

## Plus que Pro tisse sa toile dans le Doubs

**garantie** Sur le modèle de Tripadvisor, mais avec une certification qualité, le réseau Plus que Pro garantit une visibilité aux meilleures entreprises. Un concept que développe ici le bisontin Nicolas Remillet.

Créée en 2013 par Gregory Regouby, un entrepreneur installé en Alsace, la plateforme Internet Plus que Pro comptera 25 territoires sous licence d'ici fin 2018. Dans le Doubs, c'est Nicolas Remillet, un responsable des ventes « tombé amoureux de la solution en l'intégrant dans [sa] société, les Cheminées Payot », qui depuis début 2018 développe ce réseau d'entreprises construit à partir d'un recueil d'avis certifiés Iso 20252 (Études de marché, études sociales et d'opinion). « J'avais passé un été à y réfléchir et j'ai finalement rencontré Gregory Regouby, qui m'a expliqué son projet et sa volonté de le développer à l'échelle nationale par la vente de licences de la marque Plus que Pro. Je rêvais d'être mon propre patron et j'ai plaqué mon travail. Le concept me plaît pour deux raisons : d'abord il protège le consommateur, ensuite il aide les entreprises à se pérenniser, à se développer et à créer des emplois. »



Responsable des ventes, Nicolas Remillet avait constaté les limites des salons et autres actions de communication. « La publicité lasse, le consommateur en est assailli. Plus que Pro transforme simplement la promesse de valeur de l'entreprise par le retour d'expérience du client et, avec la certification Iso, en toute transparence, puisqu'on met les bons mais aussi les mauvais avis », argumente-t-il encore.

Gérant d'une Sarl créée pour ce projet, il avait été le premier à acheter la licence plus que Pro en France. Le modèle économique repose sur une formule d'abonnement à un pack complet, avec des outils de référencement sur le web ou de « mesure du retour sur investissement. » Le démarrage est bon. Nicolas Remillet vient de créer son premier emploi et recruter Cyril Grandi, au profil commercial lui aussi, avec



Nicolas Remillet : « Nous aimerions pouvoir compter deux adhérents de plus chaque semaine et arriver à une centaine en un an [...] »

lequel ils se partagent la prospection du territoire et l'animation du réseau. Leur rythme ? « Nous aimerions pouvoir compter deux adhérents de plus chaque semaine et arriver à une centaine en un an, mais la sélection est rude et nous refusons autant de candidats que nous en acceptons », ajoute-t-il. Les adhérents sont en effet sélectionnés sur la base de critères techniques, de valeurs humaines et après analyse financière. « N'est pas Plus que Pro qui veut », explique Nicolas Remillet en souriant.

[www.plus-que-pro.fr](http://www.plus-que-pro.fr)