

# Fonction

## ENCADRANT COMPTABLE III.2 (H/F)

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [ENCADRANT COMPTABLE III.2 \(H/F\)](#)
- [ENCADRANT COMPTABLE III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMPTABLE ET FISCAL IV.C \(H/F\)](#)
- [REVISEUR COMPTABLE IV.A \(H/F\) V](#)
- [MANAGER COMPTABLE TERRITORIAL IV.A \(H/F\) V](#)
- [MANAGER COMPTABLE TERRITORIAL IV.B \(H/F\) V](#)
- [ENCADRANT COMPTABLE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE SERVICE COMPTABLE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMPTABLE ET FISCAL IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMPTABLE ET FISCAL IV.B \(H/F\)](#)

### Raisons d'être

Dans le cadre de la doctrine comptable définie par la Direction Financière du Développement du Groupe La Poste, l'encadrant comptable garantit la production d'une comptabilité de qualité, auditable et opposable aux tiers, et produite dans les délais nécessaires au pilotage du Groupe La Poste.

Pour ce faire, l'encadrant comptable assure le management d'une équipe comptable, organise le travail dans le respect des règles SST et accompagne les projets de transformation.

### Missions

Il garantit un management bienveillant de son équipe en :

- promouvant et faisant vivre les Valeurs de la Direction Nationale Comptable
- Garantissant la SST
- Répondant aux engagements RH/dettes sociales

L'encadrant comptable déploie de manière opérationnelle le Système de Management de la Qualité en:

- Garantissant l'application de la réglementation et des procédures comptables
- Veillant à l'écoulement de la charge d'activité au local et/ou en entraide nationale
- Développant la performance et la satisfaction en accompagnant la transformation par une communication régulière et une contribution aux évolutions locales et/ou nationales.

### Compétences

#### Comportementales Socles

##### Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

##### Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

##### Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant

sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

#### Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

## Digital et Data

### Travail et outils collaboratifs

Adopter des pratiques collaboratives dans le travail au quotidien, notamment en travaillant principalement sur les plates-formes collaboratives. Participer à des projets en mode collaboratif, en travaillant sur les outils en ligne qui facilitent la transversalité. Echanger et partager les bonnes pratiques ou retours d'expérience. Maîtriser les règles de confidentialité.

## Efficacité professionnelle

### Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations.

Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

### Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

### Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

## Finance

### Production comptable

Savoir produire les comptes et les consolider dans le respect de la réglementation en vigueur et des normes comptables (notamment IFRS).

### Comptabilité analytique

Maîtriser les règles, processus et méthodes de comptabilité analytique et les appliquer dans le respect de la réglementation en vigueur.

### Comptabilité générale

Maîtriser les règles, normes (notamment les normes IFRS) et techniques de comptabilité.

## Pilotage et gestion de l'activité

### Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes, . . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

## Relation Client

### Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

## Risques et réglementation

### Analyse, management et pilotage des risques

Déetecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine

d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

#### Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

### Famille

---

### Filière

---

### Métier

---

## Répartition des effectifs

- □

Groupe - siège

## Effectif de la fonction

De 1 à 9