

: : : : *synthèses* : : : :

31/05/2011 - **Vie du cabinet**

Zoom sur la fonction de consolideur en cabinet comptable

Notre nouveau volet de la série sur les métiers dans les cabinets d'expertise comptable est consacré au consolideur. Etat du marché, rémunération et témoignage.

Le consolideur ou responsable consolidation a pour mission de présenter les états financiers de plusieurs sociétés formant un groupe comme s'il s'agissait de ceux d'une seule entreprise. Présent dans les cabinets de taille moyenne et de grande taille, il est en contact permanent avec le client pour réunir et traiter les informations nécessaires à la production des comptes consolidés.

Bac + 4 minimum

Les diplômés requis pour devenir consolideur sont de niveau Bac + 4 ou Bac + 5, du type Master 2 CCA (contrôle, comptabilité, audit). Le DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et de gestion) ou un diplôme d'une école supérieure de commerce option comptabilité et finance sont les cursus les plus couramment recherchés. "Ce type de poste est rarement ouvert aux débutants", explique Henri de La Roque, directeur de la division finance & comptabilité du cabinet de chasseurs de tête People Search. "Bien souvent les candidats ont une expérience professionnelle préalable de trois à cinq ans en audit, dans le service consolidation de grand groupe ou encore en contrôle de gestion", ajoute-t-il.

Un marché actif

Le marché de la consolidation est très actif. Les candidats expérimentés (3 à 5 ans d'expérience) et managers sont extrêmement recherchés. "Ils font partie des profils qui sont les plus demandés et pas les plus faciles à trouver", témoigne Henri de La Roque.

La rémunération est fonction de l'expérience du consolideur : la rémunération d'un assistant consolideur se situe aux alentours de 32 K€ en Île-de-France, celle d'un consolideur senior (3 à 4 ans d'expérience) atteint environ 42 K€ en moyenne et il faut compter pour les fonctions de manager ou senior manager des rémunérations de l'ordre de 70 à 100 K€ incluant une partie variable.

Quelles sont les perspectives d'évolution ? "On croise de plus en plus de profils très pointus que la consolidation enchante et dont l'évolution professionnelle va consister à passer de société en société jusqu'à rejoindre le groupe le plus complexe qu'ils pourront trouver", analyse Henri de La Roque. "C'est un métier de passionné", conclut le chasseur de tête.



A lire également

Ernst & Young renforce ses compétences auprès des DAF

à la Une

Zoom sur l'assistant juriste en cabinet d'expertise comptable

synthèses

Une nouvelle responsable marketing pour Exponens

mouvements

"Le risque serait d'avoir une déclaration sociale mensuelle très détaillée"

à la Une

Comment attirer et fidéliser les jeunes collaborateurs

lu, vu, entendu

"La consolidation un métier complexe qui nécessite une vraie phase d'apprentissage"

Matthieu Brongniart, senior manager, département Consolidation du cabinet Primexis

"Je suis devenu expert-comptable en suivant une filière universitaire et j'ai

commencé mon expérience professionnelle par trois années d'audit pour des groupes positionnés sur le middle market", explique Matthieu Brongniart. Sa seconde expérience a été acquise dans un département d'assistance comptable et financière chez Primexis. "Cette expérience m'a permis d'être confronté aux différents métiers au sein des directions financières (direction comptable, contrôleur de gestion, consolideur) en étant détaché dans une entreprise. Cette expérience m'a initié au métier de la consolidation et m'a permis par la suite de rejoindre le département consolidation et reporting groupe".

Ces différentes expériences l'ont mené vers des fonctions de senior manager expert-comptable au sein du département consolidation et reporting groupe du cabinet Primexis, Quelles sont les fonctions d'un senior manager ? Plusieurs missions occupent l'essentiel de son temps, il est avant tout responsable d'un portefeuille de clients pour lequel il doit veiller au bon déroulement des missions et à la fiabilité des comptes qu'il est amené à établir. Il assure, par ailleurs, la formation des collaborateurs, le recrutement, la planification des équipes sur les missions et enfin participe au développement commercial du cabinet.

Quelles sont les clés de la fonction ? "Une capacité à hiérarchiser les priorités, être en mesure de coordonner plusieurs dossiers et équipes pour lesquelles les problématiques sont souvent bien différentes. Le facteur clé dans le développement commercial est d'être en mesure d'offrir des solutions répondant aux mieux aux attentes et problématiques de nos clients et des nouveaux prospects", conclut Matthieu Brongniart .

Marie Laquerrière