

Solution technologique de recrutement

Postée le **23/10/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Solution permettant d'identifier les compétences techniques nécessaires à partir d'un simple prompt basé sur l'IA.

1 million de profils disponibles dans la base.

2,5 millions auteurs de références de publications scientifiques.

Communauté de 2 200 scientifiques.

Modèle économique SaaS avec abonnement.

Solution de staffing personnalisée si besoin.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Adossement industriel

Compléments : La société a besoin de fonds pour assurer un déploiement commercial de la solution en France et à l'international. Elle ne peut plus continuer seule.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		60	150	555
Marge brute		35	75	450
EBE		-55	0	50
Résultat exploitation		-65	-5	50
Résultat net		-65	-5	35
Nb. de personnes		2	3	4

Autres chiffres

Fonds propres : 63 k€

Intitule_dettes : 65 k€

Trésorerie nette : 30 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Solution accessible et plus économique. Elle démarre à 149 €/mois/user. Elle est destinée à une verticale métier dans la tech : ESN, société de conseil technologique, chasseurs de talents dans la tech. Pas de concurrents sur ce segment de marché en tant que tel mais des concurrents généralistes.

Concurrence

Existante.

Points forts / faibles

Points forts

Solution technologique innovante reconnue par la BPI et basée sur l'IA. 1 million de profils en base.

Solution opérationnelle et efficace.

Contrats juridiques validés par une avocate spécialisée dans le droit des entreprises dans le domaine du SaaS.

Validation RGPD en cours.

Contrats en cours et amorcés pour 5 à 10 K€/mois.

Fichier prospects qualifiés de 1300 contacts.

Solution scalable et déployable à l'infini sur le plan international.

Points faibles

Concurrence forte de la part d'opérateurs américains et japonais. Manque de moyens marketing pour se faire connaître.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **250 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le premier exercice affiche des pertes en raison du lourd investissement R&D effectué : près de 85 k€ ont été investis pour mettre au point cette solution.

Aujourd'hui, la R&D est derrière, il reste quelques développements fonctionnels à réaliser mais le gros de l'investissement devra porter sur le recrutement d'une force de vente et du marketing pour obtenir un ROI en moins d'un à 2 ans.

Cession totale ou partielle.

Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur dispose d'une expérience avérée dans la vente de solution SaaS idéalement dans le secteur RH. Il connaît très bien le secteur du recrutement et des ESN.