

DOSSIER DE PRESSE



LE PREMIER RÉSEAU NATIONAL AU SERVICE DES PETITES ENTREPRISES ET DES ARTISANS

CONTACT PRESSE



Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr
Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr
Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29
1 rue du Moulin, 78590 Rennemoulin
www.infinites.fr

S O M M A I R E

1 - DE L'AIDE À LA GESTION AU MULTISERVICE

- 1.1 - Rivalis : né de la passion d'un homme pour le monde de la petite entreprise
- 1.2 - Une direction bicéphale
- 1.3 - Le réseau : un formidable gisement de compétences
- 1.4 - La naissance du premier groupe multiservice dédié à la petite entreprise

2 - LA MÉTHODE DE GESTION RIVALIS

- 2.1 - Un outil informatique de gestion d'une grande simplicité d'utilisation
- 2.2 - Un copilote pour épauler le chef d'entreprise
- 2.3 - Des résultats probants

3 - UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES AU SERVICE DE LA PETITE ENTREPRISE

- 3.1 - Les sociétés satellites
- 3.2 - La palette de produits et services complémentaires
- 3.3 - Les accords de collaboration
- 3.4 - www.petite-entreprise.net : le 1^{er} média de la petite entreprise locale

4 - LE RÉSEAU RIVALIS

- 4.1 - L'apport du réseau aux experts Rivalis
- 4.2 - L'historique du développement en France
- 4.3 - Deux objectifs clairement identifiés

ANNEXES

- Annexe 1 : Les conditions d'accès au réseau
- Annexe 2 : Le comparatif consultant indépendant / expert Rivalis
- Annexe 3 : La problématique des petites entreprises

1- DE L'AIDE A LA GESTION AU MULTISERVICES

Né au milieu des années 90, en réaction contre le manque de soutien dont souffraient les petites structures, le groupe Rivalis est devenu au fil des années un acteur incontournable de la petite entreprise.

Composé d'anciens cadres et dirigeants, il a aujourd'hui atteint l'âge de la maturité et entreprend une mutation qui devrait le conduire à devenir rapidement le premier groupe multiservices pour les petites entreprises et artisans.

1.1- Rivalis : né de la passion d'un homme pour le monde de la petite entreprise

Une petite entreprise sur deux disparaît après tout juste deux ans d'activité. Principales causes d'échec des créateurs : une formation à la gestion inadaptée et un manque d'assistance. De nombreux organismes mettent en effet en garde les futurs créateurs contre les risques, mais aucun ne les épaula après leur installation. En tant que dirigeant de PME et Conseiller Prud'Homal, Henri Valdan, créateur de Rivalis - a vécu les difficultés de ces petites entreprises et leurs conséquences parfois dramatiques.

Pour que les « petits patrons » ne soient plus livrés à eux-mêmes, en 1993, il imagina une méthode de gestion inédite consistant à faire assister les petits entrepreneurs par d'anciens cadres, tout en mettant à leur disposition un outil informatique de gestion, simple d'utilisation, leur permettant de mieux piloter leur entreprise.

En 1996, le réseau Rivalis était né. Rapidement, il permit à beaucoup de petites structures de conforter leur situation et d'optimiser leur développement.

En 2004, Damien et Lionel Valdan succédèrent à leur père à la tête du réseau.

1.2- Une direction bicéphale

Au siège du Groupe Rivalis, à Logelheim dans la région de Colmar, Damien et Lionel Valdan, co-dirigeants, sont épaulés par une équipe d'une trentaine de personnes chargée d'assurer le développement du réseau, dont six informaticiens qui travaillent en permanence à l'amélioration du logiciel.

→ **DAMIEN VALDAN : Co-dirigeant chargé de l'opérationnel**

Chez les Valdan, la culture d'entreprise se transmet de père en fils. Associé dès le départ au concept, et formé aux méthodes prônées par son père, Damien Valdan est rompu aux subtilités de la gestion. Il est co-dirigeant du Groupe Rivalis, chargé du pôle opérationnel.

→ **LIONEL VALDAN : Co-dirigeant chargé du développement**

Lionel Valdan a intégré le réseau début 2004 en tant que co-dirigeant chargé du pôle développement.

