

Webinar ACL

5 Décembre 2023



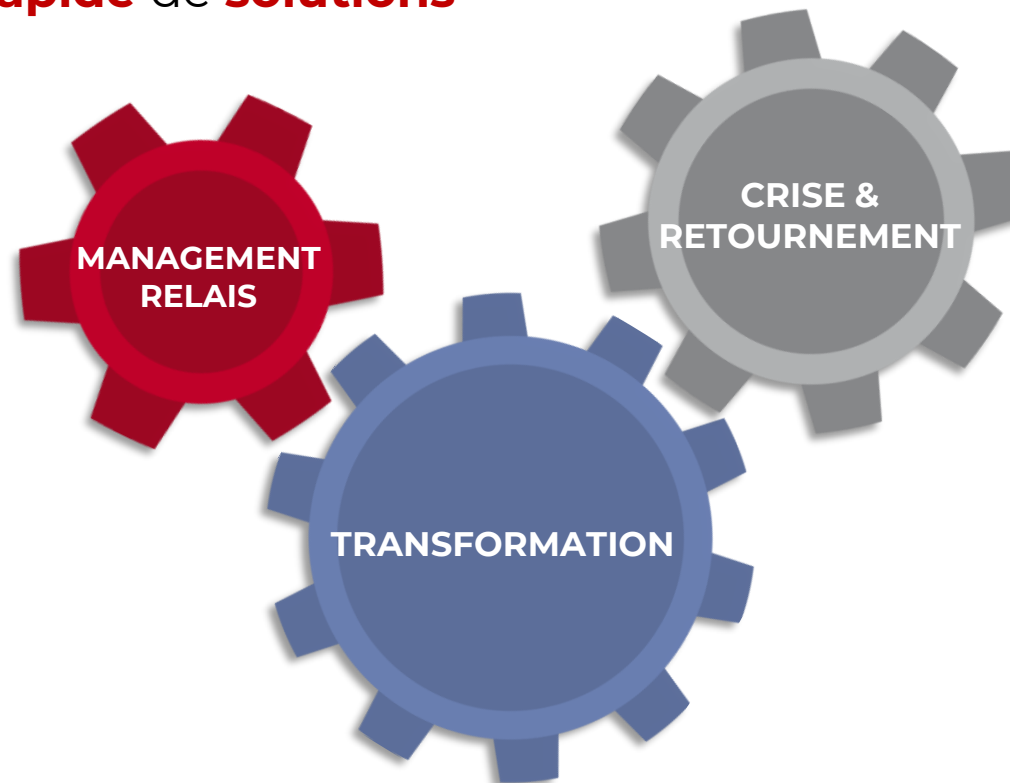


Le marché du management de transition en France

Le Management de transition, c'est quoi ?

Le Management de Transition consiste à confier la **direction** d'une entité, d'une fonction ou d'un projet, à un manager **opérationnel expérimenté**, pendant une **durée limitée**, le temps de **l'atteinte d'un objectif**.

⇒ Situations le plus souvent **exceptionnelles** ou **urgentes**, nécessitant l'implantation **rapide** de **solutions**



