

Le marché du management de transition Baromètre France Transition portant sur le 2^e semestre 2025

Paris, le 2 février 2026 – France Transition, la Fédération des acteurs du management de transition, présente son baromètre du 2^e semestre 2025, issu de l'agrégation des données fournies par les entreprises de management de transition adhérentes.

Le Management de Transition en 2025 : Un marché en phase d'ajustement qui confirme son rôle stratégique dans la transformation des entreprises

Après un début d'année marqué par la prudence, le secteur a enregistré un **repli notable** de son activité au second semestre, s'inscrivant dans la continuité des **indicateurs économiques globaux dégradés**. Cette phase d'ajustement souligne néanmoins la **capacité du management de transition à accompagner des transformations structurelles de fond**, avec des signaux positifs sur la durée des missions, la résilience tarifaire et le dynamisme des territoires.

- **Ajustement de l'activité** : Un repli de **-15,5 % au second semestre 2025**, portant la baisse annuelle à **-6,2 %**, en cohérence avec un **ralentissement de la croissance française** (+0,9 % en 2025) et une **baisse de la production manufacturière de -2,1 %** (INSEE).
- **Pérennité et valeur** : Un allongement notable de la durée moyenne des missions, qui s'établit à **7,5 mois (8,3 mois hors missions relais)**, confirmant l'ancrage des managers de transition dans des projets de transformation de long terme.
- **Nouveaux moteurs de croissance** : Forte progression des **ETI et structures non marchandes (+8 %)**, et hausse des missions dans les **territoires** (+4 %), notamment en **Occitanie, Nouvelle-Aquitaine et Normandie**, régions parmi les plus dynamiques industriellement (source : DGE, Baromètre Industrie 2025).
- **Levier de recrutement** : Confirmation d'une tendance émergente, avec **près de 10 % des missions aboutissant à l'embauche du manager en CDI** par le client.

Un marché qui s'adapte à une conjoncture exigeante

Après un premier semestre en retrait, le S2 2025 enregistre une contraction de **-15,5 % par rapport au S1**. Sur l'ensemble de l'année 2025, le marché accuse un repli de **-6,2 % par rapport à 2024**. Cette évolution est cohérente avec la conjoncture globale : **croissance molle, défiance dans l'industrie, et ralentissement des embauches cadres** (-5 % au S2 selon l'Apec).

Les entreprises ont **ralenti leurs décisions d'investissement** et allongé leurs cycles de validation, dans un climat incertain. Néanmoins, ce ralentissement n'est pas un retournement : il traduit **un ajustement ciblé et une montée en sélectivité**, plus qu'une remise en question du recours au management de transition.

- **Dynamique trimestrielle marquée** : le troisième trimestre (T3) a connu une **inflexion de 15 %** du CA par rapport au T2, atteignant un chiffre d'affaires à son plus bas niveau depuis 2022.
- **Équilibre des missions** : En fin d'année, le marché a constaté un volume de fins de missions supérieur de **25 %** aux nouveaux démarrages, contribuant à une augmentation des périodes d'intermissions.

Consolidation de la valeur et allongement de la durée des interventions

Malgré la baisse des volumes, le management de transition renforce son ancrage stratégique et sa valeur intrinsèque :

- **Allongement de la durée des missions** : La durée moyenne repart à la hausse pour s'établir à **7,5 mois** (contre 6,6 mois au S1), et atteint même **8,3 mois** hors missions de relais.
- **Essor de la Transformation** : Les missions dédiées à la conduite du changement et à la transformation poursuivent leur progression. En cohérence avec la montée des signaux de fragilité dans le tissu économique : selon la Banque de France, **68 200 défaillances d'entreprises ont été enregistrées sur 12 mois glissants à fin octobre 2025**, un niveau historiquement élevé (+36 % en deux ans), touchant particulièrement les PME industrielles.
- **Redynamisation des fonctions commerciales** : On observe un rebond des fonctions commerciales et marketing, qui représentent désormais **6 % des missions**, portées par un besoin de relance dans un environnement incertain.

