

Le guide du management de transition

Jacques Burtin

mise à jour janvier 2017.

ISBN 978-2-9552251-1-0

EAN 9782955225110

> MISE A JOUR

Au risque de décevoir, cette 4^{ème} édition du Guide du Management de Transition est une simple mise à jour. Simple il faut le dire vite : sur le marché français la collecte des données est plutôt fastidieuse.

La rareté des chiffres sur le MdT en France est telle que ce guide est devenu une référence pour les managers et les clients qui découvrent ce métier. Plusieurs cabinets concurrents et des managers confirmés ont participé, de façon anonyme, à son amélioration au fil des éditions.

Rassurez-vous, les informations chiffrées et les cartons jaunes sont bien là. Mais je n'ai pas vocation, en tant qu'acteur du marché, à jouer un rôle d'arbitre. L'opacité du marché me fait préférer le terme de trublion ou d'éclaireur, à l'échelle de notre petit monde.

Avec plus de 30 000 téléchargements de la dernière édition 2015, nous sommes attendus ! par quelques grincheux qui n'aiment pas trop être mis à nu, bien sûr. C'est pour tous les autres que ce guide est conçu. Ceux qui le prennent pour ce qu'il est : factuel, direct, et argumenté.

> SOMMAIRE

> MISE A JOUR.....	3
> SOMMAIRE.....	5
> MARCHÉ FRANÇAIS (P11 DU GUIDE 2015)	6
>> UN MICRO MARCHÉ.....	6
> LES INTERVENANTS EN FRANCE (P17 DU GUIDE 2015).....	7
>> QUOI DE NEUF POUR 2017 ?	7
>> LES CABINETS SPECIALISES (PURE PLAYERS)	8
>> LES INSTANCES « REPRESENTATIVES » (P32 DU GUIDE 2015).....	11
>> LES FORMATION POUR MDT.....	11
> QUALIFIER UN CABINET (P45 DU GUIDE 2015).....	12
> RATING FINANCIER DES CABINETS (NVELLE RUBRIQUE)	13
> ANNEXES (P61 GUIDE 2015)	14
>> LES INTERVENANTS DU MARCHÉ FRANÇAIS.....	14
> NOTES	17

> MARCHÉ FRANÇAIS (P11 DU GUIDE 2015)

>> UN MICRO MARCHÉ

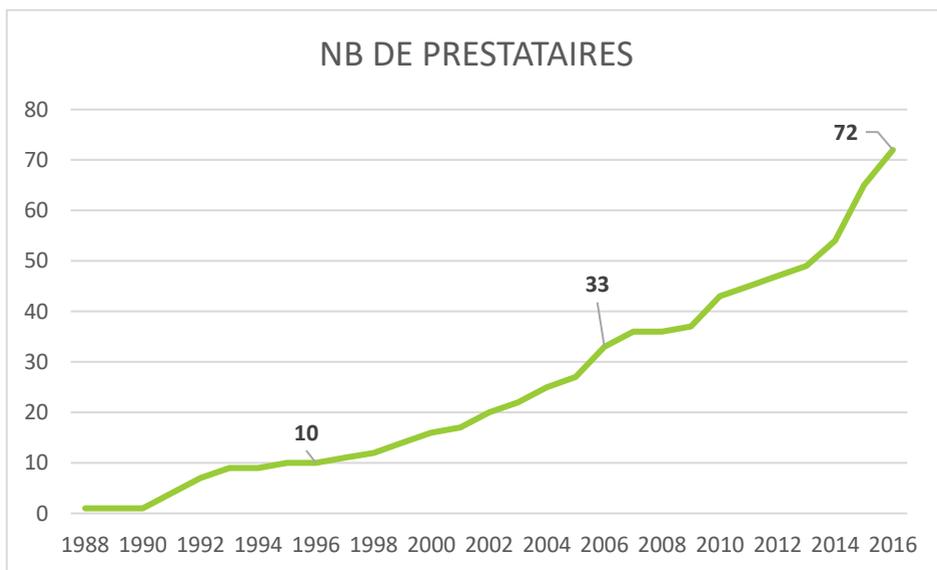


Transparence

Le manque de transparence est une constante regrettable dans notre métier, mais une évolution va dans le bon sens : ceux qui publient, récemment ou depuis leur création, sont de plus en plus représentatifs du marché.

ABONDANCE DE L'OFFRE

Le nombre de cabinets : en 2016 les créations de cabinets ont été abondantes, comme en 2015 :



> LES INTERVENANTS EN FRANCE (P17 DU GUIDE 2015)

>> QUOI DE NEUF POUR 2017 ?

La **progression du marché**, de l'ordre de **12%** en 2015, est tirée par les pure players généralistes et spécialisés.

Les **leaders visibles** sont toujours X-PM et VALTUS, mais 4 challengers progressent beaucoup plus vite en termes de CA.