Il a participé au développement de la méthode de gestion Rivalis avant de rejoindre un groupe international de transports express en 1996, en tant que Responsable grands comptes pour le Grand Est puis responsable des ventes Est. En 2000, il a intégré un groupe national spécialisé dans les Télécommunications comme Directeur d'agence, puis s'est vu confier la gestion commerciale des grands comptes nationaux.



Lionel et Damien Valdan

1.3- Le réseau : un formidable gisement de compétences

Aujourd'hui, Rivalis a gagné son pari. En France, son action est déjà relayée sur le terrain via des experts qui, au quotidien, épaulent les petites entreprises dans leur gestion et leur développement, avec des résultats probants à la clé.

Rivalis réunit en effet une pléiade de compétences en son sein. Parmi les experts du réseau, on trouve des Directeurs Administratif et Financier, des Directeurs informatiques, des Directeurs de Communication, des Contrôleurs de gestion, des cadres bancaires, des cadres commerciaux, des consultants... Ces cadres représentent près de 90% de l'effectif du réseau.

Or, Rivalis présente la particularité de préserver l'indépendance de ses membres. Tout en bénéficiant de la synergie et de la logistique du réseau, via leur statut d'experts, ils ont la possibilité de proposer des prestations de conseil "extérieures" à Rivalis, en fonction de leur savoir-faire.

C'est « l'esprit Rivalis », basé sur une forme « d'interdépendance » chère aux concepteurs du réseau.

1.4- La naissance du premier groupe multiservices dédié à la petite entreprise

Aujourd'hui devenus des acteurs incontournables du monde de la petite entreprise, Damien et Lionel Valdan, co-dirigeants de Rivalis, ont l'ambition de s'appuyer sur ce véritable gisement de compétences et de canaliser cette émulation pour la transformer en une véritable force de proposition pour les petites entreprises.

Ils entendent maintenant développer un groupe multiservices capable de couvrir tous les besoins des petites entreprises et des artisans.

Le Groupe Rivalis s'inscrit désormais au cœur d'une « galaxie » de métiers au service de la petite entreprise. Il a pour ambition de devenir "L'incontournable de la petite entreprise en France", un projet ambitieux que le Groupe peaufine quotidiennement.

Ainsi, Lionel et Damien Valdan ont choisi de capitaliser sur les ressources humaines de leur réseau, et le recrutement se veut toujours plus qualitatif. Parallèlement sont développés un certain nombre d'outils et de services qui enrichissent constamment la qualité et le spectre d'intervention des experts Rivalis.

Avec ses sociétés satellites, ses accords, sa palette de services, son site portail et les compétences de son réseau d'experts, le Groupe Rivalis devrait concrétiser ses ambitions.

2- LA MÉTHODE DE GESTION RIVALIS

La méthode de gestion Rivalis consiste à faire assister les petits entrepreneurs par d'anciens cadres ou d'anciens chefs d'entreprise, tout en mettant à leur disposition un outil informatique de gestion et d'aide à la décision spécialement développé par Rivalis pour les entreprises de moins de 19 salariés. Il permet de gérer une entreprise à partir de la simple saisie d'un devis et d'une facture.

2.1- Un outil informatique de gestion d'une grande simplicité d'utilisation

La simplicité d'utilisation a guidé la conception du logiciel Rivalis. Il aura fallu trois ans pour mettre au point cet outil de gestion et d'aide à la décision accessible à tous, jusqu'aux plus petits artisans. Son utilisation ne nécessite en effet aucune compétence particulière en informatique et en gestion.

Grâce à une interface intuitive et conviviale, la prise en main est immédiate. Rivalis estime qu'une entreprise est "opérationnelle" sur la méthode en deux heures.

→ UNE VISIBILITÉ IMMÉDIATE À PARTIR DU DEVIS

Conçu pour les Très Petites Entreprises (TPE) de moins de 19 salariés, cet outil informatique permet de gérer une entreprise à partir de la seule saisie d'un devis et d'une facture. Une véritable prouesse.

C'est un véritable tableau de bord de l'entreprise. Une fois l'outil correctement paramétré (ce qui est le rôle de l'expert Rivalis), il suffit de saisir les données relatives à une commande (matériaux, temps de travail nécessaire, frais...) pour savoir quel est le montant minimal à facturer pour dégager un bénéfice.

La veille est constante. Si un devis comporte une marge trop faible (ne permettant pas de couvrir les frais fixes), le système se met en alerte. Les messages sont directs : si l'indicateur passe au vert, le chef d'entreprise gagne de l'argent. Au rouge, il en perd.

