

COMPÉTENCES TECHNIQUES DE GESTION

CONNAISSANCE DU SECTEUR INDUSTRIEL (Compétence de base)

Définition : Connaître les secteurs de l'économie canadienne et mondiale (si cela s'applique) auxquels sont associées les activités et les recherches du CNRC, y compris les industries et les organisations qui définissent le marché, les tendances, l'histoire et le développement actuel et futur des secteurs en question. Cela signifie avoir une perspective complète de l'état global d'un secteur donné, y compris de la position concurrentielle du CNRC, et une compréhension approfondie de toutes les questions se rapportant à un secteur ainsi que des forces et des facteurs qui agissent sur ce secteur. Cela signifie aussi connaître les réalisations des acteurs du secteur, dans le domaine social, commercial, scientifique, technologique et financier, en plus de leurs activités, stratégies d'affaires et tendances.

1 = Débutant	2 = Intermédiaire	3 = Expérimenté	4 = Avancé	5 = Expert
Notions de la compétence et capacité de l'appliquer dans des situations de difficulté limitée	Compréhension de base de la compétence et capacité de l'appliquer dans des situations courantes	Compréhension solide de la compétence et capacité constante de l'appliquer dans la plupart des situations	Compréhension avancée de la compétence et capacité de l'appliquer dans toutes les situations	Compréhension approfondie de la compétence et capacité continue de l'appliquer avec créativité dans les situations les plus complexes et difficiles
<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les principaux acteurs du secteur. • Connaître les principales publications et normes professionnelles du secteur. • Se montrer curieux et désireux d'en apprendre plus sur le secteur. • Comprendre que le CNRC exerce ses activités dans un segment donné de l'industrie et savoir ce que cela signifie pour les projets courants. • S'adapter aux nouvelles réalités du secteur. • Connaître les concurrents dans le secteur ainsi que leur offre de produits. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre comment un acteur interagit avec d'autres et quelles sont les forces à l'œuvre dans un secteur donné. • Porter à l'attention des responsables du CNRC les questions sectorielles clés afin qu'elles soient mises à profit. • Partager au sein du CNRC les renseignements utiles sur les questions et les orientations du secteur et aider à concevoir la manière dont le CNRC y répondra. • Cerner au sein du secteur les principaux acteurs, les chefs de file et ceux qui lancent les tendances. • Comprendre comment le CNRC se compare globalement à d'autres dans l'industrie. • Recueillir et analyser des données pertinentes sur les clients (rapports d'analyse, etc.). • Comprendre les principaux besoins du secteur et comment ils se comparent à l'offre courante du CNRC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cerner des défis liés à des réformes de la réglementation, à la technologie, à la gouvernance d'entreprise, à la mondialisation et à l'intensification de la concurrence dans un secteur donné. • Comprendre ce qu'impliquent des évaluations de marché pour les activités du CNRC. • Avoir une solide connaissance du secteur, de la feuille de route de la plupart de ses acteurs et de la manière dont ceux-ci évoluent. • Comprendre comment fonctionne le secteur, comment il crée de la valeur et comment le CNRC peut le soutenir. • Rester informé sur de grandes industries : lire des publications sectorielles importantes, assister à des réunions d'associations professionnelles; se tenir au fait des tendances du marché. • Recueillir, organiser, diffuser et analyser des données ou tendances sectorielles pertinentes. • Comprendre et maîtriser les normes sectorielles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir une connaissance approfondie des acteurs du secteur à l'échelle nationale et internationale et des liens étroits de cette industrie avec d'autres segments de l'économie. • Être sollicité par des équipes du CNRC pour la profondeur, l'étendue et l'intégralité de ses connaissances sur le secteur et sur la manière dont le CNRC peut créer de la valeur. • Se tenir bien au fait des développements récents dans le secteur qui pourraient avoir une incidence sur les plans opérationnels et stratégiques du CNRC. • Aller à la rencontre de dirigeants du secteur : forger la réputation du CNRC au sein du secteur. • Contribuer éventuellement à l'établissement de normes sectorielles. • Comprendre le développement des segments du secteur, les tendances et les questions émergentes. • Avoir une connaissance générale d'industries concurrentes qui pourraient saisir des occasions d'affaires aux dépens du CNRC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Être connu à l'interne et à l'externe comme un spécialiste, du fait de sa connaissance de divers secteurs connexes et des orientations stratégiques futures. • Exprimer clairement des questions et des défis complexes propres à un secteur, et en discuter au sein du CNRC. • Comprendre clairement des tendances de marché tacites et en évaluer l'incidence directe et indirecte sur le CNRC; utiliser cette compréhension afin de formuler des stratégies pour exploiter des possibilités. • Maintenir une compréhension à jour et approfondie de faits nouveaux sectoriels qui pourraient toucher les plans stratégiques ou opérationnels du client ou du partenaire et informer les clients de façon proactive des questions pertinentes. • Fournir un soutien, des conseils et des orientations stratégiques d'avant-garde à la haute direction du CNRC. • Cerner des questions cruciales pour l'industrie à l'échelle locale, provinciale, nationale et internationale et élaborer des solutions pour y répondre.

Question fondamentale : Cette personne présente-t-elle une capacité élevée de réunir et de rechercher des renseignements sectoriels pertinents?