
BAROMETRE 2014 DU MANAGEMENT ET DES MANAGERS DE TRANSITION

2^{ème} édition – 29 avril 2013



Association des Managers et du Management de Transition

ESSEC
BUSINESS SCHOOL

YOU HAVE THE ANSWER



Bienvenue à toutes et à tous!

**Baromètre 2014 des managers et
management de transition: résultats**

1. **Les partenaires de l'étude**
2. Objectif et mise en place de l'étude
3. Profils des répondants
4. Les missions
5. Le manager de transition
6. Table ronde
7. Questions- réponses

Activité A2MT:

- Association indépendante, démarrage courant 2013
- Des membres actifs personnes physiques
- Acteur auprès des cabinets SNMT, FNMT, indépendants, les plateformes et associations professionnelles
- 4 think-tanks actifs
- 3 conférences à thème
- 1 baromètre indépendant

A2MT en chiffres:

- 60 membres actifs,
- 700 membres sympathisants au sein du réseau LinkedIn
- 5 partenariats structurants

Enjeux:

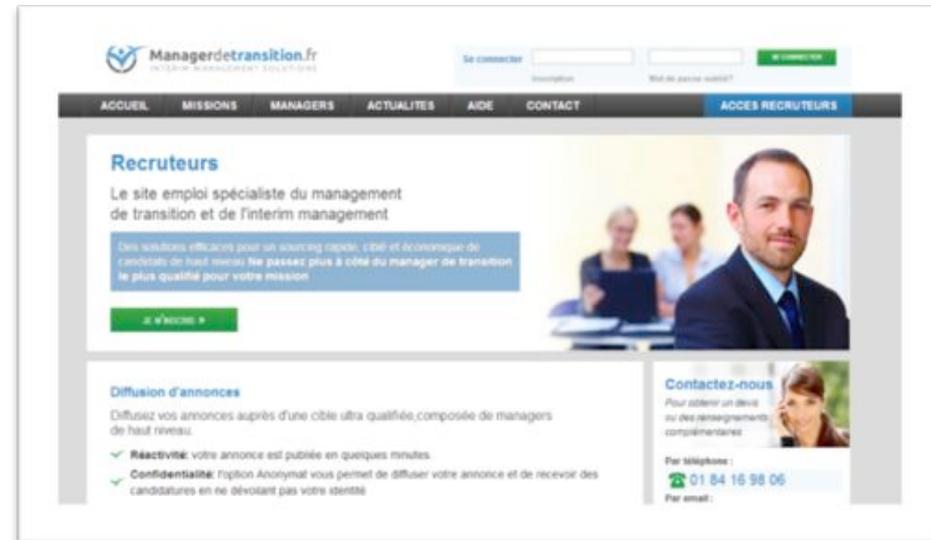
- Promotion de la profession
- Poursuite de l'ouverture vers les managers de transition
- Poursuite des relations privilégiées avec les autres acteurs

Moyens:

- Création d'espaces d'échanges et de confiance
- Déploiement des antennes régionales
- Création de la fonction Chargé de communication
- Accélération des rencontres des acteurs de la profession

1^{ère} plateforme de mise en relation directe entre managers de transition et recruteurs.

- Lancement en 2013
- Managerdetransition.fr adresse le marché des missions de management de transition « en direct », qui représente environ 50 % des missions en France
- 1^{ère} plateforme de mise en relation directe entre managers de transition indépendants et entreprises qui souhaitent travailler avec un manager sans intermédiaire.



- **Proposition de valeur :**

- Managers de transition : renforcer leur visibilité vis-à-vis des entreprises et trouver des missions en direct, sans passer par un cabinet spécialisé.
 - Recruteurs: sélectionner et travailler sans intermédiaire avec des managers de transition indépendants.
-
- Managerdetransition.fr s'appuie sur un annuaire de 1000+ managers de transition, qui couvrent les principaux secteurs d'activité et les principales fonctions et une plateforme de diffusion d'annonces.



www.managerdetransition.fr

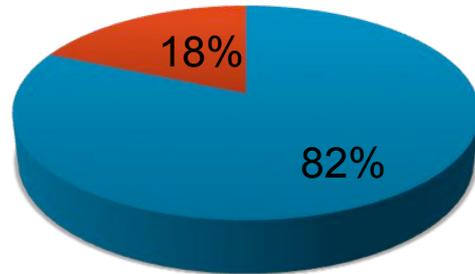
1. Les partenaires de l'étude
2. **Objectif et mise en place de l'étude**
3. Profils des répondants
4. Les missions
5. Le manager de transition
6. Table ronde
7. Questions- réponses

OBJECTIF ET MISE EN PLACE DE L'ETUDE

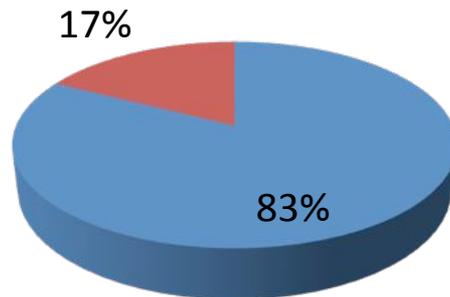
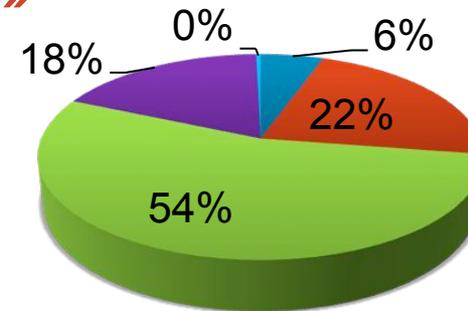
- Objectif du baromètre : observer régulièrement l'activité des Managers de Transition et son évolution dans un marché du Management de Transition qui se développe et se structure (type de missions, durée, conditions....)
- 2^{ème} édition du baromètre en 2014, réalisé sous forme d'enquête en ligne auto-administrée du 03/02 au 03/03/2014
- Panel: échantillon de managers de transition, 277 réponses valides**

1. Les partenaires de l'étude
2. Objectif et mise en place de l'étude
3. **Profils des répondants**
4. Les missions
5. Le manager de transition
6. Table ronde
7. Questions- réponses

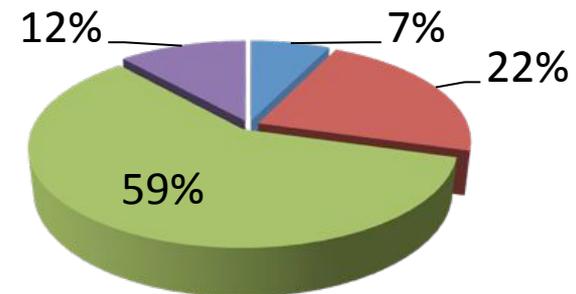
« Vous êtes ? »



2014



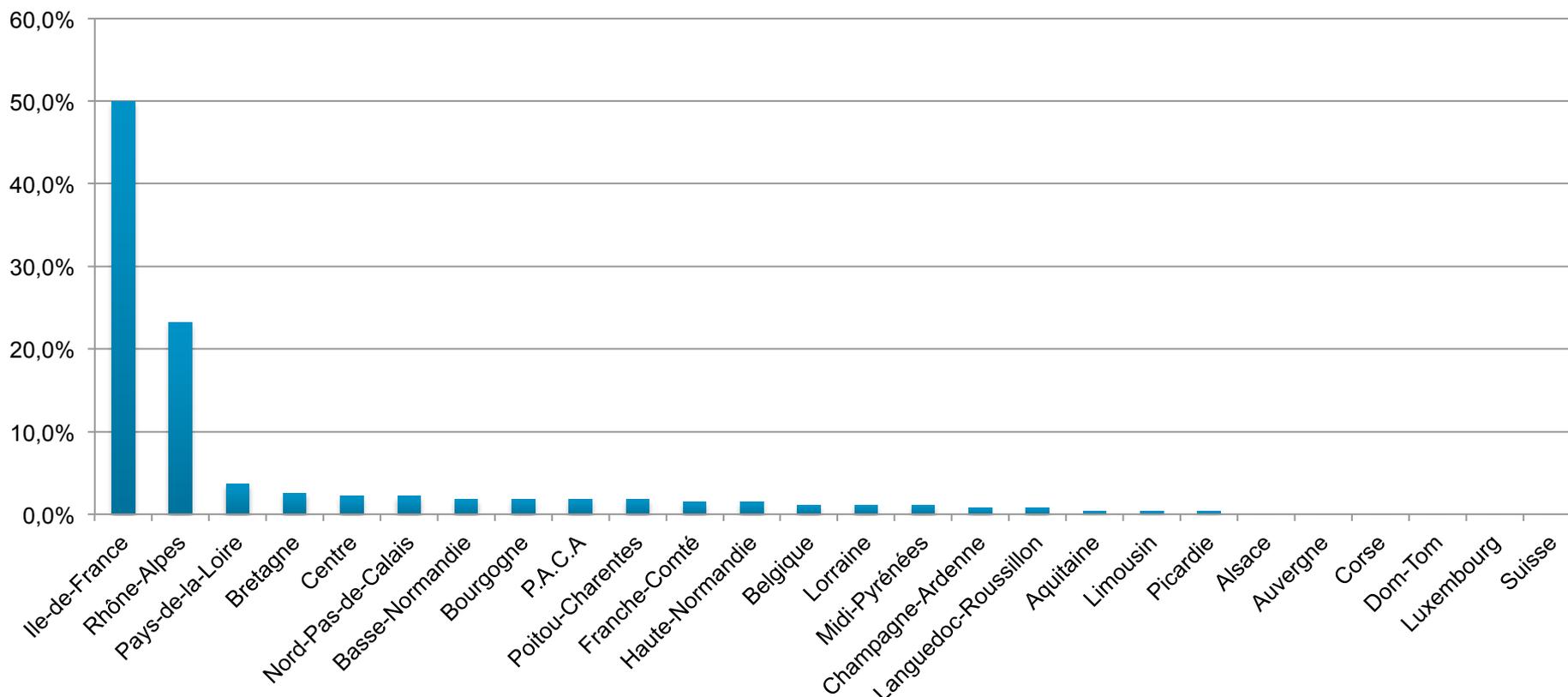
2013



■ Un homme ■ Une femme

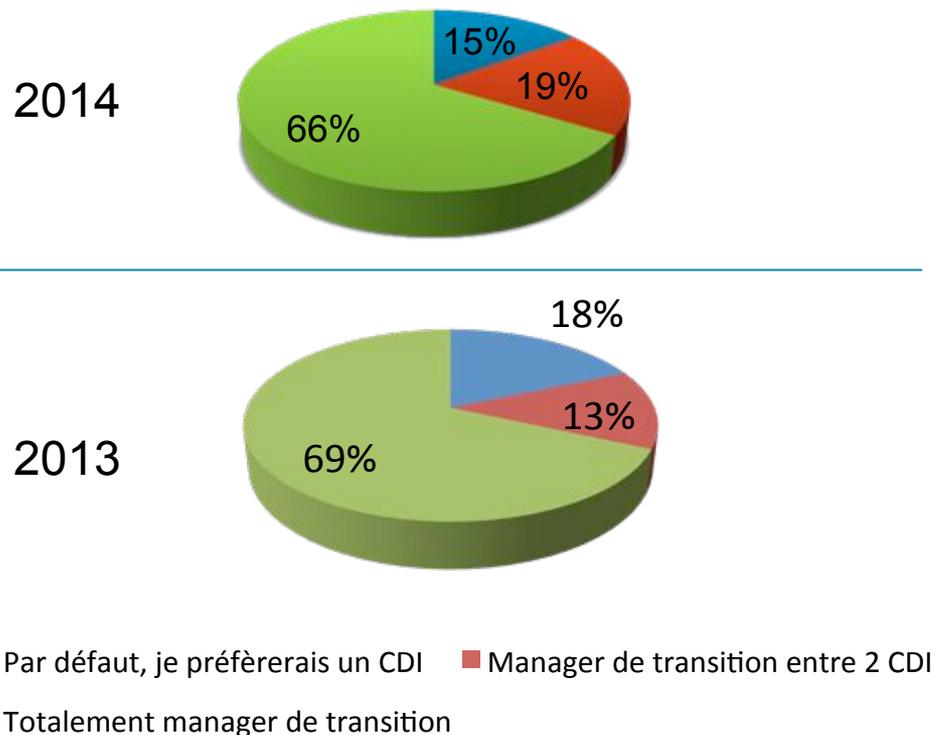
■ 30-39 ■ 40-49 ■ 50-59 ■ 60-69 ■ 70+

« Votre lieu de résidence ? »

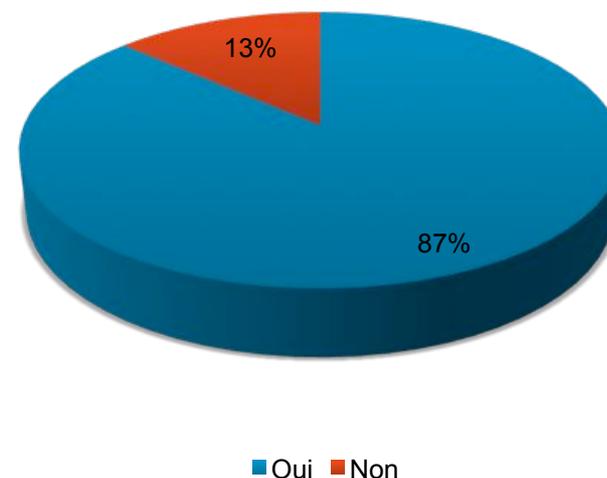


IDF nombre de répondants identique au baromètre 2013, nous avons élargi le panel à la province, notamment Rhône Alpes.

