

Date : 05/06/12

Transmission Conseil, un nouvel acteur du conseil en transmission d'entreprise

Par Charles COHEN Favoriser la transmission et la pérennité des PME et faciliter l'émergence d'ETI par croissance externe. Tel est l'objectif de Transmission Conseil, cabinet de conseil, lancé par Jean-Luc **Scemama**, expert-comptable, vice-président de l'Ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France. Focus.

Favoriser la transmission et la pérennité des PME et faciliter l'émergence d'ETI par croissance externe. Tel est l'objectif de Transmission Conseil, nouveau cabinet de conseil spécialiste en transmission d'entreprise, lancé par Jean-Luc **Scemama**, expert-comptable, vice-président de l'Ordre des Experts comptables de Paris Ile de France, ancien président du syndicat IFEC (Institut Français des experts comptables et des Commissaires aux comptes) Paris Ile de France. Ce dernier travaillera en étroite collaboration avec Gabriel Nawawi et Patrick Soussana, également associés du cabinet.

"Une des particularités du tissu économique français est la taille de ses entreprises : elles sont, en moyenne, bien plus petites que celles de notre voisin allemand. Cette caractéristique est facteur de fragilité et peut même être un handicap pour leur pérennité. D'où la nécessité de recourir à des solutions adaptées comme le développement par croissance externe, complémentaire aux opérations de transmission d'entreprise, et le rapprochement par partenariat, réseau ou fusion. Autant de domaines sur lesquels nous disposons d'une véritable maîtrise", assure Jean-Luc **Scemama**. Ainsi, le nouveau cabinet entend proposer des conseils juridiques et financiers sur un large spectre d'intervention: acquisition d'entreprise, cession d'entreprise, recherche de financement, formation...

Évaluation du site

Le site Internet du magazine Chef d'Entreprise s'adresse aux dirigeants de PME. Il diffuse un fil d'actualité économico-financier, un agenda événementiel, une base de données de formations et un annuaire des prestataires, classé par activité.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 5

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine