

Étude sur le marché du management de transition en France



Présentation du 20 juin 2024

Jeremy ROBIOLLE, Directeur du développement

Contexte et objectifs de l'étude

Le contexte de l'étude et les objectifs

Les objectifs de l'étude :

- ➔ **Estimer la taille du marché du management de transition en 2023**
- ➔ **Identifier les moteurs et freins au développement du marché**
- ➔ **Cerner les grands enjeux pour la profession**
- ➔ **Apporter une vision prospective du marché**

La méthodologie et le périmètre

L'étude a été réalisée selon les étapes suivantes :

1. Mise à jour de la liste des acteurs du marché
2. Élaboration d'un questionnaire
3. Traitement statistique des données
4. Réalisation d'entretiens
5. Analyse des résultats
6. Rédaction et présentation du rapport

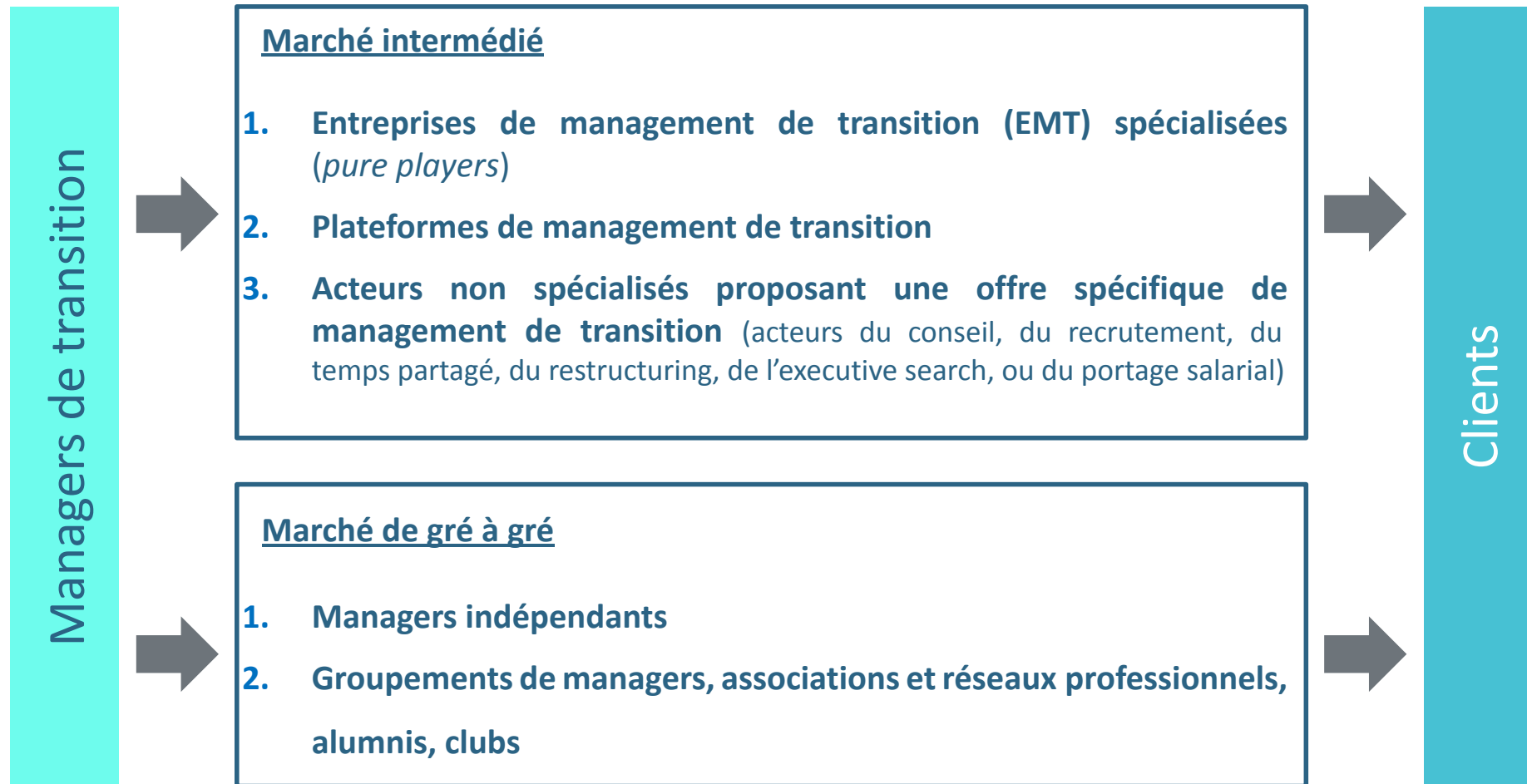


- Enquête réalisée par Xerfi Specific :

- Envoi du questionnaire dans sa version online auprès de 150 acteurs du marché intermédié et 5 111 managers de transition
- Phase d'enquête online du 5 au 29 février 2024
- Recueil et traitement de :
 - 67 questionnaires, soit 45% des acteurs du marché intermédié (contre 44 en 2020)
 - 626 questionnaires issus de managers de transition, soit environ 12% des managers sollicités (contre 340 en 2020).

La méthodologie et le périmètre

L'écosystème du management de transition :



VOLET 1

Les données clés de l'étude

La taille du marché

Marché du management de transition
800 M€ en 2023

Marché intermédié
560 M€
(70%)

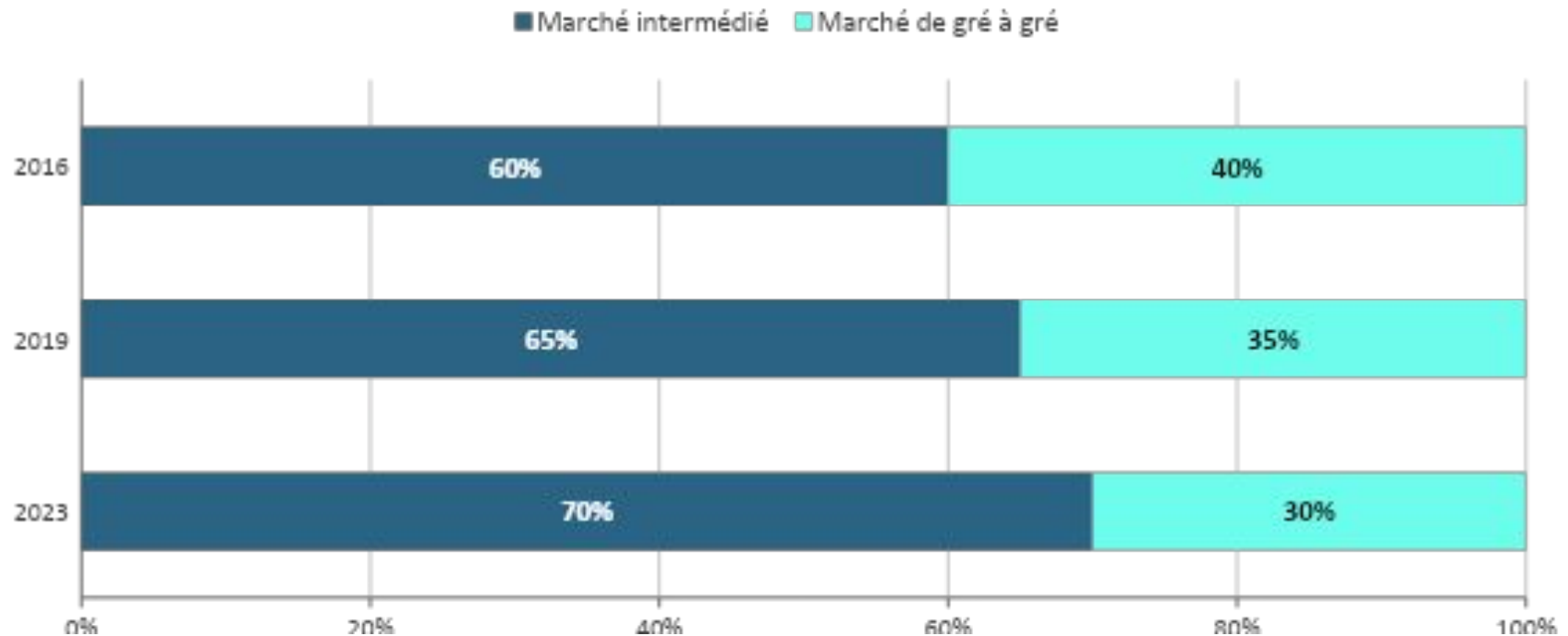
Marché de gré à gré
240 M€
(30%)

