

Rubrique :	Pge : 32
	1/2



# Intérim Les éclaireurs de la high-tech

Un spécialiste du management de transition propose aux start-up les services de professionnels chargés d'évaluer les possibilités d'implantation à l'étranger.

**A**ssurer une transition, réaliser un projet spécifique, résoudre une situation de crise, pallier l'absence de longue durée d'un directeur financier... Autant de missions urgentes, complexes et transitoires qu'une équipe dirigeante n'est pas forcément à même de gérer seule. Sans qu'il lui soit d'ailleurs possible de recruter de nouveaux collaborateurs. C'est tout l'intérêt du management de transition, entendez l'intervention ponctuelle d'un manager chevronné dépêché par un cabinet spécialisé. Une méthode que nos voisins britanniques ont déjà largement adoptée, et qui commence à séduire tous les dirigeants européens.

"L'intérim management" est justement la spécialité de la société CEO

Europe, qui a démarré ses activités en octobre 2001. Qui sont ses clients ? Des entreprises high-tech (Internet, informatique, télécommunications, électronique, biotechnologies) en phase de démarrage, en croissance rapide, voire en situation critique.

En réponse aux besoins de développement de ces jeunes pousses, CEO Europe vient de lancer une nouvelle offre baptisée Cross Borders. Celle-ci met à la disposition des entreprises un "éclaireur", sélectionné parmi un groupe de managers basés dans différents pays européens (à terme, l'offre concernera aussi l'Asie et les Etats-Unis) et à pied d'œuvre dans les trois semaines suivant la demande. Sa mission consiste à donner au client une vision claire d'un marché potentiel à

l'étranger, à identifier les opportunités de croissance ainsi que les pièges à déjouer en cas d'implantation sur le territoire concerné. Et également à lancer les premiers contacts commerciaux. Bref, de quoi permettre aux chefs d'entreprise d'envisager une croissance à l'étranger en limitant les risques. "Capable de monter une filiale, le manager sélectionné va tout d'abord sonder le terrain, détaille le PDG de CEO Europe, Patrick Mataix. Il viendra ensuite présenter son rapport final au comité de direction de l'entreprise. Avec un feu vert, ou non, pour investir dans le pays cible."

La prestation, dont les modalités sont spécifiées par le client (notamment la fréquence du reporting), s'étale sur six mois, renouvelables. Le client peut y mettre fin sous réserve d'un préavis de sept jours. Elle est proposée à partir de 10 000 euros par mois. ●

HÉLÈNE TRUFFAUT

## MANAGER À LA DEMANDE

"Les managers que nous sélectionnons sont hautement diplômés, bilingues et ont une quinzaine d'années d'expérience derrière eux, explique Patrick Mataix, fondateur et patron de CEO Europe. Ce sont tous des entrepreneurs qui ont évolué

dans les secteurs high-tech." Parmi les candidats, des indépendants en quête d'une nouvelle mission ou des managers prêts à se mettre définitivement au service d'un nouvel employeur (sur le marché anglais, 40 % des missions déboucheraient

sur une intégration). Certains, après avoir cédé leur propre activité, trouvent l'approche mission intéressante, avant de pouvoir relancer une entreprise. D'autres enfin peuvent se permettre de laisser tourner leur "boutique" tout en proposant leurs

compétences à ceux qui en ont besoin. Des missions à durée limitée (de trois à neuf mois), mais hautement stratégiques, à la rémunération garantie. Mode de vie ou simple parenthèse, le concept fait son chemin.

# LE MONDE INFORMATIQUE

Rubrique :	Pge : 32
	2/2



**Patrick Mataix, PDG de CEO  
Europe : "Le vivier de managers de  
transition est important en Europe."**