Sondage 1

Le Management de Transition en France

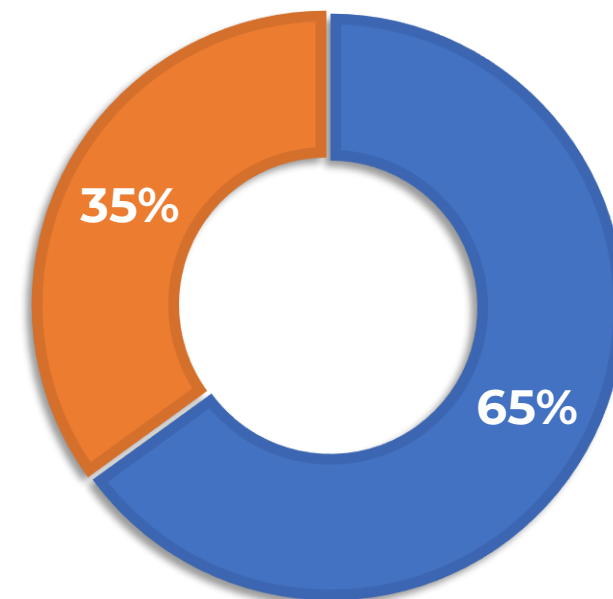
• Les Faits Marquants

- **>2.000** missions / an - CA : **440 M€**
 - Dont **65% intermédiées**
 - Durée moyenne des missions : **7 mois**
 - Marché de Niche vs. Consulting (6 Mds€) ou intérim (18 Mds€)
- Développement fort du nombre d'acteurs : de **60** à **90** EMT en 3 ans
- **56%** du CA total réalisé par les **10** premières EMT

• Les Tendances

- Fort potentiel (ex : Allemagne, UK, NL, Scan, ...)
- En **croissance forte** : fort rattrapage sur 2022, **+39%**
- Professionnalisation et ouverture : **50%** > 3 ans et **34%** de primo-accédants
- Rajeunissement : **27%** < 50 ans
- Féminisation en hausse : > **28%**

Marché direct



Marché intermédié

Sondage 2

Le Management de Transition en France – Les Missions

Données France Transition 2022

Fonctions

- Finance / SG **23,4** %
- Directions industrielles **16** %
- RH **15** %
- Informatique **11,5** %
- Achats/ Supply Chain **8,4** %
- DG / Gouvernance **6,7** %
- Vente/Marketing **5,6** %
- R&D **1,4** %
- Autres 12,1%

Secteurs

Près de la moitié des missions dans l'Industrie (**45** %), loin devant les Services (**27** %) et la Distribution (**14** %)

Novembre 2023

Nature

- Conduite de projet / gestion du changement **42** %
- Management relais **47** %
- Gestion de crise / retournement **9** %

Régions

- Ile de France **57** %
- Auvergne Rhône Alpes **9** %
- Hauts de France **9** %

Entreprises

- ETI (500 à 1.500 M€) **43** %
- Grands Groupes (Fr et internat) **34** %
- PME **17** %