La répartition du marché intermédié vs marché de gré à gré

La montée en puissance du marché intermédié se confirme : celui-ci est à l'origine de 70% de l'activité totale en 2023, soit 5 points de plus qu'en 2019

Répartition du marché du management de transition

(unité : part en % du marché du management de transition en valeur / Source : Xerfi Specific)

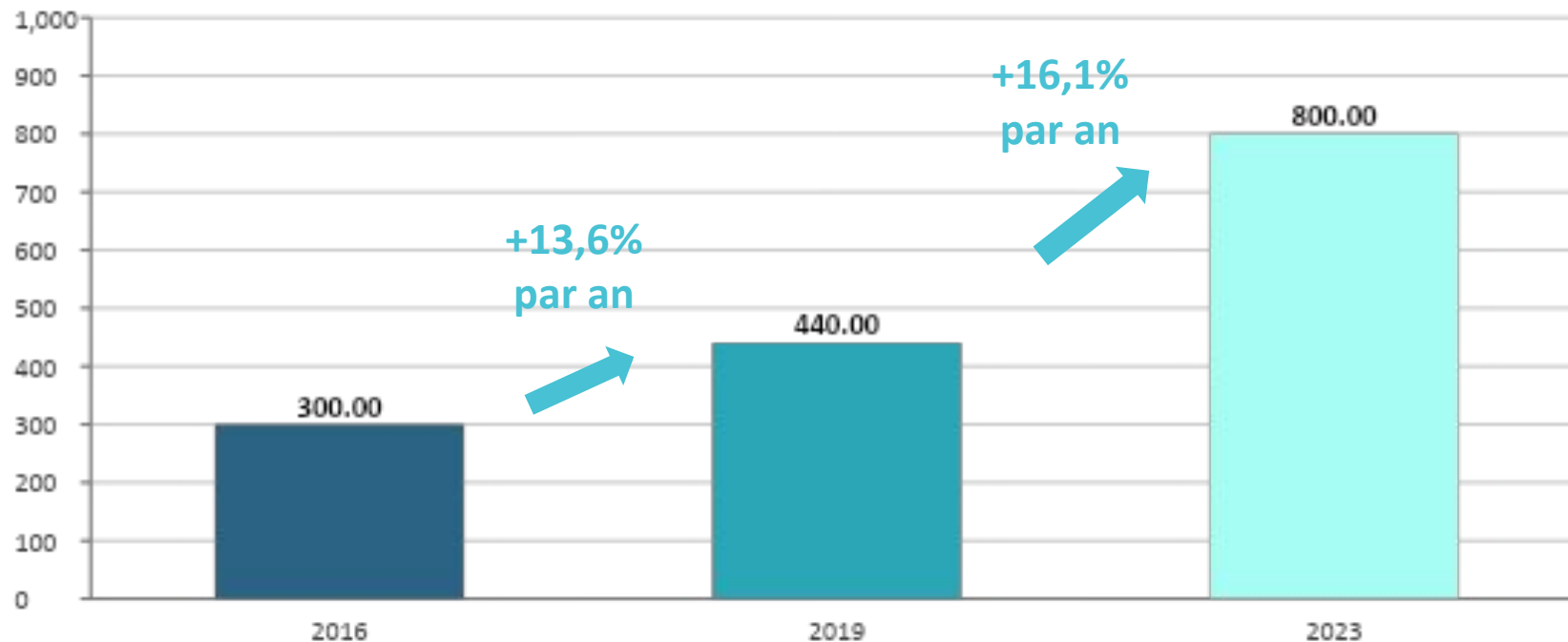


La croissance du marché

Conséquence de l'évangélisation, le management de transition a vu son chiffre d'affaires quasiment doubler en quatre ans, atteignant 800 M€ en 2023

Chiffre d'affaires du marché du management de transition

(unité : million d'euros / Source : Xerfi Specific)





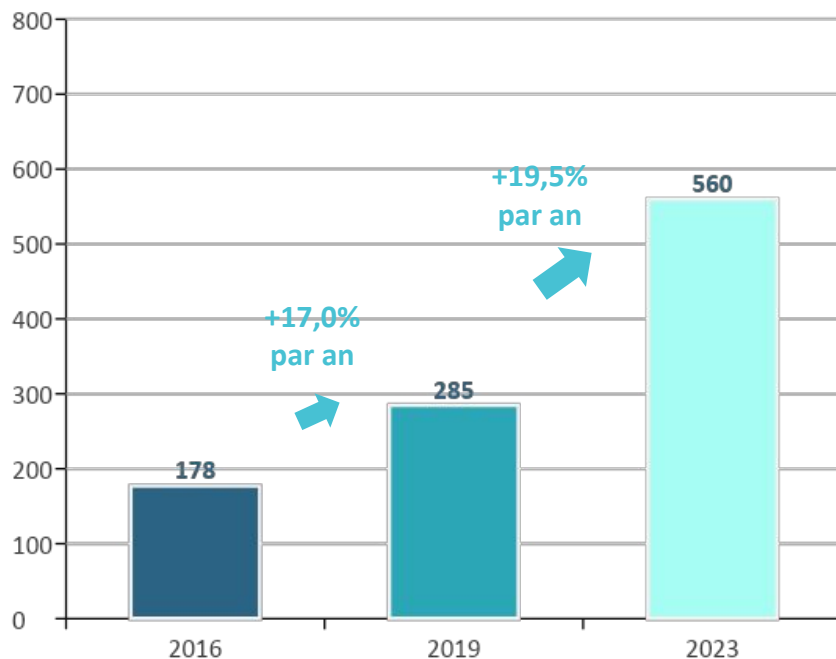
« Aujourd’hui, un recours plus naturel au management de transition s’opère de la part des dirigeants. »

La croissance du marché intermédié

L'augmentation annuelle de 13,6% du nombre d'acteurs sur le marché intermédié a engendré une croissance d'activité proche de 20% par an entre 2019 et 2023.

