Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 6 novembre 2025

Bras droit des dirigeants : le réseau de cadres externalisés qui booste l'entreprise



Créé en 2008, Bras droit des dirigeants (BDDD) est aujourd'hui le premier réseau multi-métiers de cadres en temps partagé. Ayant installé son siège à Avignon depuis quelques mois, ce réseau fondé par Bruno Doron propose aux dirigeants d'entreprise l'expertise de cadres aussi expérimentés qu'impliqués.

« Bras droit des dirigeants, c'est le premier réseau français de cadres externalisés à temps partagé », rappelle Bruno Doron.
Le président et fondateur de ce réseau multi-métiers poursuit : « A temps partagé, cela veut dire que c'est un cadre externalisé expert de son métier comme un DRH, un directeur commercial, ou bien un directeur financier qui va intervenir dans plusieurs entreprises au cours d'une même semaine, sur des missions extrêmement opérationnelles. Il le fait à raison d'une demi-journée ou une journée par semaine, quelquefois un peu plus en fonction des besoins de l'entreprise. C'est un indépendant qui intervient dans

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Ecrit par Laurent Garcia le 6 novembre 2025

l'entreprise à travers un contrat de prestation de service. C'est un nouveau mode d'intervention dans les entreprises qui séduit de plus en plus »



Crédit : DR/BDDD

> « Une nouvelle forme de recrutement pour les entreprises. »
>
> *Bruno Doron, président et fondateur de Bras Droit des Dirigeants*

« Aujourd'hui, une entreprise qui souhaite recruter un cadre sur un besoin pérenne va naturellement recruter un CDI (Contrat de travail à Durée Indéterminée). Si elle a besoin d'un cadre à temps plein sur une période moins longue, elle va lui proposer un CDD (Contrat de travail à Durée Déterminée). Nous, nous répondons à ces besoins de cadres en entreprises, souvent sur le moyen-long terme, sur des temps d'intervention courts et récurrents. C'est vraiment une nouvelle forme de recrutement pour les

Ecrit par Laurent Garcia le 6 novembre 2025

entreprises. »

Pour illustrer son propos, Bruno Doron cite en exemple ces nombreuses entreprises dont le directeur financier est aussi DRH (Directeur des Ressources Humaines) ou DSI (Directeur des Systèmes d'Information).
« L'entreprise a besoin d'un directeur financier, peut-être 2 jours par semaine, mais comme il est salarié à temps plein on lui affecte d'autres missions pour compléter son temps de travail et bien sûr des missions en dehors de son cœur de métier. Aujourd'hui, grâce à Bras Droit des Dirigeants ces mêmes entreprises peuvent avoir un DAF 2 jours par semaine, puis une DRH une journée par semaine et un DSI une autre journée. Autant d'experts dont elles ont besoin, avec des missions réalisées par l'expert dont c'est le métier »


BDDD en séminaire au centre des congrès du palais des papes. Crédit : l'Echo du mardi

> « Il y a une vraie implication dans les enjeux et dans les résultats de l'entreprise, autant qu'un cadre salarié. »

Et afin de rassurer les dirigeants sur le niveau d'implication de ces intervenants dans leur entreprise, Bruno Doron insiste : « Il y a une vraie implication dans les enjeux et dans les résultats de l'entreprise, autant qu'un cadre salarié. Lorsque nous démarrons une mission avec une entreprise, après plusieurs échanges avec le dirigeant, nous définissons les besoins et les actions que l'on va mener, ensemble, pour

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 6 novembre 2025

y arriver, des actions très opérationnelles, avec des objectifs concrets. Ce qui veut dire que nous sommes tout de suite impliqués dans le quotidien de l'entreprise, du dirigeant et de ses équipes. En plus, 100% des temps de mission que nous réalisons se font dans l'entreprise. Un cadre 'Bras droit' intervient dans une entreprise. Il a un bureau. Ses temps de travail se font en immersion. Il fait partie de l'équipe. »

Créé pour les TPE, sollicité par les PME aujourd'hui

A l'origine, le concept de Bras Droit des Dirigeants a été créé il y a une quinzaine d'années pour les TPE et les petites PME.

« Notre réflexion était que ces petites entreprises, ont besoin de cadres mais pas à temps plein, explique Bruno Doron. Elles n'ont d'ailleurs pas forcément les moyens de les recruter à temps plein. Le « temps partagé », correspond parfaitement à leurs besoins. Aujourd'hui, force est de constater que c'est vraiment le seul moyen pour ces TPE ou petites PME d'intégrer des cadres sur le long terme. Nous comptons ainsi plusieurs clients qui travaillent avec le même DRH ou la même directrice commerciale depuis 7 ans. »

Pour autant, BDDD connaît actuellement un fort développement dans les PME de 30 à 150 salariés. « C'est le segment où nous sommes le plus sollicités constate Bruno Doron. Dans ce type de PME, on s'aperçoit aussi que recruter un cadre à temps partagé, c'est intégrer une expertise dont on a besoin, mais avec une vraie souplesse. La mission va être construite et dimensionnée selon les besoins réels de l'entreprise. C'est une solution qui peut s'adapter dans le temps et qui permet des optimisations financières. Il n'est ainsi pas rare que dans ces entreprises, il y ait 2 voire 3 cadres qui interviennent conjointement et qui composent un vrai comité de direction dans l'entreprise. »

Un nouveau mode de recrutement qui désormais commence même à séduire des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) qui font aussi maintenant appel à BDDD.