Le vrai **leader** du marché français est **invisible** (grand cabinet international). Il ne souhaite pas communiquer sur la part MdT de son activité en France.

43% des cabinets sont en récession, quelques acteurs ont **disparu** : une association de MdT, un cabinet de MdT sur internet, et un cabinet généraliste qui se recentre sur son cœur de métier.

L'arrêt des **créations d'une branche MdT** dans les cabinets généralistes de recrutement et de conseil RH, ce secteur est en décroissance.

Les velléités **internationales** des cabinets français, très visibles dans leur communication **mais moins sur le terrain**. La dernière initiative concrète reste toujours WIL Group, initié par X-PM Transition.

La **communication des dinosaures** ("marché français à 400 M€", "progression de 25% par an) continue à pratiquer la méthode Coué, mais elle est beaucoup moins visible.

Les médias s'intéressent au **MdT**, surtout dans une optique financière : les publi-reportages fleurissent. Les vrais articles écrits par de vrais journalistes sont encore rares, les meilleures publications viennent des cabinets dynamiques et des managers confirmés.

Les **ouvertures de nouveaux bureaux** (de simples adresses postales) sont devenues rares, car les agences fictives n'arrivent pas à se développer.

>> LES CABINETS SPECIALISES (PURE PLAYERS)

Ces cabinets ont été classés en 2 groupes : les **pure players généralistes**, c'est-à-dire intervenant sur tous les secteurs économiques et sur toutes les fonctions, et les **pure players spécialisés**, centrés sur un secteur ou sur une fonction (SI, associatif, social, etc.).

TOP CA DES PURE PLAYERS

Pure players **généralistes** :

NOM	CA 2015
VALTUS TRANSITION	22 949
X-PM TRANSITION Partners (hors Ch, Sing., Inde, Russie)	13 870
NIM Europe (NIM)	4 992
IMT Partners / SOGEPAL / AXARYS	3 778
PROCADRES INT'L (+ PC Missions) Sté Nouv	2 973
ACTISS PARTNERS	2 610
BOYDEN Branche MT (la sté de MdT, Araucania)	1 909
REACTIVE EXECUTIVE	1 439
MORGAN PHILIPS EXECUTIVE Transition	1 369
INSIDE MANAGEMENT	1 273
APTIMEN MANAGERS	975
ALTERNATIVE Managers	782
ATM Managers	447
FH@M+ (SEP) <i>estimation</i>	400

Pure players spécialisés, grands cabinets RH, et conseil RH

NOM	CA 2015
BADENOCH & CLARK (ADECCO)	6 614
MCG MANAGERS	4 801
ETM (Exec Trans Mgmt ETM)	4 142
REFERENCE DSI	4 039
RESSOURCE GLOBAL PROFESS. (RGP)	3 875
EUROSEARCH & Ass / ECI Group / Transitio	3 851
Robert HALF	3 429
DIRIGEANTS & INVESTISSEURS	3 205
GRANT THORNTON Executive (ex-DI Finances)	2 446
Red2Green	2 339
LINCOLN Transition Executive	1 861
ARTHUR HUNT Transition	1 752
VoxAlto	1 336
FINAXIM	915
Groupe H3O *	310
LiSciTEQ	188

**Précision / erratum du 17/02/2017 : L'activité du Groupe H3O en MdT est H3O RESSOURCES DE TRANSITION, avec un CA 2015 de 3 850 K€. Source M. Philippe de Clerville, gérant.*

EN SYNTHÈSE (p31 DU GUIDE 2015)

CATEGORIE	2016	2015
Pure players généralistes	27	28
Pure players spécialisés	6	5
Grands cabinets RH	7	5
Cabinets de conseil RH	23	12
Associations	6	3
Plateformes de mise en relation	3	2
	72	55

Progression du CA : les acteurs « opportunistes » profitent moins de la croissance sectorielle que les pure players du MdT.

PURE PLAYERS (Généralistes et spécialisés)	2015	2014
PROGRESSION	+17%	+18%

GRANDS CABINETS RH	CA 2015	CA 2014
PROGRESSION	+9%	+17%

CABINETS CONSEIL RH	CA 2015	CA 2014
PROGRESSION	-5%	+14%

>> LES INSTANCES « REPRESENTATIVES » (P32 DU GUIDE 2015)

2 associations se revendiquent comme représentatives du management de transition :

Le **SNMT** : Syndicat National du Management de Transition. Il regroupe 10 partenaires, très hétéroclites dans leur cœur de métier : finances, outplacement, portage salarial, conseil. Quelques sujets clés sont parfois abordés, mais sans suite concrète.

L'association **FNMT** : « Fédération Nationale » du Management de Transition, anciennement AFMdT, avec 12 membres adhérents (-3 en 2016). A l'inverse du rôle fédérateur qu'elle devrait endosser, elle est un outil de communication pour certains adhérents.