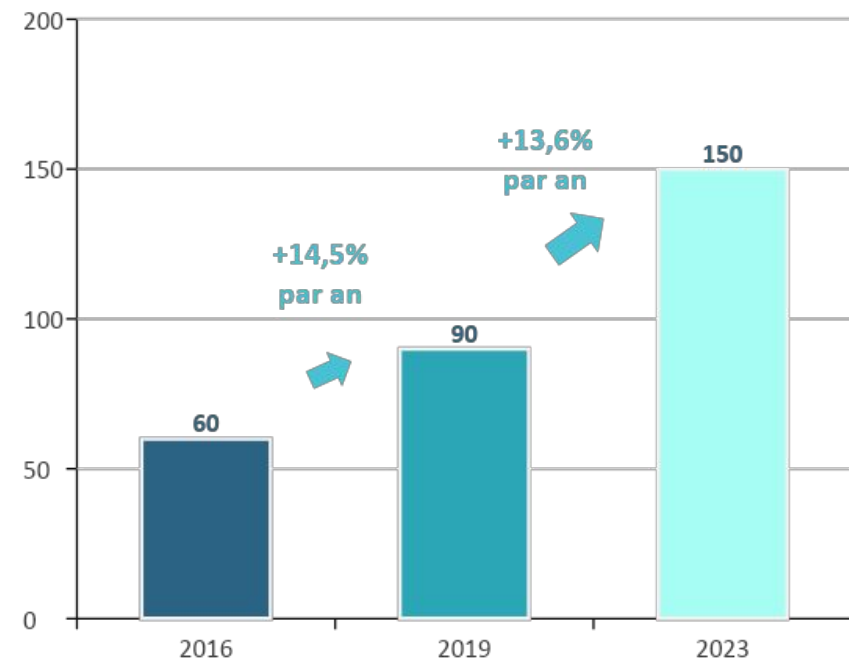
Chiffre d'affaires du marché intermédié

(unité : million d'euros / Source : Xerfi Specific)



Nombre d'acteurs identifiés sur le marché intermédié

(unité : million d'euros / Source : Xerfi Specific)

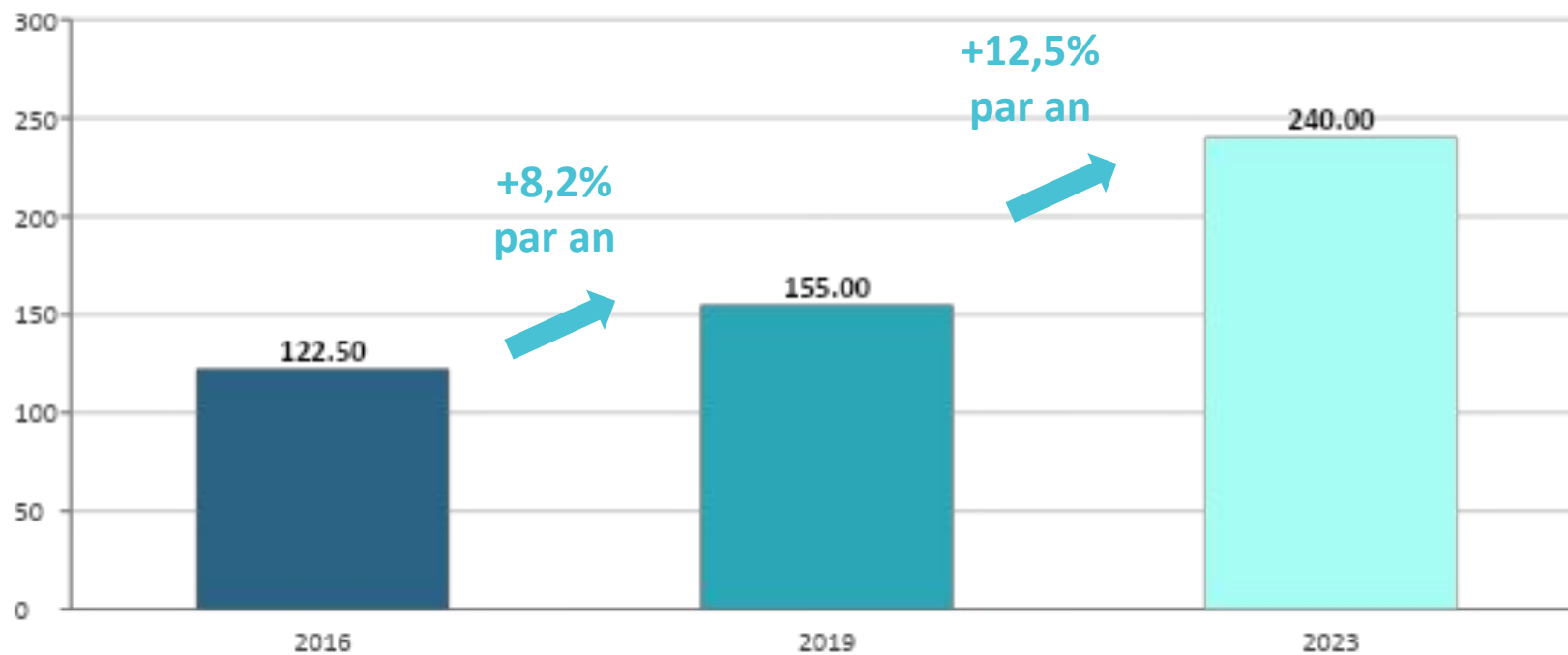


La croissance du marché de gré à gré

Malgré une exposition plus sensible à la pandémie, le marché de gré à gré a enregistré une croissance de 12,5% en moyenne annuelle sur la période.

Chiffre d'affaires du marché de gré à gré

(unité : million d'euros / Source : Xerfi Specific)



