



Patrick Mataix, le PDG de CEO Europe, gère un pool de « mercenaires » prêts à partir sur une mission en 15 jours.

Nouveau métier

Des patrons par intérim

CEO Europe propose les services d'anciens "start-uppers" enrichis aux sociétés en panne de managers.

Mise en vente, dépôt de bilan, restructuration et autres licenciements ont sonné le glas d'une période euphorique pendant laquelle la créativité d'un projet primait sur la maturité de ses fondateurs. Pour passer le relais, les start-up peuvent désormais faire appel à un dirigeant intérimaire. Tout comme dans le monde de l'industrie où, quand l'entreprise va à vau-l'eau, un PDG temporaire est missionné pour effectuer le « sale boulot ». Présentant CEO Europe, la jeune pousse qu'il a créée au mois d'octobre 2001, Patrick Mataix préfère insister sur un modèle qu'auraient épousé quelque 150 sociétés outre-Manche, pour un marché qui est estimé à 320 millions d'euros (2,1 milliards de francs) en 2000.

« L'intérim du management permet aux dirigeants en place de se concentrer sur leurs activités business, tout en faisant appel à des compétences managériales "ad hoc". » Au risque d'être confronté à des situations inconfortables, que le PDG de 37 ans nuance : « Quand une vente est faite de manière professionnelle, nous pouvons être satis-

faits en termes de résultats [reclassement des salariés, par exemple, ndlr]. » Mais là n'est pas l'unique objet des missions. Il peut s'agir de prendre en charge la commercialisation d'un produit pour épauler des créateurs au profil plutôt technologique, de préparer un plan d'acquisition ou un déploiement géographique. Autant d'actions pour lesquelles CEO Europe peut faire appel à son « pool de mercenaires », selon les termes de Patrick Mataix. Lequel refuse de dévoiler leur identité, par crainte qu'ils soient contactés directement par les sociétés intéressées.

Pour le plaisir

De ces vingt patrons-mystère, qualifiés par profil, on ne connaît que le portrait-robot : européen, âgé de 35 à 45 ans, enrichi en pleine folie start-up (internet, télécoms, logiciel), au point qu'il n'a plus besoin de travailler. Si ce n'est pour le plaisir. Quant à Patrick Mataix, aguerri par six ans d'expérience dans des

grands comptes (Olivetti et British Telecom), il a repris le chemin de l'école pour obtenir un MBA, puis cofondé Vistaprint, société basée aux États-Unis qui fournit des imprimeries pour PME sur le net. Rôdé au parcours dispendieux en énergie

de la levée de fonds (13 millions de dollars, soit 14,36 millions d'euros—en quatre ans), il a aussi connu ces instants chavirants où le capital-risqueur, cédant

aux sirènes alarmantes, fait fi d'une lettre d'intention. C'est alors qu'il a laissé les rênes de sa société à son associé, tout en restant actionnaire et proche de ses investisseurs, Sofinance et Spéf Banques Populaires. Apprès d'eux, il a trouvé ses premières missions : cinq au total, dont quatre concernent des acquisitions. Et Patrick Mataix souligne l'avantage de trouver un dirigeant disponible en 15 jours, alors qu'en faisant appel à un chasseur de têtes, il faut parfois six mois. Reste à transformer l'essai en formant un club européen de CEO. ♦ VALÉRIE QUÉLIER

PROFIL

- **Expérience :** dirigeant d'une start-up
- **Rémunération :** entre 1 525 euros et 1 830 euros par jour