Prix vente moyen fin 2022 = 1281€/jour

Sondage 3

X-PM - Référence du Management de Transition

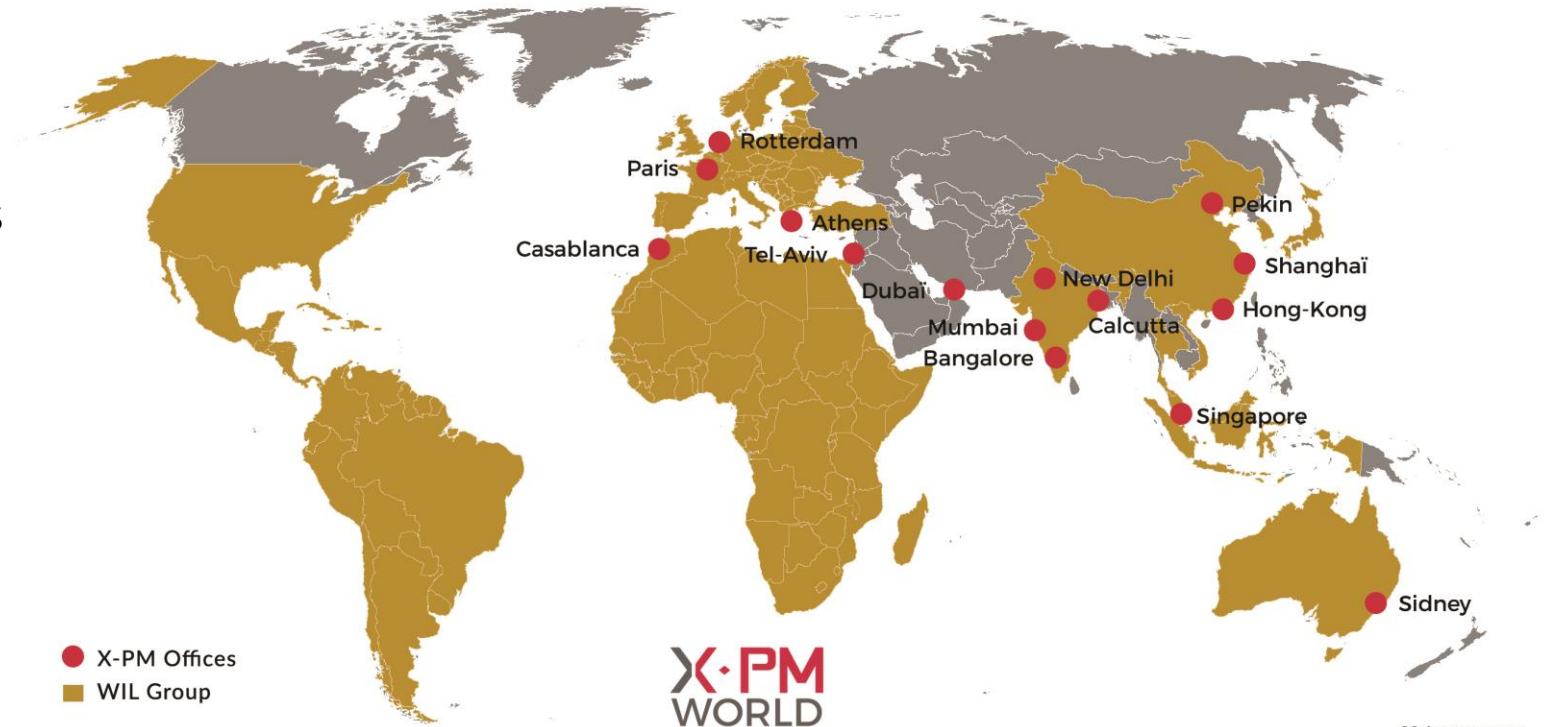


- **Créé en 2001, X-PM compte aujourd'hui 21 Associés**
 - ✓ Spécialisation sectorielle
 - ✓ Spécialisation fonctionnelle (RH / Finance / IT / Achats - Supply Chain / Grands projets, ...)
 - ✓ Siège à Paris, 1 bureau à Lyon, une couverture internationale
- **Un vivier de près de 9.000 managers et cadres dirigeants**
 - ✓ +/- 200 missions / 500 projets par an
 - ✓ 20 % des missions réalisées par X-PM France à l'international
- **X-PM adossé au groupe  alixio depuis mai 2023 dans l'objectif de créer un acteur de référence européen du management de transition**

Ce qui différencie X-PM

- Des Associés ayant exercé des responsabilités fonctionnelles ou opérationnelles en entreprise
- Une majorité de missions de transformation
- Un réseau mondial:

19 implantations couvrant 60 pays, à travers des filiales et un réseau de partenaires Wil Group