Les facteurs de croissance

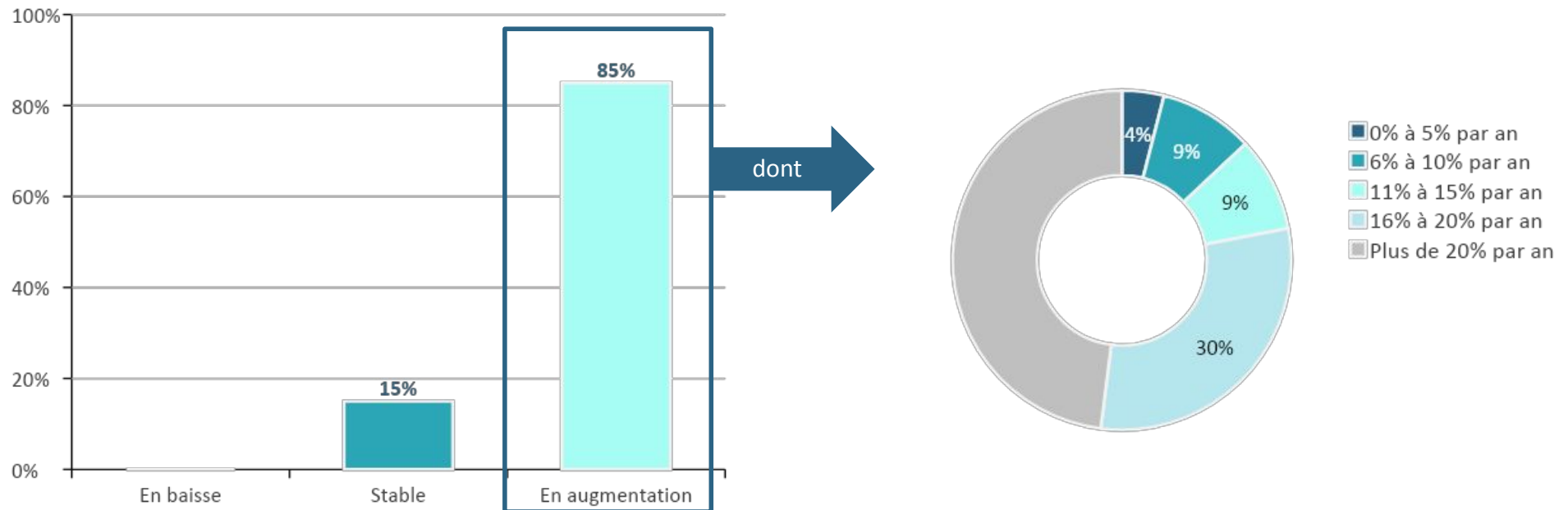


L'évolution de l'activité des entreprises de management de transition

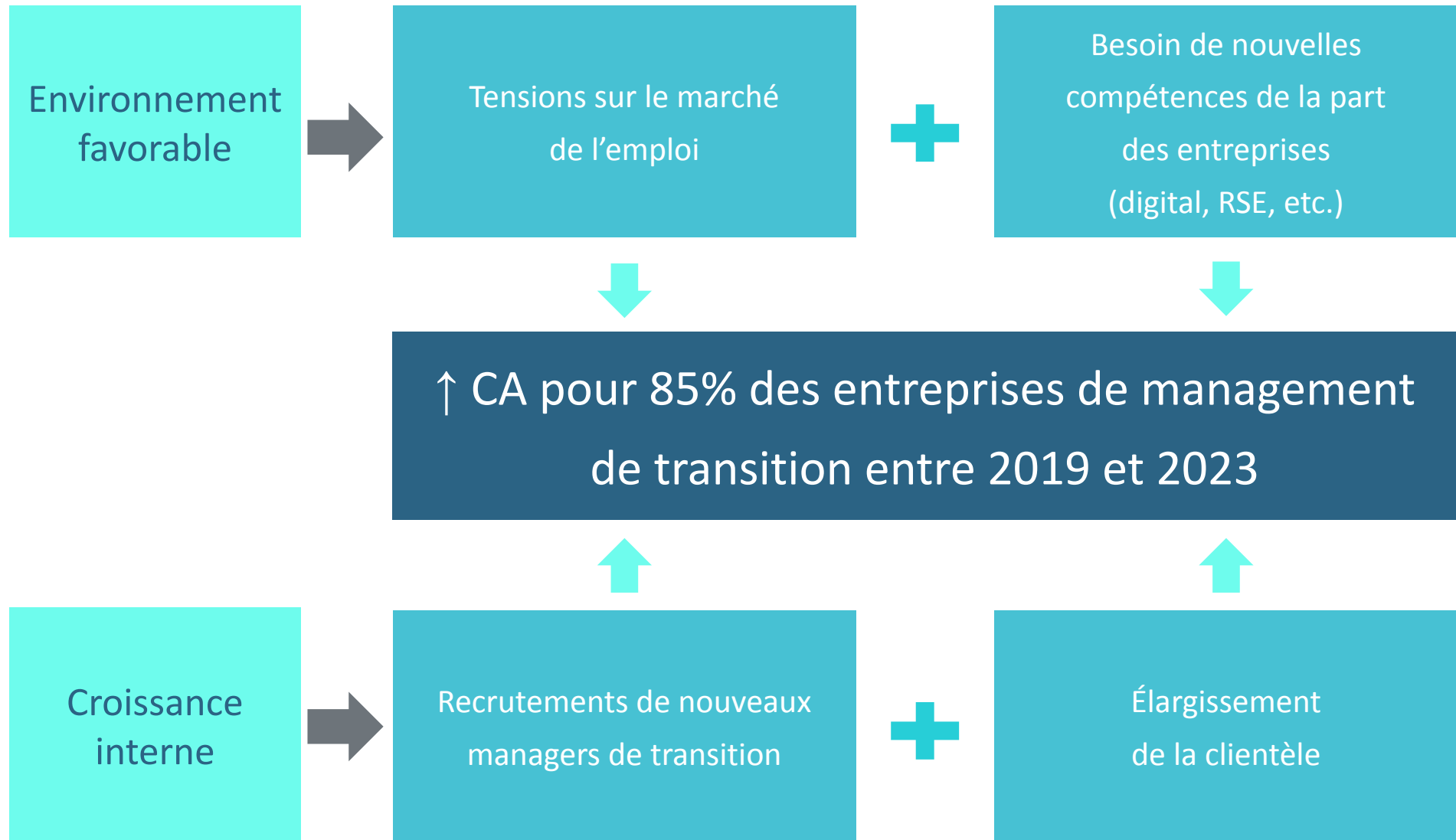
85% des entreprises du marché intermédié ont enregistré une croissance annuelle supérieure à 15% entre 2019 et 2023

Évolution du chiffre d'affaires des entreprises de management de transition entre 2019 et 2023

