

Smol Conseil RH : une grande expertise dans la finance

Cabinet spécialisé dans les métiers de la finance, de l'expertise comptable et de l'audit, Smol Conseil RH a été fondé en 2005 par Jean-Pierre Smol, fort d'une expérience de 25 ans en qualité d'associé dans un cabinet international d'expertise comptable et d'audit, Grant Thornton.



Jean-Pierre Smol

La finance reste votre domaine de prédilection...

Chez Grant Thornton, j'exerçais en qualité d'associé commissaire aux comptes sur des dossiers d'audit mais j'étais également en charge d'une grande partie du recrutement et des ressources humaines. J'ai créé mon propre cabinet pour proposer à mes clients les services d'un professionnel qui connaît parfaitement l'environnement, les spéci-

ficités et les exigences du métier dans lequel ils évoluent.

Quelle est votre politique de recrutement ?

Ma clientèle se compose à 50% de cabinets d'expertise, audit et conseil, et à 50% d'entreprises sur Paris mais aussi en région. Elle recherche principalement des candidats ayant de 3 à 15 ans d'expérience avec des compétences précises : en IFRS, en consolidation, en contrôle interne, ou encore des managers associables et fréquemment des collaborateurs ayant évolué dans un contexte international.

Vous êtes restés très proche de la profession...

Effectivement. Ce qui me permet de posséder une bonne connaissance de l'environnement professionnel, à la fois des cabinets d'audit, d'expertise comptable et de conseil, mais également des sociétés (PME principalement) chez lesquelles j'ai mené nombre de missions. D'ailleurs, je continue à me former sur tous ces secteurs très mouvants.

Mes clients bénéficient également de ma connaissance des profils recherchés m'autorisant à réajuster, si besoin est, la définition du poste, à tester les candidats au niveau technique et à jauger si leurs compétences sont en adéquation avec le profil demandé.

Mon expérience me permet aussi de faire valoir un réseau relationnel significatif pour avoir recruté plusieurs centaines de collaborateurs, avoir participé à des recrutements pour certains clients, et pour avoir été une interface entre le réseau dans lequel je travaillais et les écoles de commerce.

Vous faites preuve d'une grande réactivité...

Elle est essentielle sur un marché où les recrutements se bouclent en 2 à 3 semaines. Mes clients apprécient également qu'une grande partie de mes honoraires soient au success fee.