Quelle que soit la décision prise (notamment en terme de stratégie commerciale), le chef d'entreprise proposera son devis en toute connaissance de cause.



→ UN OUTIL PRÉVISIONNEL

Le logiciel Rivalis est aussi un outil d'aide à la décision qui avertit le chef d'entreprise de l'évolution de sa société à court et moyen termes, ce qui permet de prévenir tout risque de dérapage.

Le dirigeant connaît en permanence son résultat probable de fin d'année. Conseillé par l'expert Rivalis, il peut donc prendre à temps, et en toute connaissance de cause, les décisions stratégiques qui s'imposent (réorientation d'activité, réorganisation du travail, modification des tarifs ou prestations...).

Auparavant, ce type d'aide à la décision était réservé aux grandes entreprises.

Avec l'outil informatique de Rivalis, il suffit d'intégrer certaines données comptables extraites du dernier bilan (comptes de résultats - balance générale - amortissements - factures - salaires) puis d'estimer pour chaque salarié (dirigeant inclus) le pourcentage de travail dédié à la production pure (ex : un commercial sera défini à 0% de production alors qu'un mécanicien pourra être estimé à 90%).

L'enregistrement de ces données fait alors apparaître :

- les charges de l'entreprise,
- les marges bénéficiaires dégagées par les prestations de service (ou main-d'œuvre) et leur part dans le chiffre d'affaires,
- les marges bénéficiaires dégagées par la vente des produits et leur part dans le chiffre d'affaires.

L'utilisateur peut mesurer à tout moment, en temps réel, l'écart entre les objectifs qu'il s'est fixé et leur réalisation.

→ UN OUTIL DE SIMULATION

Grâce à cet outil constamment remis à jour et doté de nouvelles applications, le chef d'entreprise peut simuler différents scénarii et se projeter à plus ou moins long terme.

En infirmant ou confirmant certains paramètres (effectifs de l'entreprise, facturation, retards de règlement, investissements...), il peut visualiser l'impact de chacune de ses décisions en terme de bilan annuel et de bénéfices.

De combien faudrait-il augmenter les marges bénéficiaires pour couvrir une embauche supplémentaire ? A partir de quel prix de vente puis-je atteindre le point d'équilibre ? Ai-je les moyens d'investir ? Quel type d'amortissement dois-je choisir ? Puis-je augmenter mon personnel ? Quelles seraient les conséquences d'une nouvelle répartition du travail au sein de l'entreprise ? Autant de questions auquel cet outil de gestion apporte des réponses immédiates... dans un langage clair.

2.2- Un copilote pour épauler le chef d'entreprise

En dépit de son potentiel, un simple outil de gestion n'est pas suffisant car les entrepreneurs ont aussi besoin de conseils formulés dans un langage clair et à moindre coût, ce qui exclut le recours à des cabinets spécialisés.

L'expert Rivalis assure ce rôle de conseil permanent auprès de l'entreprise dont il est, en quelque sorte, le copilote.

La réussite de la méthode de gestion mise en place par Rivalis tient notamment à la régularité des réunions de travail que l'expert Rivalis est tenu d'accomplir dans l'entreprise. Il doit s'y rendre au moins une fois par mois pour passer au crible les paramètres de gestion et, si nécessaire, faire une analyse plus approfondie de la situation de l'entreprise.

Parallèlement, le chef d'entreprise peut évidemment le solliciter à chaque fois qu'il le juge nécessaire.

Les contrats passés avec les clients sont renouvelables en moyenne tous les deux ans. C'est parce que l'expert vient tous les mois qu'il n'a aucun droit à l'erreur.

→ LE RÔLE DE L'EXPERT RIVALIS

L'expert Rivalis met en œuvre le logiciel (intégration de certains paramètres de l'entreprise) et aide à établir un budget prévisionnel. Ensuite, il assiste le chef d'entreprise dans sa gestion, l'accompagne dans ses choix de développement et se charge d'éviter toute dérive éventuelle.

