

Réseaux

JDE Edition Ile-et-Vilaine 35

Dope. Une association pour doper sa boîte entre pairs

ajouté le 3 juin 2016

Ce nouveau réseau rennais mise sur la qualité de ses membres, des professionnels experts qui épaulent les dirigeants de TPE-PME par leurs compétences, d'égal à égal.

Ils sont pour l'instant 12 membres, soit autant de compétences complémentaires (en gestion, social, RH, informatique...) réunis au sein du nouveau réseau Dope. Lancée à Rennes en octobre 2015, cette association entend épauler les dirigeants d'entreprise en les mettant en relation avec leurs pairs. « Nous sommes nous-mêmes des entrepreneurs », insiste Pascale Frémont, sa présidente qui base Dope sur la confiance et le distingue du portage salarial. Chaque adhérent est coopté et doit présenter un numéro de Siret.



Des entrepreneurs pour les entrepreneurs

« Nous portons l'entrepreneuriat au coeur. C'est un lien de partenariat et de co-activité, aux côtés du chef d'entreprise, qui n'ose pas forcément recruter ou aller chercher du conseil à l'extérieur. Il s'agit d'une nouvelle forme de collaboration, une relation d'égal à égal », renchérit-elle, consciente qu'il y a encore « des freins à lever ». De la compétence supplémentaire en entreprise, à la bonne dose et au bon moment. Autre élément différenciant : « Nous demandons à nos membres de nous prouver que leurs propres clients sont satisfaits de leurs services. » Un gage de qualité, autre valeur défendue par Dope, au même titre que le respect et la réciprocité. « Chacun est moteur de l'association, c'est un collectif, une force. Nous avons envie que les deux parties réussissent. » Pascale Frémont revendique déjà des résultats : par exemple ces 160.000 euros d'impayés regagnés par un des membres missionnés. Moyennant une cotisation de 50 euros par an et ces critères, chaque expert peut devenir un « dopé actif ». Dope ne veut pas être un réseau de business ; chacun a d'ailleurs déjà ses clients. Pour l'entreprise « cliente », compter 50 euros de cotisation annuelle pour les micro-entreprises, 150 euros de 2 à 9 salariés, et 200 euros au-delà. L'association travaille pour l'instant sur trois axes majeurs : la prospection, la communication et la trésorerie. « Nous répondons à un besoin pour apporter au dirigeant d'entreprise une compétence qu'il n'a pas pu avoir par ailleurs. Nos clients aiment notre état d'esprit, la flexibilité apportée... », explique Carine Guilbert, membre du réseau et coach de profession. « Nous n'avons pas attendu la loi Travail pour être flexible, c'est ancré en nous », sourit Pascal Frémont.

Des compétences recherchées

D'autres compétences viendront se greffer au réseau, qui recherche par exemple des talents en communication, social networking, (web) marketing, commercial... Dope pourrait aussi s'étendre géographiquement, à d'autres villes comme Saint-Malo par exemple. Des ateliers de travail animés par la « communauté Dope » sont aussi proposés aux dirigeants : en juin, « comment bien communiquer sur le web ? » ; en septembre, « comment calculer son prix de vente ? »

Géry Bertrande

ContactS

06 61 04 14 05 contact@dopeasso.fr