

Emmanuel Conjard : "Je cherchais vraiment à m'inscrire dans un projet entrepreneurial."

MARDI 29 DÉCEMBRE 2015 15:45 LE MONDE DU CHIFFRE



J'aime Partager 0



Quatre questions à Emmanuel Conjard, nommé en tant qu'associé responsable de la ligne de services transaction services au sein du cabinet BM&A.

Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre le cabinet BM&A ?

J'ai tout d'abord été séduit par le projet que m'a présenté Erwan Lirin, l'un des dirigeants de BM&A et ami de longue date, qui était de développer en France et à l'étranger l'offre transaction services du cabinet, et ce dans un contexte de marché favorable.

Le cabinet BM&A, acteur historique et indépendant de l'audit et du conseil en France qui regroupe aujourd'hui 100 professionnels dont 19 associés entre Paris et Lyon, conseille les entreprises, leurs directions générales et fonctionnelles comme leurs actionnaires (PME, ETI, grands groupes et fonds d'investissement) depuis plus de 35 ans.

La réputation du cabinet ainsi que sa dynamique de développement ont particulièrement nourri ma réflexion.

De plus, je cherchais vraiment à m'inscrire dans un projet entrepreneurial. L'OBO (Owner Buy-Out) réalisé en 2015 par BM&A, démarche très originale voire unique dans notre secteur et visant à assurer dans le temps la transmission générationnelle et la pérennité du cabinet, m'a conforté dans ce choix.

Pouvez-vous nous décrire votre parcours ?

Diplômé de l'Ecole Centrale de Paris et souhaitant évoluer dans les métiers du conseil et de la finance, j'ai débuté ma carrière en audit chez Ernst & Young où je me suis spécialisé en transaction services à partir de 2001. J'ai ensuite rejoint le département transaction services de Deloitte en 2006 en tant que directeur, où je me suis spécialisé sur le segment small-midcap.

Quel est votre meilleur souvenir dans votre carrière ?

Les bons souvenirs sont nombreux et souvent liés à des rencontres marquantes ou à des expériences internationales. J'en citerai deux.

L'une des premières missions de ma carrière qui m'a permis de découvrir une industrie fascinante, l'exploration pétrolière et un pays, le Cameroun. Cette expérience m'a permis d'acquérir, entre autres, une forte expertise dans le secteur de l'énergie.

Enfin, une formation à New York il y a quelques années, animée par un expert de la communication qui fait aujourd'hui partie de mes proches amis, qui m'a beaucoup appris dans les relations que j'entretiens aujourd'hui avec mes clients.

Quels sont vos objectifs au sein du cabinet ?

Au sein de notre équipe, nous nous fixons un double objectif. Premièrement, renforcer le positionnement

de BM&A en transaction services à Paris et Lyon, pour amener le cabinet au niveau de ses concurrents les plus réputés.

Deuxièmement, nous souhaitons contribuer au développement du pôle Services financiers du cabinet en France et à l'international, en confortant notamment notre accompagnement auprès des PME et ETI dans leur développement à l'étranger.

Propos recueillis par Pascale Breton