

Annonce **V90467**

Centre de relation clients

Postée le **18/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non précisé
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Bab El Bhar, Tunis, Tunisie

Résumé général de l'activité

Société BPO | Experts à la demande.

Outsourcing & services managés.

Société d'externalisation (BPO) à haute valeur ajoutée, spécialisée dans la mise à disposition d'experts à la demande pour les entreprises exigeantes.

Actif opérationnel, immédiatement repris, avec une base clients fidèle composée d'entreprises tech de renom présentes depuis le lancement.

Un portefeuille de services couvrant les fonctions critiques.

L'entreprise intervient sur l'ensemble des métiers essentiels : customer care, modération et analyse de contenu (content review), structuration de business units, ingénierie logicielle, comptabilité externalisée et secrétariat.

Prestation sur-mesure, profils sélectionnés avec exigence, intégration sans friction chez le client.

Un véritable partenaire global d'outsourcing.

Société rentable, modèle éprouvé, potentiel de scale significatif.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Vingt ans à construire, innover et placer la relation client au cœur de tout ce que le cédant a entrepris. La société est le fruit de cette expérience. Une société solide, opérationnelle, portée par des équipes d'experts de talent et la confiance de clients tech de renom. Aujourd'hui, à l'aube de ses 50 ans, une évidence s'est imposée. Le cédant a décidé de créer un fonds de dotation dédié à l'enfance. C'est une nouvelle mission, certainement la plus importante de sa vie. Céder la société n'est pas un abandon. C'est un acte de confiance envers le prochain entrepreneur qui saura porter cette aventure encore plus loin. La société est saine, son potentiel intact, son futur ouvert. Elle mérite un repreneur ambitieux, prêt à écrire le prochain chapitre avec la même exigence.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	500	400	400	400
Marge brute	10	5	20	20

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE	15	10	20	25
Résultat exploitation	5	1	5	10
Résultat net	5	10	5	10
Nb. de personnes	31	28	26	26

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€

Trésorerie nette : 1 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le timing ne pouvait pas être meilleur. Les startups tech qui misent sur l'IA pour automatiser leur relation client découvrent rapidement une réalité : l'IA seule ne suffit pas. Elle traite, elle trie, elle accélère, mais c'est l'humain qui rassure, qui retient, qui fidélise. La société se positionne précisément dans ce second volet, celui que l'IA ne peut pas remplacer : l'expertise humaine de haut niveau, mobilisée au bon moment, avec le bon niveau de maîtrise. Dans un marché où les volumes de relation client explosent, portés par la croissance des plateformes digitales, la demande pour des experts fiables, immédiatement opérationnels et multilingues n'a jamais été aussi forte. L'entreprise répond à ce besoin avec une proposition que peu d'acteurs peuvent tenir.

Concurrence

Le marché de l'externalisation est vaste. Mais il est aussi inégal. D'un côté, les grands groupes BPO, lourds, standardisés, peu agiles et dont les tarifs reflètent des structures de coûts élevées. De l'autre, des freelances isolés, sans continuité de service ni garantie de qualité. La société occupe un espace que peu savent tenir : le meilleur rapport qualité/prix du marché, sans compromis sur l'exécution. Des profils experts, des process rodés, une réactivité que les grands acteurs ne peuvent pas offrir, le tout à des tarifs compétitifs. Pour un acquéreur, il s'agit d'un avantage compétitif structurel

et non conjoncturel.

Points forts / faibles

Points forts

Un savoir-faire rare, construit sur vingt ans de terrain en relation client et affiné mission après mission.

Un turnover quasi inexistant : dans un secteur où la rotation des équipes constitue le principal risque opérationnel, la société fait figure d'exception.

Des collaborateurs engagés, qui connaissent les clients, les process et les exigences et qui restent.

Une qualité d'exécution reconnue par des entreprises tech parmi les plus exigeantes du marché, qui renouvellent leur confiance depuis le lancement.

Reprendre l'entreprise, c'est reprendre un actif humain rare.

Points faibles

Le principal point faible est connu, identifié et maîtrisé : une concentration client élevée autour d'un groupe majeur, qui regroupe plusieurs entités pour lesquelles les équipes de la société sont mobilisées quotidiennement.

Ce que d'autres pourraient lire comme un risque, un repreneur avisé y verra aussi une force. Elle est le fruit d'années de confiance (12 années au total) construite jour après jour, d'une qualité d'exécution irréprochable et d'un turnover quasi inexistant, garantissant une continuité de service de grande qualité dans le secteur.

Ce groupe ne travaille pas avec la société par défaut. Il travaille avec la société par choix et renouvelle cette collaboration officiellement depuis plus de cinq ans.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **250 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **75 k€ k€**

Compléments, spécificités

Une société saine, au potentiel intact avec un futur ouvert.

Elle mérite un repreneur ambitieux, prêt à écrire le prochain chapitre avec la même exigence.

Profil de repreneur recherché

Personne physique

Complément sur le profil de repreneur recherché

La société représente une opportunité de croissance externe idéale pour un acteur du digital, une ESN, un fonds ou un entrepreneur souhaitant accélérer dans les services managés et l'outsourcing multilingue.