



CLUE ME TRIPLE SON CHIFFRE D'AFFAIRES SANS PROSPECTION COMMERCIALE

Spécialiste de l'aménagement de bureaux, la société Clue Me a vu son chiffre d'affaires passer de 1,5 à 6 millions d'euros en un an. Une croissance portée par un modèle atypique. Si la société assume de ne pas prospecter, elle s'engage à être réactive en proposant une solution sous 10 jours à ses futurs clients. L'objectif désormais : atteindre les 20 millions d'euros de CA d'ici 2027.

« Nous ne prospectons pas. Nos clients viennent à nous via notre site internet ou par recommandation. Ils recherchent un interlocuteur capable de comprendre rapidement leurs contraintes et de leur apporter une réponse claire et structurée », explique Grégoire le Pomellec, dirigeant de Clue Me. Fort d'une équipe d'une dizaine de collaborateurs, Clue Me accompagne chaque année une quarantaine de projets, principalement en Île-de-France. L'entreprise intervient sur des surfaces allant de 200 à 5 000 m², pour des associations, des mutuelles, des études notariales ou encore des PME de 50 à 300 salariés. Elle a récemment réaménagé les locaux de la Société Protectrice des Animaux (SPA), de la Mutuelle Générale des Cheminots (MGC) ou de la Société Française d'Anesthésie et de Réanimation (SFAR).

Dès la première prise de contact, les équipes enclenchent un processus précis : visite sur site, élaboration des plans, chiffrage détaillé et projections immersives livrées en moins de dix jours. *« Notre priorité, c'est que le client comprenne exactement ce qu'il va obtenir. Proposer dès le départ des vidéos immersives, en 3D, change complètement la manière dont ils abordent leur projet. Se projeter à partir de plans techniques reste difficile pour beaucoup d'entreprises. Là, elles voient immédiatement le résultat final. Nous investissons beaucoup en amont pour sécuriser la décision. Cette transparence crée un climat de confiance très fort et encourage nos clients à nous recommander à d'autres »,* poursuit-il.

« LES ENTREPRISES CHERCHENT DES ESPACES ADAPTÉS AUX NOUVEAUX USAGES »



Depuis le Covid, et notamment avec la généralisation du travail hybride, les attentes des entreprises ont aussi profondément évolué. Elles ne cherchent plus simplement des mètres carrés, mais des espaces collaboratifs, modulables et alignés avec leur identité. *« Les entreprises veulent des espaces qui donnent envie à leurs collaborateurs de travailler sur place. D'optimiser les espaces, de soigner la décoration... Cela renforce le besoin d'accompagnement. Beaucoup de nos clients n'ont pas de réseau dans le monde des travaux. Ils attendent un partenaire capable de les guider de A à Z, de la conception à l'aménagement des bureaux avec mobilier inclus »,* analyse le dirigeant.

Depuis sa reprise en 2024, Grégoire le Pomellec a renforcé les équipes de conception, investi dans des outils de modélisation avancés et structuré son réseau de partenaires. Le but ? Monter en gamme et absorber des volumes de projets plus importants. Une stratégie qui a permis à Clue Me de tripler son chiffre d'affaires en un an. *« Nous avons structuré l'entreprise pour accompagner cette croissance tout en conservant notre exigence de qualité et de réactivité. Notre ambition est claire : atteindre les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2026 et les 20 millions en 2027 »,* conclut-il.