FRANCETRANSITION
FÉDÉRATION DES ACTEURS DU MANAGEMENT DE TRANSITION

Le marché du management de transition

Baromètre France Transition — 1er semestre 2026

Paris, le 10 septembre 2026 — France Transition, la Fédération des acteurs du management de transition, présente son baromètre du 1er semestre 2026, issu de l'agrégation des données fournies par les 24 entreprises de management de transition adhérentes ayant partagé leurs données ce semestre.

Un marché qui se recompose, porté par l'industrie et par une montée en valeur des missions.

- **Un premier trimestre contrasté :** le solde entre démarrages et fins de mission progresse d'un trimestre à l'autre.Le rythme d'activité résiste mieux que le chiffre d'affaires S1 26 Vs. S1 25, qui recule de 16,8 %.
- **Un repositionnement gagnant vers l'industrie :** le secteur industriel capte désormais 52,6 % des missions (+7 points sur un an), porté par les industries manufacturières et par l'énergie/environnement.
- **Une montée en gamme des missions à forte valeur ajoutée :** le TJM hors management relais progresse de 6,0 %, et le taux d'embauche en fin de mission atteint un record de 13,6 % au S1 2026 (contre 8,4 % au S1 2025) — une hausse à lire avec prudence.

Une activité qui tient, un chiffre d'affaires en repli

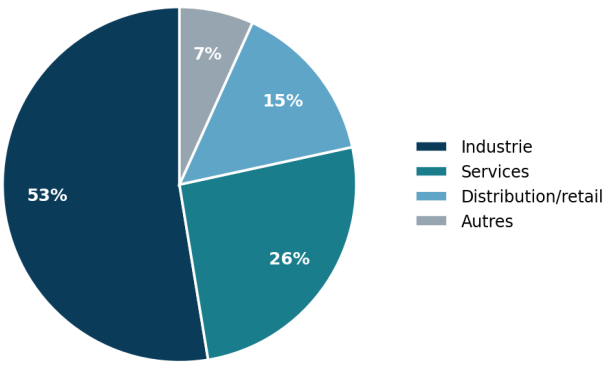
Le chiffre d'affaires cumulé du semestre recule de **16,8 % Vs. le premier semestre 2025**. Le premier trimestre 2026 a été **particulièrement compliqué**, avant un **net redressement de l'activité au second trimestre**. La valeur moyenne des missions se contracte davantage que leur nombre, mais le ratio arrêts/démarrages reste quasiment stable sur l'ensemble du semestre (**79,4 % contre 79,5 %** au S1 2025).

Ce repli s'inscrit dans un contexte macroéconomique qui reste incertain mais montre des signes de stabilisation : après une contraction inattendue du PIB au premier trimestre (-0,2 %), l'Insee annonce un deuxième trimestre 2026 stable (+0,0 %) ; la croissance annuelle est révisée entre +0,3 et +0,5 % au lieu de 0,7 % en début d'année. Le climat de l'emploi demeure le point de vigilance le plus net (89 points, le plus bas niveau depuis 2013 hors crise sanitaire).

L'industrie s'impose comme premier moteur du marché

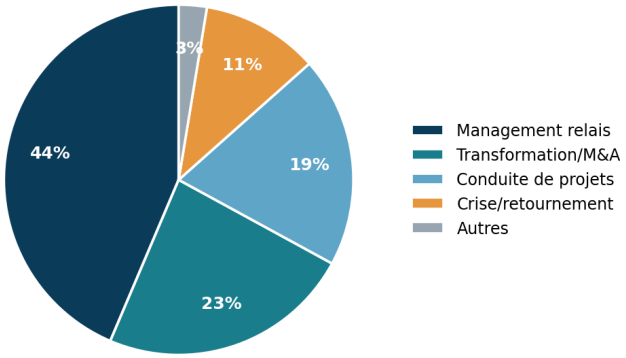
L'industrie concentre désormais **52,6 % des missions** au S1 2026, contre 45,6 % un an plus tôt, soit un gain de plus de 7 points. Ce mouvement est porté par les **industries manufacturières** (42,0 % des missions industrielles, contre 35,1 %) et par l'**énergie / environnement**, qui bondit à 19,0 % (contre 12,5 %) ; l'aéronautique-spatial-défense progresse en volume (106 missions contre 95) mais reste stable en proportion (18,7 %). Les services (25,8 %, stable) et la distribution/retail (14,8 %, contre 8,1 %) progressent également, au détriment de la catégorie « Autres » (6,8 %, contre 21,0 %).

Secteurs d'activité — S1 2026



Les types de mission : la gestion de crise et la conduite de projets gagnent du terrain

Types de mission — S1 2026

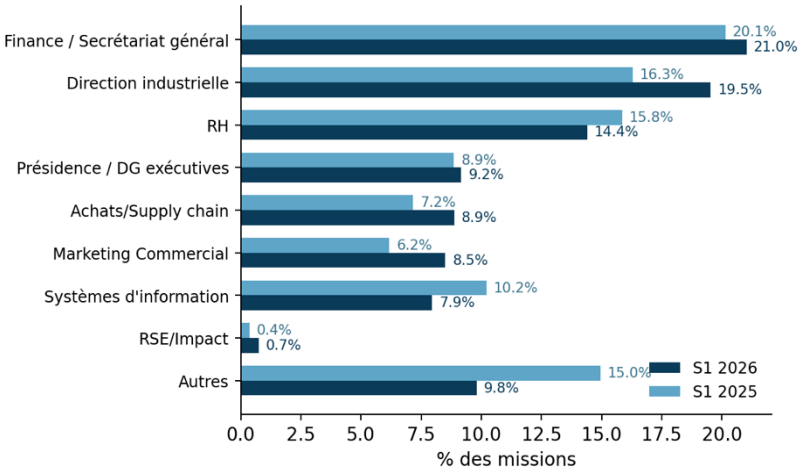


Ce rééquilibrage sectoriel se double d'une évolution du mix de missions. Le **management relais** reste le format le plus fréquent mais poursuit son recentrage, à 43,6 % des missions (contre 45,3 % au S1 2025), au profit des missions de **crise, retournement et redressement** (10,9 %, contre 8,7 %) et de **conduite de projets opérationnels** (19,5 %, contre 17,5 %) — deux formats qui profitent du contexte économique incertain. Les missions de transformation et M&A, en forte croissance en 2025, se stabilisent à un niveau élevé (23,5 %, contre 24,7 %).