Entre autres interventions, l'expert Rivalis :

- met en place le compte d'exploitation prévisionnel
- aide à définir les objectifs en début d'exercice
- commente les résultats du mois
- aide le dirigeant à prendre les décisions stratégiques
- aide à l'analyse des possibilités d'embauche
- alerte son client sur les dérives par rapport aux objectifs initiaux
- assure le suivi de ses analyses et en mesure les effets
- s'entretient avec l'expert-comptable et commente, avec lui, les résultats
- intervient auprès du banquier, si nécessaire
- met l'entreprise en relation avec tout expert utile à son développement

→ LE PROFIL DES EXPERTS RIVALIS : PLACE A LA QUALITÉ

Le Groupe Rivalis recrute d'anciens chefs d'entreprise et des cadres dirigeants, spécialisés dans la gestion ou le commercial. On y trouve notamment des Directeurs Administratif et Financier, des Directeurs Informatiques, des Directeurs de Communication, des Contrôleurs de Gestion, des cadres bancaires, des cadres commerciaux, des consultants...

Cette diversité de profils est une des particularités du réseau Rivalis. Chacun des experts dispose de compétences spécifiques que Rivalis leur permet de mettre au service du collectif une sorte de « **catalogue de compétences** » interne au réseau.

- **La majorité des experts Rivalis ont entre 35 et 50 ans**, mais de jeunes gestionnaires (entre 24 et 28 ans) rejoignent aussi le réseau.
- **80% étaient salariés** avant d'intégrer le réseau. Ils ont choisi de rejoindre Rivalis pour devenir "indépendants".
- **39% occupaient un poste dans la gestion**, 24% étaient managers, chefs de service ou cadres dirigeants, 19% des commerciaux. Les 19% restants se répartissent entre des fonctions d'informaticiens ou des postes financiers ou administratifs
- **Plus de 50% investissent 75% de leur temps dans l'activité Rivalis**, et 25% dans des activités connexes (conseil, management...).

Compte tenu de leur profil (anciens dirigeants, anciens cadres) 48% des experts Rivalis désirent être plus impliqués encore dans la stratégie du groupe. Désormais, la nouvelle organisation de Rivalis le permet. Un expert disposant d'un savoir-faire "métier" particulier peut proposer la création d'une société satellite intégrée au groupe, afin de développer une activité de service se rapportant à la petite entreprise. Les experts sont interdépendants d'un réseau et non franchisés.

2.3- Des résultats probants

Beaucoup d'entreprises sollicitent le Groupe Rivalis pour l'embauche d'un salarié, la rentabilité de l'entreprise, le sauvetage, la gestion du temps ou l'investissement. L'expert Rivalis joue non seulement un rôle de dynamisation, mais il est également capable de relancer de petites entreprises au bord de la faillite.

Dans certains cas extrêmes, Rivalis est d'ailleurs intervenu avec succès au moment où expert-comptable, banquier, fournisseurs, voire clientèle, avaient déjà interrompu leurs relations avec l'entreprise.

En 2007, Rivalis a recueilli 150 témoignages de chefs d'entreprise de moins de 19 salariés, utilisateurs de la méthode. Ces témoignages de satisfaction apportent un éclairage différent aux nombreux services proposés par les experts Rivalis. Rivalis a permis à des entreprises d'éviter la faillite, à d'autres d'optimiser leur rentabilité, et à l'ensemble de ses clients de connaître une situation financière stable.

3. UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES AU SERVICE DE LA PETITE ENTREPRISE

Au fil des années, le Groupe Rivalis a pu constater le potentiel de compétences et de savoir-faire de ses experts dans des secteurs gravitant autour du monde de l'entreprise. Ce constat l'a amené à réfléchir sur la manière de mettre ces compétences à la disposition des entreprises. Le principe de la société Satellite est né.

3.1 - Les sociétés satellites

Juridiquement indépendants mais en interaction les uns avec les autres, les satellites du Groupe Rivalis sont une véritable manne de services aux entreprises : aide à la création, à la transmission, au développement commercial, au redressement, à la communication... Chaque satellite est créé à partir d'une compétence particulière ou d'un métier. Il est piloté par un expert qui a en charge le développement de sa société "satellite". Aujourd'hui, le Groupe Rivalis compte déjà plusieurs satellites opérationnels, placés sous le contrôle financier d'une holding, garante du bon fonctionnement. D'autres satellites présentant de nouveaux savoir-faire viendront se greffer progressivement.