Q4. « Quel type de manager de transition êtes-vous ? »

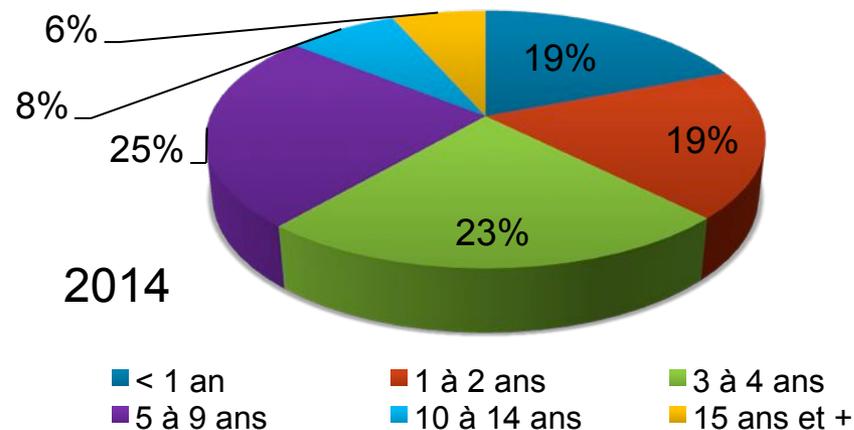


Q5. « Expérience significative de management à un niveau exécutif (CODIR ou grand projet) ? »

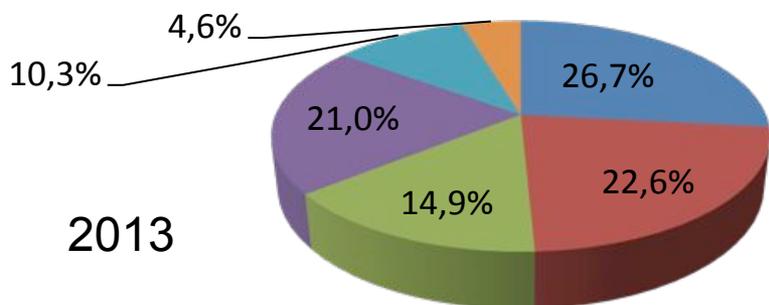
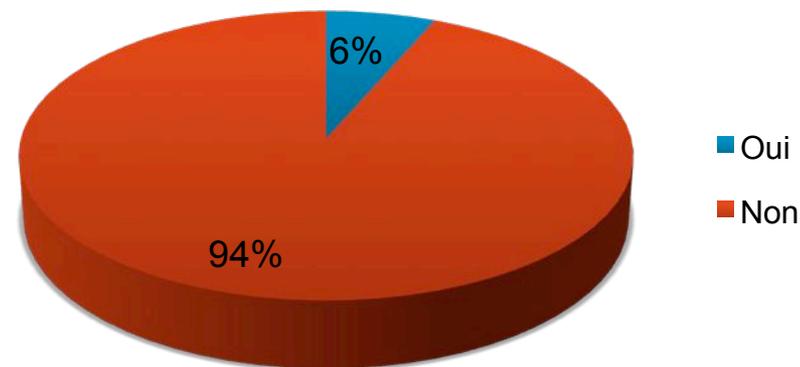


Evolution des MdT venus à cette activité faute de CDI

Q6. « Quelle est votre ancienneté dans le management de transition ? »

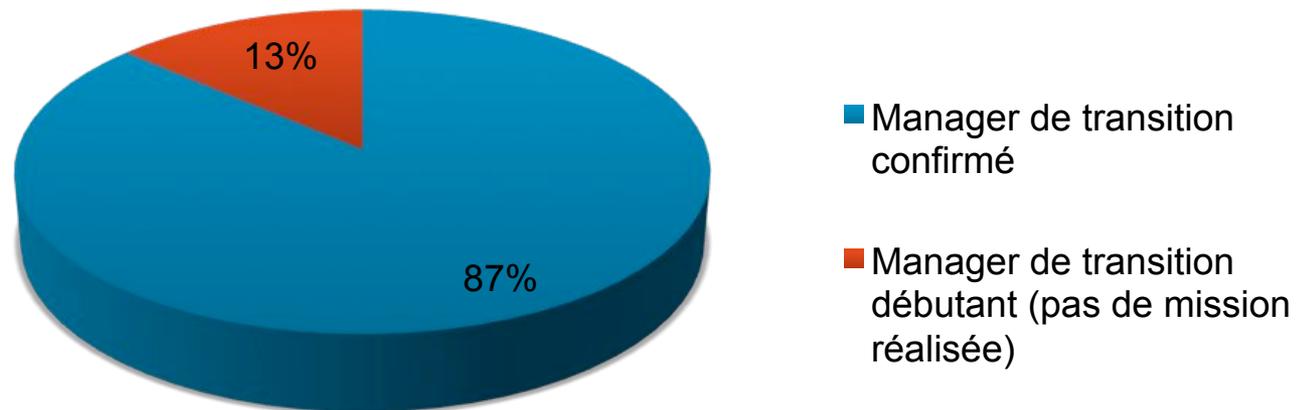


Q7. « Avez vous suivi une formation spécifique pour être manager de transition ? »

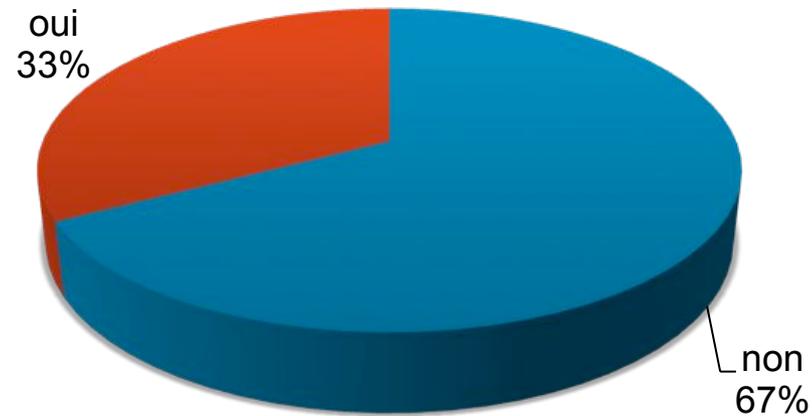


Plus grande maturité des managers de transition

Q12. « Quel est votre statut ? »

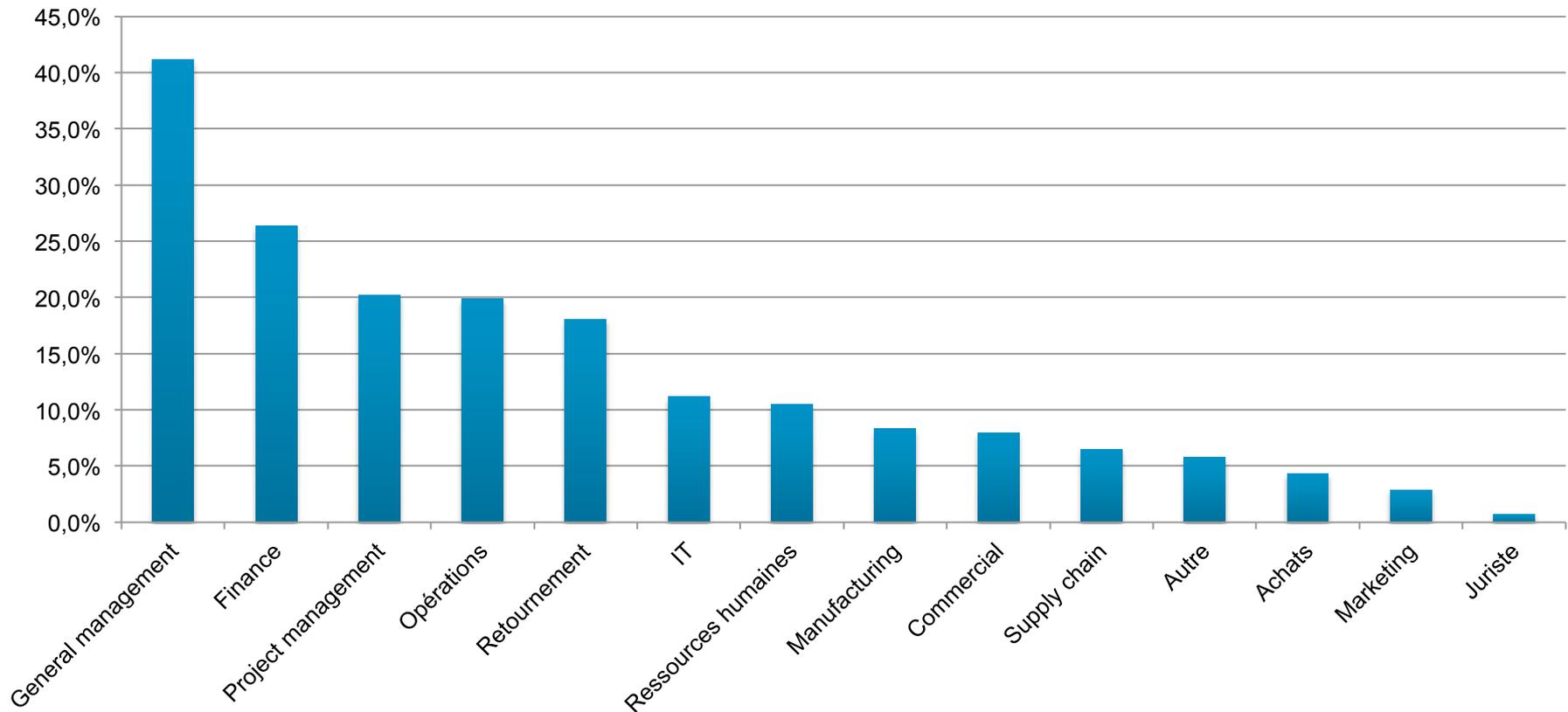


Q14. « Etes vous membre d'une association professionnelle? »

