

# Est-ce que le Management de Transition est fait pour vous ?

*4 et 5 juin 2025*





**Guillaume de Saignes**  
Partner X-PM



**Frank Barone**  
Directeur Associé X-PM

Bonjour et Bienvenue !

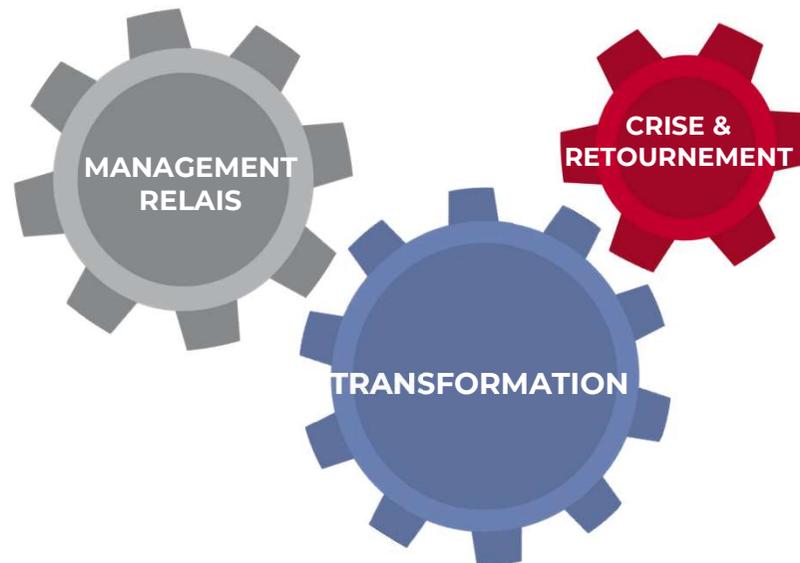


# Le marché du management de transition en France

# 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**



# Le Management de Transition en France

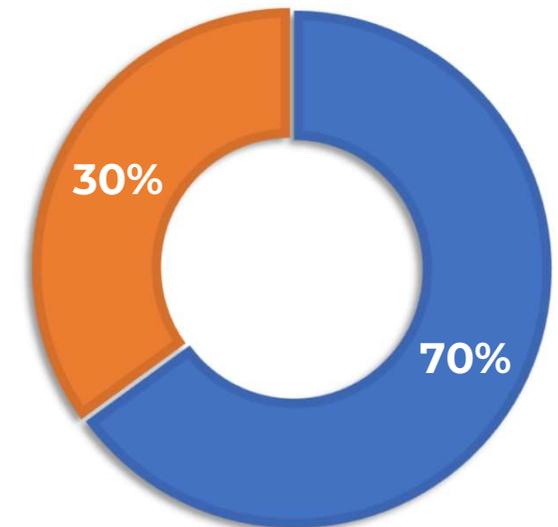
## • Les Faits Marquants

- **>4 000** missions / an - CA estimé 2023 : **800 M€**
  - Dont **70% intermédiées**
  - Durée moyenne des missions : **8 mois**
  - Marché de Niche vs. Consulting (6 Mds€) ou intérim (18 Mds€)
- Développement fort du nombre d'acteurs : de **90** à **150** EMT en 4 ans
- **80%** du CA total réalisé par les **10** premières EMT

## • Les Tendances

- Fort potentiel (ex : Allemagne, UK, NL, Scan, ...)
- En **croissance forte** : **> 20%** en 2022 et 2023
- Professionnalisation et ouverture : **50%** > 3 ans et **44%** de primo-accédants
- Missions à Impact (RSE) : **8% à 15%** du total des missions
- Rajeunissement : **28%** < 50 ans
- Féminisation en hausse : **30%**

Marché direct



Marché intermédié

# Le Management de Transition en France – Les Missions

Données France Transition S1 2024

## Fonctions

- Finance / SG **25 %**
- Directions industrielles **16 %**
- RH **16 %**
- Achats/ Supply Chain **10 %**
- DG / Gouvernance **9 %**
- Informatique **8 %**
- Vente/Marketing **5 %**
- R&D **2 %**
- Autres **9 %**

