

Acquisition « COMPLEO » par un acteur de des Services aux Entreprises: les 5 bonnes raisons !

1. Complémentarité des expertises et élargissement de l'offre

Synergie naturelle: COMPLEO est reconnue pour ses expertises en activation commerciale, animation de réseaux, data CRM et formation intra-entreprise.
Renforcement de la chaîne de valeur: Renforcer sa proposition d'une solution globale couvrant l'ensemble du cycle de vente et d'activation des marques.

2. Accès à de nouveaux marchés et clients

Portefeuille clients diversifié: COMPLEO accompagne des clients dans des secteurs variés (BtoB, BtoC, retail, industrie, distribution spécialisée) Expertise reconnue sur des segments complémentaires: COMPLEO possède un savoir-faire spécifique dans l'activation multicanale.

3. Renforcement de la capacité d'innovation

Approche data-driven: COMPLEO est en pointe sur la gestion et l'exploitation des données CRM, la qualification de bases de données et l'activation de réseaux.

4. Optimisation des opérations et synergies RH

Département recrutement intégré : COMPLEO dispose d'un département recrutement performant, d'un vivier de 4 000 collaborateurs/trices capables en Interim de renforcer rapidement les équipes terrain et de répondre à des besoins spécifiques en GSA/GSS, complétant votre savoir-faire.

- Mutualisation des ressources : L'union des deux structures permettrait de mutualiser les outils, les process et les équipes, générant des économies d'échelle.

5. Renforcement de la position concurrentielle

Positionnement différenciant : Renforce votre entreprise sur des dispositifs « Force Commerciale » 360° (stratégie, activation, exécution, formation, data), plus difficilement réplicable par la concurrence et augmentant la valeur d'un client. Accélération de la croissance externe : Cette opération s'inscrit dans la logique de votre développement LBO Européen.

PROFIL SYNTHÉTIQUE COMLEO

> 11M€

CA 2025(p)

1,7M€

EBE 2025(p)

+ 22

Collaborateurs

+ 720

Projets

+ 150

Clients

PRÉSENTATION DU GROUPE

- En plus de 20 ans d'existence, **COMLEO** s'est forgé le statut **d'acteur de référence** en termes de **service, force de vente et stratégie commerciale** auprès de sa clientèle française et internationale.
- Le groupe a développé un **modèle unique** par lequel, il accompagne ses clients dans l'**élaboration** et le **déploiement** de stratégies & services marketing-ventes pour la **défense de position** commerciale ou la **conquête** de nouvelles.
- COMLEO se situe en région Parisienne.

PERFORMANCE FINANCIÈRE (K€)



Source : Groupe

MÉTIERS & EXPERTISES

- COMLEO est une **société de services BtoB à valeur ajoutée**, spécialisée dans **l'externalisation commerciale, le recrutement/remplacement de personnel et le merchandising opérationnel**.
- Positionnée sur un segment composé d'ETI et de grandes entreprises, COMLEO démontre sa capacité à **remporter des appels** d'offres face à des concurrents nationaux et internationaux.
- Des **résultats positifs récurrents**, portés par des partenariats durables avec des **clients de premier plan**, témoignent de la solidité du modèle. Les perspectives de **croissance** pour 2025 et 2026 sont **solides** et soutenues par une **demande croissante d'externalisation sur ces métiers**.
- COMLEO développe des **solutions spécifiques de conseil et d'analyses** personnalisées, afin d'améliorer **la stratégie commerciale**, les relations média et l'analyse data. Ces services représentent environ **20% du chiffre d'affaires**.
- Le groupe réalise **80% de son chiffre d'affaires** avec le **marketing opérationnel**, qui réside dans la mise en place de **services de vente** pour le compte de clients.

