

Logiciel SAAS pour la gestion du recrutement

Annonce V54399 mise à jour le 14/04/2022

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Logiciel
Localisation du siège	Dordogne

Résumé général de l'activité

Logiciel pour la gestion de base de données et les processus de recrutement, destiné aux professionnels RH, cabinets et entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, quelle que soit leur nationalité.

Ce logiciel est offert en ligne sous la forme d'un service par abonnement (SaaS). Le résultat est très satisfaisant d'après les utilisateurs (sur la base réelle d'une centaine d'essais par des professionnels).

C'est une application complexe mais extrêmement intuitive pour l'utilisateur (friendly-user), bien plus proche d'un site type LinkedIn ou Facebook qu'un habituel ERP module RH, ...

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA			10	
Marge brute				
EBE			0	
Rés. Exp.			0	
Rés. Net			0	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le logiciel est terminé. Il a nécessité un investissement de EUR 100.000 en développement (développeurs français indépendants – base de données mysql / langage php).

Manquent, d'une part, certains développements pour en "offrir" l'administration au client (le paramétrage aujourd'hui est réalisé par l'administrateur général (le cédant)); et d'autre part, il semble indispensable à terme d'ajouter à la solution une "compatibilité" mobile (les consultants sont des nomades et travaillent le soir).

Aucune application mobile de ce type n'existe sur le marché et donc, son lancement serait de plus un excellent vecteur de communication.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché potentiel des cabinets de chasse de têtes est de l'ordre de 1000 cabinets pour le Royaume-Uni (chiffre comparable pour la France), sachant que c'est un marché très éclaté et que le nombre de consultants par cabinet est faible, probablement moins de 10.

Le marché asiatique est également intéressant car il s'agit souvent de filiales européennes ou américaines (prise de décision à Londres, Paris ou New-York, ...), ce qui évite d'avoir à "démarcher" cette clientèle localement.

Le marché US lui-même est certainement trop concurrentiel. Le marché Entreprise est difficile d'accès pour le cédant mais sachant que c'est votre cœur de métier, vous pourriez peut-être ajouter cette application à votre suite d'applications business.

Le benchmark (ce qu'un cabinet accepte de payer mensuellement par consultant pour un tel Saas) est de l'ordre de EUR50.

Concurrence

Le segment "logiciels pour l'approche directe" est trop étroit pour faire l'objet d'études spécifiques. De plus, il est extrêmement éclaté (aucune grande entreprise ne propose ce service SaaS).

Le leader mondial de ce secteur (Executive Search Software) est la société anglaise Dilistone qui propose la solution Filefinder. Le cédant a utilisé ce logiciel qui est extrêmement lourd car conçu avant la révolution Internet. Dilistone n'a pas vraiment réussi sa mutation. Il reste leader mais de plus en plus de cabinets les quittent pour des solutions plus légères et 100% SaaS (SaaS native).

Points forts

En terme de Benchmarking, la société américaine CLUEN est un excellent modèle (SaaS, concentrée sur le segment approche directe (Executive Search), très réputée parmi les chasseurs de têtes, ...). Le cédant pense modestement que son logiciel n'a rien à leurs envier et brille par plus de simplicité mais, commercialement, ils ont une avance significative, ...

Infos sur la cession

Profil recherché

Personne physique ou morale