→ CIGO : DEVELOPPER LES OUTILS INTERNES ET DEVENIR PRESTATATAIRE

Cette SSII a été créée en premier lieu pour développer une nouvelle version du logiciel Rivalis et bénéficier du maximum de compétences intégrées afin de pouvoir développer d'autres outils internes. A terme, cette structure proposera également des prestations à d'autres entreprises.

→ AKALYS : CRÉER UNE SYNERGIE DE COMMUNICATION



Spécialisé dans la communication visuelle et Web, le satellite AKALYS a en charge la communication du Groupe Rivalis. Parmi ses missions : faire évoluer la charte graphique de Rivalis, fournir aux experts tous les outils leur permettant de communiquer localement (documents administratifs, publicités...), prendre en charge la communication interne (Magazine Rivaneews) ...mais aussi administrer les sites du groupe (www.rivalis.fr et www.petite-entreprise.net) tant au niveau de l'ergonomie, de la navigation que du contenu. Les experts Rivalis peuvent également proposer à leurs clients les services de ce satellite.

3.2 - La palette de produits et services complémentaires

Pour gagner encore en efficacité, le réseau Rivalis élargit son champ d'action à un certain nombre de produits et services permettant d'augmenter les performances des petites entreprises.

→ L'OFFRE DIAGNOSTIC

Personnalisé pour chaque client et réalisé par un expert en gestion, le Diagnostic Rivalis permet de vérifier si l'entreprise présente un bon taux de rentabilité, de présenter son potentiel de développement, d'en estimer sa valeur.

→ LE CATALOGUE DE COMPÉTENCES

Il a pour vocation de regrouper les compétences des experts dans un catalogue de produits et services. Chaque expert disposant d'un savoir-faire particulier peut le faire figurer dans le catalogue et en faire bénéficier les autres membres du réseau par un transfert de compétences. Le Catalogue de Compétences présente chaque produit sous la forme d'une fiche synthétique, consultable par Internet et en édition imprimée.

3.3 - Les accords de collaboration

Au fil des années, le Groupe Rivalis a conclu différents accords de collaboration. C'est le cas avec **Quick Paye** (réalisation de fiches de paye via Internet), **EMS Télécom** (solution de réduction des coûts téléphoniques), **Hawk** (Financement de TPE), **NOD 32** (logiciel antivirus) ou encore **Grenke** (Solutions de financement de matériel informatique).

3.4 - www.petite-entreprise.net : le 1^{er} média de la petite entreprise locale



En 2007, le Groupe Rivalis crée le site Internet www.petite-entreprise.net, un portail à l'attention des « petits patrons » et des futurs entrepreneurs. Le but est de proposer des informations utiles pour mieux gérer son entreprise, la faire évoluer, ou encore savoir la transmettre. En 2008, le site affiche une progression de visiteurs uniques de 600% et devient indépendant. A terme, grâce aux nombreux échanges et à la pertinence des informations diffusées, le portail www.petite-entreprise.net entend devenir le site incontournable de la TPE en France.

4- LE RÉSEAU RIVALIS

4.1- L'apport du réseau aux experts Rivalis

→ CENTRIVALIS : LES CENTRES DE FORMATION DU GROUPE RIVALIS



Plus de 15% des charges du Groupe Rivalis sont consacrés à la formation des nouveaux experts. En effet, la formation et l'assistance sont deux éléments majeurs de réussite du concept. Et cet effort, tant en terme financier qu'humain, progresse constamment car les dirigeants du Groupe ont conscience que ce sont les hommes qui font la valeur du réseau.

Le Groupe Rivalis dispose de deux centres de formation, dans les Vosges : **Centrivalis** 1 et 2. Après avoir lancé son premier centre, Rivalis a ensuite racheté un hôtel dans les Vosges, situé à proximité du premier, afin de créer un vrai pôle de formation. Ce rachat permet de multiplier par quatre le volume de formations proposées aux experts.

La formation initiale de plus de deux semaines la première année, qui peut-être prolongée (sans surcoût) si nécessaire, y est dispensée :

- 5 jours de formation théorique au Centre de Formation Rivalis (gestion, logiciel, commercial).
- 4 modules de formation de 3 jours avec formation commerciale et gestion (prise en mains du progiciel, cas pratiques, utilisations spécifiques, approche commerciale...) après le premier, troisième, septième et le douzième mois.
- Un bilan de compétences et une formation plus personnalisée après 30 jours travaillés, un audit réalisé après 3 mois d'activité...