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



L'évolution de l'activité des entreprises de management de transition

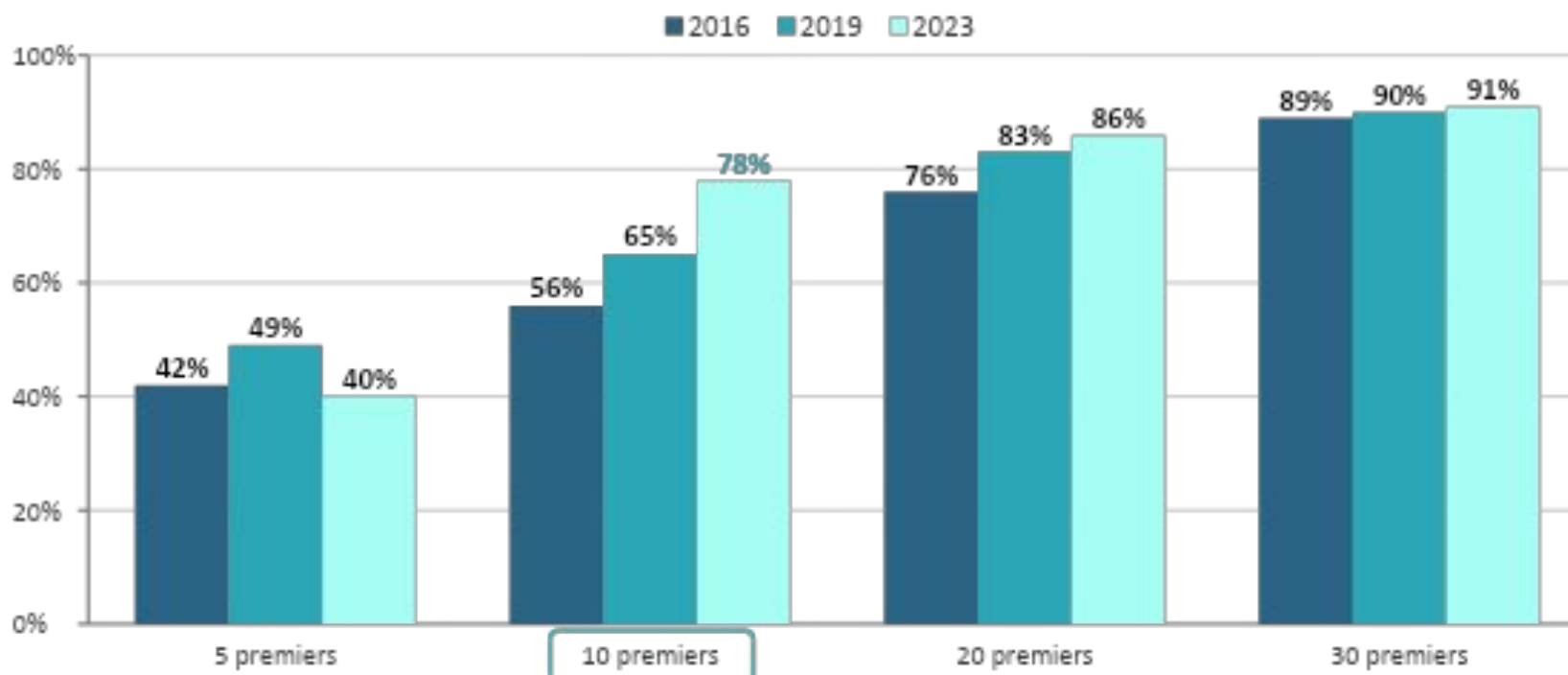


La concentration du secteur

Le degré de concentration du marché se renforce : les 10 principales entreprises de management de transition captent près de 80% du marché en 2023, contre 2/3 en 2019.

Évolution du taux de concentration du marché intermédié entre 2016 et 2023

(unité : % / Source : Xerfi Specific)



La concentration du secteur



« Les barrières faibles à l'entrée permettent à de nombreux petits acteurs d'accéder facilement au management de transition. »

Cependant, le besoin d'investissement, notamment humain, freine leur développement. »

Les types de mission réalisées

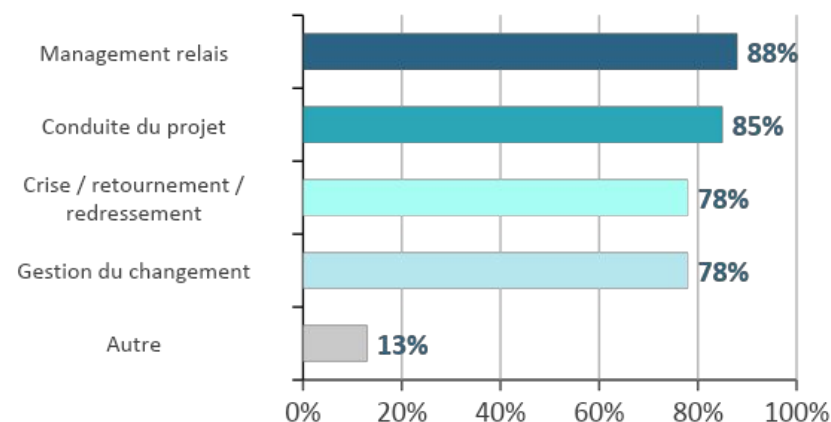
**Le poids des missions de management relais se renforce (+ 9 points en 4 ans) :
88% des entreprises de management de transition du marché intermédié en ont réalisé en 2023**

Répartition des missions réalisées par type d'activité en 2023

En % des missions :



En % répondants :



Focus sur les managers de transition : 53% des répondants ont réalisé des missions de management relais en 2023

42% des missions de gestion du changement

40% des missions de conduite de projet

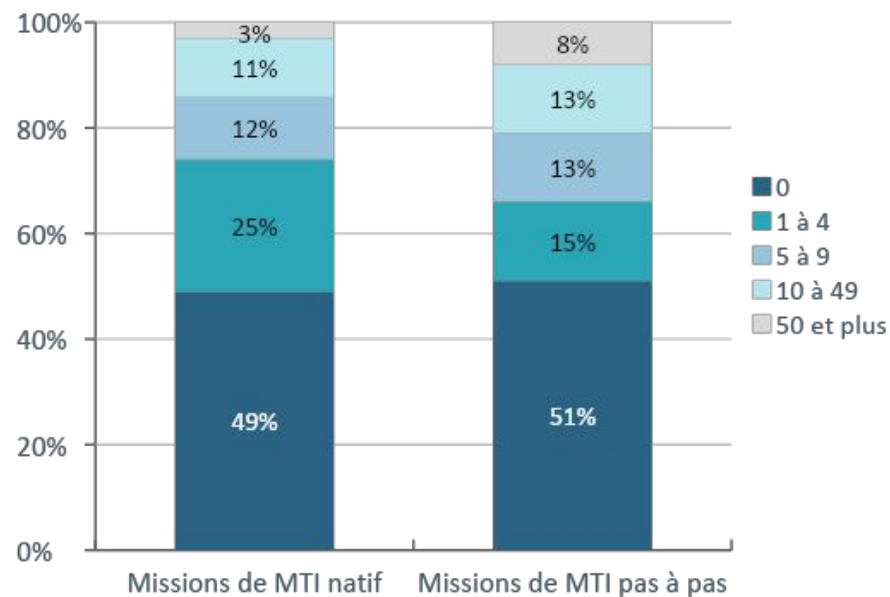
36% des missions de crise/retournement/redressement

Zoom sur le management de transition à impact

Les missions à impact représentent une part encore limitée de l'activité des entreprises de management de transition (entre 8% et 15% selon la nature de la mission)

Nombre de missions de management de transition à impact réalisées en 2023

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



	Missions de MTI natif*	Missions de MTI pas à pas*
Nombre de missions de missions à impact	409	737
<i>Poids dans le total des missions de management de transition</i>	8%	15%
Moyenne	6	11
Médiane	1	0

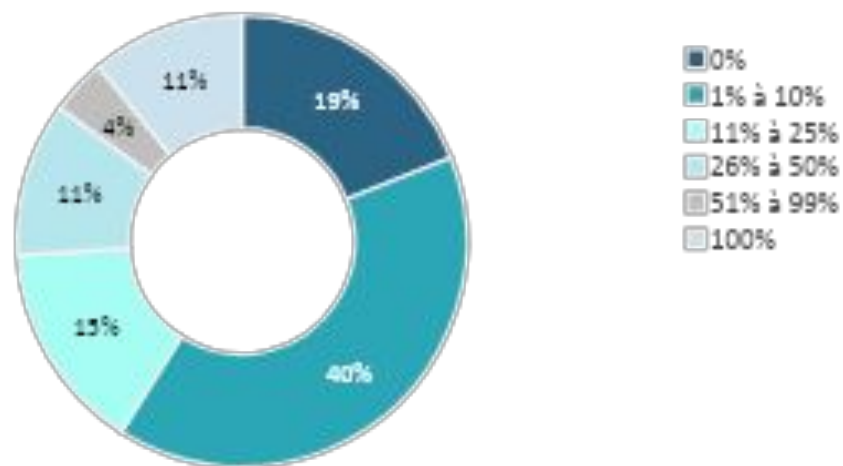
Focus sur les managers de transition : environ 70% des répondants n'ont réalisé aucune mission de management de transition à impact en 2023
 (*) Définition : le management de transition à impact (MTI) consiste, au travers de missions, à améliorer de façon mesurable les organisations sur les plans social, sociétal ou environnemental, tout en renforçant leur performance économique et leur résilience.

