

CONSULTANT

FAMILLE MÉTIER :

Cabinets de moyenne et grande taille >
Conseil

AUTRE APPELLATION DU MÉTIER :

Pas d'autres appellations particulières

→ MISSION :

Le consultant réalise à la demande du client des prestations de conseil autour des process financiers de l'entreprise (comptabilité, audit interne, contrôle de gestion, systèmes d'informations, trésorerie, consolidation, ...) dans l'optique d'optimiser ces process, de fiabiliser l'information financière, d'accroître la performance, de réaliser une transformation, la mise en place de services partagés. Pour ce faire, il réalise un diagnostic de la situation, propose des solutions sur-mesure, construit un plan d'actions, et selon l'attente du client, participe à sa mise en oeuvre. Il intervient en première ligne de la relation avec les clients et travaille généralement en équipe sous l'autorité d'un chef de projet. Le consultant peut également conduire des analyses financières et comptables dans le cadre d'opérations d'acquisition ou de cession, en lien avec les banques d'affaires et les cabinets d'avocats.

→ ACTIVITÉS :

> PRODUCTION DE LA MISSION DE CONSEIL

- Analyse une situation donnée à l'aide de méthodes d'enquête et d'outil de mesure adaptés
- Met en relation les incohérences ou dysfonctionnements éventuels, pose les problèmes et identifie les besoins d'ajustements
- Recherche avec les interlocuteurs concernés les solutions adaptées à la mesure des enjeux
- Évalue l'impact des solutions envisageables, bâtit un argumentaire et les présente au client
- Élabore un plan d'actions et une méthodologie de travail pour mettre en oeuvre les solutions retenues
- S'attache à produire des livrables de qualité en termes de formalisation, de compréhension, et de lisibilité
- Participe éventuellement à la mise en oeuvre et au suivi des travaux

- Réalise les due diligences dans le cadre d'opérations d'acquisition ou de cession : vérification des états financiers, audit des comptes, analyse des risques, contrôle de la gouvernance d'entreprise, valorisation d'actifs, ...

> SUIVI DE L'AVANCEMENT DU PROJET

- Fait régulièrement le bilan des travaux réalisés et des travaux restants
- Anticipe les risques de débordement (respect des objectifs, du périmètre et du planning décrits dans la proposition d'intervention)
- Assure le relais de l'information entre le client et le chef de projet au cours de la mission
- Agit comme force de proposition sur la mission (adaptation de la méthodologie, de la stratégie d'analyse, préconisations, ...) et fait preuve d'autonomie.
- Accompagne éventuellement des consultants moins expérimentés dans la réalisation de leurs travaux



CONSULTANT

→ VARIABILITÉ DE L'EMPLOI

Selon la taille du cabinet, le type de mission, la variabilité de l'emploi porte principalement sur 3 critères :

- Domaines d'intervention : finance, juridique, social, management des risques, fusion, acquisition, cession, restructuration, ...
- Durée du projet : missions de conseil de quelques jours répartis sur l'année ou de plusieurs mois d'affilée
- Type de clients : moyennes et grandes entreprises, grands groupes internationaux

→ COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Adaptabilité
- Conduite du changement
- Orientation résultat

- Sens du contact et de la relation client
- Sens commercial
- Travail en équipe
- Discrétion
- Travail en équipe

→ COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Connaissances en finances, comptabilité, gestion, audit, consolidation, valorisation d'actifs, systèmes d'informations, ...
- Techniques de conseil : conduite d'entretiens, analyse, diagnostic, évaluation des risques, construction d'un plan d'actions, formalisation de recommandations, animation de groupes de travail, mobilisation d'acteurs, ...
- Maîtrise de l'anglais

→ FORMATION INITIALE

- Bac+5 généraliste (type École de commerce ou École d'Ingénieur) ou formation spécialisée à Bac+5 (type DSCG)

→ FORMATION PERMANENTE

Mise à jour et développement des connaissances obligatoires

→ CERTIFICATION

Pas de certification requise

→ PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Tendance à la croissance des effectifs du fait du développement de l'activité de conseil
- Pour les grands cabinets, évolution vers :
 - Une tendance au recrutement de profils d'experts spécialisés pour développer de nouvelles offres (ex : spécialistes des systèmes d'information, spécialiste en Développement durable ou en politiques RH, ...)
 - Une tendance à la spécialisation des collaborateurs par type de secteur, de métier, de problématique...
 - Pas d'évolution structurelle du métier à moyen terme : des consultants majoritairement à temps plein, en règle générale issus des Écoles de commerce ou d'ingénieur
- Pour les cabinets de taille moyenne, évolution vers :
 - Un développement des connaissances en contrôle de gestion, analyse financière, comptabilité analytique ;
 - Un développement des compétences techniques liées au conseil (analyse, diagnostic, formalisation de recommandations, ...) et non liées au conseil (relation client, écoute, travail en équipe, ...)
 - Une diversification des profils recrutés