A tout moment, sur leur demande, les experts Rivalis peuvent être formés sur le thème de leur choix.

Les experts Rivalis sont également formés sur le terrain. Leur progression est suivie durant les trois premiers mois d'activité par des accompagnements terrains, réalisés par un réseau de 29 formateurs : présentations clients, installations de la méthode, étude de prévisionnel, hot-line téléphonique... Cette phase d'évaluation peut être prolongée si nécessaire.

Après leur installation, les experts Rivalis font l'objet d'un contrôle de compétences. Un plan de formation sur un an, jalonné de bilans d'évolution réguliers, est d'ailleurs systématiquement proposé aux nouveaux experts.

Ceux-ci bénéficient également d'une assistance permanente :

- Echanges téléphoniques constants,
- Aide à la rédaction de prévisionnels,
- Mises à jour du logiciel,
- Réunions semestrielles,
- Mise en place de réunions régionales...

Au-delà des centres de formation « classiques » des Vosges, Rivalis a ouvert son premier centre de formation et d'hébergement pour les petites entreprises à Saint-Quentin-Fallavier, près de Lyon. Cette pépinière d'entreprise doublée d'un centre de formation aux techniques de gestion et de management dispose de 19 bureaux pour héberger les entreprises et de trois grandes salles de formation pouvant être utilisées en salles de réunion et permettant d'accueillir une vingtaine de personnes.

Centrivalis est un lieu de rencontre et d'échanges pour les petites entreprises et une rampe de lancement pour les jeunes créateurs.

→ L'INTERDÉPENDANCE : VALEUR FONDAMENTALE DU RÉSEAU

L'effet de réseau joue également à plein. Ainsi, pour faciliter l'encadrement des nouveaux experts et créer une animation optimale sur le terrain, le Groupe Rivalis a régionalisé son réseau en 11 secteurs, chacun d'entre eux étant placé sous l'égide de formateurs terrain eux-mêmes experts Rivalis. Véritables relais entre la tête de réseau et le terrain, les formateurs régionaux jouent à la fois un rôle d'accompagnement et de moteur vis-à-vis des nouveaux experts, tant au niveau de leur développement commercial que de leur formation terrain. Ces experts, qui maîtrisent parfaitement le savoir-faire Rivalis, les épaulent notamment dans la mise en place de l'outil informatique de Rivalis chez leurs premiers clients. Ces formateurs sur le terrain sont chapeautés par deux responsables formateurs nationaux : l'un pour le commercial et l'autre pour la gestion.

Parallèlement, les échanges d'expériences entre experts sont permanents via l'extranet «**Rivanoo**», qui propose aussi une mine d'informations relatives à leur activité.

Parce que la richesse du réseau est faite des diverses expériences de ses membres, Rivalis se développe sous forme de partenariat qui permet davantage de latitude que la franchise. Tout en étant très impliqués dans le réseau, les experts sont de véritables chefs d'entreprise et ont la possibilité d'exercer en parallèle de leur activité Rivalis d'autres missions de conseil dans leurs domaines d'expertise. A travers le catalogue de compétences du Groupe Rivalis, chacun peut mettre sa propre expertise au service du collectif : sorte de vitrine du savoir-faire des experts, il se présente comme un pôle de compétences regroupées.

→ LE CONSEIL DES SAGES

Le Conseil des Sages est composé d'experts sélectionnés par Damien et Lionel Valdan pour être les garants de la philosophie Rivalis. Ses membres ont également pour mission de participer activement aux choix stratégiques du Groupe.

→ LE CLUB DES PARTENAIRES

Ce club est une association indépendante, fondé par 11 experts et qui en regroupe aujourd'hui une centaine. Il joue le rôle de « syndicat » du réseau et agit comme un partenaire privilégié de Rivalis afin de faire évoluer le réseau dans le bon sens.

→ LE CLUB UTILISATEURS

Le « Club Rivalis » a été créé afin de fédérer tous les utilisateurs de la méthode Rivalis, les experts du réseau ayant en charge de promouvoir ce nouveau service auprès de leurs clients. Il leur permettra de bénéficier de nombreux avantages : conseils personnalisés sur le logiciel, tarifs partenaires dans différents secteurs (assurance, financement, consommables...), informations spécifiques sur l'actualité des TPE...

www.club-rivalis.net

→ LE « FOND DE COMMERCE » RIVALIS

Soutien devenu indispensable pour le monde de la petite entreprise, le Groupe Rivalis est aussi un formidable outil de reconversion pour les anciens cadres à qui il permet d'exercer en totale autonomie dans un cadre structuré.

