



## LA VIE DES ENTREPRISES

### Everoad s'étoffe avec des managers surdiplômés

Dès la création de l'entreprise, en 2016, Maxime Legardez s'est mis en quête des futurs cadres dirigeants.

**CHRISTINE PIÉDALU**

**START-UP** « Lorsque j'ai démarré mon projet entrepreneurial, je rencontrais seul les investisseurs avec mon chien », raconte Maxime Legardez. Trois ans plus tard, son entreprise, Everoad, emploie plus de 90 salariés. Ils devraient être 160 d'ici à la fin de l'année. Créée en mai 2016, la plateforme logistique se définit comme un partenaire numérique pour gérer en temps réel les flux de transport routier d'expéditeurs européens.

Sous son allure de jeune homme, Maxime Legardez, 32 ans, n'a rien d'un bleu. Il a déjà monté et dirigé plusieurs sites de vente en ligne à l'étranger. Seul hic, il n'est pas un expert en logistique. Pour organiser un tel service, le fondateur d'Everoad doit s'entourer de spécialistes expérimentés, voire surdiplômés. « J'ai recruté moi-même à 90 % les quinze personnes ayant beaucoup d'expérience et qui structurent l'entreprise », précise-t-il.

Pour recruter comme pour discuter avec les clients potentiels, il utilise beaucoup le réseau social LinkedIn. « Pendant près de deux ans, j'y ai consacré trois heures quotidiennement. Aujourd'hui, cela représente une heure par jour », témoigne-t-il.

C'est par ce réseau qu'il engage dès juin 2016 Nicolas Spisser, directeur commercial transport d'Everoad. Diplômé de l'école de commerce Isteq, il a été directeur des ventes de la Bourse de fret Teleroute où il a travaillé plus de onze ans. Le fondateur d'Everoad le rencontre un mois avant la création de la société. Maxime Legardez lui explique la stratégie des douze premiers mois, l'intérêt affirmé des investisseurs. « En parallèle, j'étais en train de lever 2 millions d'euros en amorçage auprès d'une trentaine d'investisseurs, parmi lesquels Xavier Niel, Jacques-Antoine Granjon, Tony Fadell, l'un des pères de l'iPhone... », explique Maxime Legardez.

Un chasseur de têtes lui présente à la même époque son futur directeur technique, Yoann Gotthilf. Doté d'un master en ingénierie informatique, ce professionnel a notamment participé au développement de Chauffeur Privé (rebaptisé Kaptén). Maxime Legardez lui fait rencontrer trois de ses investisseurs spécialisés en technologie, « un test pour lui comme pour moi », confie-il.

Autre pièce maîtresse du dispositif, le fondateur d'Everoad va convaincre Lilian Pichelingat, responsable affrètement chez

Gefco, à entrer comme directeur transport dans la start-up.

La révolution que constitue Everoad, dans un secteur qui a peu évolué depuis des décennies, attire les beaux profils. Les poids lourds de son organigramme, l'importance des investisseurs lui permettent d'attirer également par annonce des candidats de taille. Tel Benjamin Chino, futur directeur produit d'Everoad, qui le contacte fin mars 2018. Le défi, les changements qu'apporte la start-up incitent ce diplômé de Sciences Po Lille et d'HEC, pilote d'opérations produit chez Uber (à San Francisco), à présenter sa candidature, pour commencer un mois plus tard.

#### Partage des rôles

Les discussions prendront beaucoup plus de temps avec le directeur général d'Everoad. Contacté dès le début de l'aventure, Paul-Louis Caylar arrive deux ans plus tard, en mai 2018. Ingénieur des Ponts et Chaussées, diplômé d'HEC et passionné par les questions de transformation numérique dans le BtoB, il répond en juillet 2016 au message que lui adresse Maxime Legardez sur LinkedIn. Les deux hommes vont alors se voir tous les trois mois pendant deux ans. « Le courant est



**Maxime Legardez: « Au-delà du talent, l'alchimie au niveau humain est fondamentale. »** EVEROAD

*tout de suite passé, le projet était enthousiasmant et pertinent », lance Paul-Louis Caylar. Mais le partenaire de McKinsey veut avant tout*

échanger et apporter son expérience. Le développement de la start-up, les levées de fonds successives (2 millions, puis de 16 millions d'euros) auprès d'investisseurs changeront la donne. Fin 2017, Maxime Legardez lui fait une proposition. Paul-Louis Caylar rencontre alors les managers et plusieurs investisseurs. Le futur binôme s'attelle ensuite au partage des rôles et à leurs tâches respectives au quotidien dans le détail, avant la signature du contrat.

« *Au-delà du talent, l'alchimie au niveau humain est fondamentale*, souligne Maxime Legardez qui n'hésite pas à passer une demi-heure à deux heures et demie en entretien. *Je prends du temps pour partager le feed-back avec la personne. Et en amont nous réfléchissons plusieurs heures avec les directeurs sur les compétences attendues.* »

En matière salariale, son principe est simple. « *Je demande une fourchette de ce que gagne la personne pour vérifier si cela est possible.* » Et il propose des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE). Ces options d'achat d'actions de la société à un prix fixé d'avance peuvent déboucher sur une plus-value, en fonction de la valorisation de l'entreprise. ■