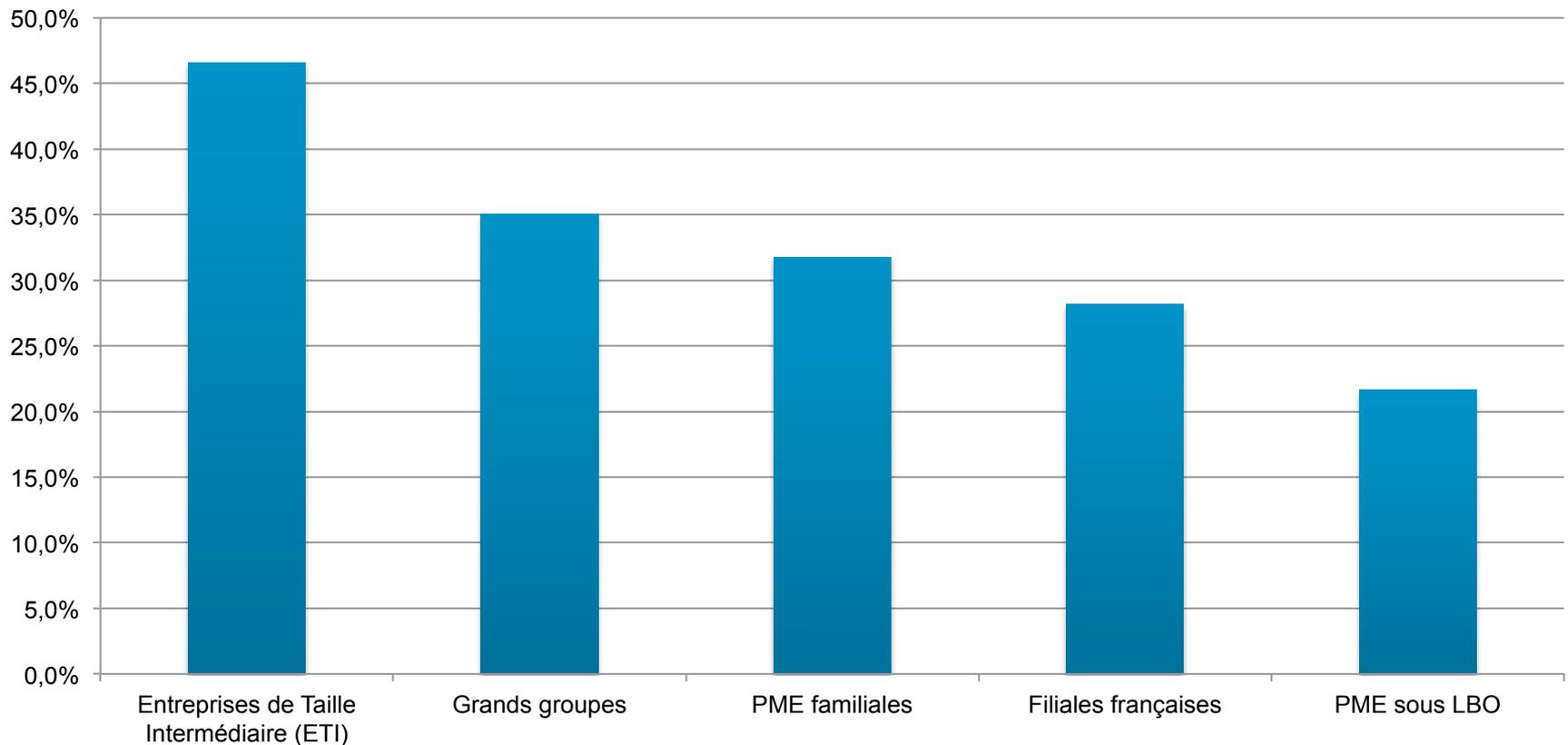


1. Les partenaires de l'étude
2. Objectif et mise en place de l'étude
3. Profils des répondants
4. **Les missions**
 - Lieu/typologie/contexte/appréciation
 - Evolution des missions
 - L'intermission
5. Le manager de transition
6. Table ronde
7. Questions- réponses

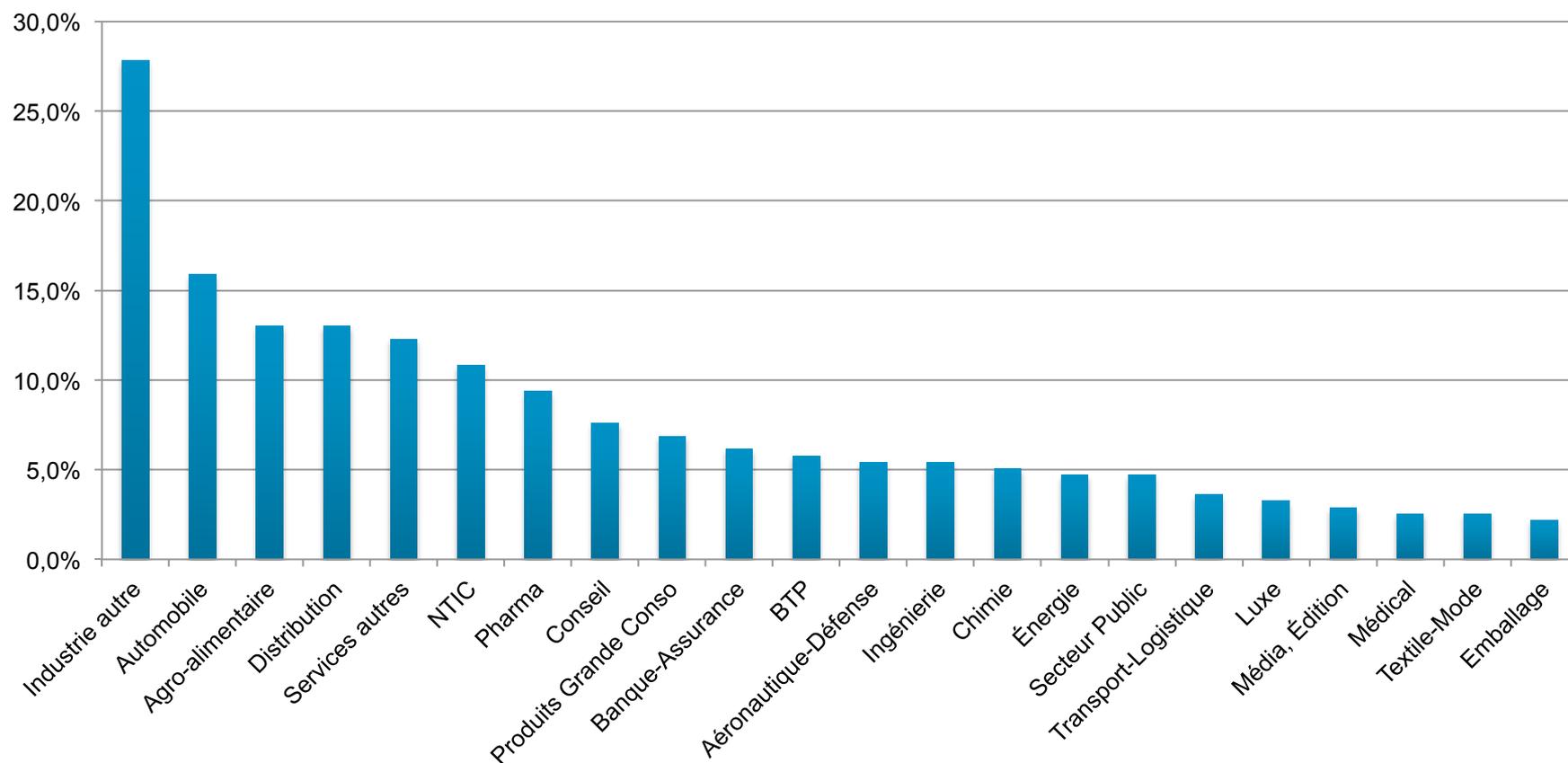
Q8 « Sur quels types de missions êtes vous positionné(e) » ? (3 choix max.)



Q9. « Dans quel(s) type(s) d'entreprise(s) intervenez-vous? » (2 choix max.)



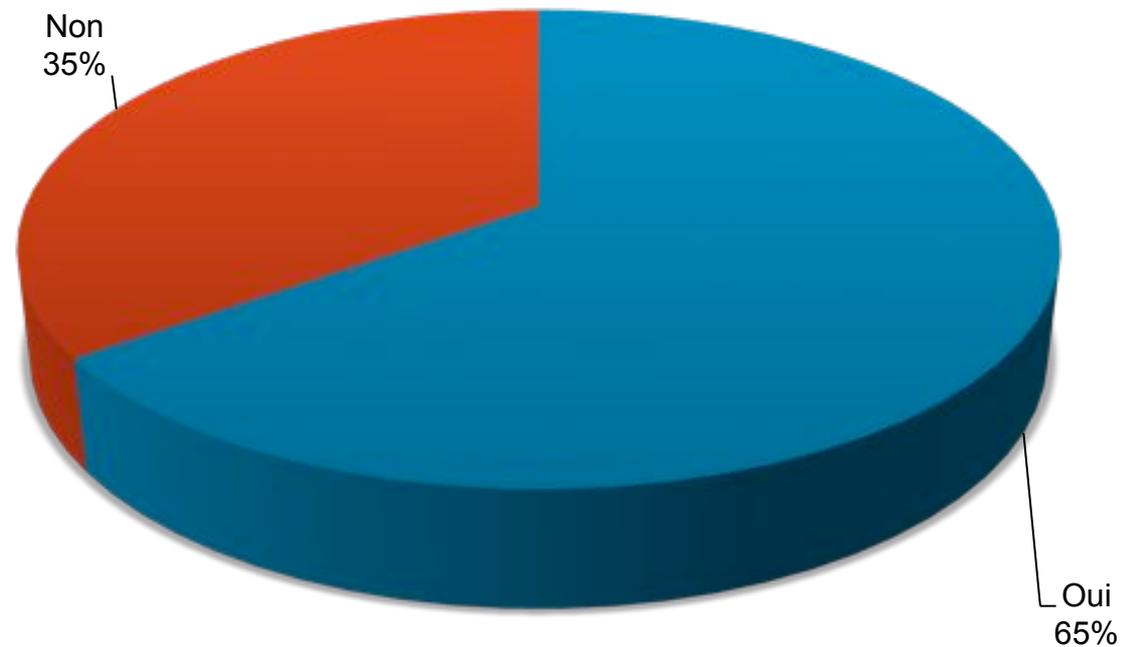
Q10. « Dans quels secteurs d'activité intervenez-vous ? » (2 choix max.)



LES MISSIONS

TYPOLOGIE, CONTEXTE

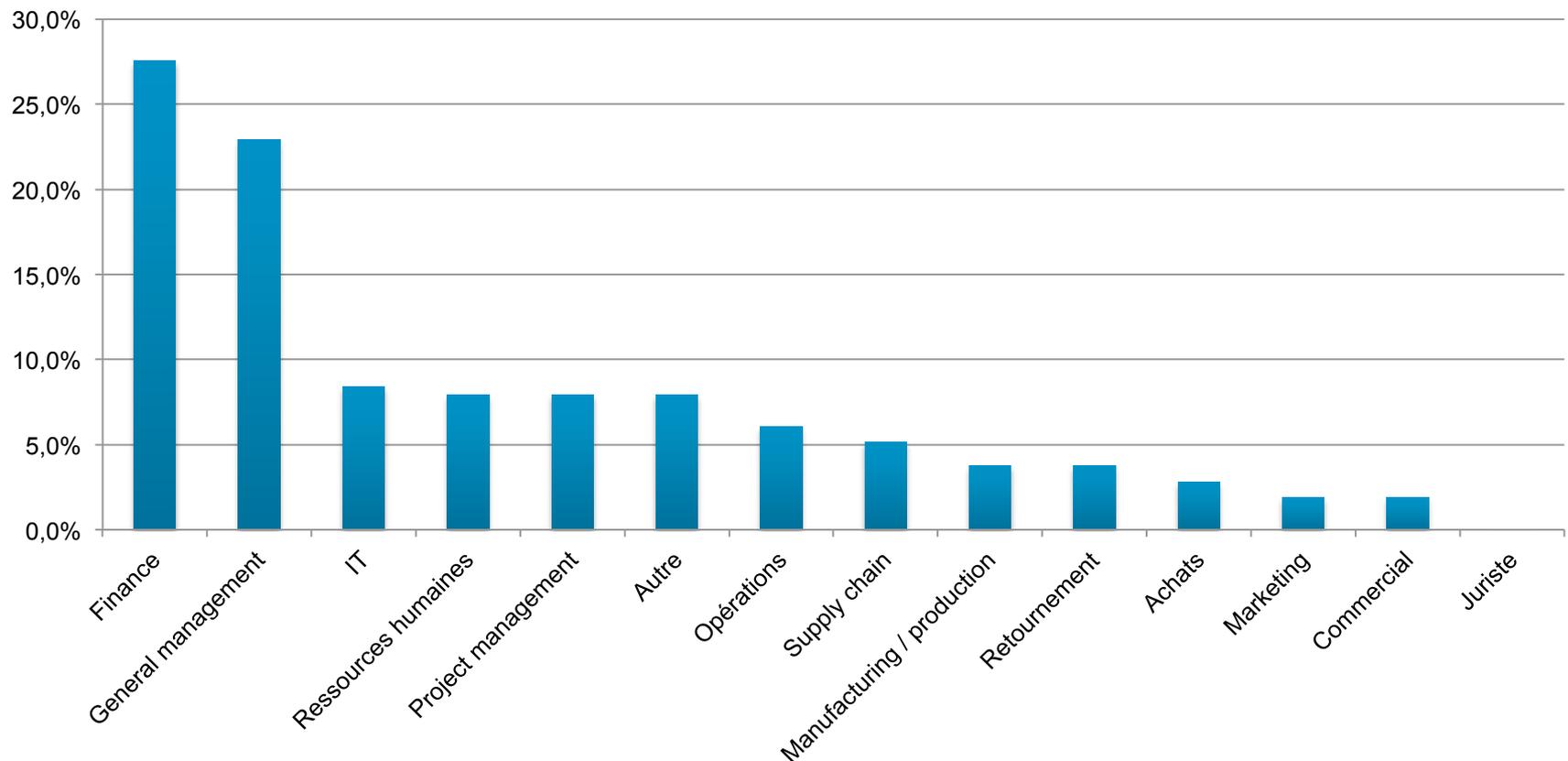
Q15. « Avez vous été en mission en 2013 ? »
(au minimum 3 mois consécutifs)



