

Les Metiers du Conseil et de l'Audit

December 13, 2013

Les 2 mots clés, “mission” et “client”

➤ Qu'est-ce que c'est qu'une mission ?

▪ Dans le conseil

- La stratégie : accompagner une entreprise dans la définition de sa stratégie de croissance, de compétitivité, dans la mise en œuvre de sa stratégie opérationnelle (global supply chain etc.), dans ses opérations de fusion-acquisition ou de cession, d'assister la direction générale dans la mise en œuvre d'un process.

Exemples de missions de stratégie:

- Comment distribuer un produit/service en dans tel ou tel pays?
- Améliorer et uniformiser les processus d'une entreprise suite à une fusion
- Valider le potentiel d'un marché, d'un circuit de distribution, un positionnement prix
- Réaliser une étude concurrentielle pour un produit en phase de pré-lancement
- ... mais aussi l'organisation, les RH, les SI.

Exemples de missions :

- Comment réduire les coûts de tel site ou division ?
- Comment améliorer l'efficacité de mes forces de ventes ? améliorer l'expérience client
- Lancer un nouveau progiciel de gestion (SAP, Oracle)

▪ Dans l'audit:

- Audit financier: certification des comptes d'une entreprise, une obligation légale
- Audit opérationnel: souvent la vérification du bon fonctionnement des processus de l'entreprise

Les 2 mots clés, “mission” et “client”

- Quel est le résultat ? De nombreuses formes selon les missions
 - Dans le conseil
 - des livrables:
 - des recommandations
 - un avis,
 - des résultats mesurables (réduction de cout, croissance de chiffre d'affaire, ...)
 - la mise en route d'un SI,...
 - Dans l'audit = une assurance / une certification (des comptes, des processus)
- Quels clients ? Tous les secteurs !
 - Energie
 - Transport
 - Media
 - Télécommunications
 - Secteur publique,

Quelle expérience ? Quelles qualités requises ?

- Compétences fonctionnelles :
 - Diagnostic stratégique (compétences similaires à celles requises en Fusion Acquisition ou en Private Equity)
 - Connaissance d'un secteur
 - Connaissance d'une fonction de l'entreprise (RH, Finance, Supply Chain,...)

 - Compétences techniques et linguistiques:
 - Excel/PowerPoint,
 - Anglais

 - ... et surtout des qualités personnelles :
 - Capacités d'analyse et de synthèse
 - Curiosité et habileté intellectuelle
 - Gout du travail en équipe
 - Sens client/commercial
 - Rigueur et résistance au stress
-

Pour qui ?



On aime

- La diversité des missions
- Les responsabilités tout de suite a la sortie de l'école avec des contacts étroits avec les directions générales
- Une carrière qui progresse très vite les 10 premières années
- ... et le salaire avec
 - A l'embauche : entre 30 K€ et 40 K€
 - Après 3 ans : entre 50 K€ et 90 K€
- Une formidable "école" (rigueur, ...)
- L'ambiance de travail au sein d'équipes jeunes et dynamiques



On aime souvent moins

- Les horaires
 - Les deadlines et le stress
 - Les déplacements constants
 - Le coté parfois un peu "soldat" / "Powerpoint ranger"
-

