

## Moi, manager de transition (2/9)

Publié le 27 Juillet 2018

**Portrait - Les Echos Executives ont recueilli le témoignage de managers de transition. Philippe Dufeutrelle assurent des missions de direction générale ou de direction de projets à plusieurs centaines de millions d'euros.**

Philippe Dufeutrelle, 60 ans, a connu « le confort de grands groupes » pendant sa première partie de carrière : Thomson, Bouygues, une vingtaine d'années de carrière avec liberté d'action et budgets en conséquence. « *Ca s'est arrêté en 1999* », pose-t-il. Très vite, toutefois, il rencontre l'actionnaire d'une société de micro-informatique. Elle est en perte et sa mission sera de faire en sorte qu'elle soit vendable dans un délai de deux ans.

### Mission courte et challenge

« *Ca ne s'appelait alors pas « management de transition », mais c'était une mission limitée dans le temps, avec un challenge qui consistait à faire que cette société soit vendue dans le plus grand intérêt des actionnaires. C'était un CDD avec un objectif et une carotte* », résume Philippe Dufeutrelle. Premier succès. S'en suivent plusieurs autres missions grâce à son réseau personnel, avec le même type de problématiques, pendant une dizaine d'années... En 2011, il réalise sa première mission avec la société X-PM, pour la construction d'un aéroport international. « *Une mission courte, dans un pays de l'Est. Intense et viril* », raconte-t-il.

Il rebondit ensuite vers une société qu'il doit remettre en ordre de marche pour être mise en vente. « *Je l'ai vendue à des Russes qui étaient installés en Suisse. Ils m'ont demandé de les accompagner pour assurer la continuité de l'entreprise. Et là, ce n'était plus du management de transition ; je n'avais rien à faire d'autre que de manager* », explique-t-il.

## Gagner le bonus

Accompagner le dirigeant en place, remettre en ordre de marche ou développer une entreprise, les missions de direction générale ou de direction de projets à plusieurs centaines de millions d'euros sont variées. Et pour Philippe Dufeutrelle, les intermissions sont d'autant plus courtes qu'il accepte d'aller n'importe où à l'international.

*A un tel niveau, « manager de transition est un métier très prenant, et vous ne rentrez pas tous les soirs chez vous, vous logez à l'hôtel. Et vous avez les inconvénients de l'éloignement, la solitude, les loisirs que vous devez trouver là où vous êtes. Mais les challenges que je relève sont très souvent accompagnés d'un bonus, et mon objectif est de gagner le bonus ».*

## Avoir une très grande ouverture d'esprit

Le conseil de Philippe Dufeutrelle aux éventuels candidats : avoir une très grande ouverture d'esprit. *« Il ne faut pas arriver avec ses acquis et ses connaissances, et trop faire référence à son passé professionnel, recommande-t-il. Il vous faudra quelques heures pour persuader l'encadrement qui est autour de vous et qui compte sur vous que vous êtes la bonne personne. »*

Certes, le client, l'actionnaire ou le président du groupe ont recruté le manager de transition mais il lui revient de faire l'unanimité auprès des gens qu'il va rencontrer sur place. *« Ils savent que vous êtes manager de transition et que vous êtes là sur un temps déterminé, donc si vous n'avez pas leur confiance, vous ne pourrez pas avancer. », ajoute-t-il. La clef ? « Il faut leur parler sur un plan d'égalité et ne rien leur cacher ».*

Contact :

9 rue de l'échelle, 75001 Paris, FRANCE

01 53 45 85 65