

Conseil RH et plateforme SaaS

Annonce V92019 mise à jour le 07/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Cabinet de conseil et formation RH en B2B, Qualiopi et prestations imputables OETH.

Secteur de la santé au travail et inclusion.

Web app SaaS propriétaire certifié HDS (plus de 50% du CA déployable à grande échelle).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	700 k€
Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	500 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	600	700	1 100	1 300
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE			400	500
Rés. Exp.			150	200
Rés. Net			150	160
Salariés			12	

Indications concernant les éléments chiffrés

EBE et Résultats non retraités.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Premier acteur à avoir structuré une offre globale - conseil, formation et technologie - dédiée à la conciliation maladie-travail en entreprises.
- Dans un marché encore très largement sous-pénétré, l'entreprise se positionne à l'intersection de trois dynamiques RSE réglementaires et sociétales en forte accélération.

Concurrence

Dans un marché fragmenté entre cabinets de conseil spécialisés et plateformes bien-être généralistes, la société s'impose comme le seul acteur à combiner expertise santé, légitimité terrain et SaaS propriétaire.

Points forts

- Niche claire & différenciante santé/inclusion, marché en forte croissance.
- Double modèle conseil + SaaS : récurrence et diversification des revenus.
- Trajectoire solide de croissance du CA.
- Un levier d'upsell significatif.
- Certification Qualiopi.
- Modèle RH : 100 % distanciel, incarnant les valeurs prônées - cohérence forte entre discours et pratique.
- Modèle à fort impact sociétal, aligné RSE - argument différenciant auprès des DRH et directions générales.

Points faibles

- Un dirigeant qui incarne l'ADN de la société.
- Un investissement technologique à maintenir (environ 200 k€).
- Une force commerciale à structurer.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Les fondateurs souhaitent adosser la société à une structure de taille supérieure capable d'accélérer le déploiement de la plateforme et d'amplifier l'impact de l'entreprise.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne morale