## Secteurs

Plus de la moitié des missions dans l'Industrie (**51 %**), devant les Services (**23 %**) et la Distribution (**8 %**)

## Nature

- Management relais **50 %**
- Conduite de projet / gestion du changement **42 %**
- Gestion de crise / retournement **8 %**

## Régions

- Ile de France **44 %**
- Auvergne Rhône Alpes **15 %**
- Hauts de France **8 %**

## Entreprises

- ETI (500 à 1.500 M€) **44 %**
- Grands Groupes (Fr et internat) **40 %**
- PME **13 %**
- Non Marchand **3 %**

# X-PM - Référence du Management de Transition

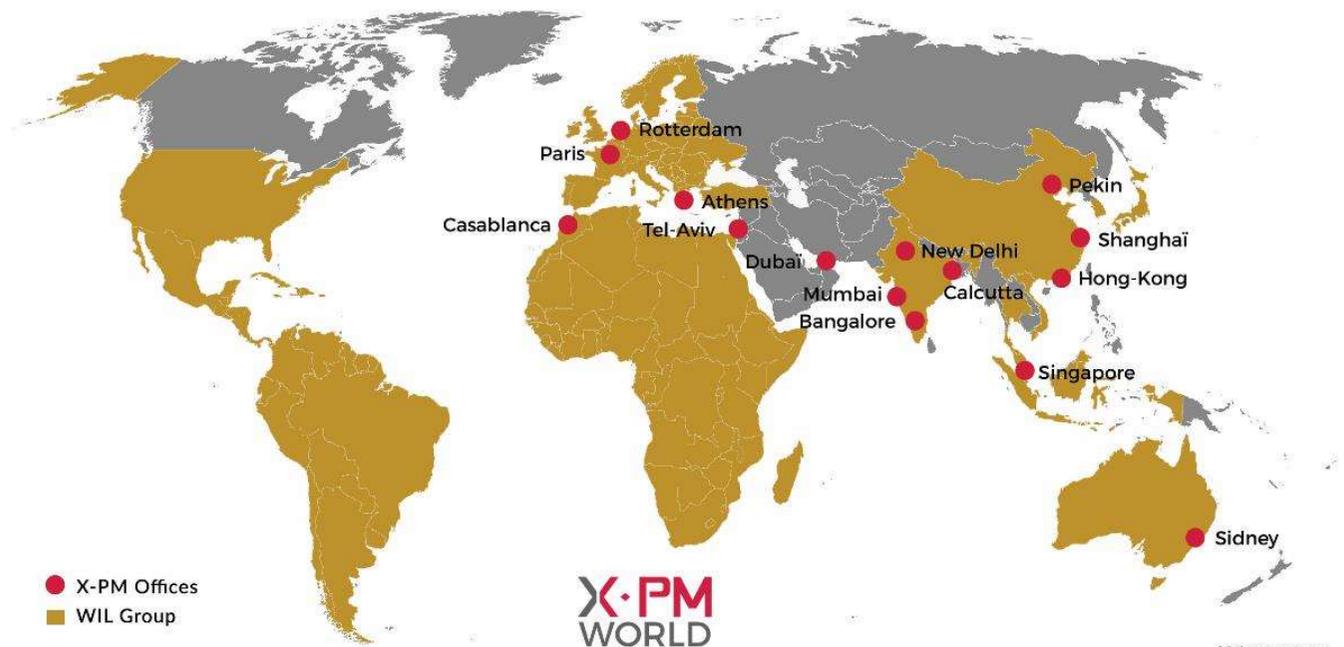


- **Créé en 2001, X-PM compte aujourd'hui 25 Associés**
  - ✓ Spécialisation sectorielle
  - ✓ Spécialisation fonctionnelle (RH / Finance / IT / Achats - Supply Chain / Grands projets, ...)
  - ✓ Siège à Paris, 1 bureau à Lyon, une couverture internationale
  