Les chiffres que ces associations publient sont basés sur des valeurs partielles, non publiques, à périmètre variable, et sans aucune constance.

Force est de constater qu'aucune instance en France n'a su se positionner comme une force de proposition et de rassemblement, contrairement à tous les pays matures. Contrairement au portage salarial également, qui a su prendre la hauteur nécessaire à sa structuration.

Il reste la communication directe entre confrères, et elle fonctionne parfaitement bien ! Pour des recherches de managers spécifiques, ou pour des raisons géographiques.

Les 2 représentations significatives dans notre métier sont :

CONSULT'IN France, ex Syntec Stratégie & Management,

Et la **FEDERATION CINOV**.

>> LES FORMATION POUR MdT

Un petit dernier dans le marché juteux des formations à destination des MdT : l'IFMT, qui déclare être une émanation du SNMT et de l'association FNMT (cf paragraphe ci-dessus). Si je compte bien nous avons 4 organismes en France.

La plupart des formations utilisent les mêmes méthodes : un premier module pas cher (500€), puis un deuxième (4000€). Il y a en France 50 fois plus de candidats managers que de missions, autant capitaliser sur la crédulité des plus nombreux !

Personnellement, je suis très circonspect lorsque la mention « formation au MdT » apparaît sur un CV. C'est peut-être l'un des indicateurs d'une inadaptation probable à notre métier. Un manager autonome doit posséder l'essentiel des compétences (et la maturité) pour se développer lui-même. S'il a quelques lacunes, par exemple en développement commercial, il doit faire appel à de vrais spécialistes. Il existe une multitude de formations reconnues dans ce domaine. Quant au manager qui va travailler pour des cabinets, il suffit de choisir ceux qui l'accompagneront correctement dans ses premières missions : cela fait aussi partie de notre job.

> QUALIFIER UN CABINET (P45 DU GUIDE 2015)

Le marché du MdT est instable : attirés par la promesse d'un marché porteur, beaucoup de structures commercialisent un ersatz de MdT. Je reste néanmoins convaincu que la vingtaine de cabinets qui font le marché sont majoritairement sérieux, avec chacun ses particularités qu'il convient de bien comprendre avant de s'engager.

Vu le nombre d'intervenants, il est plus que jamais indispensable de qualifier en amont les cabinets de MdT. Avec 72 interlocuteurs potentiels, qui vont de la structure unipersonnelle à la PME orientée volume, les managers et les clients ont tout intérêt à savoir vraiment qui sera leur partenaire pendant leurs phases de transitions importantes. La méthode de qualification indiquée en page 45 du guide est toujours d'actualité.

> ANNEXES (P61 GUIDE 2015)

>> LES INTERVENANTS DU MARCHÉ FRANÇAIS

Source : dirigeants, infogreffe.fr, societe.com

PURE PLAYERS GENERALISTES	METIER	SIEGE	CA 2015
VALTUS TRANSITION	MT	75	22949
X-PM TRANSITION Partners	MT	75	13870
NIM Europe (NIM)	MT	92	4992
IMT Partners / SOGEPAL / AXARYS	MT	75017/78 /57	3778
PROCADRES INT'L (+ PC Missions) Sté Nouv	MT	75008	2973
ACTISS PARTNERS	MT	75	2610
BOYDEN Branche MT (la sté de MdT, Araucania)	MT	69	1909
REACTIVE EXECUTIVE	MT	Paris	1439
MORGAN PHILIPS EXECUTIVE TRANSITION	MT	75017	1369
INSIDE MANAGEMENT	MT, TP	Lyon	1273
APTIMEN MANAGERS	MT	Lyon	975
ALTERNATIVE Managers	MT	Lyon	782
ATM MANAGERS	MT + TP	44510	447
FH@M+ (SEP, <i>chiffres source dirigeante</i>)	MT	78	400
Group H30 H30 RESSOURCES DE TRANSITION * page 9	MT, R, F, C	44	310
AXESSIO	Comptes non publiés		
ERG EUROPE			
ESSENSYS			
MPI EXECUTIVE (MPI Interim)			
NEWBRIDGE PARTNERS (affilié EIM)			
TIHIL Transition			
TRANSITISS / FIN'nCash Consultants			
CAIRN EXPERTS			
DELVILLE Management			
EIM (Exec Int'l Mngt EIM France) conseil			
RESSOURCES TRANSITION (FEDNEWCO)			
WAYDEN Transition / ELCEO			

PURE PLAYERS SPECIALISTES	METIER	SIEGE	CA 2015
MCG MANAGERS	MT MédSoc	Lyon	4801
Référence DSI	MT s.i.	75	4039
GRANT THORNTON Executive (ex-DI Finances)	MT fin, C	75017	2446
FINAXIM	MT, F, R, TP	Paris	915
K2 MANAGERS	Comptes non publiés		
OBJECTIF CASH / OBJECTIF MdT			

