

Background check RH

Annonce V89325 mise à jour le 06/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SAS |
| Ancienneté de la société | Moins de 5 ans |
| Localisation du siège | Paris |

Résumé général de l'activité

La société a été structurée autour d'une offre de vérification et d'analyse de parcours professionnels incluant notamment la validation de références professionnelles, la vérification de cohérence des expériences déclarées et la collecte d'informations professionnelles, le tout réalisé dans un cadre conforme au RGPD.

L'activité repose sur une identité de marque déjà développée, incluant une marque déposée ainsi que le concept « Know Your Candidate (KYC) », positionné comme une approche structurée de sécurisation des recrutements et des relations professionnelles.

Entreprise prête à exploiter – structure opérationnelle.

En plus

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

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|------|
| Année de référence | 2025 |
| Dettes financières | 0 k€ |

Indications concernant les éléments chiffrés

Société structurée en phase de pré-commercialisation, sans chiffre d'affaires à ce jour.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché du background check et de la vérification de profils professionnels est en développement en Europe, porté par les enjeux croissants de sécurisation des recrutements, de conformité et de gestion des risques.

La concurrence est composée principalement de plateformes automatisées ainsi que de cabinets de conseil RH proposant des services ponctuels de vérification.

Le positionnement de la société vise à proposer une approche plus qualitative et personnalisée, adaptée aux entreprises recherchant un accompagnement humain et conforme au cadre RGPD.

Concurrence

La société se positionne sur le segment B2B des services de vérification de candidats et partenaires professionnels, à destination des entreprises, cabinets RH et réseaux structurés souhaitant sécuriser leurs recrutements et collaborations.

L'offre repose sur une approche premium combinant méthodologie structurée, intervention humaine et conformité réglementaire, sur un marché en croissance lié aux enjeux de conformité et de gestion des risques RH.

Points forts

Marque déposée et identité de marque déjà structurée autour du concept « Know Your Candidate (KYC) ».

Positionnement différenciant sur le marché du background check et de la sécurisation des recrutements.

Site internet professionnel déjà développé et opérationnel.

CRM et processus commerciaux configurés permettant une prise en main rapide par un repreneur.

Méthodologie et offres de services déjà définies et prêtes à être commercialisées.

Structure juridique et administrative existante, immédiatement exploitable.

Activité digitalisée pouvant être opérée à distance (modèle compatible télétravail).

Marché B2B en croissance lié aux enjeux de conformité, de gestion des risques et de sécurisation des relations professionnelles.

Absence de passif financier et structure saine.

Points faibles

Activité encore en phase de lancement commercial, nécessitant un développement commercial actif.

Absence de chiffre d'affaires à ce jour, liée à une phase de structuration du projet.

Notoriété commerciale restant à développer auprès du marché cible.

Nécessite une stratégie commerciale et marketing pour accélérer le déploiement.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

| | |
|------------------------------|------------------------------------|
| Type de cession envisagée | Majoritaire |
| Raison principale de cession | Changement d'activité du dirigeant |
| Prix de cession | 8 k€ |

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

Profil de repreneur recherché

| | |
|------------------|-----------------------------|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
|------------------|-----------------------------|

Complément

Repreneur souhaitant exploiter une structure déjà opérationnelle et prête à commercialisation.

Une expérience en services B2B, recrutement, conseil ou développement commercial constitue un atout, sans être indispensable.

Activité compatible avec une gestion à distance et un modèle flexible.