- **Un vivier de près de 10.000 managers 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 *Alixo*group depuis juin 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





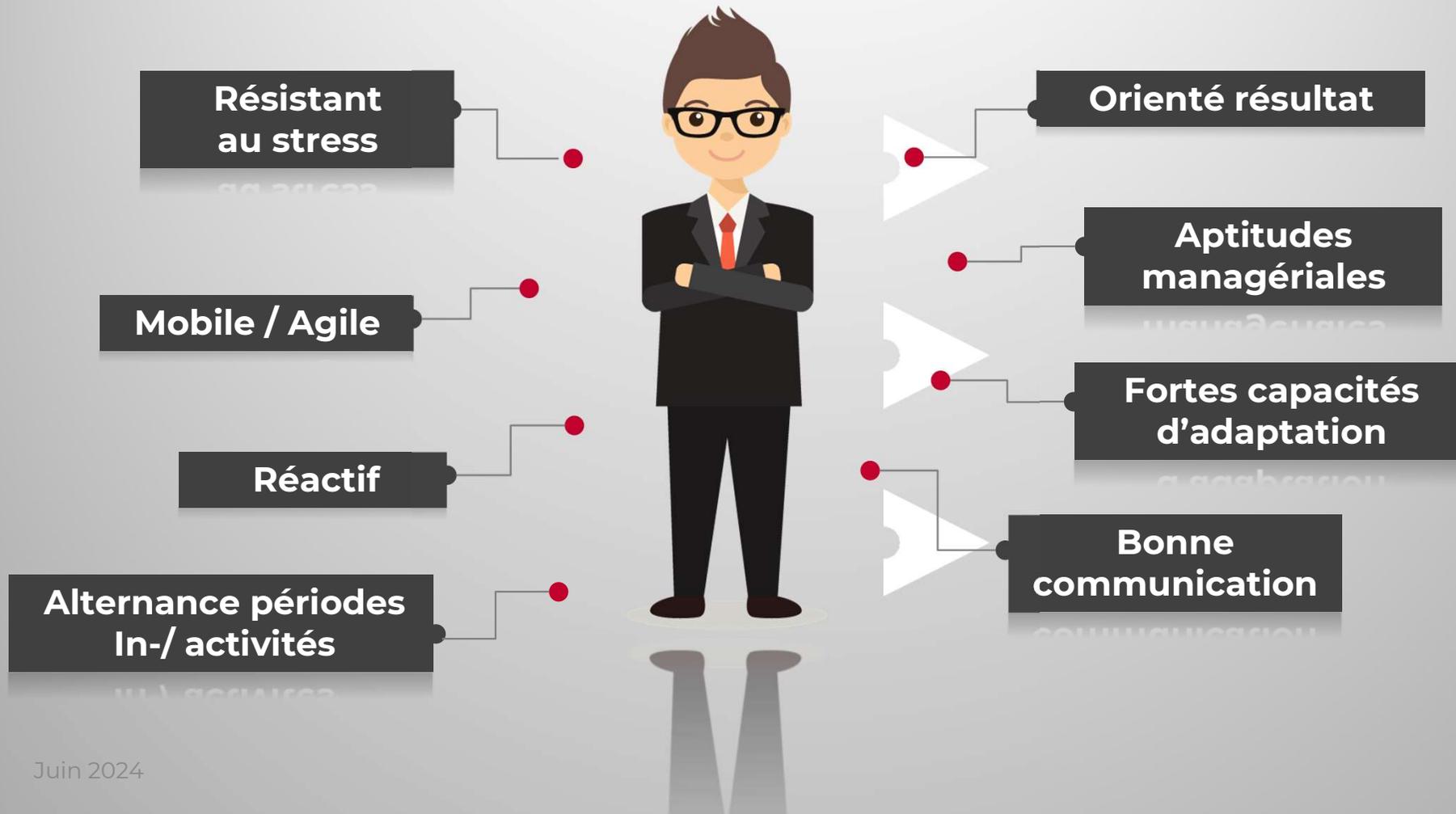
**Être** manager de transition ?