Zoom sur le management de transition à impact

60% des entreprises de management de transition comptent moins de 10% de managers de transition à impact au sein de leur vivier (dont 19% qui n'en comptent aucun)

Poids des managers de transition à impact en 2023

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



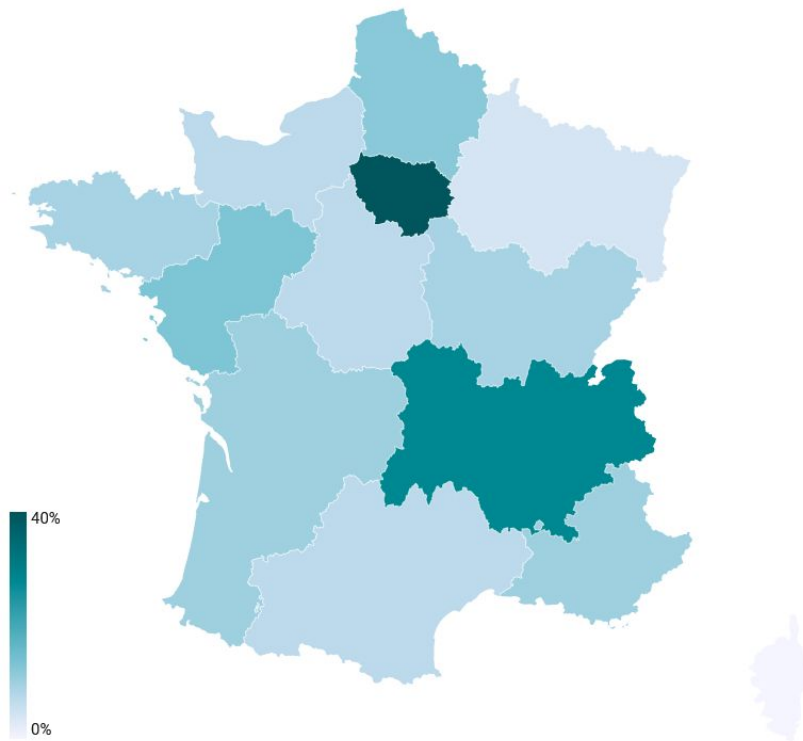
Focus sur les managers de transition : pour 32% des répondants, la totalité des missions réalisées en 2023 sont des missions de management de transition à impact

La localisation géographique de l'activité

61% des entreprises du management de transition exercent leur activité dans toute la France, et plus de la moitié réalisent des missions à l'international

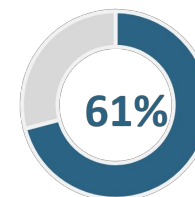
Lieux d'exercice de l'activité

(unité : % des répondants ; plusieurs réponses possibles / Source : Xerfi Specific)

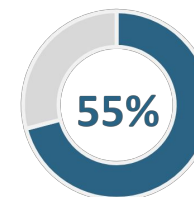


Région	Part en %
Île-de-France	40%
Auvergne-Rhône-Alpes	28%
Pays de la Loire	13%
Hauts-de-France	12%
Nouvelle-Aquitaine	10%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	10%
Bourgogne-Franche-Comté	9%
Bretagne	9%
Centre-Val de Loire	7%
Normandie	7%
Occitanie	7%
Grand Est	4%
Corse	< 1%

Part des EMT présentes sur tout le territoire français



Part des EMT réalisant des missions à l'international



La labellisation/certification

Près de la moitié des acteurs du marché intermédié ont entrepris ou finalisé une démarche de labellisation/certification

Démarche de labellisation/certification qualité et/ou RSE

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



31%

Démarche finalisée (*)



17%

Démarche en cours (*)



52%

Aucune démarche

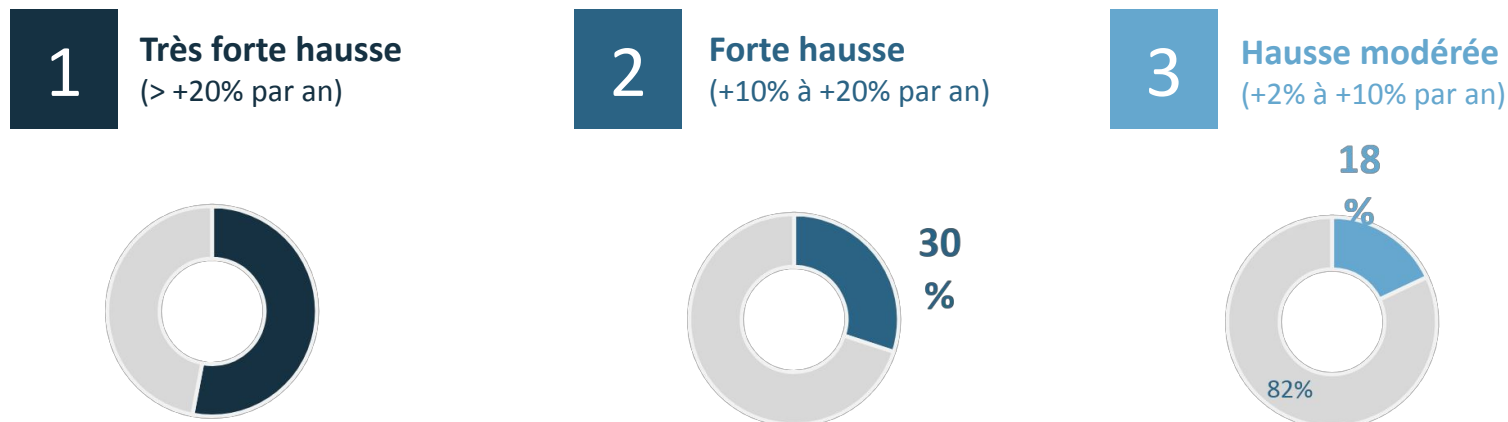
(*) Principaux labels et certifications cités (part des entreprises le citant) : EcoVadis (38%), France Transition (via Bureau Veritas, 25%), certification Lucie 26000 (13%), B Corp(6%), Afnor (6%) et ISO 9001(6%)

Les anticipations d'activité

Les entreprises de management de transition parient sur une forte croissance de l'activité dans les années à venir

Évolution du marché du management de transition pour les prochaines années

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



Focus sur les managers de transition : 52% des répondants prévoient une hausse du marché de plus de 10% par an dans les années à venir (dont 10% une très forte hausse, > 20% par an). Ils se montrent donc (un peu) moins optimistes que les entreprises de management de transition.

