

Une **franchise** qui a du sens

Devenez
un **acteur clé**
de **l'emploi local.**

mistertemp'group

Aquila RH'
mistertemp'group

Lynx RH'
mistertemp'group



Qui sommes-nous ?

Notre histoire :

plus qu'un métier,
une passion

Depuis plus de 10 ans, nous donnons tout pour trouver à nos candidats des emplois qui leur correspondent.

Pour cela, nous croyons à la puissance du digital alliée à une vraie relation de proximité. Nous remercions chacun de nos candidats et chacun de nos clients qui nous font confiance.

Aquila RH'
mistertemp'group

Lynx RH'
mistertemp'group



mistertemp'group

2009

Lancement d'Aquila RH
et Lynx RH

2012

Lancement de Vitalis
Médical (ex-Senioritage
Santé)

2016

Lancement de Lynx RH
au Canada

2017

Lancement
de l'outil digital

2018

Lancement de Mistertemp'
en Italie

2022

+180 agences en France

Nos marques

Présent depuis plus de 10 ans sur le marché

français, nous avons développé 3 marques chacune dans des domaines différents :

- **Aquila RH**
- **Lynx RH**
- **Vitalis Médical**

Notre approche axée sur l'écoute, la réactivité et la proximité nous permet de fournir des profils adaptés et de qualité, garantissant une satisfaction mutuelle entre les entreprises et les candidats.

Ces dernières favorisent la recherche ciblée de ces derniers, en mettant l'humain au centre du processus de recrutement.



La marque **Aquila RH** est un réseau d'agences généraliste de recrutement en **CDI, CDD** et **intérim** spécialisé dans les métiers de **l'industrie**, de la **logistique**, du **transport** et du **BTP**. Grâce à la qualité de nos services, nos agences jouent un rôle essentiel dans le maintien de la production, l'avancement des chantiers et la fiabilité des services de livraison.



Lynx RH est un cabinet de recrutement, **expert** dans les métiers du **tertiaire**, de **l'informatique** et de **l'ingénierie** (en général des profils à partir de Bac+2 spécialisés dans ces domaines).

Nos agences s'engagent à fournir des services de qualité, ce qui joue un rôle essentiel dans le maintien des fonctions de support de manière continue.



Vitalis Médical est **l'unique** réseau en franchise spécialisé dans le **recrutement** et **l'intérim** pour les secteurs du **médical, paramédical** et **social**. Ces agences garantissent des prestations de qualité, contribuant ainsi à assurer la continuité des soins et le bon fonctionnement des structures de santé.

Un concept unique et différenciant

Des agences en étage pour des échanges de qualité avec chacun des candidats.

Un interlocuteur unique qui gère l'ensemble de la chaîne de valeur : commercial, recrutement, suivi administratif.

Quelques chiffres

+180
agences

370M€
de CA

55 000
personnes
mises en poste

400 000
contrats réalisés

+10 000
de clients

Une équipe support aux petits soins

+80 personnes pour vous accompagner au quotidien avec des équipes :



JURIDIQUE



L'équipe juridique vous accompagne dans la création de votre société. Une fois votre agence ouverte, l'équipe est à vos côtés pour gérer les formations de vos intérimaires, ainsi que les éventuels accidents du travail.

AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS, LE GROUPE A MIS À DISPOSITION UN BUDGET DE **952 000€** À LA FORMATION, CE QUI A PERMIS DE FORMER DES **CENTAINES D'INTÉRIMAIRES**.

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE



L'équipe comptabilité fournisseur à la charge de la comptabilité business de votre activité. C'est l'équipe qui sera en lien avec votre expert-comptable.

COMPTABILITÉ CLIENT



Le pôle comptabilité client est en charge du lettrage des factures pour l'ensemble des franchisés et du versement de la marge.

CETTE ANNÉE, L'ÉQUIPE A LETTRÉ PLUS DE **75 000 FACTURES**.

Une équipe support aux petits soins

+80 personnes pour vous accompagner au quotidien avec des équipes :



BACK-OFFICE



L'équipe back-office vous accompagne dans la prise en main des outils métier. C'est également cette équipe qui gère les données sociales de l'ensemble des intérimaires du groupe.

L'ÉQUIPE BACK-OFFICE GÈRE CHAQUE MOIS LA PAIE DE PLUS DE 12 000 INTÉRIMAIRES.