ETI et territoires comme moteurs d'un rebond sélectif

- **Agilité des ETI** : Alors que les grands groupes rationalisent leurs budgets ou internalisent davantage (-6 %), les **ETI** et les structures non marchandes affichent un dynamisme remarquable avec une croissance de **8 %** en 2025 (contre 3 % en 2024).
- Ce mouvement est renforcé par un **redéploiement géographique du marché** : les régions **Occitanie, Nouvelle-Aquitaine et Normandie** concentrent une part croissante des missions, en lien avec la **réindustrialisation territoriale** et la **relocalisation de certaines fonctions support**. Ce dynamisme est confirmé par le **Baromètre Industrie 2025** du Ministère de l'Économie, qui place ces régions parmi les plus actives en termes de projets industriels

Stabilité des prix et perspectives sectorielles

- **Le Taux Journalier Moyen (TJM)** se maintient au-dessus de **1 300 €**, malgré une inflexion constatée en toute fin d'année sous l'effet d'une concurrence accrue. Plus d'acteurs actifs sur le marché et plus de managers de transition en demande de missions.
- **Industrie et Énergie** : Si l'industrie reste le premier secteur client malgré un repli de la production manufacturière, le secteur de l'**Énergie** progresse de **2 %** en fin d'année, une tendance qui devrait s'accroître en 2026 notamment avec les grands programmes du nouveau nucléaire.

Perspectives et indicateurs émergents : des signaux porteurs pour 2026

France Transition identifie plusieurs vecteurs d'optimisme pour l'année à venir :

- **Saisonnalité positive** : La distribution et le retail ont bénéficié d'un rebond de **4 %** sur le dernier trimestre 2025.
- **Recrutement post-mission** : Un indicateur récent révèle qu'un peu moins de **10 % des missions** se terminent par l'embauche du manager de transition par l'entreprise cliente, illustrant une nouvelle dynamique de fidélisation des talents.
- **Renouvellement du marché** : La part des « primo-accédants » parmi les managers de transition reste stable : environ **un tiers** des clients et des managers découvrent le management de transition chaque année, garantissant un renouvellement et un élargissement constant du vivier de compétences.

- **Enjeux RSE** : Bien que stratégiques, les missions spécifiquement dédiées à la **RSE et à l'Impact** restent stables et représentent environ **1 %** de l'activité globale.

Si l'année 2025 a été celle de la prudence, elle démontre aussi la capacité du management de transition à se muer en partenaire de confiance pour les transformations de long terme, bien au-delà de la simple gestion de l'urgence.

A propos de France Transition :

France Transition est la Fédération des acteurs du management de transition. Elle regroupe 34 adhérents dont le volume d'affaire représente environ les deux tiers du marché intermédié, en valeur.

Elle a pour mission de structurer la pratique du management de transition, d'informer les parties prenantes sur le marché du management de transition (baromètre annuel, études, tendances) et de promouvoir le métier en fournissant du contenu à valeur ajoutée.

Elle fournit notamment depuis plusieurs années des données objectives sur le marché :

- Le baromètre d'activité : lancé en 2011, il est le premier indicateur d'activité régulier du métier, grâce au nombre d'adhérents partageant leurs données, grâce à leur diversité mais aussi par leur volume d'activité représentant 60% du marché intermédié à ce jour.
- Les études de marché : en 2019, France Transition a fait réaliser sa 2^e enquête sur le marché du Management de transition en France par XERFI. Une nouvelle édition est programmée en 2024.
- Une troisième étude a été lancée en 2023 : le Baromètre managers, qui a regroupé plus de 3000 répondants pour sa deuxième édition.

www.francetransition.org

Contact Presse :

