

**Solution SaaS de gestion de talents**

Postée le 23/12/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Solution innovante de gestion des talents destinée aux clients grands comptes.

Plateforme 360° intégrée directement à LinkedIn.

Solution sur-mesure, adaptable aux besoins spécifiques de chaque filiale d'un groupe.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Le management souhaite rester au sein de la société post-cession.**Eléments chiffrés**

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      |      | 220  |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   |      |      | -10  |      |
| Résultat exploitation |      |      |      |      |

| En k€/année      | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------|------|------|------|------|
| Résultat net     |      |      |      |      |
| Nb. de personnes |      |      | 2    |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Outil répondant parfaitement aux facteurs clés de succès du marché : - Centralisation des données. - Analyse des coûts. - Réduction de la perte de talents. - Intégration de l'IA. 13+ clients grands comptes (100+ clients en comptabilisant les filiales individuellement).

### Concurrence

Très faible concurrence en France.

## Points forts / faibles

### Points forts

Centralisation et communication fluides des données à destination des équipes RH.

Clientèle fidèle, principalement composée de grands comptes.

Position stratégique sur un marché en forte croissance avec une concurrence limitée.

Marché adressable de plus de 73 grandes entreprises en France.

Un modèle économique solide, avec un chiffre d'affaires en pleine expansion, affichant une croissance moyenne annuelle de 59% entre 2021 et 2024.

Un fort potentiel de développement commercial, avec des perspectives claires pour atteindre 6m€ de chiffre d'affaires d'ici 2030, grâce à un accompagnement actif du repreneur.

Partenariat avec LinkedIn.

Outil de suivi interne.

Plateforme aux multiples fonctionnalités (communication interne, externe, suivi des actions des collaborateurs, etc.).

Plateforme personnalisable et communicante.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale