

Rubrique :	Pge : 4
Entreprises	1/1



MANAGEMENT

Société spécialisée dans le « management de transition » pour les start-up, CEO Europe tente d'étendre ce concept au développement de filiales à l'étranger.

CEO Europe tente « l'interim management » à l'étranger

Cela pourrait être la nouvelle marotte des fonds d'investissements qui entrent dans le capital de start-up. Pour mener à bien les étapes clefs de redressement des sociétés survivantes – fusion, refonte du modèle économique, voire restructuration –, les investisseurs font de plus en plus appel, pour une courte durée, à des managers sur mesure, en général des anciens cadres dirigeants, salariés par un cabinet spécialisé. Et dans une conjoncture où les entreprises à redresser se multiplient, les missions d'« interim management » (management de transition) sont devenues monnaie courante. A tel point que plusieurs cabinets spécialisés sont apparus, comme EIM (Executive Interim Management), Quincadres, et X-PM Transition Partners. Même le cabinet Michael Page s'est doté d'une filiale, Page Interim.

Dès octobre 2001, alors que l'effondrement des start-up s'affirmait, CEO Europe a lancé des offres d'« interim management » pour les sociétés du secteur des technologies de l'information (« Les Echos.net » du 26 no-

vembre 2001). « Nos clients principaux sont des start-up, en haute technologie ou en biotechnologie, qui comptent de 30 à 100 employés, et en sont à leur deuxième ou troisième tour de table », explique Patrick Mataix, PDG de CEO Europe. Ses managers : quelque 420 profils proposés sur son extranet.

Contexte géopolitique délicat

Désormais, il tente de pousser la logique plus loin en aidant les entreprises de haute technologie à s'implanter à l'étranger. Concrètement, le cabinet propose d'envoyer pour une start-up cliente un « éclaireur » chargé d'analyser un marché potentiel à l'étranger, voire d'y poser les jalons d'une filiale en y établissant des premiers contacts. « Durant une mission de trois semaines, un manager défriche le marché à l'étranger, puis présente son bilan à la société, qui peut ensuite choisir de donner son feu vert pour lancer une filiale », poursuit Patrick Mataix. La prestation, étalée sur six mois, est proposée pour un minimum de 10.000 euros par mois. Au détail

près que, selon le contrat, la société cliente insatisfaite peut licencier le manager avec un préavis de sept jours. Reste que le pari de CEO Europe est risqué. Alors qu'il envisage de se constituer en SA ou en SAS, il devrait réaliser un chiffre d'affaires « de 500.000 euros à 1 million d'euros » pour son premier exercice clos en juin, et ne compte qu'une dizaine de missions effectuées. Pour l'heure, pour s'étendre à l'étranger, seules les start-up Quescom, qui vend des produits de télécommunications aux entreprises, et Takasic, spécialisé dans le domaine des processeurs d'images dédiés, ont officiellement fait appel à ses services. Surtout, ce type de service risque d'être compromis par le contexte géopolitique actuel, défavorable aux entreprises françaises qui souhaitent s'implanter outre-Atlantique. Ce qui a obligé CEO Europe à modifier son programme : « Nous n'allons, pour l'instant, déployer nos services qu'en Europe et en Asie », reconnaît Patrick Mataix.

CAPUCINE COUSIN