Domaines d'intervention : l'industriel et la finance en tête

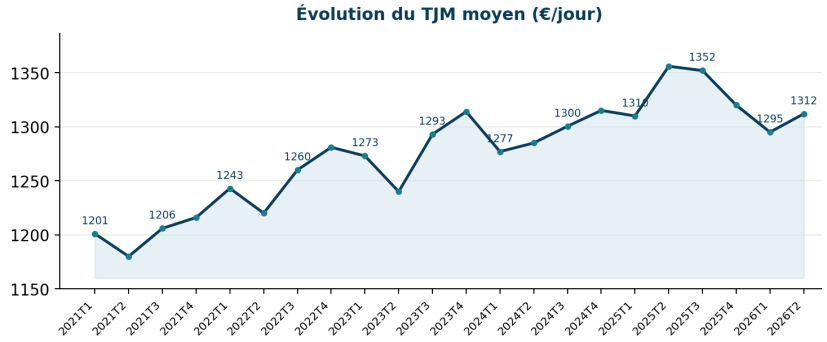
La **direction industrielle** est la fonction qui progresse le plus fortement (19,5 % des missions, contre 16,3 % au S1 2025), en cohérence avec le rééquilibrage sectoriel. La **finance / secrétariat général** reste la première fonction adressée (21,0 % des missions, contre 20,1 % au S1 2025). Les **ressources humaines** reculent modérément (14,4 %, contre 15,8 %), tout comme les **systèmes d'information** (7,9 %, contre 10,2 %).

Domaines d'intervention adressés



Le TJM : une nette bifurcation selon le type de mission

Évolution du TJM moyen (€/jour)

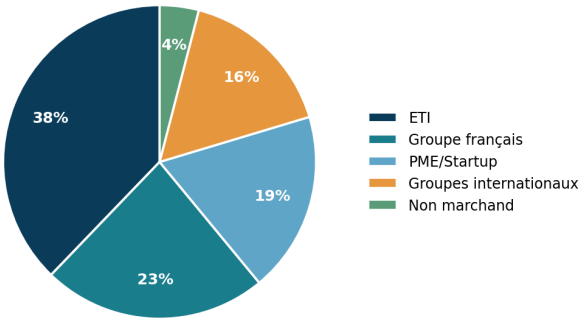


Le TJM moyen pondéré s'établit à **1 304 €/jour** au S1 2026, en repli de 2,0 % par rapport au S1 2025. Cette quasi-stabilité masque une **bifurcation inédite** : le TJM des missions hors management relais — transformation, gestion de crise, conduite de projets — progresse de **6,0 % (à 1 494 €/jour)**, signe d'une revalorisation des missions à forte valeur ajoutée, tandis que celui du management relais recule de **14,8 % (à 1 057 €/jour)**, un format plus classique où la pression tarifaire mérite d'être suivie de près. La répartition par tranche reste toutefois globalement stable : les missions entre 1 000 et 1 500 €/jour demeurent majoritaires (52,1 %, contre 54,6 %).

Durée des missions et conversion en embauche

La durée moyenne des missions se stabilise autour de **6,97 mois** au S1 2026 (contre 6,87 mois), avec un écart marqué entre le management relais (6,0 mois) et les autres formats (8,0 mois). Le taux d'embauche du manager de transition en fin de mission progresse fortement, à **13,6 % des fins de mission** (contre 8,4 % au S1 2025) — une progression à lire avec prudence, qui peut aussi traduire une appétence accrue des managers pour la sécurité d'un poste pérenne dans un contexte incertain, plutôt qu'une franche embellie de la demande côté clients. Les missions à dimension internationale se maintiennent (110, contre 108) et gagnent en proportion (10,2 % des démarrages, contre 9,4 %).

Type de clients — S1 2026



Clients et managers : une base et une profession qui se diversifient

La structure du portefeuille client se diversifie sensiblement : les **ETI** restent le premier segment (37,8 % des missions, contre 45,6 %) mais leur part recule au profit des **groupes internationaux**, qui plus que doublent leur présence (16,3 %, contre 7,1 %), et des **PME et startups** (18,6 %, contre 14,4 %). La fidélisation du portefeuille progresse également, avec **68,9 %** des missions réalisées pour des clients déjà connus (contre 66,9 %). Sur le plan géographique, l'Île-de-France conserve une part stable (34,7 %, contre 34,6 %) et l'Auvergne-Rhône-Alpes progresse (8,0 %, contre 6,6 %), tout comme l'international (5,6 %, contre 4,1 %).

À propos de France Transition

France Transition est la Fédération des acteurs du management de transition. Elle regroupe 36 adhérents, dont le volume d'affaires 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 (baromètre semestriel, études, tendances) et de promouvoir le métier en fournissant du contenu à valeur ajoutée.

Contact presse : Philine KLOP — Déléguée Générale, France Transition — info@francetransition.org — 06.25.32.52.88

FRANCETRANSITION
FÉDÉRATION DES ACTEURS DU MANAGEMENT DE TRANSITION