



Portail d'affaires

## Éditeur de logiciels et solutions informatiques destinés aux recrutements et prises de décisions

Annonce V52498 mise à jour le 13/05/2020

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Hauts de Seine

#### Description du sas à vendre

La société développe des technologies dédiées aux ressources humaines.

En 2016, la société lance sa première plateforme de recrutement basée sur un algorithme de matching expert analysant les compétences de savoir-faire et de savoir-être des candidats par rapport à une offre d'emploi.

Dès 2017, la société obtient le statut Jeune Entreprise Innovante qui acte son positionnement technologique et récompense les travaux de R&D qu'elle mène sur le développement de son algorithme de matching. Son plan marketing digital efficace et ses fonctionnalités technologiques font figurer la société parmi les 50 premières pépites HR TECH du recrutement en France.

En parallèle, et ce depuis 3 ans la société teste et utilise en interne ses technologies. Elle pourvoit ses clients (grands comptes) avec les meilleurs candidats (cadres et managers) du marché, recrutés grâce à son algorithme de matching. Cette activité représente aujourd'hui la totalité de son chiffre d'affaires. Pour appuyer les recherches de l'algorithme de matching, la société a développé des bases de données puissantes et complètes intégrant déjà 10 000 candidats et 350 entreprises et cible les 15 000 utilisateurs enregistrés pour fin 2019.

Satisfaits des recrutements, de la rapidité des recherches et de la qualité des candidats proposés, de nombreux clients reviennent vers l'entreprise et désirent maintenant acquérir la technologie de l'entreprise, imaginée et conçue par des spécialistes du recrutement.

La société fait face à une réelle demande du marché, à savoir pourvoir les départements des ressources humaines avec des solutions technologiques de recrutement et d'aide à la prise de décisions stratégiques. Le besoin identifié se concentre sur la nécessité d'apporter des solutions sur mesure, innovantes et sécurisées avec des résultats concrets.

Sachant qu'au terme d'une année et demie de présence en entreprise, 46% des personnes recrutées se retrouvent en situation d'échec (source), on comprend d'autant mieux le besoin sans appel des entreprises.

Pour répondre à la demande de ses clients, l'entreprise développe aujourd'hui une solution de recrutement qui regroupe un grand nombre de modules, dont un algorithme de matching 3D et la compréhension du langage naturel (NLU) permettant une vraie avancée technologique dans le secteur des ressources humaines. Ces fonctionnalités nécessitent le développement du machine-learning, de l'intelligence artificielle et du traitement / analyse de big datas.

## Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	550 k€
Dettes financières	100 k€
Trésorerie nette	115 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	150	400	1 000	3 700
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	-2	-50	0	450
Salariés	2	4	8	12

### Indications concernant les éléments chiffrés

1ère levée de fonds 400 k€ en 2018.

Capital actuel : 6 409 €.

Montant des fonds propres : 550 k€.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société se positionne comme éditeur de solutions de recrutement et adresse le marché des HR TECH & Solutions RH, un marché dynamique en plein essor de +7% par an.

Ce marché représente un chiffre d'affaires de 2,6 Milliards d'€ en 2017.

### Concurrence

Les acteurs de marché présentent aux clients des solutions qui ne répondent pas à leurs attentes car peu innovantes.

Trop généralistes, ces solutions n'offrent qu'une palette incomplète de modules ce qui rend le traitement des candidatures fastidieux et laborieux.

Les taux de succès des recrutements provenant des solutions présentes sur le marché sont extrêmement aléatoires.

Les acteurs de marché sont soit des grandes structures avec des solutions génériques et peu flexibles, soit des startups avec des outils incomplets.

### Points forts

La société base son développement commercial sur son portefeuille de + de 50 clients et sur une relation de satisfaction client.

Un CA d'environ 1 M€ et 90 % de « Repeat Business ».

La société c'est aussi une relation de confiance et des relations long termes avec ses clients avec plus de 12 contrats cadres déjà signés.

L'équipe commerciale possède un ratio de transformation unique de 40 % (de Janvier à Mai 2019), 52 RDV prospects grands comptes ont déjà généré plus de 20 commandes.

La société justifie d'un environnement TEST de sa plateforme et de sa technologie : depuis 3 ans, la technologie est testée en interne avec des résultats concrets.

La société jouit désormais d'une renommée auprès de grands comptes qui cherchent à acquérir sa technologie et ses solutions.

Grâce à son algorithme de matching performant la société réduit de 3 fois la durée moyenne des recherches de candidats.

+ 9000 utilisateurs et -25% de positionnement tarifaire concurrentiel.

+100 recrutements de cadres et de managers auprès de clients grands comptes.

## Points faibles

Besoins financiers : R&D, Marketing, activité commerciale et fonds de roulement.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
	Emploi de la levée :
	R&D 550 K€ :
	- Recrutement de l'équipe, - Innovations et développements technologiques.
Complément	Marketing : 200 K€.
	Working Capital : 250 K€.
	Cette levée de fonds permettra de développer la technologie et l'innovation. Elle permettra aussi à la société d'accroître sa notoriété et son développement commercial par des actions marketing de long terme. Cette levée assurera une certaine sérénité au niveau du financement quotidien de son fonds de roulement.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	1 000 k€