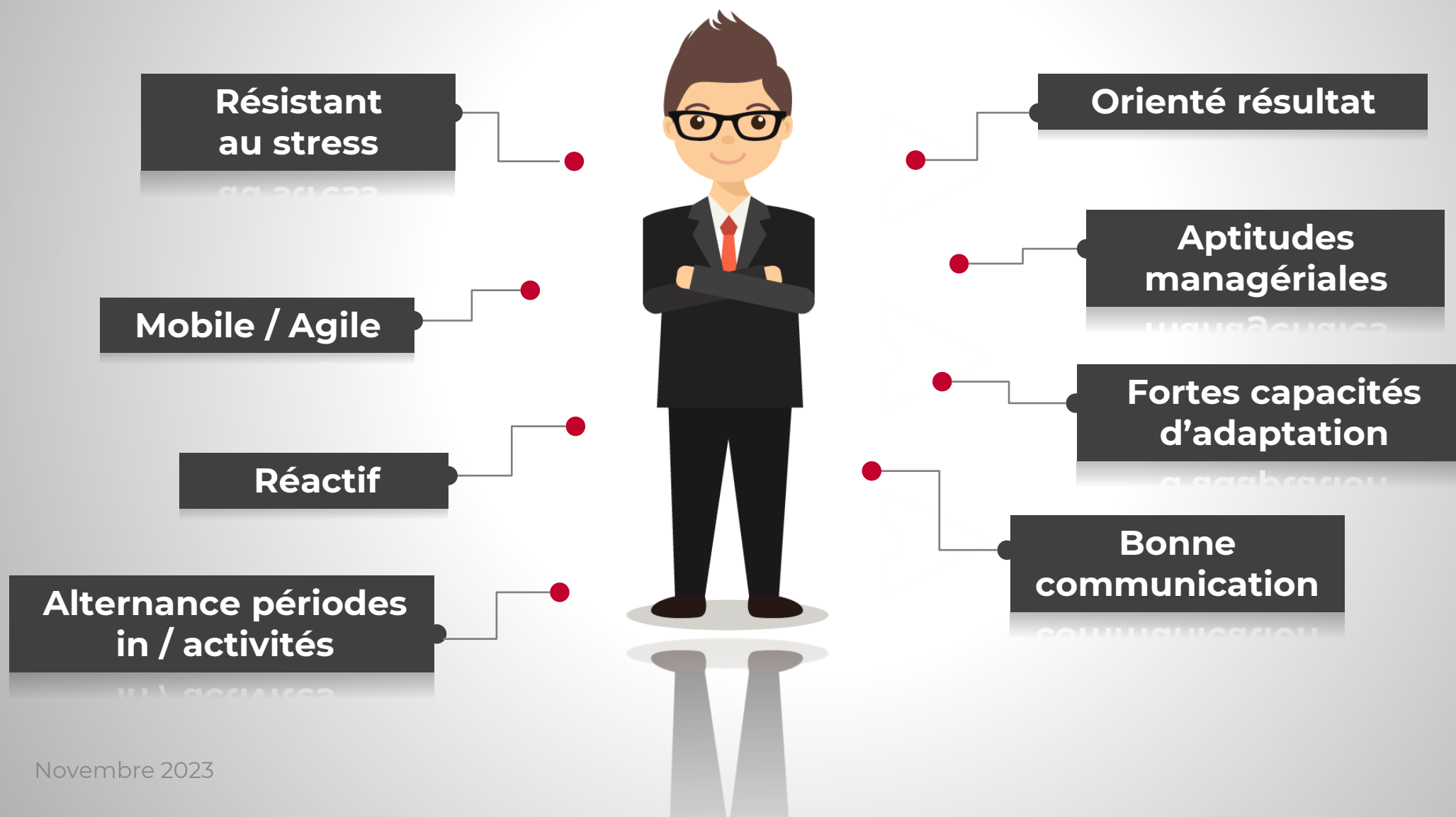
Être manager de transition ?



