

Autres appellations : Responsable ou Chargé de dossier, Collaborateur comptable confirmé

Mission

Le chargé de mission a la responsabilité opérationnelle de la production des dossiers d'expertise comptable : il prépare la mission et le planning des travaux et les soumet au Responsable de clientèle pour validation, il assure les contacts clients, supervise techniquement les travaux des assistants comptables et intervient pour formaliser les conclusions des bilans avant de les soumettre pour signature à l'expert-comptable.

Activités

Travaux d'expertise comptable

- Organise la production des dossiers dont il a la charge et soumet pour validation au Responsable de clientèle (plan de mission, planning, répartition des travaux)
- Prend en charge la révision comptable (justifie les comptes de l'entreprise par cycle/poste) vérifie la saisie comptable, contrôle les pièces justificatives et les charges au réel, effectue les rapprochements avec l'exercice précédent et rédige des commentaires de gestion pour chaque poste révisé
- Rédige la note de synthèse
- Prépare le projet de bilan final et le transmet à l'expert-comptable pour signature
- Participe à la présentation du bilan chez le client, avec l'expert-comptable signataire
- Supervise techniquement les assistants comptables intervenant sur les dossiers dont il a la charge : répond aux questions ou aide les assistants comptables à résoudre les difficultés qu'ils rencontrent sur les dossiers
- Se tient informé et diffuse à ses collaborateurs les actualités comptables

Conseil client

- Participe ponctuellement à la réalisation de travaux sur demande des clients : recherches documentaires, réponse à des questions techniques courantes (ex : liée au logiciel de gestion comptable du client), simulations de crédit d'impôts, etc. , sous la supervision du Responsable de clientèle
- Participe au conseil « au fil de l'eau » : répondre aux questions techniques courantes des clients (ex : liée au logiciel de gestion comptable client)
- Diffuse les notes d'information sur les actualités auprès des clients

Formation

Formations initiales

- DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion) ou équivalence Bac +3 en comptabilité, Gestion / Administration des entreprises ou Commerce
- Licence CCA : Licence professionnelle Comptabilité Contrôle Audit
- Master CCA : Master professionnel Comptabilité Contrôle Audit
- DSCG (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion)
- Bac +5 en Commerce (École de commerce), Comptabilité Contrôle Audit, Finance

Formation permanente : obligatoire

Certification : pas de certification requise

Variabilité de l'emploi

- Selon la taille et/ou l'organisation du cabinet, le chargé de mission peut également intervenir sur:
 - L'assistance comptable auprès des CE
 - L'identification de nouvelles opportunités commerciales chez les clients dont il supervise les dossiers comptables
 - La participation à l'évaluation et au recrutement des assistants comptables
 - La rédaction de notes d'informations sur les actualités réglementaires, comptables
- Selon la taille et/ou l'organisation du cabinet, le métier de chargé de mission peut être cumulé à un métier d'auditeur

Compétences transverses

- Rigueur
- Autonomie
- Organisation et planification
- Adaptation
- Sens du contact et de la relation client
- Discrétion

Compétences techniques

- Comptabilité; Finance; Fiscalité, Droit des sociétés et droit social
- Procédures et normes comptables
- Outils et logiciels informatiques

Perspectives d'évolution

- Stabilité des effectifs
- Si stratégie de masse évolution vers :
 - Une activité d'encadrement d'assistant comptable, développement compétences managériales
 - Un renforcement des compétences informatiques (maîtrise des NTIC, flux d'information informatisés, logiciels comptables)
- Si stratégie de spécialisation évolution vers :
 - Un métier de chargé de clientèle sur le modèle de la banque
 - Une montée en compétence attendu sur des activités à plus forte valeur ajoutée : élévation du niveau de formation initiale au recrutement (Bac +2/4)
 - Développement des compétences relation client, d'écoute, d'identification des besoins clients
 - Développement des connaissances en contrôle de gestion, analyse financière, comptabilité analytique
 - Une plus grande spécialisation des collaborateurs par secteur d'activité, par type de client (renforcement de l'expertise)
 - Une diversification des profils au recrutement (fin de la mono-culture)