Les anticipations d'activité



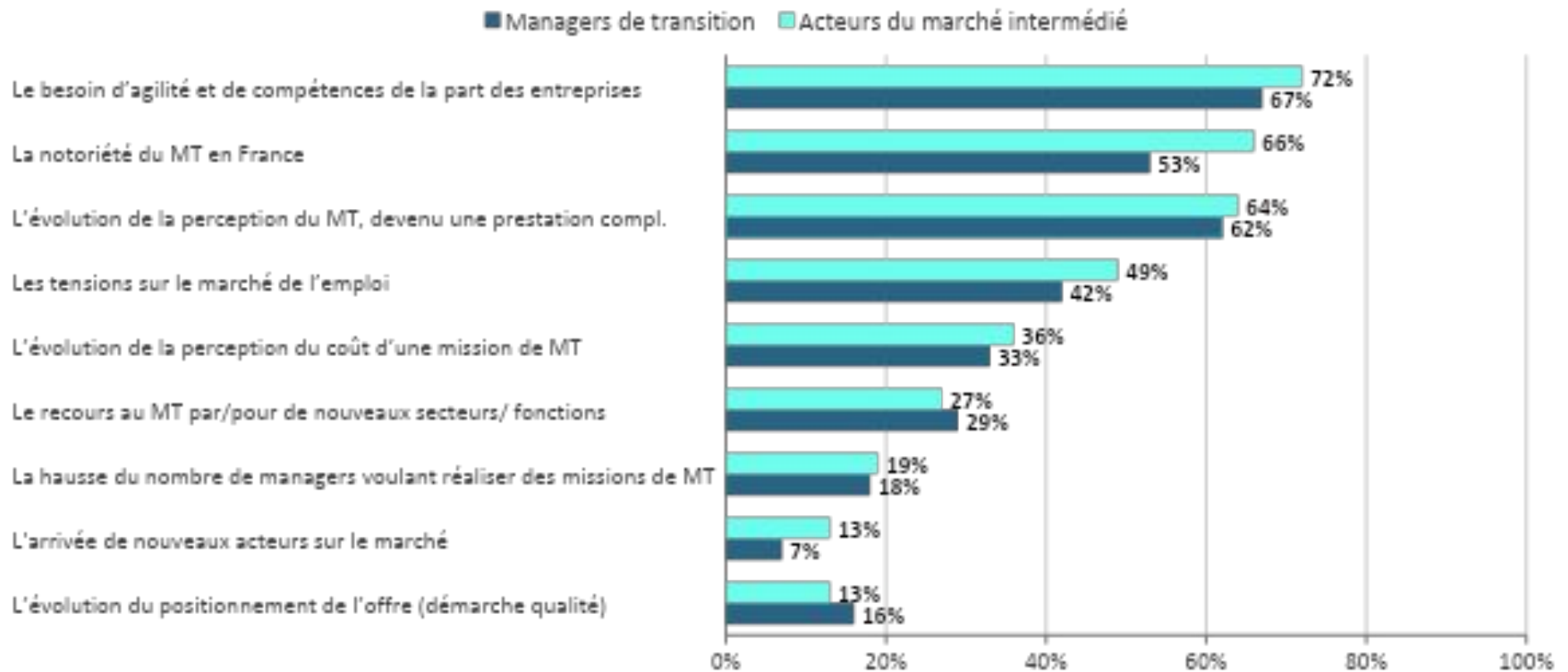
« Les entreprises ayant fait appel une fois au management de transition sont souvent enclines au réachat, ce qui nous conforte sur l'activité future. »

Les moteurs et freins du marché

Le besoin d'agilité et les compétences des managers sont les principaux moteurs du marché. La notoriété du management de transition en constitue également un des principaux drivers.

Principaux moteurs du développement du marché

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)

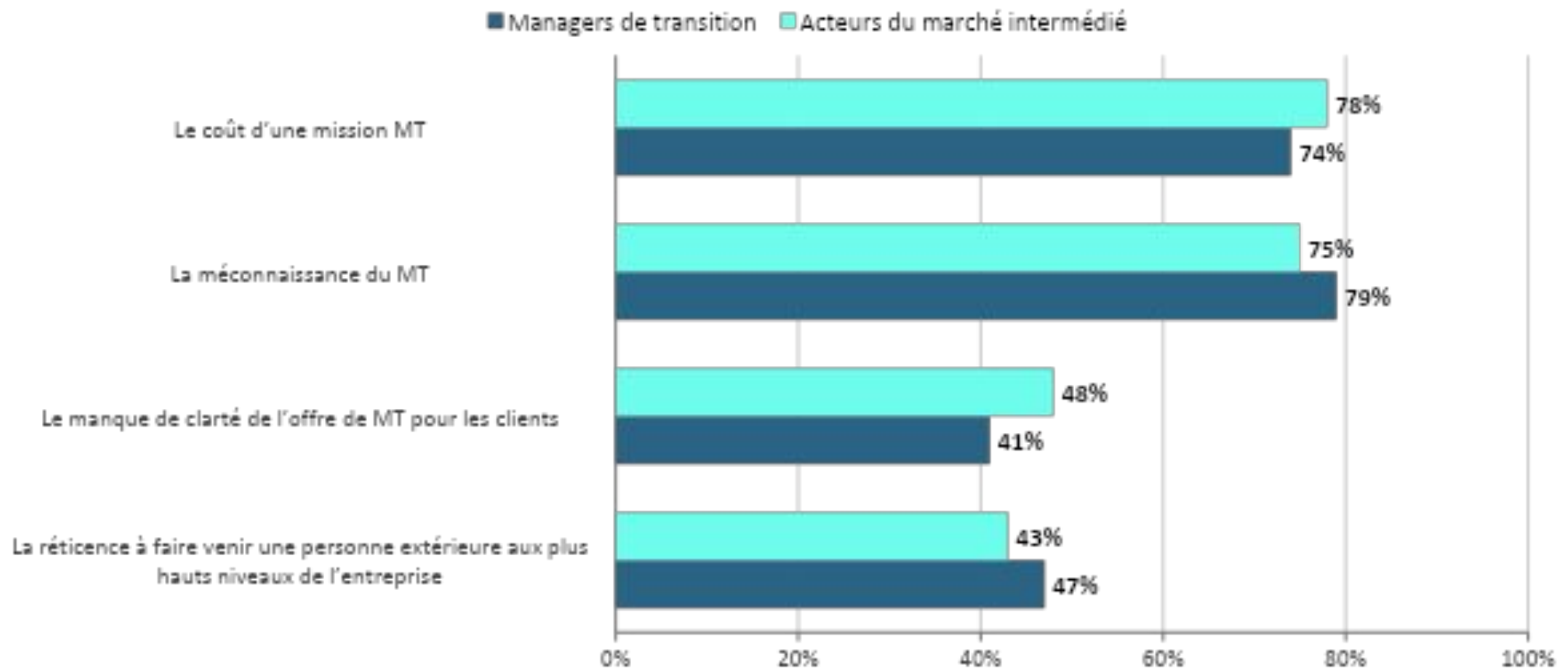


Les moteurs et freins du marché

Malgré la démocratisation du marché, la méconnaissance relative du management de transition, notamment auprès de petits acteurs (start-up, PME, TPE) reste un frein à son développement, au même titre que le coût des missions

Principaux freins au développement du marché

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)

