évaluer la pertinence d'acquisition d'autres sociétés pour assurer cette diversification



> SAVOIR

- Connaître ses produits, ses clients potentiels, son environnement concurrentiel et son écosystème
- Avoir des connaissances de base en droit du travail
- Connaître l'écosystème de fournisseurs de son secteur et comprendre leurs stratégies et pratiques

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Aimer le secteur d'activité et les objets / produits associés, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits...

> SAVOIR-ETRE

- Savoir argumenter et convaincre
- Savoir pratiquer l'écoute active pour comprendre la demande et les besoins et motivations de son interlocuteur (client interne/externe ou collaborateur)
- Etre force de proposition (initiatives, solutions...)
- Développer des relations de confiance (client interne/externe, fournisseur ou collaborateur)
- Etre capable de s'adapter à des environnements, produits et clients différents
- Etre pédagogue (pour expliquer des choix techniques ou autres)
- Savoir travailler en équipe

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir gérer un portefeuille de fournisseurs
- Savoir négocier le prix d'achat d'objets / produits
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Etre capable d'animer une équipe (commerciale ou autre)
- Savoir évaluer des options / opportunités et prendre des décisions opérationnelles ou stratégiques
- Savoir organiser le travail de son équipe en gérant les aléas d'activité
- Savoir motiver les équipes pour l'atteinte des objectifs (commerciaux ou autres)
- Savoir organiser une veille concurrentielle (analyse du marché, positionnement concurrentiel, forces et faibles face aux concurrents...)
- Etre capable de construire une offre de produits et de gammes de produits avec des positionnements clairs et éventuellement innovants
- Savoir mesurer la satisfaction client (sur les produits, sur l'ergonomie du magasin...)
- Savoir alimenter, suivre et analyser des tableaux de bord de gestion (ventes, stocks, commandes)
- Savoir réaliser des analyses chiffrées (quantitatives)
- Etre capable de développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...)
- Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales (dans le respect de la politique commerciale)



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Une grande envie d'entreprendre, une forte capacité de travail et une bonne résistance au stress et à la pression



FORMATIONS FREQUENTES

- Formations commerciales / entrepreneuriales (écoles de commerce, BTS MUC, marketing...)



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Il n'y a pas de certification spécifique



METIERS DE PROVENANCE

- Directeur commercial, Reconversion, Premier emploi



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Développement de marques et / ou franchises



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)
- [APEC : Directeur de magasin](#)



Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

TEMOIGNAGE

« Le métier de chef d'entreprise est extrêmement vaste puisqu'il dépend du secteur, de la taille de l'entreprise... Moi par exemple je dirige une droguerie à Paris. J'avais fait une école de commerce, ce qui m'a donné des bases, mais le reste s'apprend sur le tas. Le panel d'activités est large : choix des produits, vente, communication, comptabilité, gestion des salariés... Il faut donc être polyvalent et savoir déléguer ! »

Nathanaël,
Chef d'entreprise