INFORMATIQUE



Le service informatique vous accompagne dans le choix de votre matériel et vous offre tout le support nécessaire.

COMMUNICATION



Le service communication vous met à disposition du contenu pour votre communication digitale, vous propose des éléments de communication pour votre agence. C'est également l'équipe communication qui coordonne les différents partenaires pour l'acquisition de candidats.

C'EST ÉGALEMENT L'ÉQUIPE COMMUNICATION QUI ORGANISE LA CONVENTION ANNUELLE.

Un accompagnement personnalisé

Notre **équipe** de **directeurs
développement** pour mener
nos agences vers le succès

Votre **Directeur Développement**
pour vous accompagner au quotidien.
Ils sont présents tout le long de votre projet
pour vous donner des **conseils** ainsi que
des **formations adaptées** afin de vous
soutenir et de vous épauler vers la réussite.
Ils effectuent des **visites régulières** dans vos
agences pour fournir un **accompagnement**
de **proximité**.



Léa Retbi
Île-de-France
Normandie



Nathalie Garet
Sud-Est



Fabrice Boutin
Sud



Arnaud Jacquemin
Grand Est
Île-de-France



Fabien Aymon
Centre Est



Virginie Le Bars
Loire-Atlantique



Marion Roca
Atlantique



Nathalie Chevalier
Vitalis Médical
Région de l'ouest



Paola de Azevedo
Bretagne



Damien Tardivon
Vitalis Médical
Région de l'Est

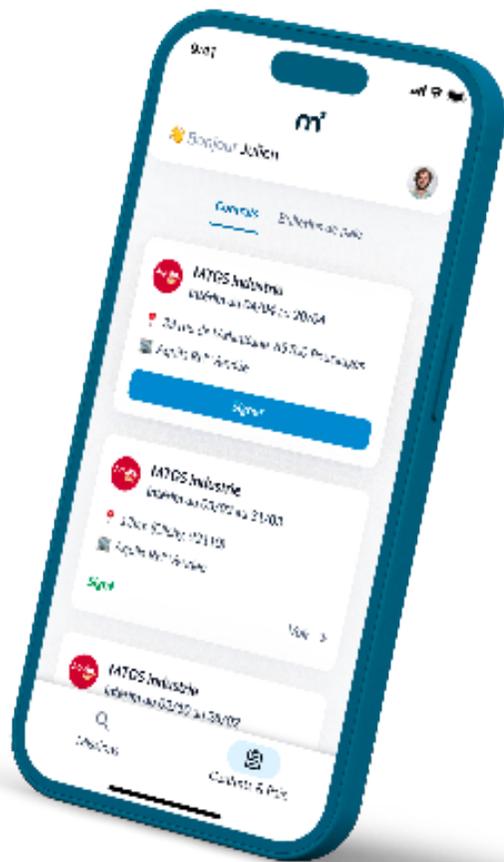


Ludovic Sacripanti
Haut-de-France



Cédric Alkarra
Vitalis Médical
Région de Sud-Est

Des outils à la pointe
de la technologie
pour vous faire
gagner du temps



mistermatch'

L'équipe support Mistermatch vous **forme** et vous **accompagne** dans la prise en main de cet outil. Développé par notre équipe technique de **+70 personnes** (développeurs, produit et support), ce dernier vous permet de gérer vos intérimaires au quotidien.

- Base de donnée propriétaire de plus de 2 M de candidats
- Un espace personnel pour nos candidats
- Des viviers de candidats pas qualification qui permet d'anticiper les futures commandes
- Gestion automatisée de la multidiffusion de vos annonces
- Commercial > Proposition-proactive via la plateforme
- Espace client > Saisie des RH, prolongations en 1 clic
- Scénarios automatisés pour optimiser le taux de présence

UNE JOURNÉE EN AGENCE matin

8h30

POINT D'ÉQUIPE

Le Directeur arrive à l'agence et fait le point avec son équipe constituée de 2 collaboratrices. Ils échangent sur le planning, les commandes en cours, les intérimaires en postes, les recrutements à effectuer, les prospects à contacter et la gestion administrative des dossiers. Le Directeur d'agence veille à maintenir une ambiance conviviale au sein de son agence, gage d'une bonne performance.

9h00

PRÉPARATION DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

Le Directeur prépare sa prospection commerciale en analysant différentes sources d'information (presse, web, base de données, etc.) et via des emailings.