LES MISSIONS

TYPOLOGIE, CONTEXTE

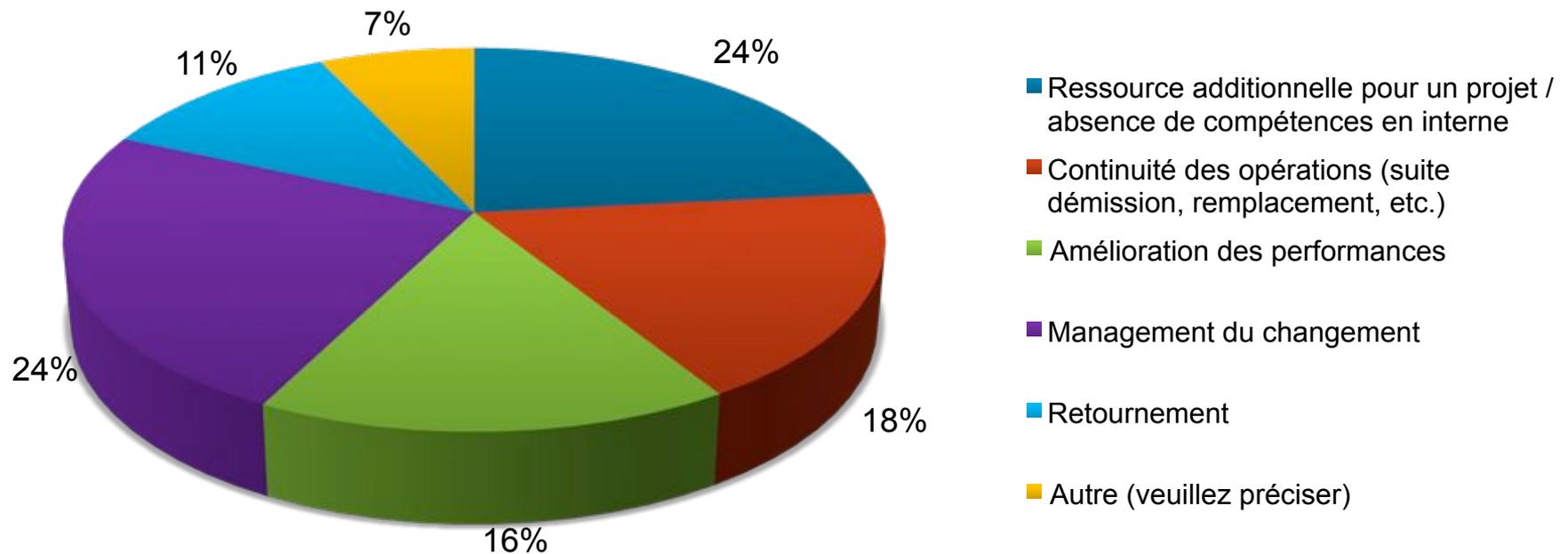
Q16. « Quel était le domaine de votre principale mission en 2013 ? »



LES MISSIONS

TYPOLOGIE, CONTEXTE

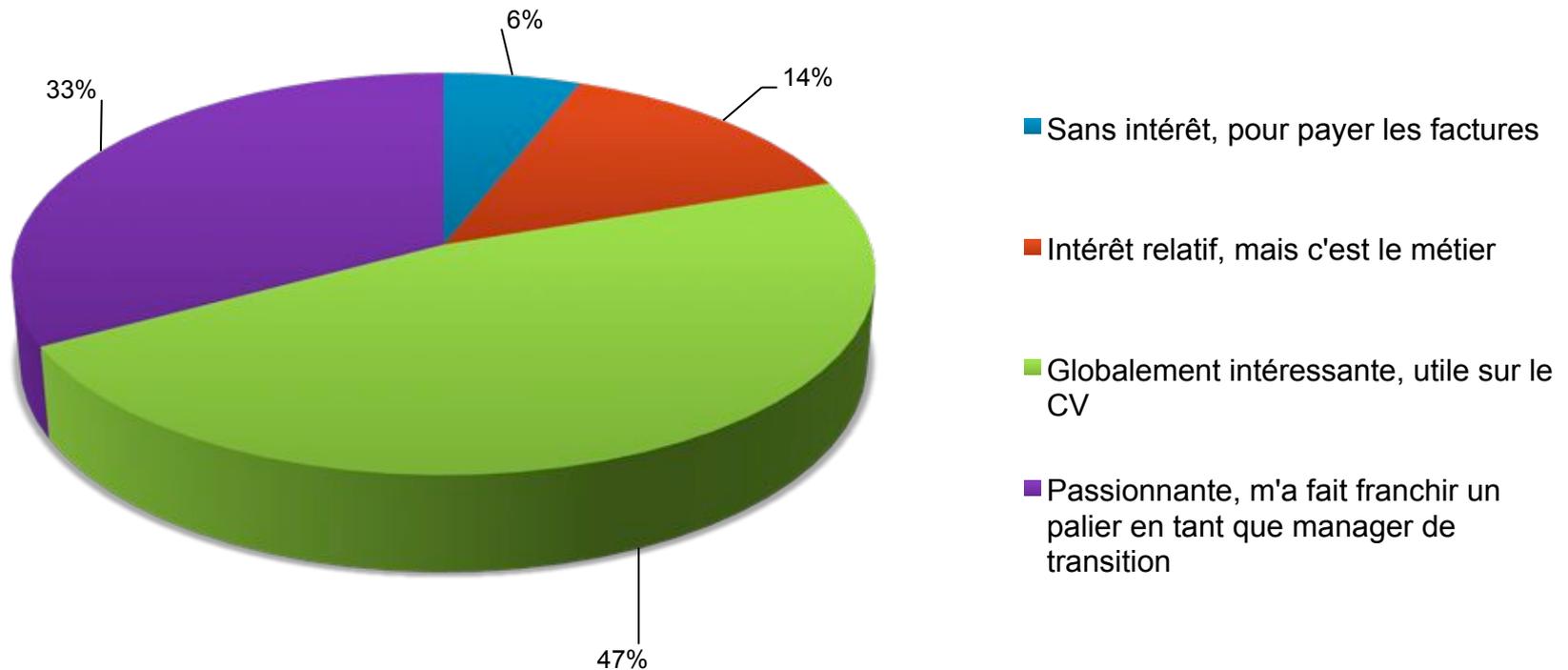
Q17. « Quel était le contexte de votre dernière mission ? »



LES MISSIONS

TYPOLOGIE, CONTEXTE

Q22. « Si vous deviez qualifier votre dernière mission ? »



LES MISSIONS

EVOLUTION DES MISSIONS

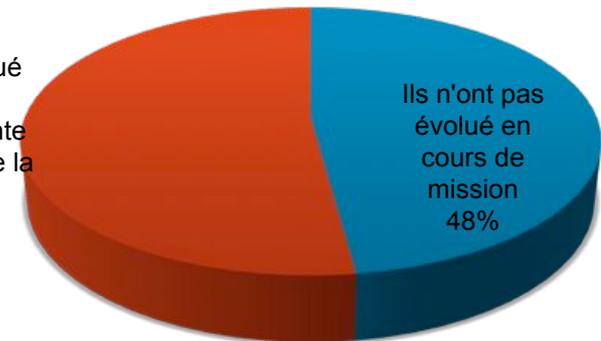
Q21. Concernant le déroulement de la mission, comment les éléments ci-dessous ont évolué au cours de la mission ?