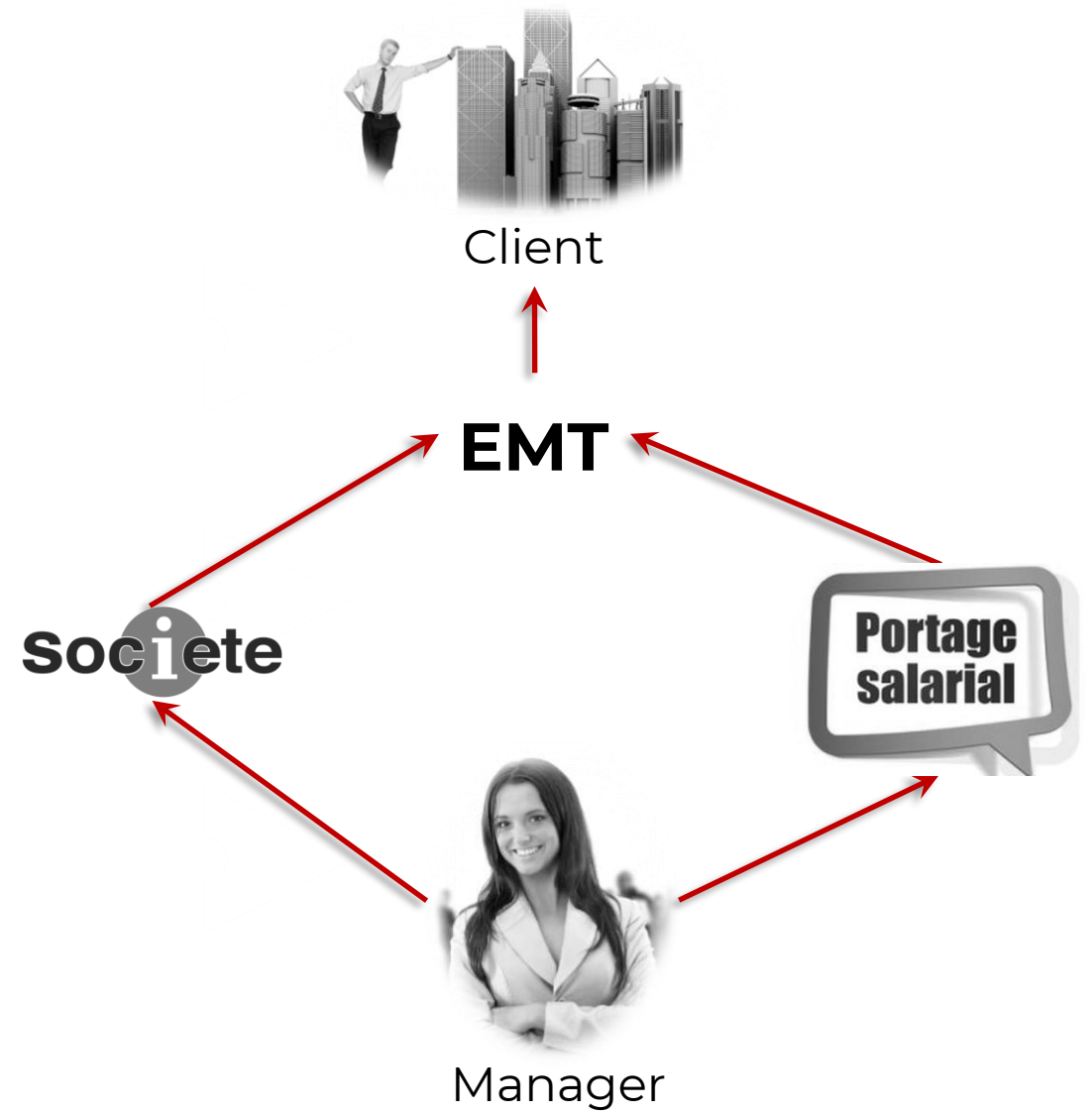
Ce que recherche le manager de transition ?

- **Diversité** des missions et des problématiques
- Recherche de **liberté** dans l'action
- Développement des compétences et **transmission**

Les qualités du Manager de transition



Modes opératoires & statuts pour exercer



Modalités pratiques d'une mission

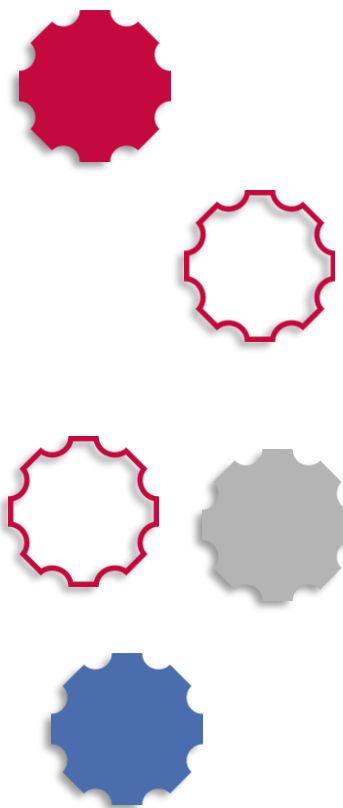
- **En amont du démarrage** (le client a donné son accord)
 - ✓ Choix de la modalité (honoraires ou portage salarial)
 - ✓ Signature du contrat de sous-traitance/portage qui intègre le descriptif de mission (définition des moyens mis en œuvre, des objectifs à atteindre, de la gouvernance mise en place entre X-PM et le Client)

