



Y a-t-il un pilote dans la start-up ?

Patrick Mataix vient de créer une société d'intérim spécialisée dans le management de start-up. Ses intérimaires sont eux-mêmes des créateurs d'entreprise de la netéconomie qui ont réussi.



Patrick Mataix, fondateur de CEO Europe

Votre start-up patine ! CEO Europe, société d'intérim créée en octobre dernier à Antibes par Patrick Mataix, vous propose du personnel pour redresser la barre. Et pas n'importe qui. Des chefs d'entreprise triés sur le volet qui ont tous créé avec succès une ou plusieurs start-up. Et qui sont disponibles quinze jours après le premier appel téléphonique. "Jusqu'à aujourd'hui, aucune agence d'intérim spécialisée dans les cadres dirigeants ne s'était spécialisée dans les start-up", explique Patrick Mataix.

Sa société, qui compte déjà cinq clients et une vingtaine en cours d'étude, intervient dans quatre cas de figure. Premièrement, elle aide la start-up à surmonter les problèmes de commercialisation de son innovation. Ensuite, elle intervient quand la start-up va mal, et Patrick Mataix propose alors une restructuration ou une vente. Troisième type de mission : CEO Europe aide ses clients à réaliser une croissance externe quand ils disposent de cash. Le dirigeant (Chief Executive Officer) intérimaire scrute le marché des entreprises à reprendre en France et à l'étranger, analyse leur situation, procède au rachat et termine sa mission par l'intégration de la société reprise dans les services de la start-up. Enfin, CEO Europe intervient très souvent pour fournir au manager, souvent génial inventeur mais piètre patron, un copilote, voire un pilote pour sa société. Patrick Mataix trouve ses intérimaires haut de gamme parmi les anciens de l'Insead de Fontainebleau dont il fait partie. Près de 250 candidats ont déjà spontanément envoyé leur demande. Seuls 110 ont été rete-

nus par le cabinet de conseil en recrutement auquel il fait appel. Ce sont des anciens chefs d'entreprise qui, après avoir vendu leur affaire, ne supportent plus l'oisiveté et veulent replonger dans l'enivrante frénésie de la création d'entreprise.

Les recalés par CEO Europe sont très souvent des cadres de haut niveau de grands groupes. Ils ne possèdent pas la fibre du créateur d'entreprise polyvalent, capable de manier aussi bien un photocopieur qu'un plan de développement stratégique.

Pas plus cher qu'un recrutement

Le coût de la prestation est celui du recrutement d'un cadre en CDI. "A ceci près que l'intérimaire ne demande pas de congés payés, pas de stock-options, et la fin de sa participation ne risque pas de se terminer aux prud'hommes", insiste Patrick Mataix. Dès qu'il est sollicité, il analyse la faisabilité du projet, effectue

ensuite des propositions de profils anonymes de deux intérimaires. Enfin, le candidat retenu sur dossier est présenté et le contrat est signé. "Dans la convention, les objectifs sont clairement définis et CEO Europe est responsable du bon achèvement de la mission", insiste Patrick Mataix. Si le client désire garder l'intérimaire, CEO Europe s'engage à ne pas s'y opposer.

Il arrive que la société d'intérim refuse des clients, lorsque qu'elle estime un projet irréaliste. Parfois, il est trop tard pour intervenir. La société est au bord de la cessation de paiements ou les différends entre actionnaires sont trop graves pour que le navire puisse être sauvé.

Sur le plan commercial, Patrick Mataix ne se fait pas de souci. Les clients lui sont apportés sur un plateau par les sociétés de capital-risque. Celles-ci redoutent de miser sur des dirigeants inexpérimentés. Et veulent comme interlocuteur un patron capable de les rassurer sur le projet. Pa-

trick Mataix connaît bien ses apporteurs d'affaires. Il a levé 13 millions de dollars en quatre ans pour créer Vista-Print.com, leader du marché de l'e-printing aux Etats-Unis. Il a successivement repris trois acquisitions (en Grande-Bretagne, aux Etats Unis et en Allemagne), deux restructurations, trois développements géographiques et une migration d'un modèle traditionnel vers un modèle Internet.

Patrick Mataix emprunte le concept de CEO Europe aux agences d'intérim nées au début des années 1980 en Grande-Bretagne, quand les entreprises privatisées par la Dame de fer cherchaient à cor et à cri des managers pour assurer leur transition. On en compte aujourd'hui près de 150 outre-Manche et la formule a fait tache d'huile outre-Atlantique. La quasi-totalité d'entre elles travaillent pour le compte de PME, voire de grands comptes. Rarement pour des start-up. Un marché à prendre. ●

EMMANUEL BRUGVIN

INTÉRIM MANAGEMENT POUR START-UP : UN MARCHÉ PORTEUR

D'après le Sambrook Report de septembre 2001, le marché anglais d'Intérim Management pour l'année 2000 s'élève à 320 millions d'euros, réalisé par 150 sociétés qui emploient 1% des cadres dirigeants britanniques. Le secteur en est croissance de 20% par an. "En Europe, on peut estimer qu'en 2005, le secteur atteindra 4,5 milliards d'euros", assure Patrick Mataix, qui précise que seules quatre entreprises font ce métier en France, s'adressant aux PME ou aux grands comptes, mais pas aux

start-up. Ainsi, Boyden Intérim Executive, "ne compte que 15% d'entreprises liées à l'informatique dans son portefeuille", explique Gérard Fournier, son directeur général. Ses clients lui demandent des directeurs généraux, financiers, des ressources humaines ou marketing pour des périodes allant jusqu'à dix mois. Les entreprises liées aux nouvelles technologies lui réclament surtout des directeurs pour mettre sur pied leur centre d'appels, ou des managers logistiques. Son chiffre d'affaires a atteint 3,2

millions d'euros en 2001 pour une soixantaine de missions.

Seniors Management, de la holding Quincadres, s'est spécialisé dans les missions d'accompagnement d'entreprises qui affrontent une importante mutation. Elle emploie une trentaine de cadres de plus de 50 ans en CDI. Ces managers expérimentés restent entre trois mois et deux ans chez leurs clients. Actuellement, Seniors Management ne compte qu'une société d'informatique parmi ses clients et aucune start-up.