Durée de la mission

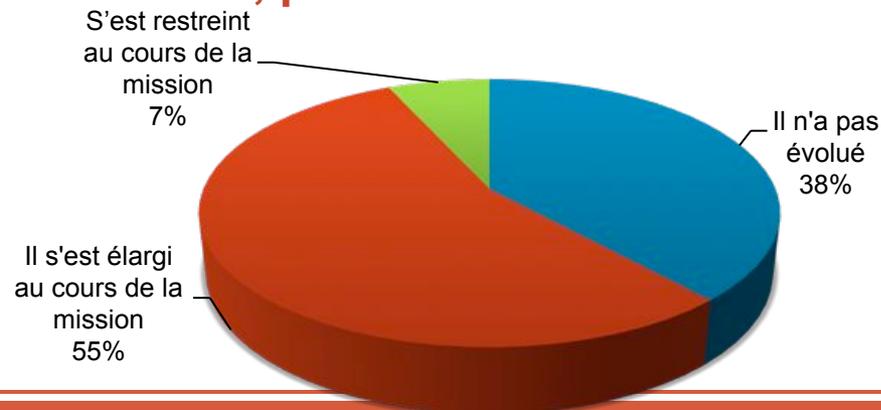


Objectifs

Il ont évolué
façon
conséquente
au cours de la
mission
52%



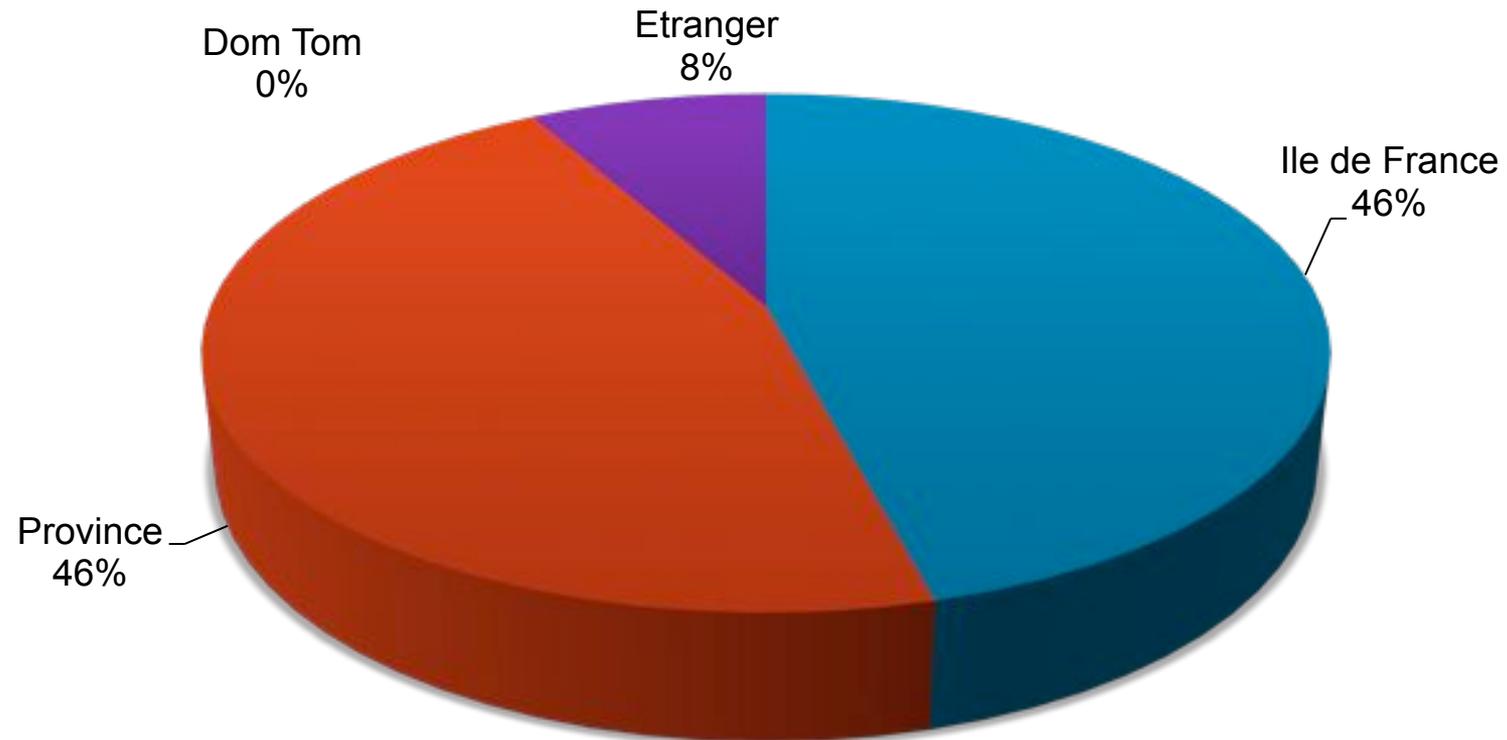
Rôle, périmètre d'intervention



LES MISSIONS

TYPOLOGIE, CONTEXTE

Q23. « Localisation géographique de votre principale mission 2013? »



Q18. « Durée (moyenne) de votre (vos) mission(s) en 2013 »

7 mois

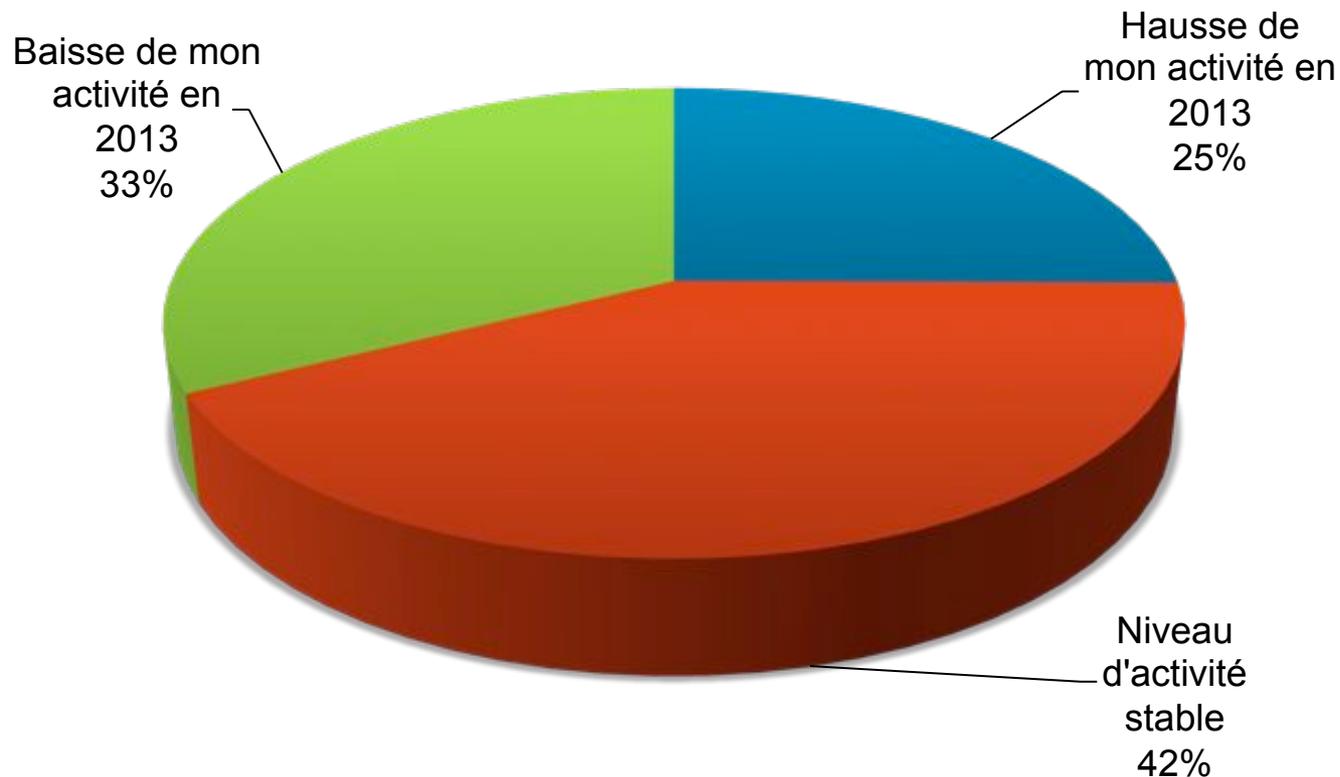
Q19. « Quelle est la durée moyenne d'inter-mission en 2013 »

4 mois

LES MISSIONS

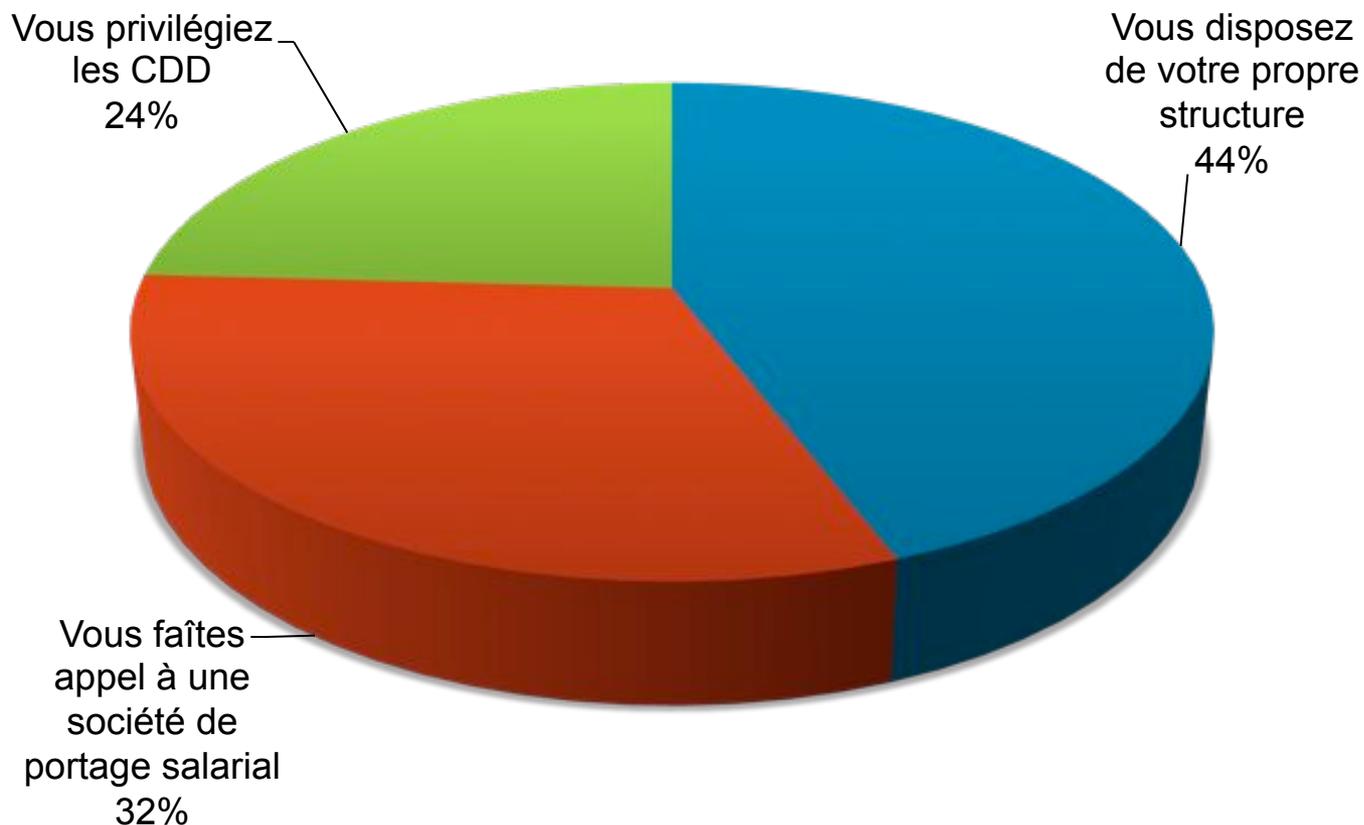
TYPOLOGIE, CONTEXTE

Q20. « Quelle a été l'évolution de votre activité en 2013 par rapport à 2012 ? »



1. Les partenaires de l'étude
2. Objectif et mise en place de l'étude
3. Profils des répondants
4. Les missions
5. **Le manager de transition**
 - Organisation/facturation/revenu
 - Le commercial
 - Rôle, place et perception des cabinets
 - Rôle et place internet
6. Table ronde
7. Questions- réponses

Q13. « Quel est votre mode de facturation ? »



Q24. « *Montant moyen de facturation concernant vos missions 2013* »

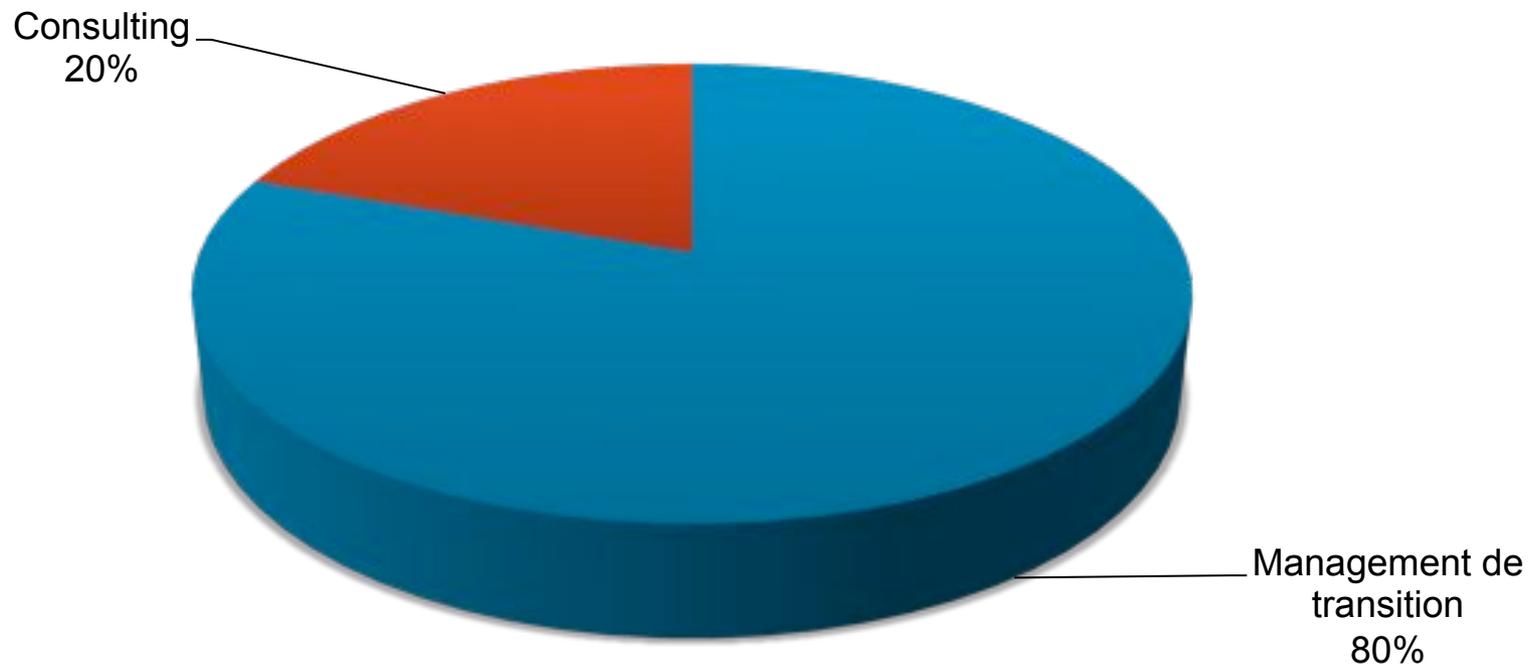
Si rémunération en honoraires : **940 EUR** / jour (vs/ 1029 € N-1)

