

L'INITIATIVE

Un pont vers les Etats-Unis pour les PME françaises

Le développement des PME européennes vers l'Amérique est toujours une gageure. La société de gestion privée Meeschaert Capital Markets et Triana Group, une société de conseil établie à New York et à Paris, viennent de s'associer pour faciliter leur développement aux Etats-Unis en fournissant solutions de financement et conseils.

« *Nos clients en gestion privée veulent investir dans des sociétés non cotées* », explique Cédric Meeschaert, président du directoire. Le rapprochement avec Trinia Group s'est fait sur la « *qualité de l'équipe* », assure-t-il, et sur les besoins d'entreprises qui veulent ouvrir une filiale, acquérir une société ou développer des partenariats. « *Nous sommes une équipe opérationnelle, qui peut agir presque comme filiale de la PME* », souligne Jabril Bensedrine, un consultant qui a fondé Triana Group il y a deux ans. Il s'est

entouré de professionnels qui connaissent bien les sciences de la vie avec Lorraine Marchand, PDG de BioSpark LLC, ou Pamela Yi qui vient de chez Bristol Myers Squibb, mais aussi le high-tech avec Erik Grimmelmann (ancien directeur informatique d'ATT et de Dun & Bradstreet) et le marché américain avec Philippe Metais, qui travaillait auparavant à la Chambre de commerce franco-américaine à New York. Bernard Fort, président du directoire de Tennaxia, une société de Laval spécialisée dans la sécurité de l'environnement des groupes industriels, a fait appel au Triana Group. « *Ils nous ont aidés à valider le marché et la stratégie. On va s'appuyer sur eux pour développer nos partenariats* », indique Bernard Fort. Triana Group tiendra en octobre, à Paris, la troisième édition de la « *french-american conference of entrepreneurs* ».

VIRGINIE ROBERT