GRANDS CABINETS RH	METIER	SIEGE	CA 2015
BADENOCH & CLARK (ADECCO)	MT, R, C	75008	6614
RESOURCES GLOBAL PROFESS France RGP	C, MT	75008/75017	3875
Robert HALF	R + MT + DIV	Paris	3429
ARTHUR HUNT Transition	C, R, MT, Div	75	1752
MICHAEL PAGE Interim Management	Comptes non détaillés		
Robert WALTERS (SAS)			
SPRING FRANCE (ADECCO)			

ASSOCIATIONS	METIER	SIEGE	CA 2015
SKILLS ALLIANCE (association)	MT assoc	?	asso- -ciation
AMADEUS EXECUTIVES (ex-"Dirigeants")	MT assoc	Paris	
WOMANAGER	MT assoc	92	
A2MT	MT assoc	Paris	
MAESTRO	MT assoc	75015	
OPUS Transition	MT assoc	75008	

MT Management de transition

TP Temps partagé

R Recrutement

F Formation

C Conseil

Coa Coaching

CABINETS CONSEIL RH	METIER	SIEGE	CA 2015
ETM (Exec Trans Mgmt ETM)	MT, Portage	Paris	4142
EUROSEARCH & Ass / ECI Group / Transitio	MT, R, C	75116	3851
DIRIGEANTS & INVESTISSEURS	C	92200	3205
Red2Green	C Fin	Paris	2339
LINCOLN Transition Executive	MT, R	Paris	1861
VoxAlto	MT + Formation	92	1336
LiSciTEQ	MT Pharma, C	92300	188
ACTING Finances	Comptes non publiés		
CADRES EN MISSION			
EXECUTIVES ONLINE = DIS (Dirigeants interim solutions)			
FONTENAY OPERATING PARTNER (ex-"Managers")			
ITTAKA - KEXEC			
MENWAY Management de Transition NEW 2016 = MdT			
ATAWAY MANAGEMENT			
AVENIR DIRIGEANT			
EGOR TRANSITION (BKRH, Piana HR group)			
STRATEUM Conseil			
ATREÏDE RH	R, MT	75008	création 2015
CAPSIGHT Management	MT, C	69003	
EXALTUS	MT, C	64800	
FINORG Consulting	MT Fin, C, Div	75009	
MANAGENIUS	MT, Coa	13290	
ROVEN Managers	MT, C, F, Coa	69001	

PLATEFORMES	METIER	SIEGE	CA 2015
HUMANIANCE	Comptes non publiés		
MANAGERS EN MISSION			
MISSIONS INDUSTRIE	MT Plateforme	69	assoc

Cette 4ème édition du Guide du Management de Transition s'attache à actualiser les informations les plus aléatoires : celles du marché français.

La communication inadéquate des dinosaures du MdT a conduit à ce que nous vivons aujourd'hui : une multitude d'entités (72), avec une capacité globale très supérieure à la demande. En IDF le nombre de prétendants et la guerre des prix commencent à mettre certaines structures en difficulté. En Auvergne – Rhône-Alpes, une région qui connaît moins le MdT, les interventions amateurs compromettent l'image des cabinets dans leur ensemble. Dans les autres régions la situation est assez stable, avec quelques zones en fort développement.

Je reste convaincu qu'un cabinet sérieux peut garantir à ses clients et à ses managers une expérience enrichissante, porteuse de toutes les valeurs qui font le monde du travail aujourd'hui.

L'auteur :

Jacques Burtin débute son parcours professionnel dans le secteur industriel, en France puis à l'international, en assumant successivement différentes fonctions du Comité de Direction. Cette période salariée se termine avec un MBA obtenu en 2000.

Consultant indépendant de 2000 à 2008, il réalise des missions de direction générale en tant que manager intervenant, dans des PME PMI et des grands groupes internationaux.

Pendant 8 ans, sa route croise régulièrement celle des principaux cabinets français de management de transition, complétant ainsi sa vision du métier « dans les coulisses ».

Directeur associé d'un cabinet régional de management de transition en 2007, il participe activement à son développement pendant 4 ans, avec un doublement de son chiffre d'affaires sur la période.

En 2011, il s'associe avec Adrien Jocteur Monrozier pour créer Inside Management, devenu en 2013 le premier cabinet régional en MdT, en 2014 la plus grosse progression du secteur, et depuis dans le top 10 des cabinets français de MdT.

Parallèlement au développement du cabinet, les associés s'attachent à publier régulièrement des informations chiffrées dans un secteur qui en manque cruellement, en utilisant les études réalisées pour leurs besoins en interne.

IM éditions © Jacques Burtin

ISBN 978-2-9552251-1-0



9 782955 225110