

Mistertemp' franchit les Pyrénées et rachète une startup espagnole

Mistertemp' Group, acteur du recrutement en France, vient de franchir une nouvelle étape dans sa stratégie d'internationalisation. L'entreprise a annoncé ce jour l'acquisition de Meditempus, un acteur reconnu du travail temporaire en Espagne. Cette opération marque l'entrée du groupe français sur le marché ibérique, un territoire qu'il estime riche en opportunités.

Temps de lecture : minute

25 septembre 2024

Mistertemp' Group met la main sur un réseau de 15 agences implantées dans des villes clés à l'instar de Barcelone, Madrid ou Saragosse. Une acquisition qui permet au groupe d'accéder à un vivier de talents et à une clientèle locale solide. Fort de cette nouvelle implantation, Mistertemp' Group vise les 500 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici la fin de l'année.

“Cette acquisition s'inscrit dans la feuille de route que nous avons définie avec nos investisseurs il y a six mois. Après un développement organique au Canada et en Italie, cette première acquisition à l'étranger constitue une étape clé de notre stratégie d'expansion internationale. En nous appuyant sur la solide base de Meditempus, nous allons pouvoir déployer rapidement notre modèle unique en Espagne, combinant technologie et réseau de franchises”, explique Alexandre Pham, fondateur de Mistertemp' avant de poursuivre, Les acquisitions à l'étranger présentent des défis, mais nous avons noté de fortes similitudes notamment en terme de culture d'entreprise. ”

Un modèle hybride gagnant à dupliquer

La réussite de Mistertemp' Group repose sur un modèle hybride unique, combinant un réseau d'agences physiques et une plateforme digitale performante. Ce modèle, qui a fait ses preuves en France, sera déployé en Espagne afin de répondre aux besoins spécifiques du marché local.

“Comme en France, le marché de l'intérim est un marché profond et de longue date, il est très réglementé, et la proximité locale est très importante. Tous ces ingrédients nous laissent à penser que ce marché se prêtera très bien à l'invention - puisque ça n'existe pas sur le territoire - d'un réseau organisé en franchises. Nous devons désormais prendre le temps d'appréhender les spécificités du marché et d'intégrer les meilleures pratiques de Meditempus”, rappelle Alexandre Pham.

Tirer profit d'une digitalisation moins mature

L'objectif est - aussi - de capitaliser sur les forces de Meditempus, notamment sa connaissance du terrain et son réseau de contacts, tout en apportant l'innovation et la technologie de Mistertemp' Group.

Les clients français de Mistertemp' Group pourront ainsi bénéficier de l'expertise de Meditempus pour leurs activités en Espagne. De son côté, Meditempus pourra s'appuyer sur les ressources et les outils de Mistertemp' Group pour accélérer sa croissance. *“Meditempus n'a pas encore digitalisé ses processus et le marché espagnol est globalement moins mature en termes de digitalisation. C'est une opportunité unique pour nous de déployer notre technologie. Évidemment, nos collaborateurs espagnols bénéficieront d'un support logiciel dédié.”*

À terme, Mistertemp' Group ambitionne de renforcer sa présence en Europe. *“Nous n'excluons pas de mener une opération en Allemagne dans les prochains mois ou dans les prochaines années”, dévoile Alexandre*

Pham.



À lire aussi

QVEMA : Alexandre Pham (Mistertemp') dans "On lâche rien" de Stéphanie Delestre



À lire aussi

Rachat, dettes colossales... que se passe-t-il sur le marché de l'intérim ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Astrid Briant