

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Logiciel

Localisation du siège : Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

Résumé général de l'activité

Cession de la marque et de la solution.

La solution :

Un outil digital conçu pour accompagner les recrutements via des process objectifs et permettant d'anonymiser les candidatures.

Elle permet à des entreprises de recueillir, structurer et évaluer des profils en recherche active ou discrète, sans biais liés à l'origine, l'âge, le genre ou les parcours affichés.

Fonctionnalités principales :

- Saisie des parcours via formulaire ou enregistrement audio.
- Transcription et anonymisation automatique des données sensibles (aucune notion de genre, âge, origine ...)
- Synthèse de profil générée automatiquement.
- Gestion centralisée d'un vivier de profils confidentiels.
- Réception des besoins de recrutement via une interface dédiée.
- Backoffice complet pour l'équipe de sélection et de suivi.

L'architecture est modulaire et conçue pour être déployée en marque blanche.

Elle peut être utilisée par :

- Des cabinets de recrutement qui souhaitent digitaliser leur process de chasse.
- Des ESN ou sociétés de conseil pour référencer leurs équipes.
- Des clients finaux pour structurer des démarches de sourcing confidentiel en externe ou de mobilité interne.

L'ensemble de l'infrastructure est conforme RGPD, hébergée en Europe, et documentée. Une plateforme de démonstration est disponible sur demande.

Pour ces raisons de RGPD, la base candidats ne sera pas cédée.

La marque :

Lancée en 2022, la marque s'est imposée sur un positionnement clair : Une alternative inclusive, confidentielle et technologique au recrutement traditionnel.

Elle bénéficie aujourd'hui de :

- Retombées presse nationales (BFM TV, Voix du Nord, Welcome to the Jungle, Choiseul Magazine, Daily Swile).
- Une communauté active de plus de 2000 abonnés sur LinkedIn.
- Une reconnaissance forte dans l'écosystème RH et recrutement.
- Prix "Smart Tech Hauts-de-France".
- Prix du public au "Human Days".
- Start-up intégré au mapping 2025 des startups françaises de l'Intelligence Artificielle par France Digitale.

La marque, son identité graphique, ses noms de domaines et ses contenus sont prêts à être repris, adaptés ou intégrés dans un dispositif existant.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA	150	200	50	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net	95	100		
Nb. de personnes	1	1	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La marque s'inscrit sur le marché du recrutement de cadres et managers, avec une proposition différenciante : Permettre des mises en relation confidentielles pour des postes stratégiques. La solution s'adresse à des profils en recherche active ou discrète, souvent encore en poste, et à des entreprises qui ne souhaitent pas publier d'annonces pour des raisons de confidentialité ou de transition. Elle se positionne comme une alternative aux méthodes traditionnelles de chasse, en combinant digitalisation, anonymisation et ciblage.

Concurrence

Le projet évolue dans un environnement composé à la fois de cabinets de recrutement classiques, de plateformes SaaS RH généralistes (ATS, CRM candidats) et de solutions récentes intégrant de l'intelligence artificielle. Contrairement aux cabinets, la cible repose sur une logique produit. Contrairement aux ATS, elle intègre un vivier préqualifié et une logique de matching anonyme. Les solutions concurrentes proposant de l'IA restent peu adaptées aux besoins spécifiques du recrutement confidentiel et orientées volume plutôt que qualité ou confidentialité.

Points forts / faibles

Points forts

Côté plateforme, l'infrastructure est modulaire, conforme RGPD, entièrement hébergée en Europe, et pensée pour des usages en marque blanche.

Elle permet une automatisation complète du traitement des candidatures (transcription, synthèse, anonymisation) tout en conservant une place centrale à l'expertise humaine dans la sélection.

Côté marque, la société bénéficie d'un positionnement clair (recrutement confidentiel, inclusif, stratégique), d'une notoriété déjà établie dans l'écosystème RH et d'un réseau activé de plus de 3000 profils.

Sa visibilité média et sa cohérence éditoriale en font un actif valorisable immédiatement.

Points faibles

La plateforme nécessite aujourd'hui un accompagnement humain dans la validation des profils et la gestion des besoins clients, ce qui limite les usages totalement autonomes.

Côté marque, si la notoriété est bonne dans un cercle RH ciblé, elle reste peu développée en dehors de cet écosystème.

Enfin, la dépendance à une fondatrice-personnalité peut nécessiter un repositionnement post-cession si le projet est repris par un tiers.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **195 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **170 k€ k€**

Compléments, spécificités

Cessation d'activité de l'entreprise au 31/12/25 par choix du dirigeant.

Cession de la plateforme web (hors ligne depuis décembre 2025) et la marque.

Résultat net 2025 non finalisé mais négatif.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet peut être repris et activé rapidement par un·e ou une professionnel·le avec une bonne connaissance des enjeux RH, du digital ou des modèles B2B SaaS. Les profils suivants sont particulièrement ciblés :

- Cabinet de recrutement ou de chasse souhaitant se doter d'une solution propriétaire pour industrialiser sa démarche et offrir une expérience différenciante à ses clients.
- Direction indépendant·e avec une expérience en développement commercial et/ou en conseil RH, souhaitant piloter une activité clé en main.
- ESN ou cabinet de conseil désirant structurer un vivier de talents internes, proposer une offre RH à ses clients ou valoriser ses collaborateur·rice·s en intercontrat.
- Profil reconverti RH / tech / transition pro avec capacité à gérer une activité légère en termes de charges, mais à fort levier d'exploitation si activée commercialement.
- entrepreneur souhaitant se ré-approprier la plateforme pour transformer en logiciel SaaS