Cette fameuse « interdépendance » chère aux Dirigeants du Groupe constitue un atout de taille par rapport aux consultants exerçant en profession libérale. Ce n'est pas le seul, car la synergie du réseau donne une **valeur marchande** aux activités des experts de Rivalis. (Cf. : annexe 2)

De ce fait, contrairement à celle d'un consultant indépendant, l'activité d'un expert Rivalis devient transmissible et se valorise à la revente. On estime que la valeur minimale du « fond de commerce » Rivalis (définie contractuellement), correspond à 12 mois de chiffre d'affaires, sur la base minimum de 2.280 euros par client, à multiplier par le nombre de clients.

Exemple : L'expert Rivalis est propriétaire de 20 clients et a signé un contrat de 2 ans avec chaque client. S'il décide de céder ses clients, il obtiendra au minimum 50% du chiffre d'affaires réalisable sur la durée restante du contrat.

4.2- L'historique du développement

1993	Création de la société et développement du logiciel
1995	Rivalis est désigné lauréat des « Espoirs de l'Economie » par les Chambres de Commerce et d'Industrie.
1996	Lancement du réseau
1998	30 secteurs
2008	284 secteurs (au 31-12-2008)
2010	Objectif de 500 secteurs pour un maillage très fin du territoire

Chaque expert dispose d'un territoire exclusif qui correspond à un potentiel de 1.200 à 1.500 artisans et commerçants de moins de 19 salariés.

4.3- Deux objectifs clairement identifiés

Le Groupe Rivalis a pour objectif à l'horizon 2010 de couvrir de façon optimale l'ensemble du territoire français et de devenir le partenaire incontournable de la petite entreprise. Pour cela, il s'est fixé deux objectifs clairement identifiés : développer le réseau par la qualité et faire évoluer le modèle économique Rivalis.

→ UN DÉVELOPPEMENT FONDÉ SUR LA QUALITÉ

Afin de proposer des services toujours plus riches aux petites structures via le réseau d'experts, le Groupe Rivalis compte fortement développer son réseau par la qualité :

- Qualité des outils par la mise en place de process poussés de validation de lancement de nouveaux produits et l'extension de la base de connaissances accessible depuis l'intranet du réseau
- Qualité du réseau en lui-même : avec la création d'un label pour les clients et les experts (qualité au niveau de la méthode...), d'un observatoire Rivalis de la TPE, une fidélisation des clients...
- Qualité des hommes : à travers des processus de recrutement toujours plus sélectifs, et des moyens humains et financiers renforcés pour la formation initiale et continue des experts

→ VERS UNE ÉVOLUTION DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le Groupe Rivalis compte aujourd'hui plus de 300 secteurs en France sur l'ensemble du territoire. Même si le potentiel de développement est encore important en terme de développement (Rivalis ouvre en moyenne plus de 30 secteurs par an), l'objectif premier de Damien et Lionel Valdan, est de développer l'activité des secteurs elle-même, grâce à de nombreux moyens mis en œuvre en 2006.

Plusieurs angles permettront de faire évoluer le modèle économique Rivalis : d'une logique d'augmentation du nombre de clients par expert (déjà commun au sein du réseau), le développement du Groupe va passer à une logique d'enrichissement de l'offre et donc du chiffre d'affaires de l'expert par client.

Grâce aux outils et méthodes mises en place pour faire fusionner le gisement de compétences propres au réseau, la palette de prestations proposées aux petites entreprises va rapidement s'enrichir.

D'autre part, **Rivalis a refondu complètement son logiciel de gestion** et a développé un partenariat avec une cellule de prospection.

D'un commerce très actif, où l'expert Rivalis consacre une importante partie de son temps sur le terrain, en prospection, l'idée de Damien et Lionel Valdan, est de **dynamiser le commerce « passif »**, en favorisant les appels entrants des prospects. En effet, en renforçant la notoriété du Groupe Rivalis, notamment par le biais de petite-entreprise.net, de Centrivalis, ou de la cellule de télé-prospection, les experts Rivalis vont bénéficier à plein de retours spontanés d'artisans et commerçants sur leur secteur. Une démarche fondamentale qui va permettre de lever un frein et développer l'activité « productive » des experts qui pourront se consacrer à leur cœur de métier.