Philine KLOP

Déléguée Générale - France Transition

128, rue de la Boétie – 75008 PARIS

info@francetransition.org

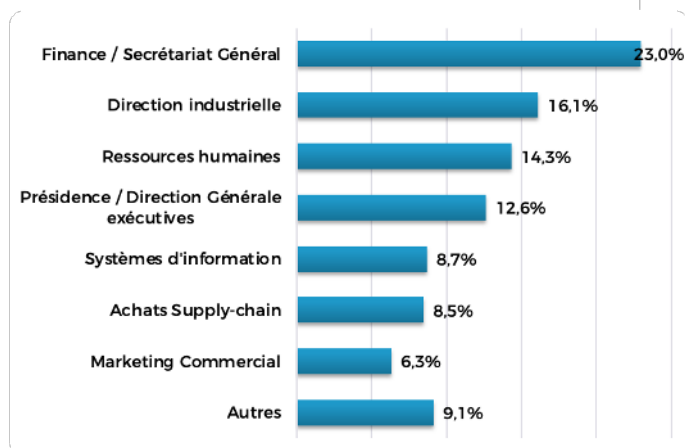
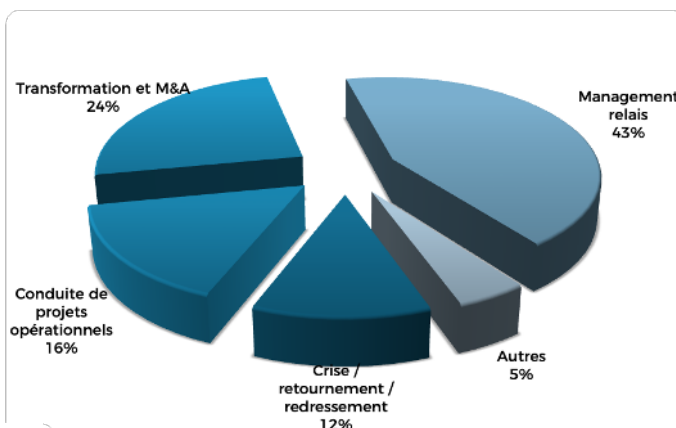
06.25.32.52.88

Chiffres clés du baromètre France Transition 2ème semestre -2025

LES TYPOLOGIES DE MISSIONS

Le management relais toujours dominant mais sous le seuil de 45%, preuve d'un accès facilité aux ressources en CDI.

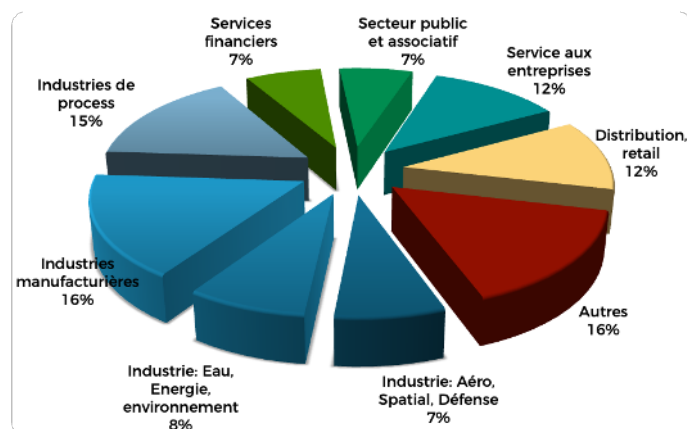
Les missions de transformation en forte progression depuis 2 ans (12% en 2023). À relier à un indicateur INSEE : « 68 282 défaillances d'entreprises sur 12 mois fin octobre 2025 (source : Banque de France).

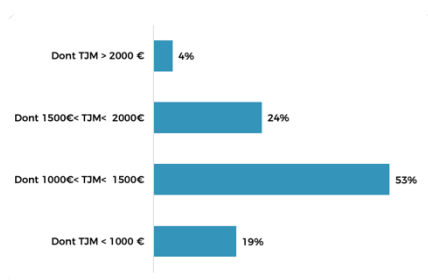


Les missions de DG, habituellement en 5^{ème} ou 6^{ème} position, s'installent depuis 2 ans dans les fonctions les plus demandées, sur le podium en 2024 mais à bon niveau en 2025.

