

Agence de travail temporairePostée le **02/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société**Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Yvelines, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Agence de travail temporaire exploitée en franchise auprès d'un franchiseur national spécialisé dans le recrutement CDD, CDI et intérim, implantée depuis février 2023 à Mantes-la-Jolie (78200).

L'agence couvre un bassin d'emploi dynamique s'étendant de Mantes-la-Jolie à Vernon, avec un tissu industriel, logistique et de services dense.

L'activité porte principalement sur le placement d'intérimaires dans les secteurs de l'industrie, du BTP, de la logistique et des services.

L'agence intervient aussi en placement direct (CDI/CDD).

Clients actifs : portefeuille d'une vingtaine d'entreprises clientes fidélisées, dont plusieurs donneurs d'ordres récurrents représentant un volume d'heures stable tout au long de l'année.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Projet personnel de la cédante nécessitant un réengagement géographique.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	80	150	550	600
Marge brute			150	150
EBE	-30	-40	20	35
Résultat exploitation	-30	-40	15	30
Résultat net		-45	10	25
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Intitule_dettes : 40 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Agence de recrutement et d'intérim de proximité, positionnée sur les secteurs industrie, BTP, logistique et transport dans le bassin Seine-Aval (Mantes-la-Jolie / Vernon / Rosny-sur-Seine).

Concurrence

Le marché du travail temporaire en Île-de-France est structuré autour de grands réseaux nationaux (Adecco, Manpower, Randstad, Synergie, Proman) présents dans les grandes agglomérations, et d'agences indépendantes ou franchisées couvrant les bassins secondaires. Sur le secteur Mantes-la-Jolie / Vernon, la concurrence directe reste limitée pour les profils industriels et BTP, les grandes enseignes étant davantage positionnées sur le tertiaire et les agglomérations principales. L'agence bénéficie d'un positionnement de proximité et d'une approche conseil différenciante sur un bassin sous-adressé.

Points forts / faibles

Points forts

Approche conseil et accompagnement personnalisé des entreprises clientes, avec fidélisation d'un portefeuille d'une vingtaine de donneurs d'ordres actifs.

Exploitée en franchise auprès d'un réseau national, l'agence bénéficie des outils, de la marque et du back-office du franchiseur tout en conservant une relation client locale et réactive, constituant un avantage compétitif face aux agences généralistes.

Points faibles

Société jeune (créée en 2023), avec pertes de démarrage les deux premières années, normales dans le secteur. Trésorerie structurellement tendue, inhérente au modèle économique de l'intérim (avance de salaires avant encaissement clients).

Effectif permanent limité à une personne : transition à anticiper et accompagner.

Activité saisonnière avec des variations mensuelles significatives.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **80 k€ k€**

Compléments, spécificités

2023 : exercice partiel (11 mois), CA annualisé ~80 k€ retenu.

2024 : CA annualisé près de 150 k€ d'après bilan. Résultat net officiel de – 45 k€.

2025 : résultat net à affiner avec l'arrêté comptable.

2026 : projection prudente, estimatif pessimiste.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur idéal est un entrepreneur ou manager aguerri, à l'aise dans la relation commerciale BtoB et motivé par le développement d'un portefeuille clients de proximité.

Trois profils sont particulièrement adaptés.

En premier lieu, un franchisé du même réseau souhaitant élargir sa zone géographique — il bénéficie d'une intégration immédiate, sans courbe d'apprentissage sur les outils ni agrément à obtenir.

En second lieu, un professionnel du secteur RH ou intérim souhaitant accéder à l'entrepreneuriat en s'appuyant sur une base clients existante et une marque reconnue, sans partir de zéro.

Enfin, un entrepreneur expérimenté en développement commercial, capable de manager des équipes et d'animer un réseau clients dans les secteurs industrie, BTP et logistique.

Dans tous les cas, le repreneur devra obtenir l'agrément du franchiseur et sera accompagné par la cédante durant la période de transition.

Un apport personnel minimum de 80 000 € est requis.