

TRIGONE CONSEIL REJOINT LE GROUPE SOREGOR

Le cabinet Trigone conseil, fort de ses 75 collaborateurs répartis dans 7 agences en Hauts-de-France, s'est rapproché du groupe Soregor (1 200 collaborateurs, siège à Angers). Une union qui permettra au cabinet régional d'étendre son expertise et ses marchés.

Amandine PINOT

Olivier Cambray, président de Trigone conseil, intègre donc le comité stratégique du groupe Soregor - Trigone.

Créé en 1993 à Annœullin par Olivier Cambray et Marie-André Roulleau, Trigone conseil associe «rigueur et créativité» comme le rappelle son président. «Nous avons le côté rigoureux de l'expert-comptable, mais aussi l'esprit créatif du conseil dans l'accompagnement du dirigeant. Il faut un effet miroir pour l'accompagner et lui faire comprendre les réalités du marché. Nous jouons le rôle de coordinateur, en lien avec les différents organismes régionaux, réseaux bancaires, structures de capital-investissement», indique Olivier Cambray. Fort d'un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros – en croissance annuelle de 10% –, Trigone conseil accompagne des TPE, PME et des professions libérales dans des secteurs diversifiés : services, artisanat, IT... Un domaine en pleine expansion, avec des besoins de financements à la hauteur du boom du marché des technologies de l'information : «Il y a des besoins vis-à-vis des start-up qui doivent rencontrer leurs marchés, mais aussi lever des fonds.» Trigone conseil a déjà accompagné près de 70 entreprises dans la re-

prise, transmission et la levée de fonds, avec un département spécifique, créé il y a cinq ans et piloté par un ancien chef d'entreprise.

PARTENARIAT STRATÉGIQUE

«Les entreprises ont besoin d'avoir des partenariats en France et à l'étranger. Nous cherchons un cabinet avec des valeurs communes», explique Olivier Cambray, revenant sur le rapprochement avec le groupe Soregor, avec qui les discussions ont démarré il y a déjà deux ans. Le groupe angevin, présent dans 100 agences en France et en Europe, est déjà établi en Hauts-de-France via son entité TGS France avocats. Mais cette opération de croissance externe lui permettra d'asseoir sa position en région, s'appuyant sur les 7 agences et le réseau de Trigone conseil. Une première étape vers, d'ici trois à quatre ans, un rapprochement sous forme d'une appellation commune.

UN BUSINESS NETWORKING À ROUBAIX

Le 11 juin, Trigone conseil organisait avec ses partenaires un deuxième business networking – après une première édition à EuraTechnologies en 2016 –, au vélodrome de Roubaix, réunissant 160 exposants et 400 participants, avec des ateliers, une conférence, mais aussi cinq courses sur piste. «Dans une économie qui se numérise, nous croyons aux contacts, aux échanges et à la densification du réseau», détaille Olivier Cambray, précisant que l'événement se déroule tous les deux ans dans un lieu différent.