Pour Bruno Doron, l'un des points forts de BDDD réside dans la posture d'intervention du cadre expert. « Il n'a pas l'attitude d'un salarié qui arrive dans l'entreprise pour répondre aux demandes de son patron, mais un expert de son métier sur lequel le dirigeant peut s'appuyer. A ce titre, il apporte une analyse précise et des préconisations. Sa dimension opérationnelle lui permet ensuite de proposer des solutions et des actions concrètes pour y parvenir Il est lui-même dirigeant de sa propre structure ce qui lui permet de comprendre le quotidien de son client. C'est une posture tout à fait différente qui est vraiment appréciée des dirigeants. »

> « De dirigeant à dirigeant. »

« Après 15 ans de retour d'expérience, je suis convaincu que c'est d'abord ça qui fait la différence, insiste Bruno Doron. Il n'y a pas ce lien de subordination, ce qui veut dire qu'il y a une totale liberté du cadre. Dit autrement, si nous n'avons pas la même vision avec le dirigeant de l'entreprise, une confiance réciproque, nous n'allons pas démarrer une mission. Car quand nous démarrons une mission, il est impératif que nous soyons en phase en ayant formalisé un certain nombre d'actions, un temps de mission, une méthode pour travailler au côté de notre client et avec ses équipes… »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 6 novembre 2025

L'importance d'un ancrage local fort

« Par ailleurs, notre organisation nationale est basée sur l'ancrage local. Un directeur commercial qui travaille dans le Vaucluse va faire des missions avec des entreprises du Vaucluse. Cette proximité est fondamentale pour comprendre l'entreprise et le territoire »

« Le développement est tel, qu'un grand nombre de franchisés ne peut plus prendre de nouveaux clients, conclut-il. Nos objectifs de développement sont donc clairement établis. Nous avons besoin de doubler la taille du réseau en 4 ans. Cela doit nous permettre d'être présent sur chacun de nos 10 domaines d'expertise en couvrant 50-60% du territoire. »

L.G.

Un réseau en fort développement désormais implanté à Avignon

Bras droit des dirigeants a été créé en 2008 à Toulouse, autour de de l'expertise direction commerciale. Il s'est ensuite développé à partir de 2013 sur le reste de la France en réseau de franchise. Le siège national se situe désormais à Avignon depuis le premier semestre 2025 et regroupe une demi-douzaine de salariés et à terme une dizaine.

Le réseau rassemble aujourd'hui près de 220 cadres franchisés dans 10 domaines d'expertise (direction commerciale, direction générale, direction stratégie et développement de franchise, direction communication et marketing digitale, direction administrative et financière, direction des ressources humaines, direction achats, direction export, RGPD et direction de la transition écologique).

Le réseau est en croissance de 20% à 30% chaque année. Une croissance qui s'explique d'un côté, par des entreprises qui font de plus en plus souvent appel à ce nouveau mode de recrutement et, de l'autre côté, par un nombre de cadres expérimentés (ayant au moins 10 à 15 d'expérience) qui veulent poursuivre leur métier de façon différente.

« Différente en devenant indépendant, mais sans être seul, en s'appuyant sur un collectif et une marque forte constate Bruno Doron. Cela veut dire que nous avons de plus en plus de candidats cadres au sein de la franchise BDDD et de plus en plus de d'entreprises-clientes potentiels. »

« C'est une façon très différente d'exercer son métier qui est très enrichissante, poursuit le créateur de la franchise. Cela veut dire que l'on est le lundi dans une entreprise avec une mission particulière dans un secteur d'activité particulier et une équipe spécifique. Le lendemain, on est dans un autre secteur, le mercredi dans une autre entreprise, le jeudi dans une autre. Je m'aperçois que beaucoup de nos franchisés aiment cette diversité. En plus, ils peuvent s'appuyer sur l'équipe franchiseur de Bras Droit des Dirigeants qui compte une vingtaine de personnes qui les accompagnent et sont à leur écoute »

Aujourd'hui, BDDD réalise des missions dans près de de 1 000 entreprises ce qui représente un chiffre d'affaires consolidé des franchisés de l'ordre de 17M€. Présent en Espagne, le réseau prévoit de se déployer prochainement dans les zones francophones (Belgique, Luxembourg et Suisse).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !