

SYNTHESE

BAROMETRE DU MANAGEMENT ET DES MANAGERS DE TRANSITION

1^{ère} édition - Juin 2013

Réalisé en partenariat par

Le site www.managerdetransition.fr

&

L'Association des Managers et du Management de Transition
(A2MT)

A propos du Baromètre du Management et des Managers de Transition

- Méthodologie de l'enquête : formulaire en ligne auto administré du 15/03 au 01/05/2013; 207 répondants.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE L'EDITION DU BAROMETRE DE MAI 2013

1- Les managers interrogés

Le Manager de Transition est un Homme (50-59 ans), francilien, de niveau « exécutif », totalement MT dont 50% ont plus de 2 ans d'ancienneté dans l'activité. Près de la moitié des répondants était en mission au moment de la passation.

2-Les Missions de management de transition

Essentiellement transversales (change management), même si 1/5 s'assimile à de l'intérim Exécutive, elles se réalisent principalement dans le secteur de l'industrie, dans des entreprises assez variées même si les ETI et grands groupes sont plus souvent citées que les PME. La grande majorité des missions évoluent au cours de leur durée (périmètre élargi 65%, durée allongée 1/2, évolution des objectifs 61%). Cependant l'intermission (période de temps entre 2 missions) peut être longue (4-6 mois). Elles requièrent également d'être mobile géographiquement (1/2 a quitté son domicile pour sa mission).

3-Le Manager de Transition : revenus, organisation & facturation

Revenus moyens au cours durant les missions: 1029€ honoraires/ jour (8702€ Salaire brut mensuel pour les managers ayant eu un contrat) Près de 2/3 des répondants réalisent également des missions de consulting, qui représentent, en moyenne, 25% de leur revenu global.

En terme d'organisation et de mode facturation, 46% des managers possèdent leur propre structure de facturation, 1/4 utilise le portage salarial. S'il y a un intermédiaire : taux de commission moyen : 26%

4- Recherche de missions : la diversité des sources de mission

Les managers de transition identifient principalement leurs missions via des intermédiaires ; cabinet de Transition (42%), via la recommandation d'un tiers (27%), ou par un cabinet de chasse (8%). Les missions trouvées « en direct » chez un client représentent 19% du total. Même si les cabinets de management de transition représentent moins de la moitié des missions (42%), ils demeurent des partenaires incontournables pour 8 managers sur 10 (seuls 20% déclarent travailler exclusivement en direct).

Pour les nouveaux managers de transition, la porte d'entrée dans le secteur est un cabinet de management de transition (56%), un ancien client (12,5%) ou encore un cabinet de chasse (12,5%)

5- Rôle, place et perception des cabinets de Transition

En moyenne les Managers de Transition sont référencés dans 5,6 cabinets de management de transition. Les managers ont un jugement nuancé sur le suivi des cabinets au cours de la mission : elle est jugée satisfaisante dans 42% des cas (mais sans impact direct sur la réussite de la mission). 1/4 des répondants estime qu'elle a contribué à la réussite de la mission et un autre 1/4 l'estime « neutre ». Plus de 7% la juge insuffisante.

L'importance de décrocher des entretiens 'amonts' avec les cabinets : 68% des managers qui ont réalisé une mission via un cabinet de transition avaient été interviewé en amont de l'opportunité de mission.

Infine, les managers de transition attendent 2 principaux éléments des cabinets spécialisés : le dynamisme commercial et sa capacité à nouer des relations fortes avec les managers entre les missions.

7- Internet : quelle efficacité pour les managers de transition ?

Internet fait partie du quotidien du manager de transition dans la recherche de missions avec 60 % des managers qui déclarent utiliser internet pour identifier des missions (pour 33% il est le levier principal de recherche des missions)... mais avec une efficacité directe encore peu significative (seulement 8% des missions ont été identifiées via internet).

Internet est aujourd'hui utilisé pour accroître sa visibilité via les réseaux sociaux (96% ont un profil LinkedIn, 80% Viadéo).

#####

Retrouvez la présentation exhaustive des éléments du Baromètre sur les sites des partenaires de l'étude :

- www.managerdetransition.fr
- A2MT.org

Pour toutes questions concernant l'enquête contactez :

A2MT

Bruno de Montalivet
Vice Président
0615706617
bruno.demontalivet@a2mt.org

Managerdetransition.fr

Frédéric Gailliot
Fondateur et Dirigeant
06 62 71 29 87
frederic@managerdetransition.fr