Si rémunération en salaire : **7520 EUR** brut mensuel (vs/ 8700 € en N-1)

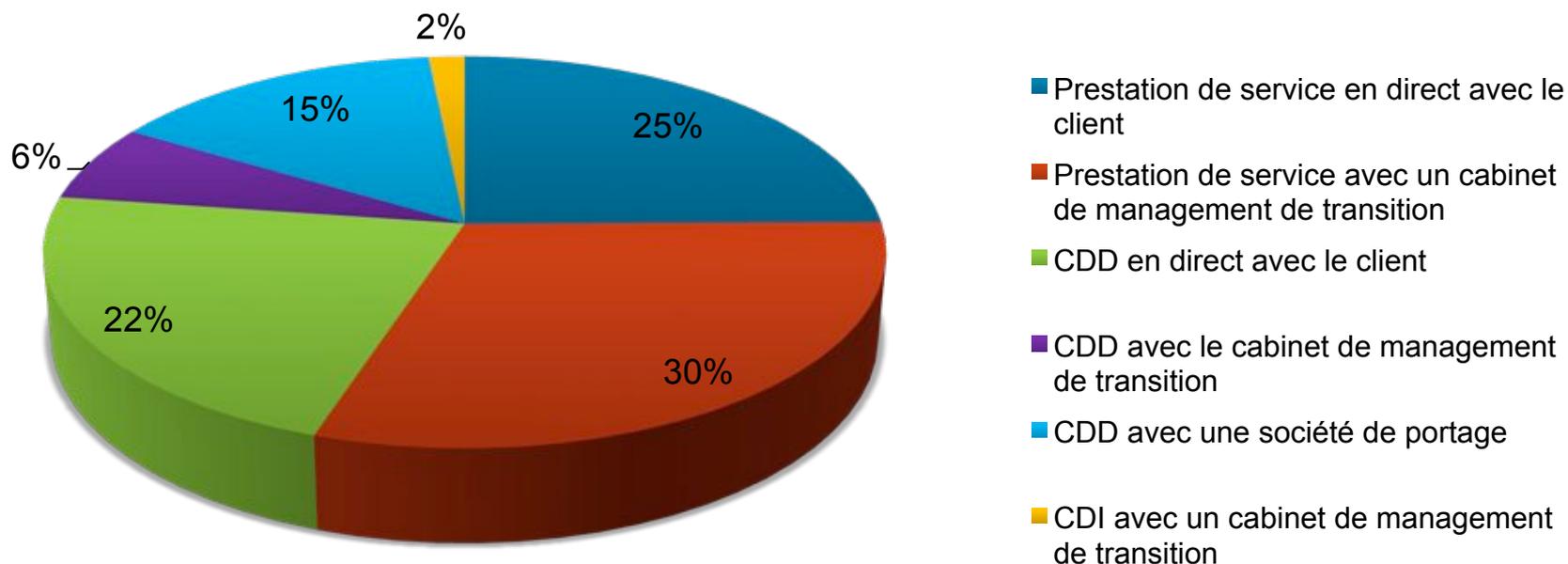
Q28. « *Si vous avez réalisé une mission en 2013 via un intermédiaire, quel était son niveau de commission ? (en % du montant global facturé au client) »*

26 %

Q25. « Si vous réalisez également des missions de consulting, quelle a été la répartition de vos revenus entre management de transition et Consulting (en %) ? »



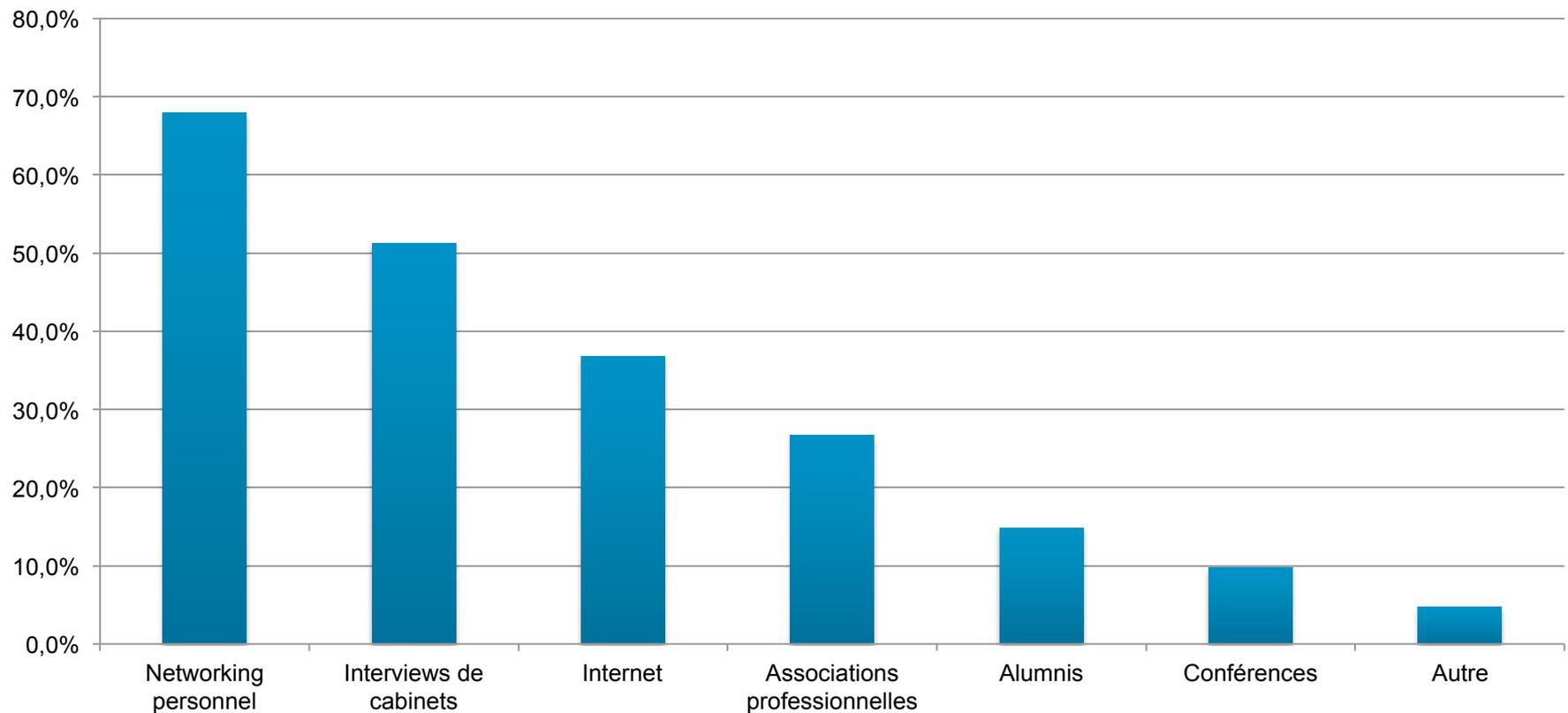
Q29. Quelle était la nature contractuelle de votre principale mission sur l'année écoulée? »



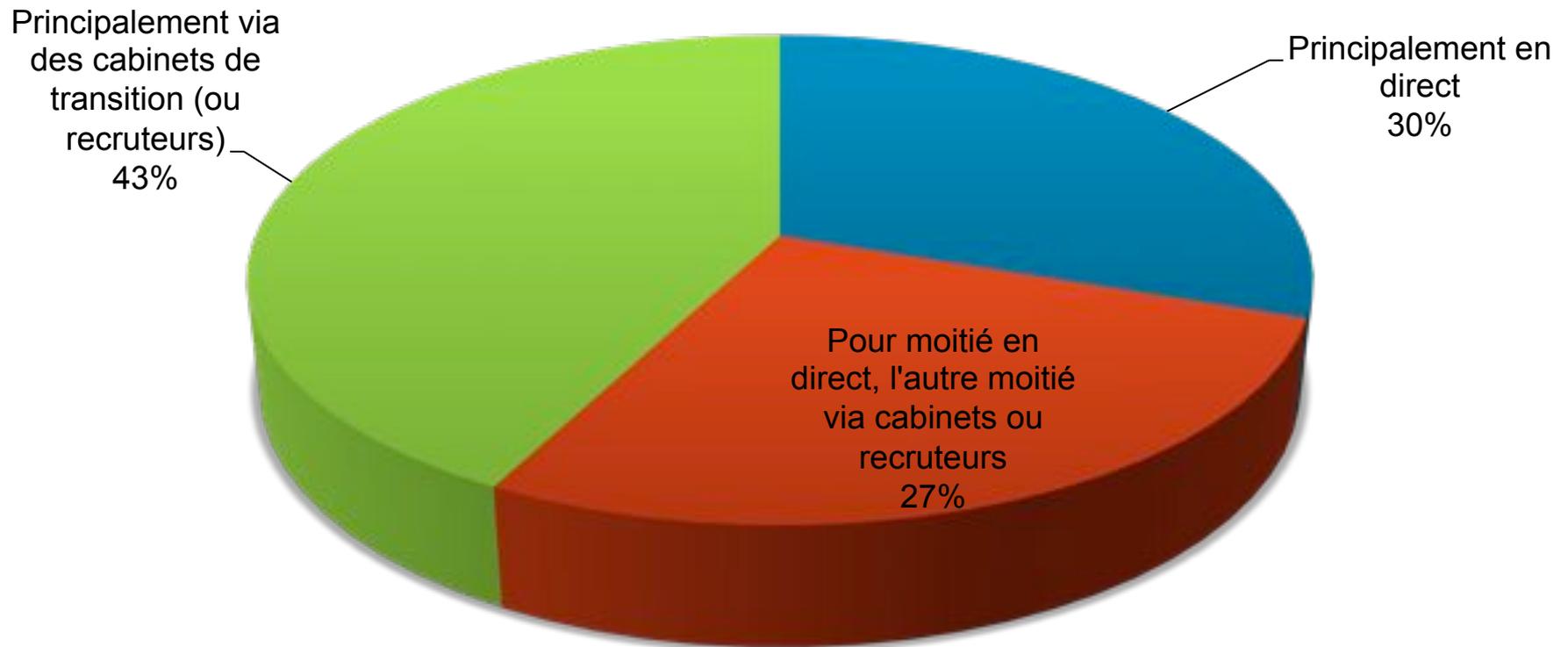
LE MANAGER DE TRANSITION

LE VOLET COMMERCIAL

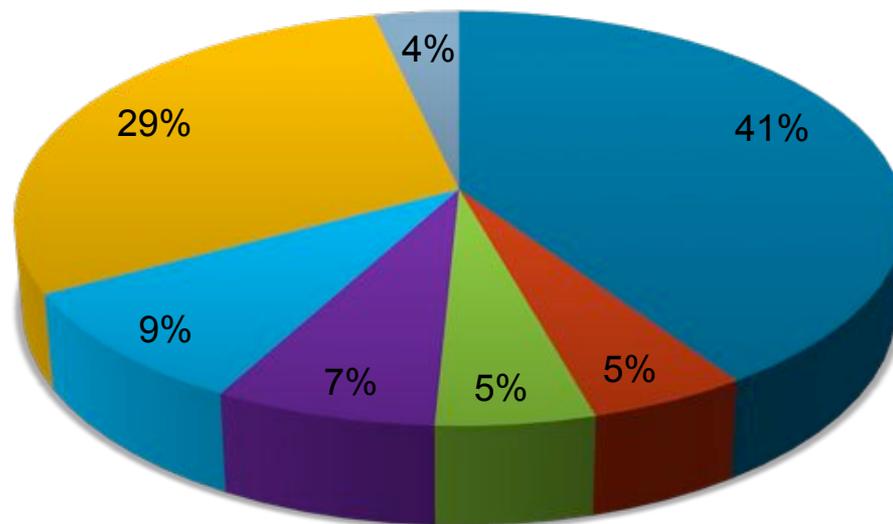
Q11. « Quels leviers commerciaux utilisez vous pour trouver des missions ? »