10h

POINT D'ÉQUIPE

Afin de répondre aux diverses commandes qui lui ont été soumises, Le Directeur d'agence rédige des annonces et les diffuse sur le site aquila-rh.com. Il consulte également différentes cvthèques digitales (job-boards) ainsi que la base de données interne du groupe pour identifier des candidats correspondant au profil recherché. Après avoir effectué cette première présélection, il les appelle afin d'échanger avec eux sur leur disponibilité, leurs expériences, leurs compétences et de préqualifier leur profil avant de leur proposer un entretien.

11h

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE OU PHYSIQUE

Il débute sa prospection commerciale par téléphone et échange avec différents interlocuteurs. Au cours de ces échanges, un prospect lui indique justement un besoin urgent en intérim pour remplacer un salarié malade. Ils se fixent rendez-vous pour l'après-midi même. Il peut arriver que les consultants se rendent physiquement dans les entreprises qu'ils prospectent afin d'échanger avec leurs futurs clients.

UNE JOURNÉE EN AGENCE Après-midi

13h

DÉJEUNER AVEC L'ÉQUIPE

Le Directeur de l'agence part déjeuner avec son équipe. Ils échangent sur les anecdotes de la matinée, partagent leurs expériences et trouvent des solutions ensemble aux problématiques rencontrées.

14h

RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Le Directeur se rend chez le prospect contacté le matin afin de recueillir son besoin en recrutement et de lui faire une proposition commerciale. Le prospect est convaincu et signe une offre de collaboration pour enclencher la commande auprès du directeur d'agence.

15h

RECRUTEMENT

De retour à l'agence, le directeur rencontre différents candidats en entretien. Il leur expose les différents éléments de la mission qui leur est proposée, les informe sur l'entreprise et ses attentes et échange avec eux pour mieux connaître leurs parcours. Il peut faire passer des tests à certains d'entre eux. Ces entretiens lui permettent de valider les profils qu'il enverra ensuite en entretien chez ses clients après avoir réalisé des contrôles de compétences auprès de ses anciens employeurs. Il en profite pour expliquer aux candidats tous les éléments relatifs à l'intérim.

17h

GESTION DES COMMANDES

Le Directeur de l'agence procède aux différentes tâches liées à la gestion administrative et au suivi commercial de ses commandes : contrats à envoyer, dossiers de candidatures et relevés d'heures à saisir, facturation, points téléphoniques de suivi avec les candidats et les clients, etc. La plupart des agences ferment vers 18h/18h30 mais il n'est pas rare que certains directeurs d'agence profitent de ce moment plus calme pour approfondir certaines des étapes décrites ci-dessus.

Ils en parlent mieux que nous

”

« Je n'échangerai pas ma place pour rien au monde, j'ai pu développer mes agences pour aujourd'hui dépasser encore mes objectifs. J'ai actuellement une agence Aquila et une Lynx RH »

Paul Parizot, Aquila RH
et Lynx RH Yvelines

”

« Je ne venais pas du secteur et j'ai réalisé un chiffre d'affaires deux fois plus important que prévu pour ma première année. »

Frédéric Leseur, Lynx RH Rouen

”

« Le groupe m'a très bien accompagné pour soutenir ma croissance : j'ai aujourd'hui 3 agences et je continue à progresser »

Christophe Vinci, Aquila RH Andrezieux Montbrison
et Saint-Étienne

”

« Ce que m'apporte la franchise va bien au-delà de ce qu'on m'avait communiqué ou décrit »

Loïc Bouget, Aquila RH ANGERS

”

« J'étais déjà dans le réseau avant d'ouvrir mon agence : je connaissais l'état d'esprit et les outils, mon développement a été très rapide. »

Edwige Gerard, Vitalis Médical Chalon-sur-Saône

”

« En franchise vous bénéficiez de l'accompagnement du franchiseur et c'est très intéressant. »

Frédéric Galland, Lynx RH Massy, Aquila RH Orly
et Vitalis Médical Bordeaux

Une franchise qui a du sens



Contact :



Julie Pais

j.pais@mistertemp-group.com

01 43 18 03 62

06 26 57 09 28



Pascal Pabion

p.pabion@mistertemp-group.com

07 82 56 13 56



Thibault Poncelet

t.poncelet@mistertemp-group.com

07 67 65 76 49

mistertemp'group

Aquila RH'
mistertemp'group

Lynx RH'
mistertemp'group