- **Fonctionnement du binôme Manager / Associé pendant la mission**
 - ✓ Des points de contacts réguliers entre le Manager et l'Associé référent
 - Des réunions formelles qui font l'objet d'un compte-rendu (reporting du Manager sur l'avancée de la mission)
 - Des points informels, à la demande de l'Associé ou du Manager, dès que le besoin se fait sentir
 - ✓ Des meetings réguliers entre Manager / Associé / Client, pour valider le plan d'actions, faire le point sur la mission, s'assurer du bon avancement



Suivi de la relation Manager / X-PM

Des échanges réguliers et réciproques pour entretenir sur la durée notre partenariat



- **Le candidat tient informé X-PM**

(ou l'un des Associés avec qui il a pu échanger)

- ✓ En cas de changement de situation (reprise CDI, démarrage d'une mission, nouvelles compétences acquises, ...)
- ✓ De la mise à jour de son CV via le portail Managers



- **X-PM et le candidat restent en contact**

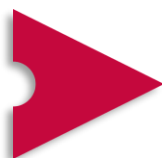
- ✓ Via des envois digitaux
- ✓ Via l'organisation de réunions/événements sectoriels
- ✓ Pour participer à la création de contenus (offres particulières)

Actualités des missions



1

Très forte activité depuis un plus d'un an avec des tensions sur certains métiers (marché orienté candidats)



2

Nous sommes dans un **moment « charnière »** (projets de transformation / management relais)

3

Des missions liées aux **fortes transformations** des entreprises



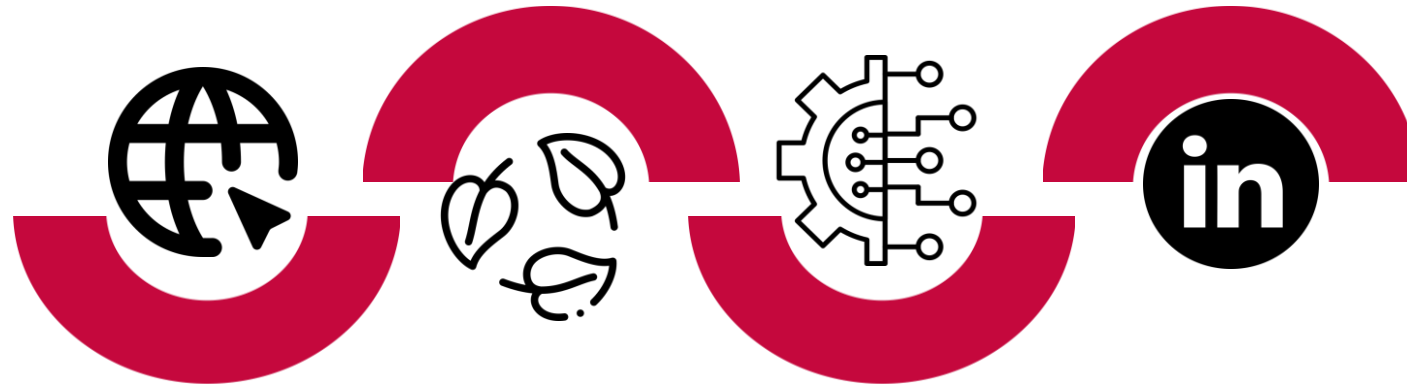
4

Nouveaux enjeux liés à **l'impact positif**

Suivez-nous !

Impact Positif

La newsletter qui s'interroge sur les enjeux RSE



LinkedIn

Pour ne rien rater de nos actualités

Sur notre site web

Pour en savoir plus et rester informé

Impact Digital

La newsletter qui explore les tendances technologiques et numériques



Echanges / Questions