

# LE MANAGEMENT DE TRANSITION EN PRATIQUE

## **PARTIE I - CONNAITRE LE MANAGEMENT DE TRANSITION ..... 3**

### **DEFINIR LE MANAGEMENT DE TRANSITION .....**

Interim management versus Management de transition .....

### **HISTORIQUE DE LA NAISSANCE DE CETTE ACTIVITE .....**

Les pionniers : Pays-Bas et Grande-Bretagne.....

Extension de la pratique : le cas allemand.....

La conquête de la France dans les années 1990.....

### **UN MARCHÉ AUJOURD'HUI BIEN ÉTABLI .....**

#### **LES FACTEURS DE DÉVELOPPEMENT DE CE MARCHÉ.....**

L'évolution de la demande .....

L'évolution des mentalités et des besoins dans l'entreprise.....

L'évolution de la relation au travail .....

L'évolution de l'offre .....

#### **UN MARCHÉ EN CROISSANCE .....**

#### **UN MARCHÉ QUI S'EST STRUCTURÉ .....**

#### **L'ACCELERATION DU CYCLE DE VIE DES ENTREPRISES .....**

Trois secteurs exemplaires à la loupe.....

L'effet de l'accélération des cycles de vie des entreprises.....

sur le recrutement des managers .....

#### **LES TYPES DE MISSIONS PROPOSÉES.....**

Les missions de type « Amélioration de performances ».....

Les missions de type « Gestion de crise ».....

Les missions de type « Projets ».....

Fusion-Acquisition.....

Nouvelles activités, Start-ups.....

Diversification d'activité .....

Restructuration.....

Les missions de « Tutorat ».....

Les missions de type « intérim» .....

Les missions du type « Management-relais » .....

#### **LES CIBLES DE L'INTERIM MANAGEMENT.....**

Les fonctions les plus demandées .....

Les secteurs d'activité clients .....

#### **LES ALTERNATIVES POUR « CONDUIRE LE CHANGEMENT » .....**

#### **LA VALEUR AJOUTÉE D'UN CABINET D'INTERIM MANAGEMENT.....**

Une démarche organisée, facteur clé de succès.....

#### **LES CINQ PHASES D'UNE MISSION DE TRANSITION .....**

1. Réunion exploratoire avec le client :.....

2. Sélection des candidats :.....

3. Déroulement de la mission : .....

4. Évaluation de fin de mission :.....

5. Recommandations :.....

Contributions des acteurs pendant la mission .....

#### **COMMENT CHOISIR UN MANAGER DE TRANSITION ?.....**

Les quatre critères de sélection des managers de transition .....

La sélection et le choix du manager .....

Le début de la mission.....

Le suivi.....	
<b>COMMENT SELECTIONNER UN MANAGER DE TRANSITION ?</b> .....	
Via un cabinet ou un freelance ?.....	
Faire appel à un manager freelance .....	
Faire appel à un cabinet spécialisé en management de transition .....	
Quel type de relation contractuelle engager ?.....	
Pour quel coût ou quelle rentabilité ? .....	
<b>EXEMPLES DE MISSIONS DE TRANSITION</b> .....	
Exemple 1 : une fusion offensive.....	
Exemple 2 : une cession d'activité.....	
Exemple 3 : une mission « ressources humaines ».....	
<b>LE MANAGEMENT DE TRANSITION ET LES INVESTISSEURS EN CAPITAL</b> .....	
Remplacer un maillon faible dans le management de première ligne.....	
Être en mesure de saisir de nouvelles opportunités de diversification.....	
Une société convoitée par plusieurs investisseurs .....	
<b>SYNTHESE DE LA PREMIERE PARTIE</b> .....	

## **PARTIE II – DEVENIR MANAGER DE TRANSITION.....62**

<b>MANAGER EN TRANSITION OU MANAGER DE TRANSITION ?</b> .....	
<b>QUI SONT LES MANAGERS DE TRANSITION ?</b> .....	
Un vivier de 8 000 talents .....	
Les managers en repositionnement .....	
Leurs parcours et leurs compétences.....	
La pyramide des âges et les aspirations.....	
<b>LES DIX QUALITES DU MANAGER DE TRANSITION</b> .....	
Sprinter ou Marathonien ? .....	
<b>LE MANAGER DE TRANSITION, UN PROFIL D'EXCEPTION ?</b> .....	
Un mercenaire ou un manager professionnel ? .....	
Une posture spécifique.....	
Un nouveau mode de vie.....	
Devenir « entrepreneur » de soi .....	
<b>SERAIS-JE UN BON MANAGER DE TRANSITION ?</b> .....	
Avoir la santé et de l'énergie .....	
Savoir faire son deuil du passé.....	
Savoir faire fi du « Qu'en dira-t-on ? ».....	
Etre capable d'autonomie et.....	
Savoir «sortir de son confort du CDI».....	
<b>DES TECHNIQUES ET METHODES A BIEN MAITRISER</b> .....	
Savoir bien se présenter comme manager de transition .....	
Savoir piloter un projet.....	
Savoir formuler des recommandations .....	

## **SYNTHESE DE LA DEUXIEME PARTIE.....80**

## **NOTICE SUR LES AUTEURS .....81**

### **ANNEXE 1 - ADRESSES UTILES**

### **ANNEXE 2 - CABINETS REPRESENTATIFS DE L'INTERIM MANAGEMENT**