

**Groupe de télémarketing BtoB de niche**Postée le **14/04/2026**

## Description générale

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** SAS  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Pays-de-la-Loire, France  
**Département :** Confidentiel

**Résumé général de l'activité**

Groupe de télémarketing B2B spécialisé sur un marché de niche à forte récurrence.

Ce groupe structuré est composé de trois sociétés complémentaires, positionné sur une activité de télévente B2B à forte valeur relationnelle, intervenant sur un segment spécifique et récurrent sur le littoral atlantique.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la cession**

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

## Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			2 300	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE			400	
Résultat exploitation			95	
Résultat net			80	
Nb. de personnes			32	

## Autres chiffres

Fonds propres : 330 k€

Trésorerie nette : 280 k€

Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Non précisé

## Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

## Points forts

Positionnement de niche différenciant, avec une clientèle fidèle et récurrente.

Activité récurrente à 75–80 %, assurant une bonne visibilité.

Savoir-faire commercial éprouvé et équipes formées à la relation client.

Modèle simple, rentable et duplicable.

Marge commerciale importante et contractuelle.

Barrières à l'entrée liées au savoir-faire et à la relation commerciale.

Activité répartie sur plusieurs entités permettant une organisation souple.

Trésorerie existante significative : ~ 280 k€.

Potentiel de développement :

- Relance de la croissance via recrutement de télévendeurs (principal levier identifié).
- Optimisation des outils (CRM / digitalisation / IA).
- Extension du portefeuille clients sur un marché encore largement adressable.
- Effet de levier immédiat pour un acteur du secteur (croissance externe).

## Points faibles

Activité 2026 en léger retrait récent, liée principalement à des contraintes RH.

Besoin d'investissement dans les outils (informatique / CRM / IA).

Marché en évolution nécessitant adaptation et structuration.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 146 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **400 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Prix de cession : 1 980 000 € net vendeur (titres).

Données clés (consolidées) exercice 2025 (clos au 30 mars) :

- Chiffre d'affaires : ~2,3 M€.
- EBE retraité (avant rémunération repreneur) : ~400 k€.

Points d'attention (intégrés dans le prix) :

- Activité 2026 en léger retrait récent, liée principalement à des contraintes RH.
- Besoin d'investissement dans les outils (informatique / CRM / IA).
- Marché en évolution nécessitant adaptation et structuration.

Pourquoi cette opportunité ?

Un équilibre rare entre :

- une activité rentable avec base solide,
- un potentiel de développement immédiat,
- et un prix ajusté permettant au repreneur de créer de la valeur.

Prix net vendeur 1 980 000 euros.

Honoraires 7% HT et 8.4% TTC, soit 138 600 euros HT, 166 320 TTC euros répartis à part égale entre le vendeur et l'acquéreur, soient 83 160 € TTC chacun.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Dirigeant ou groupe du secteur télémarketing / relation client / services B2B.

Capacité à structurer et digitaliser l'activité.

Sens commercial et management d'équipes.

Projet de développement avec vision moyen terme.