

Cabinet de recrutement digital structuré

Postée le **05/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Autre actif

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Un actif digital structuré dans le secteur du recrutement et des services RH, exploité sous une marque.

Cabinet prêt à exploiter immédiatement.

L'actif comprend :

- Un site internet professionnel opérationnel.
- Un positionnement clair sur le recrutement et l'accompagnement candidats.
- 21 ressources gratuites déjà créées (génération de leads candidats).
- 3 guides digitaux payants prêts à commercialiser.
- Des offres structurées à destination des PME.
- Une offre dédiée aux mandataires immobiliers.
- Les comptes réseaux sociaux associés (Facebook, YouTube).
- Nom de domaine et accès techniques.

A propos de la cession

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

Compléments : Le cédant souhaite se consacrer à un nouveau projet entrepreneurial local, en lien avec son expertise historique.

Éléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	7	9		
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net			0	
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement généraliste dans le recrutement, en partenariat avec un cabinet qui propose des missions aux consultants indépendants (environ 400 en cours). Orientation digitale et approche accessible aux PME si travail en direct. Le business s'appuie sur un modèle léger, combinant prestations de recrutement, ressources candidats et produits digitaux. Le positionnement permet une adaptation sectorielle selon le profil du repreneur et ses compétences métiers.

Concurrence

Le marché du recrutement est concurrentiel, composé : - de cabinets traditionnels, - d'indépendants, - de plateformes digitales, - de solutions internes RH. La concurrence est présente sur l'ensemble du territoire. La différenciation repose sur : - une structure digitale déjà en place, - des ressources candidates existantes, - des produits digitaux complémentaires, - une approche adaptable aux PME. L'actif permet au repreneur de se lancer avec une base structurée, sans phase initiale de création d'outils ou de contenus.

Points forts / faibles

Points forts

Activité déjà exploitée avec chiffre d'affaires réalisé via des placement candidats.

Business développé et structuré à temps partiel, laissant un fort potentiel d'optimisation.

Positionnement clair sur le recrutement et l'accompagnement candidats.

Écosystème digital déjà en place (site professionnel, ressources, offres structurées).

21 ressources gratuites créées et immédiatement exploitables.

3 produits digitaux prêts à être commercialisés.

Offres distinctes pour PME et mandataires immobiliers.

Marque installée et cohérente.

Modèle léger, sans charges fixes importantes.

Possibilité d'exploitation 100 % en ligne.

Accompagnement à la reprise possible.

L'actif permet un démarrage rapide sans phase de construction.

Points faibles

Activité actuellement non exploitée.

Notoriété digitale encore limitée.

Absence d'équipe ou de structure commerciale dédiée.

Développement commercial à structurer pour accélérer la croissance.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **8 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **8 k€ k€**

Compléments, spécificités

L'activité n'a pas été exploitée sur l'année en cours. Les données financières communiquées correspondent aux périodes d'exploitation antérieures.

Historique d'exploitation :

Activité réellement exploitée (développée à temps partiel) ayant généré un chiffre d'affaires de 7300€ en 2024 et 9700€ en 2025. CA réalisé en placement de candidats.

Important :

Il s'agit d'un actif structuré et opérationnel, non d'une activité automatisée. Son potentiel dépendra de l'exploitation commerciale réalisée par le repreneur.

Un accompagnement à la reprise peut être proposé afin d'assurer une transmission fluide.

Prix de cession : 8500 €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur idéalement issu du secteur du recrutement, des RH ou de l'accompagnement professionnel afin d'assurer un travail de qualité avec les candidats.

Convient particulièrement à :

- un recruteur salarié souhaitant s'installer,
- un cabinet souhaitant renforcer sa présence digitale,
- un indépendant RH ou coach emploi.

Une capacité à développer commercialement l'activité est essentielle pour exploiter pleinement le potentiel de l'actif.