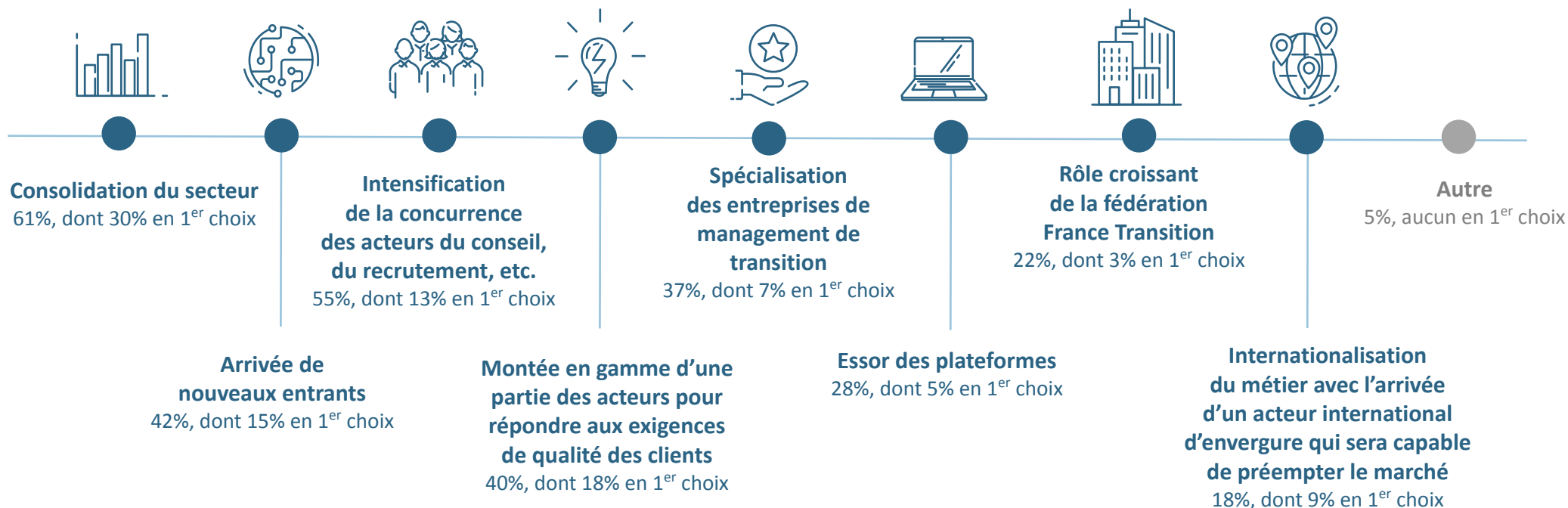


Les perspectives du marché

Les entreprises du management de transition anticipent une consolidation du secteur et un renforcement de la concurrence dans les années à venir

Évolutions attendues du marché du management de transition dans les prochaines années

(unité : % des répondants / Source : Xerfi Specific)



Les perspectives du marché



« Les entreprises doivent faire preuve d'agilité et de connaissances pointues sur des projets déterminés pour faire face à l'inflation de nouveaux concurrents. »

« La part du gâteau commence à se réduire, il faut amener davantage de valeur ajoutée en cherchant à se différencier. »

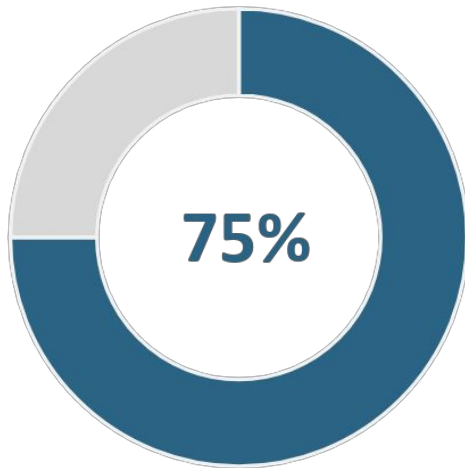
Les perspectives du marché



« Les sujets environnementaux mobilisent au sein des entreprises, notamment auprès des jeunes.

C'est important de maîtriser le sujet, il est voué à prendre de l'importance dans le management de transition. »

Les leviers de croissance

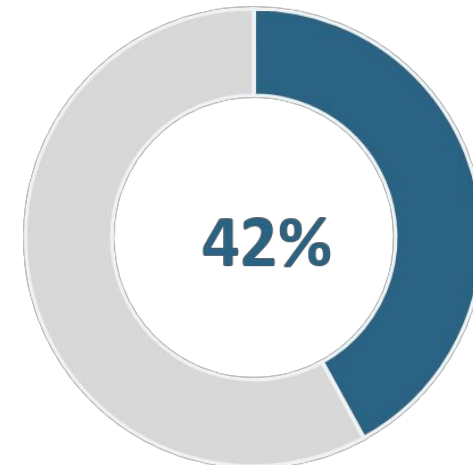


**L'intelligence artificielle :
un moyen d'accroître la productivité des entreprises
de management de transition**

(unité : % des entreprises répondantes / Source : Xerfi Specific)

**Les plateformes :
un enjeu majeur devant amener les entreprises de management
de transition à se différencier**

(unité : % des entreprises répondantes / Source : Xerfi Specific)



Les leviers de croissance : focus sur l'IA



« L'intelligence artificielle permettra un gain de temps considérable dans les recrutements. »

« Il faut s'adapter aux bouleversements technologiques et générationnels pour se faire une place »

Nos recommandations stratégiques

- 1 Chercher des leviers de croissance à l'international
- 2 Saisir les opportunités offertes par l'IA
- 3 Investir dans le management de transition à impact
- 4 Conquérir la plus petite clientèle (TPE, PME, start-up)
- 5 Établir la question des marges comme un enjeu central dans un contexte de durcissement de la concurrence

Nous remercions les participants à l'enquête

- ADAMEO
- ADN MANAGEMENT PARTNERS
- AE-CMT
- AKTHEA
- ALPACA-FOLO
- AMADEUS EXECUTIVES
- AMAREXIA
- AMROP NESS
- ARTHUR HUNT TRANSITION
- AXCEL PARTNERS
- BLUEBIRDS
- CAFE MODE & LUXE
- CAHRA BY H30
- CAPEXFI
- CHARLES RICHARDSON
- CHERRY ON THE JOB
- DARINGCO
- DELVILLE MANAGEMENT
- DIRIGEANT & INVESTISSEURS
- EIM FRANCE
- EULEOS
- EXECAVENUE
- EXPERING
- GRANT ALEXANDER EXECUTIVES INTERIM
- HAUSSMANN TRANSITION
- IMT PARTNERS
- IMWI
- INFORTIVE TRANSITION
- INSIDE MANAGEMENT
- INTER'FACE
- KEYWE
- KINT PARTNERS
- LHH RECRUITMENT SOLUTIONS
- LOUIS DUPONT

Nous remercions les participants à l'enquête

- LYNK HOUSE
- MAESTRIUM
- MALT STRATEGY
- MANAGERIM
- MANAGERS EN MISSION
- MANAG'M CONSEIL
- MATCH-ES
- MICHAEL PAGE INTERIM MANAGEMENT
- MORGAN PHILIPS EXECUTIVE TRANSITION
- M-TRANSITION
- NEXCO LYON
- NIM EUROPE / MCG
- NOVIRTUOSES CONSULTING
- NRD2
- OPTTEAMIS
- PART TIME EXECUTIVES
- PARTEAM
- PERINOVE
- PROCADRES INTERNATIONAL
- PROEVOLUTION
- RAPHAEL BERGE CONSEILS
- RESEAU 137
- RESEAU DAUBIGNY
- ROBERT WALTERS
- SOLUTIONS TRANSITION
- STAFFING PARTNERS
- TALENTS & PROJETS
- TILLERMAN IM
- VALTUS
- VALUMEN
- WAYDEN
- X-PM TRANSITION PARTNERS



XE Specific
RFI