Q26. « Comment identifiez-vous vos missions de transition ? »

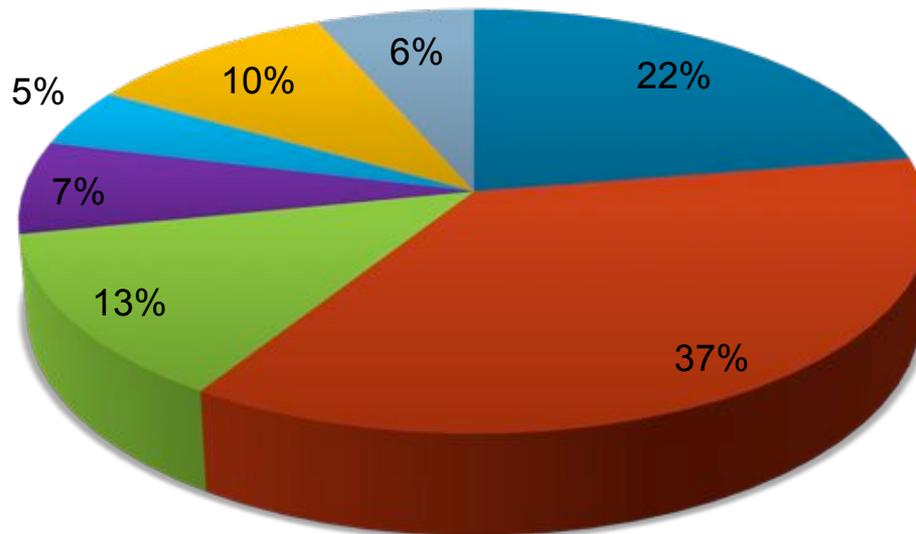


Q27. « Comment avez-vous identifié votre dernière mission ? »



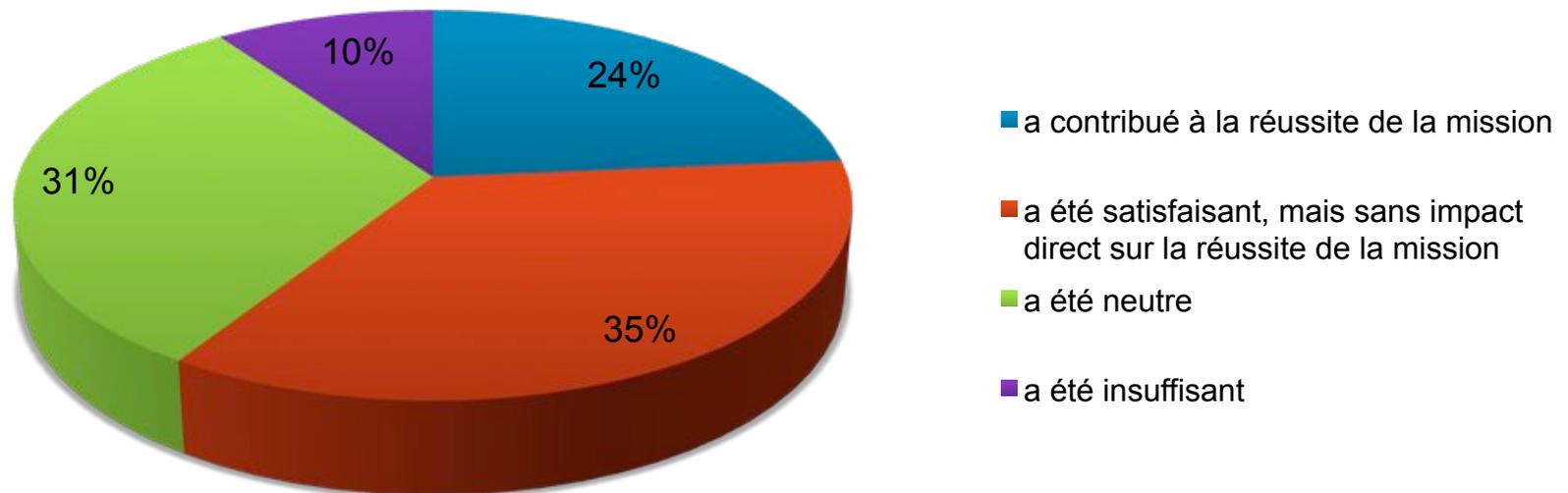
- J'ai été contacté(e) par un cabinet de management de transition
- J'ai répondu à une annonce
- J'ai été contacté(e) par un cabinet de chasse
- J'ai été contacté(e) par un client déjà existant
- J'ai été contacté(e) par un nouveau client en direct
- J'ai été recommandé(e) par une autre personne
- J'ai été contacté(e) via internet (réseaux sociaux, etc.)

Q31. « Si vous avez déjà réalisé une mission via un cabinet de management de transition, quelle a été l'entrée en relation pour cette mission ? »

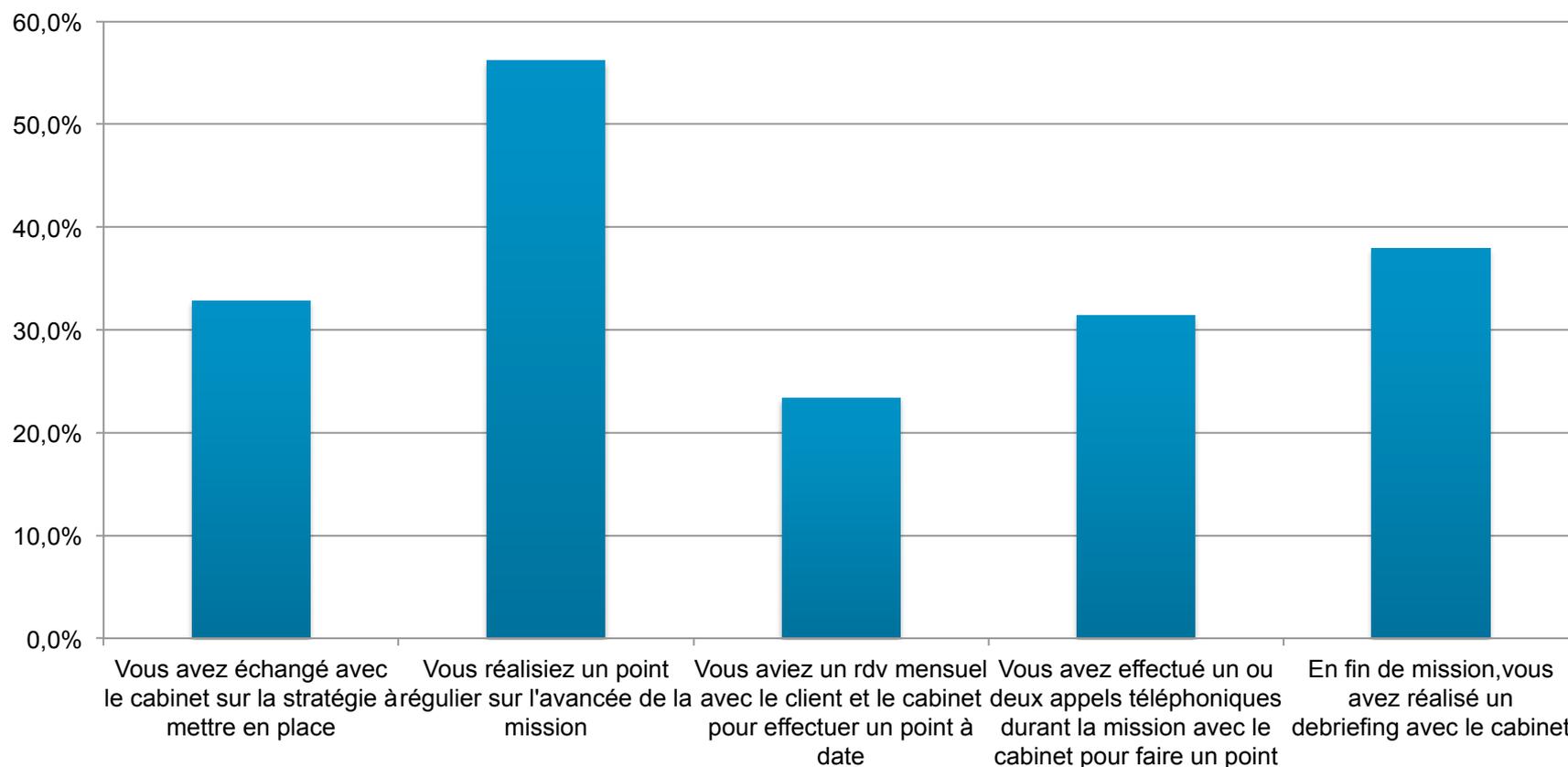


- J'avais déjà réalisé une mission avec ce cabinet
- Le cabinet m'avait interviewé précédemment
- Le cabinet avait simplement mon CV, déposé sur Internet
- Le cabinet ne me connaissait pas et m'a identifié(e) sur internet
- Le cabinet ne me connaissait pas et a passé une annonce
- Le cabinet de transition ne me connaissait pas et m'a contacté(e) sur recommandation
- Autre (veuillez préciser)

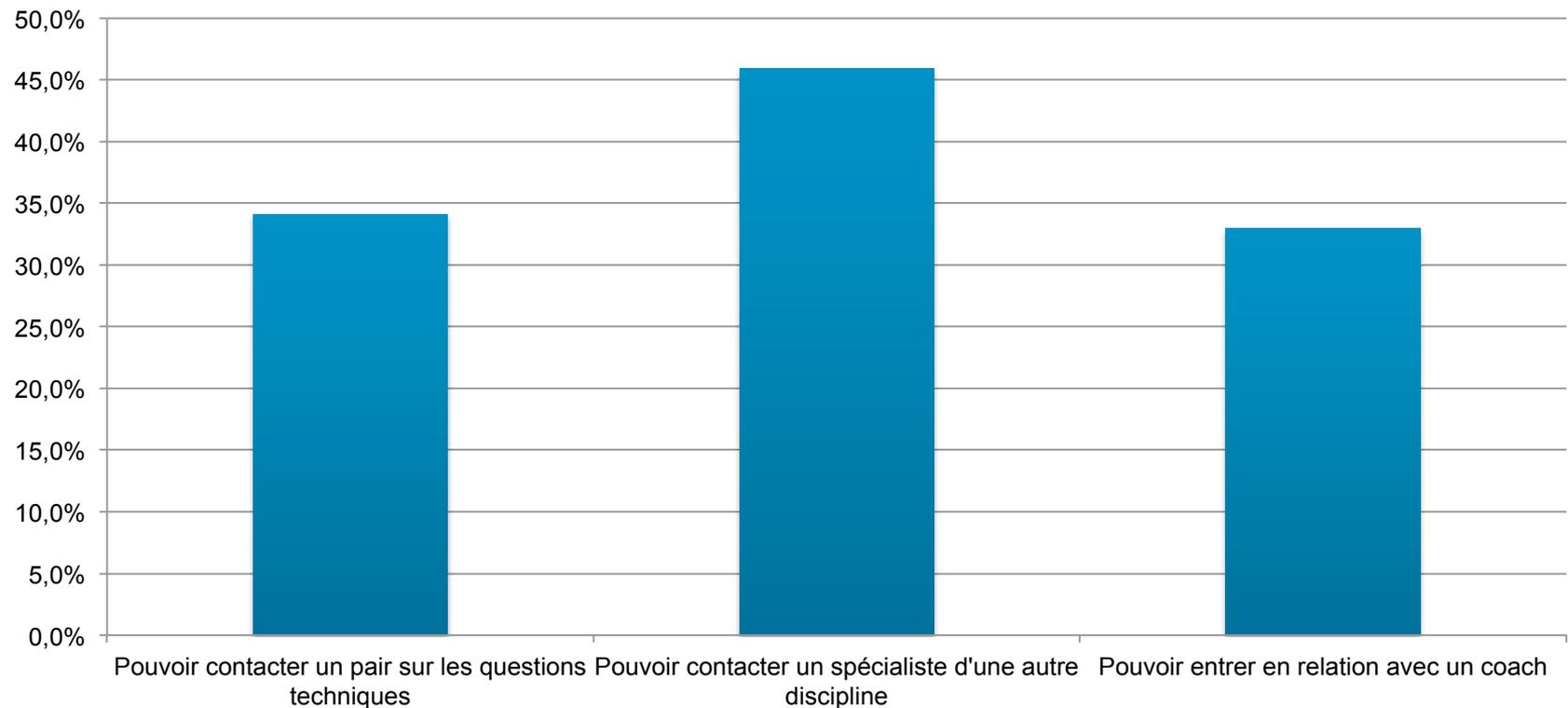
Q32. « A l'occasion de votre dernière mission, comment jugez vous le suivi ou la supervision du cabinet ? »



