

Communiqué de presse

Boulogne-Billancourt, le 29 septembre 2026

ADM VALUE ET BLUELINK INAUGURENT UNE NOUVELLE PLATEFORME DE RELATION CLIENT À BOGOTÁ

ADM Value et BlueLink annoncent l'ouverture d'une nouvelle plateforme de relation client à Bogotá, en Colombie. Cette nouvelle implantation renforce la présence des deux partenaires sur le continent américain et leur permet de proposer une offre multilingue en espagnol, anglais et portugais, à destination des marchés d'Amérique du Nord, d'Amérique latine et des Caraïbes.

Un partenariat stratégique pour accélérer le développement sur les marchés nord et latino-américains

Cette nouvelle plateforme s'inscrit dans les stratégies de développement international d'ADM Value et de BlueLink, deux acteurs reconnus de l'expérience client et de la relation client externalisée. En combinant leurs expertises et leurs implantations respectives, les deux partenaires renforcent leur capacité à accompagner les marques internationales dans leurs projets de croissance sur le continent américain.

Cette coopération prolonge une collaboration déjà établie à travers deux joint-ventures opérant à Madagascar et au Sénégal.

Pour ADM Value, cette implantation marque une nouvelle étape dans son développement international. Avec près de 8 000 collaborateurs répartis sur 18 sites, le groupe complète son modèle multishore, déjà solidement implanté en Europe, en Afrique et dans l'océan Indien.

Pour BlueLink, elle complète son dispositif dans les Amériques aux côtés de Santiago du Chili. Elle élargit son offre multilingue, notamment en anglais, tout en proposant à ses clients de nouvelles opportunités de développement à des tarifs compétitifs. Le site de Bogotá renforce également la capacité du Groupe à assurer une continuité de service internationale 24/7/365, avec le même niveau d'exigence et de qualité de service sur l'ensemble des marchés.

Pourquoi la Colombie ?

La Colombie figure parmi les destinations les plus attractives pour les activités de relation client en Amérique latine, grâce à :

- un secteur BPO dynamique et un vaste bassin de talents bilingues et trilingues ;
- une forte proximité culturelle avec les marchés américains ;
- des fuseaux horaires adaptés aux Amériques ;
- un environnement économique favorable aux opérations internationales.

Ces atouts font de Bogotá un hub stratégique pour accompagner les entreprises à l'échelle du continent.

Une plateforme multilingue ouverte 24/7

D'une superficie de plus de **1 000 m²**, le site dispose d'une capacité de **200 positions** et fonctionne **24h/24, 7j/7**. Opérationnel depuis juin 2026, il emploie aujourd'hui une cinquantaine de collaborateurs. Les effectifs devraient atteindre **près de 100 personnes d'ici fin 2026**. L'inauguration officielle est prévue le 28 septembre 2026.

Grâce à des équipes maîtrisant l'anglais, l'espagnol et le portugais, la plateforme permettra de déployer des dispositifs nearshore performants, flexibles et adaptés aux besoins des marchés nord et latino-américains.

Un levier de développement pour les deux groupes

Cette implantation permet à ADM Value et BlueLink de renforcer leur présence sur les marchés nord et latino-américains grâce à un ancrage local, compétitif et culturellement proche du marché américain.

« Cette implantation marque une étape importante dans notre stratégie de développement international. Avec cette présence en Colombie, nous renforçons notre capacité à servir nos clients sur les marchés nord et latino-américains, en nous appuyant sur des équipes multilingues, des fuseaux horaires adaptés et un environnement reconnu pour son dynamisme. Cette opération renforce notre modèle multishore et nous rapproche encore davantage des marchés de nos clients. » **Marc Labarre, Directeur général d'ADM Value.**

« Cette joint-venture illustre parfaitement ce que peut produire l'alliance de deux acteurs partageant la même ambition de croissance internationale et la même exigence de qualité de service. Aux côtés d'ADM Value, nous créons à Bogotá une plateforme qui renforce notre capacité à accompagner nos clients avec davantage de proximité, d'agilité et de résilience sur l'ensemble du continent américain. Cette implantation consolide notre footprint en Amérique Latine avec une couverture élargie et ouvre de nouvelles perspectives de développement, tant pour nos clients que pour nos deux organisations. » **Zoran JELKIC, Directeur général de BlueLink.**

À propos d'ADM Value

ADM Value, leader français de l'outsourcing agile et marque Relation Client du groupe Tessi, conçoit et opère des solutions de Business Process Outsourcing (BPO) sur mesure, augmentées par l'intelligence artificielle, pour accompagner les entreprises dans la transformation et l'amélioration continue de leurs opérations clients.

Grâce à son modèle multishore agile, son expertise métier et l'IA intégrée au cœur de ses opérations, ADM Value aide ses clients à concilier qualité de service, performance opérationnelle et maîtrise des coûts.

ADM Value compte plus de 8 000 collaborateurs répartis sur 18 sites de production et accompagne plus de 100 entreprises en France et à l'international.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur admvalue.com

À propos de BlueLink

BlueLink est un groupe international expert de la relation client premium.

Créé par Air France en 1992, il accompagne aujourd'hui les marques les plus exigeantes dans la conception, la gestion et l'optimisation de solutions de centres de contacts dans des environnements internationaux et à forte complexité.

Partenaire stratégique, BlueLink propose une approche intégrée et sur mesure - externalisation, conseil, CX & innovation, formation - combinant excellence opérationnelle, expertise sectorielle et technologies innovantes.

Fort d'un réseau international de plus de 2 500 collaborateurs répartis sur 6 centres, le Groupe met son expertise au service des enjeux de performance, de transformation digitale et de développement à l'échelle mondiale de ses clients. Il contribue ainsi à créer des expériences fluides, personnalisées et profondément humaines, dans le respect des standards de qualité de chaque marque.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur bluelinkservices.com

À propos de Tessi

Tessi - BPO spécialiste, dans un monde agentique, accompagne les entreprises et les acteurs publics dans la conception, l'orchestration et l'exécution de leurs processus métiers. Le Groupe combine expertise métier, technologies souveraines et intelligence artificielle pour prendre en charge, sécuriser et optimiser les opérations de ses clients, de bout en bout.

Présent dans plus de 14 pays, Tessi compte 14 200 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 545 M€ en 2025.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur tessi.eu

Contacts

Tessi

Tél. +33 (0)4 76 70 59 10
communication@tessi.fr

Presse

Joachim Berenguer
Tél. +33 (0)6 64 40 21 95
j.berenguer@rudpedersen.com