Rebond des fonctions commerciales et marketing en 2025 qui se situent maintenant autour des 6%, dont près de 4% sur les fonctions commerciales, porté en partie par des besoins ponctuels de redynamisation commerciale dans un contexte incertain

Les industries manufacturières et industries de process concentrent la majorité des missions sur le semestre. Sur le dernier trimestre 2025 on observe un rebond de 4% de la distribution et retail (Rebond saisonnier classique sur T4). La hausse de 2% de l'Énergie sur fin 2025 devrait se poursuivre en 2026 avec le lancement des programmes du nouveau nucléaire

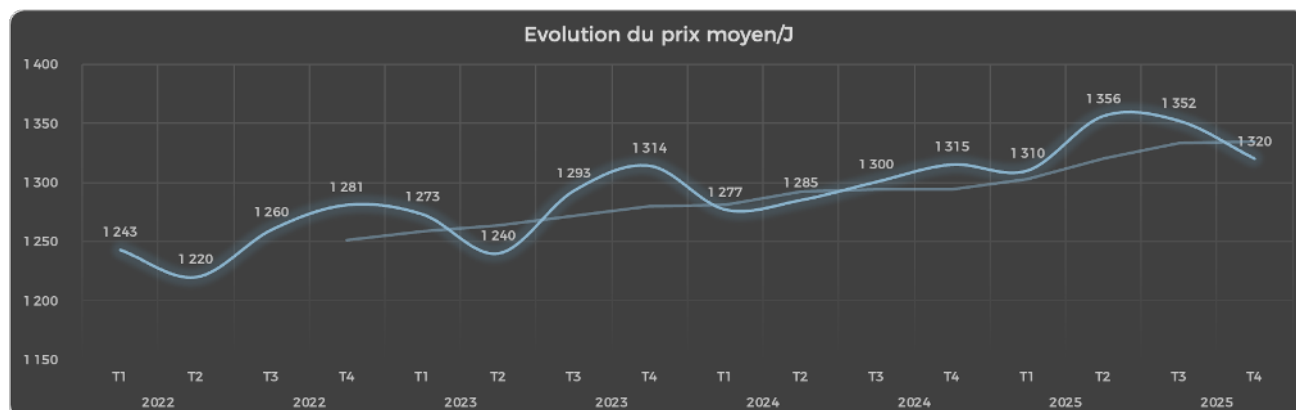




Le taux journalier moyen reste au dessus de 1 300 € avec une inflexion sur fin d'année.

Les concessions tarifaires en fin d'année traduisent une intensification concurrentielle

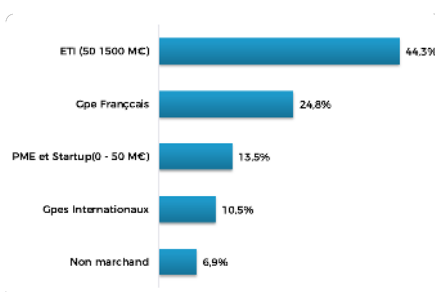
Stabilité des tranches supérieures, mais déclin des missions en-dessous de 1000 € / jour



LES CLIENTS DU MANAGEMENT DE TRANSITION



Ile de France 46%
Auv. Rhône Alpes 11%
Hauts de France 4%



Progression de 4% des missions en dehors du podium IDF, Nord, AURA. Certainement dopé par Occitanie, Nouvelle-Aquitaine et Normandie parmi les plus fortes croissances d'implantation d'usines sur S2 2025 (*Baromètre DGE – Usine Nouvelle 2025*)

Les **grands groupes** concentrent leurs budgets (-6%) ou internalisent davantage, tandis que les **ETI** et **structures non marchandes** sont restées plus dynamiques (8% vs 3% en 2024).

L'acquisition de nouveaux clients pour le management de transition reste stable aux alentours des 1/3 de nouveaux clients.

LES MANAGERS DE TRANSITION



Hommes 70%
Femmes 30%

Évolution inchangée. La répartition reste autour de 70% d'hommes pour 30% de femmes.

50-59

< 39 ans	5%
40 - 49 ans	15%
50 - 59 ans	53%
> 60 ans	27%

Rebond notable de la tranche >60ans qui prend 4% sur 1 semestre.

8,5%

Embauche en fin de missions

Nouvel indicateur depuis 2025. Un peu moins de 10% des missions se terminent par l'embauche du manager de transition chez le client.