Q33. «Concernant le suivi réalisé par le cabinet, merci de préciser si : »



Q34. « Pour améliorer la qualité de votre dernière mission, vous auriez eu besoin de »



Q30. «*Auprès de combien de cabinets êtes-vous référencé(e)*? (avec mise à jour régulière de votre CV) »

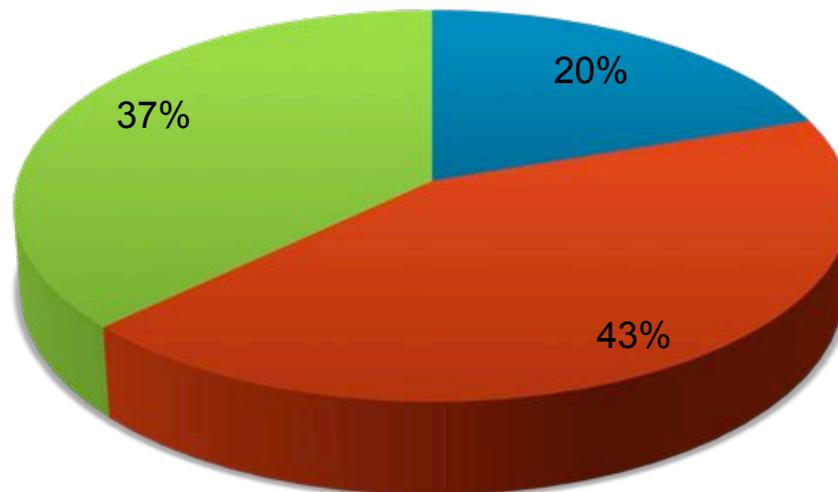
6,3 cabinets

Q35. «*Quels sont les éléments structurants dans la qualité d'un cabinet de management ?* »

2 éléments ressortent du lot

1. Le dynamisme commercial du cabinet
2. La qualité de suivi et appui aux managers durant la mission

Q38. « L'importance d'internet dans votre recherche de mission ? »

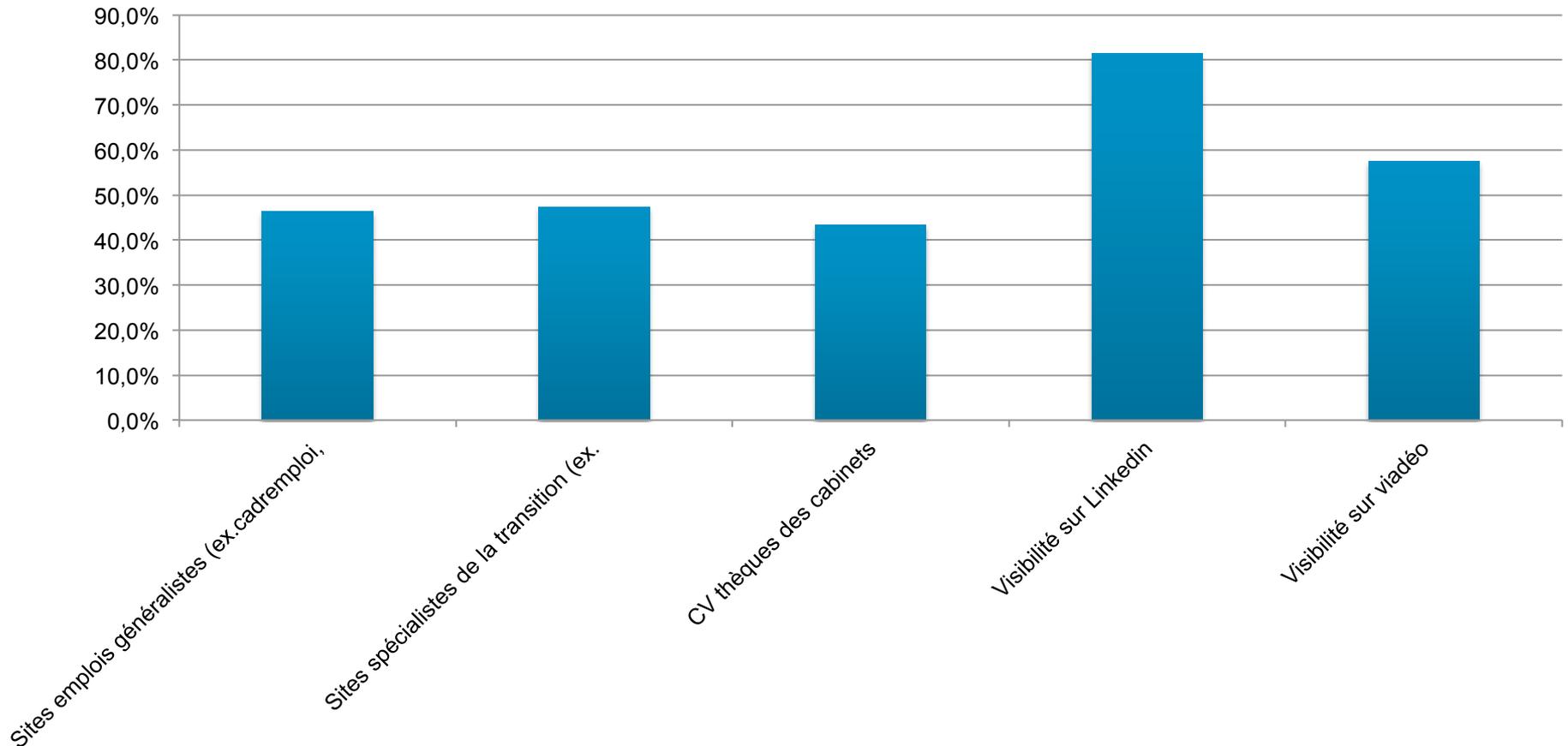


- Faible > La plupart de mes opportunités se dessinent en direct
- Moyen > Internet est un outil complémentaire aux leviers traditionnels
- Fort > Internet et les réseaux sociaux sont aujourd'hui les principaux leviers

LE MANAGER DE TRANSITION

ROLE ET PLACE D'INTERNET

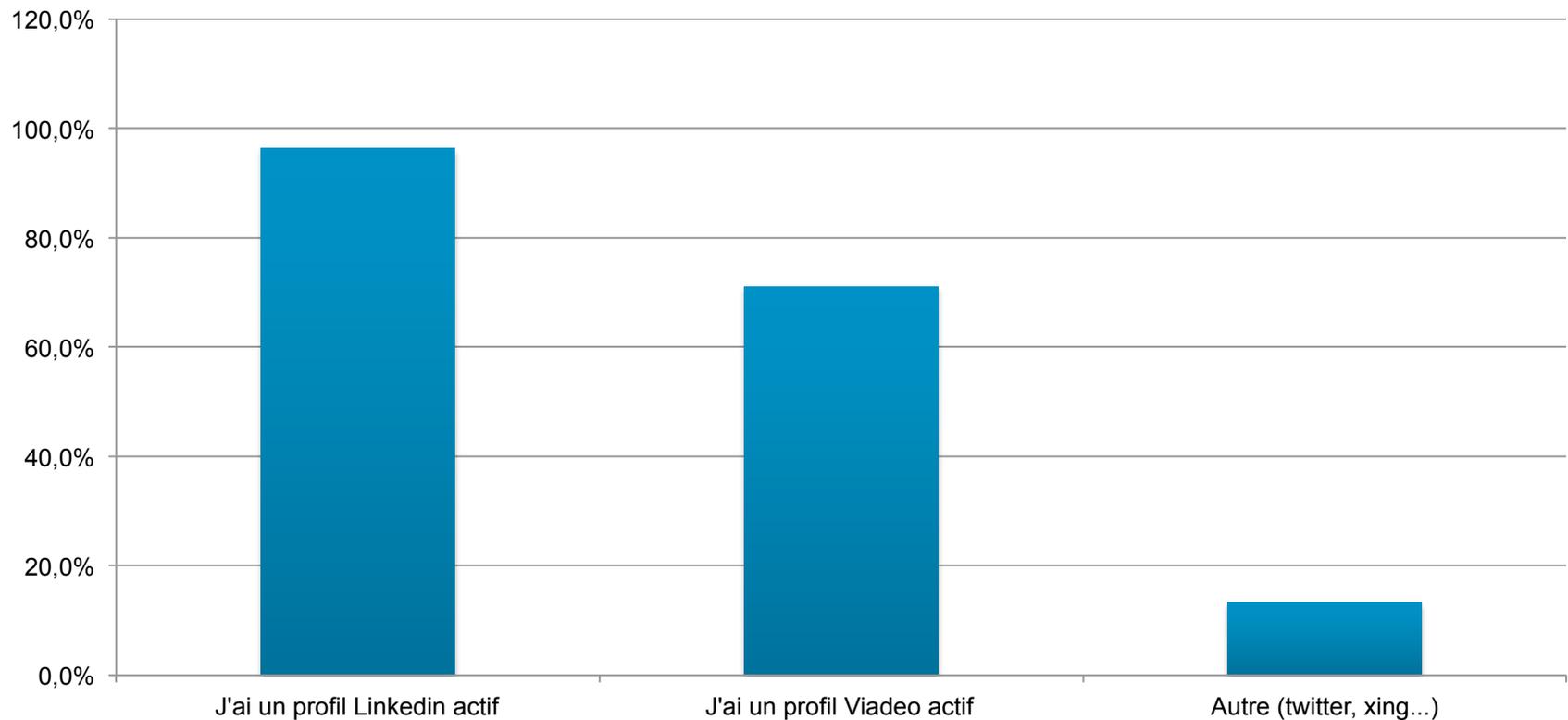
Q37. « Comment utilisez-vous internet dans votre recherche de missions? »



LE MANAGER DE TRANSITION

ROLE ET PLACE D'INTERNET

Q39. « Quelle est votre présence sur les réseaux sociaux professionnels »



6. Table ronde



7. Questions- réponses



« Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque. »

Article L122-4 du Code la Propriété intellectuelle.

Les auteurs de cette enquête sont la plateforme spécialisée 'Managerdetransition.fr' et 'l'Association des Managers et du Management de Transition' (A2MT)

VOS CONTACTS

Managerdetransition.fr
INTERIM MANAGEMENT SOLUTIONS

A2MT ESSEC
Association des Managers et du Management de Transition BUSINESS SCHOOL



Association des Managers et du Management de Transition

contact@managerdetransition.fr

bureau@a2mt.org

www.managerdetransition.fr

www.a2mt.org

01 84 16 98 06