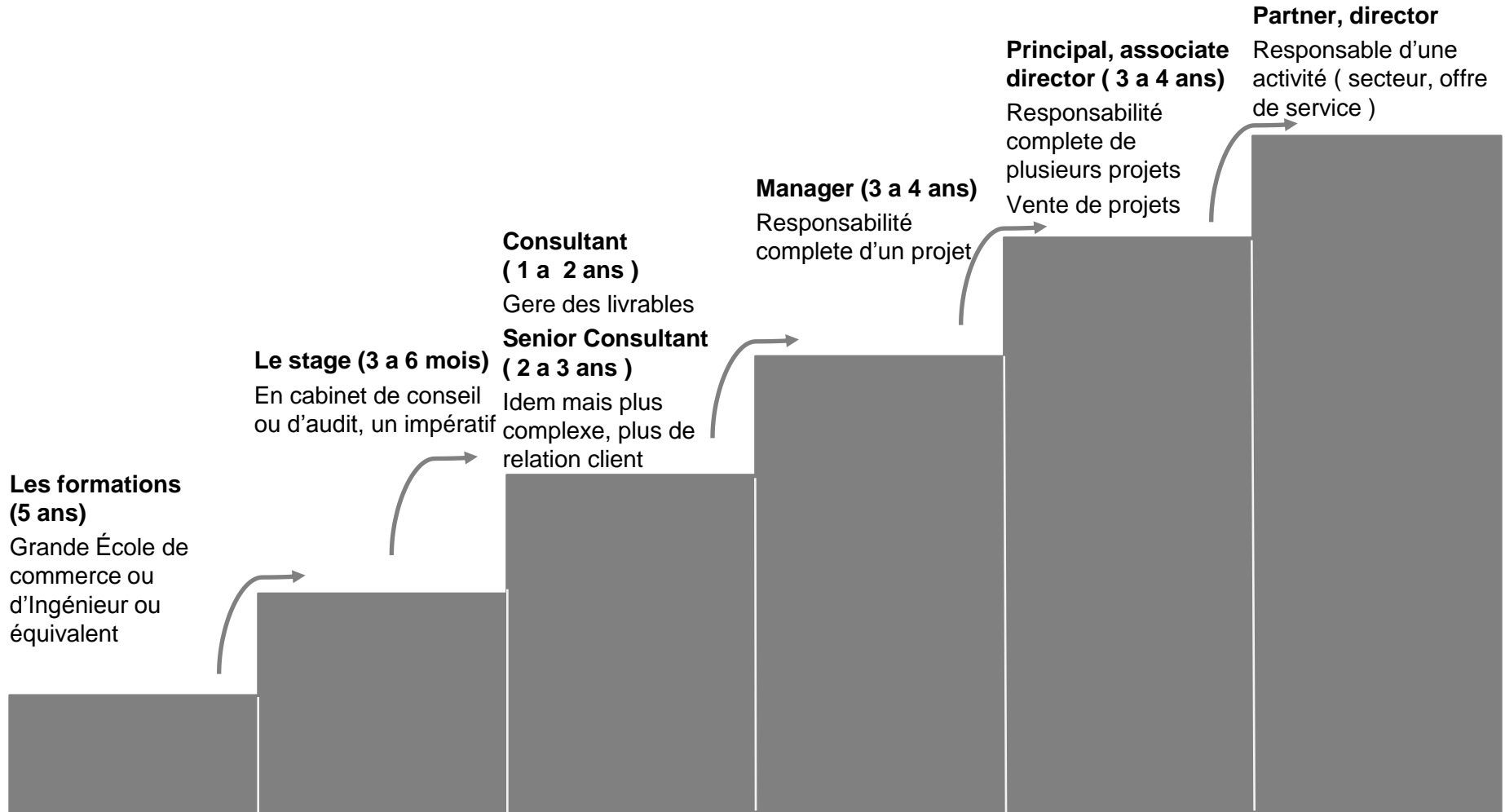
Quels cabinets ?

- Cabinet de stratégie, de réseaux mondiaux souvent regardés comme l'élite de la profession
 - Des américains: McKinsey & Company, le Boston Consulting Group, Bain & Company, AT Kearney,...
 - ... et un dernier européen: Roland Berger ... en rachat

 - Les Big 4 et Accenture
 - Encore des américains avec de gros réseaux mondiaux: PwC, Deloitte, EY, KPMG
 - Structurés autour de 3 grands métiers: tax, audit et advisory (~ le conseil)

 - ... et beaucoup d'autres spécialisés par domaine fonctionnel ou secteur
-

Quelles formations pour quelles carrieres ?



Le recrutement

- Un processus de recrutement long et souvent élitiste surtout dans les stratégies
 - Un recrutement dit par "cooptation" mené par des opérationnels
 - Des méthodes pour tester les aptitudes relationnelles et intellectuelles du candidat.
→ Les types d'entretiens varient selon les cabinets mais la plupart proposent une courte étude de cas.
-

.... Et pour toute question , mon e.mail

Charles.sadone@gmail.com