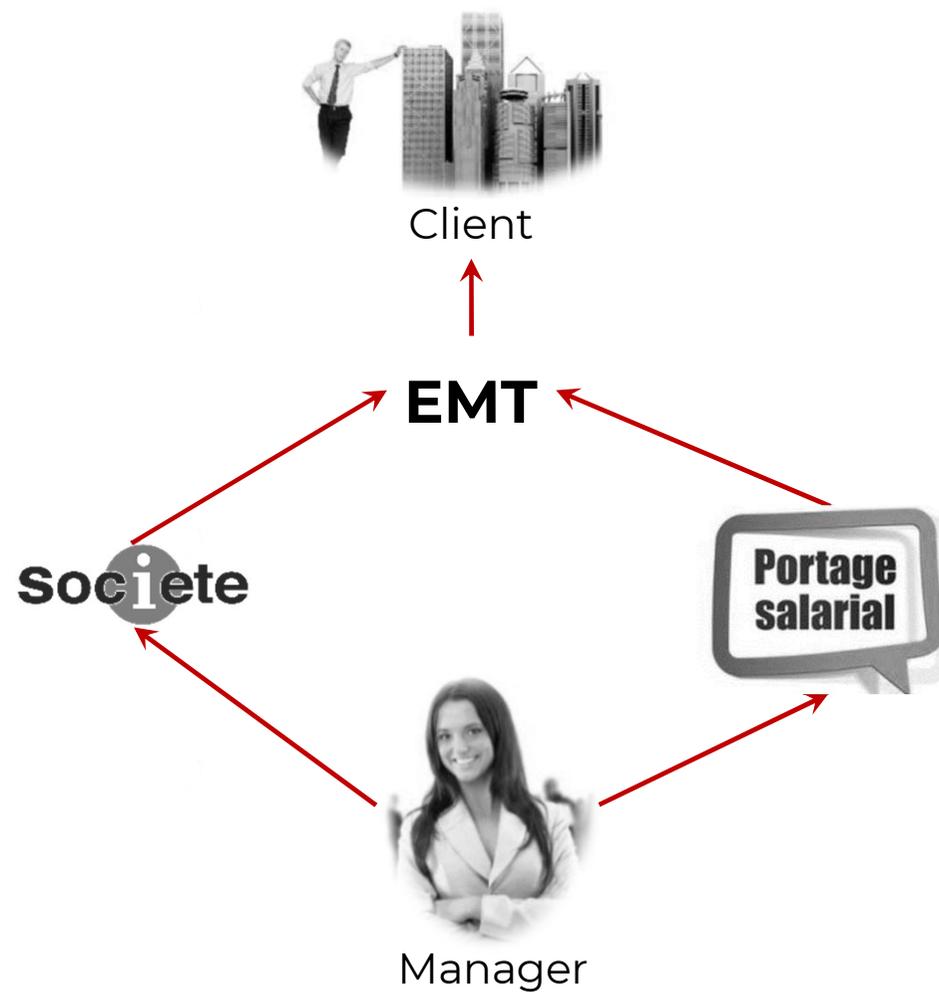
## Ce que recherche le manager de transition ?

- **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

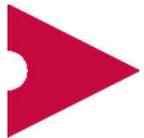


# Actualités de nos missions



1

Un **ralentissement des demandes** depuis juillet 2024



2

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

3

Des missions sur des secteurs particuliers (**Restructuring, Réorganisation RH, Private Equity, ...**)





# Echanges / Questions ?



**Guillaume de Saignes**  
Partner X-PM  
[gdesaignes@x-pm.com](mailto:gdesaignes@x-pm.com)  
06 75 93 48 23

**Frank Barone**  
Directeur Associé X-PM  
[fbarone@x-pm.com](mailto:fbarone@x-pm.com)  
06 23 90 82 36