LES ANNEXES

ANNEXE 1 : LES CONDITIONS D'ACCES AU RÉSEAU

Nature du contrat	Contrat de partenariat avec exclusivité territoriale et propriété de la clientèle
Durée du contrat	5 ans
Droit d'entrée	24.000 € HT incluant : • Le droit d'entrée et d'exploitation de l'enseigne Rivalis • L'attribution d'une zone d'exclusivité territoriale • Le transfert du Savoir-faire Rivalis • Le droit d'utilisation du Progiciel • L'accès à l'ensemble des produits et services du Groupe. • Un « pack de démarrage » de communication (plaquettes, cartes de visite, papier entête...) 9.500 € comprenant : • Une formation initiale et permanente en accompagnement commercial et gestion sur le terrain • Un plan de formation sur un an, jalonné de bilans d'évaluation réguliers • Des formations à la carte durant toute la durée du contrat lors de la première, troisième, cinquième et septième année • La formation obligatoire lors des premier, troisième, septième et douzième mois suivant le début de l'activité • Les argumentaires commerciaux • L'accompagnement terrain par des formateurs régionaux
Apport personnel minimum	9.500 € (prix de la formation) – Le droit d'entrée pouvant être financé par des organismes financiers
Equipement minimum nécessaire	- Ordinateur portable - Connexion Internet (haut débit préconisé) - Version Windows postérieure à 98SE, NT et Millénium - Microsoft Office ou au minimum EXCEL et WORD
Redevance (franchise sur les 3 premiers mois)	450 €/mois pour 1 secteur + 2% du CA.
Zone d'exclusivité géographique	Potentiel commercial de 1.200 à 1.500 petites entreprises par secteurs (sur la base des informations fournies par l'INSEE sur la tranche 0-19 salariés)
Nombre total de secteurs	284 (au 31/12/2008)

 **POUR ALLER PLUS LOIN** 

GROUPE RIVALIS
 10, Grand Rue - 68280 LOGELHEIM
 Tél. : 03 89 41 00 52 - Fax : 03 89 41 92 64
www.rivalis.fr

ANNEXE 2 : LE COMPARATIF CONSULTANT INDEPENDANT / EXPERT RIVALIS

Tableau comparatif entre
le métier de consultant indépendant et celui d'expert Rivalis

	Expert Rivalis	Consultant indépendant
Statut juridique	Entrepreneur indépendant (Entreprise individuelle, SARL, EURL...)	
Compétences	Suivi, conseil, accompagnement...	
Activité de conseil	Pas de stock, pas de local.	
Notoriété	Notoriété nationale et locale. Réseau de 252 secteurs. Savoir-faire reconnu	Notoriété essentiellement locale
Cible	TPE (96% des entreprises). Coût peu élevé des prestations pour toucher les TPE qui n'ont pas toujours les moyens de s'offrir des conseils onéreux. (prix Rivalis conseillé de 190 €/mois)	Cible plus large (les PME et grandes entreprises -4% des entreprises-) disposant de moyens financiers plus importants pour payer des prestations plus onéreuses
Prestations	Prestations mensuelles récurrentes : signature d'un contrat de deux ans avec le client	Missions ponctuelles : le consultant est payé pour chaque mission/prestation réalisée
Outil	Logiciel permettant au client de mesurer, quotidiennement en temps réel et en toute simplicité, l'écart entre son objectif et son résultat. Outil à disposition quotidienne du client. Facilite la fidélisation du client.	Pas d'outil de gestion quotidienne mis à disposition du client
Valeur de la clientèle	Alliance d'un outil et d'un expert ↓ Client attaché à l'homme mais aussi au produit, à la marque (client transmissible), à la méthode Rivalis Clientèle évaluée suivant sa valeur réelle.	Conseil sans appui d'une méthode ↓ Client attaché au consultant Difficulté d'évaluer la valeur de la clientèle
Exemple chiffré	Base de : 20 clients ↓ Valeur minimale Chiffre d'affaires annuel : 65 000€ Argus Rivalis : minimum 50% du chiffre d'affaires réalisable sur la durée restante du contrat (clause contractuelle) 24 mois/2 = 12 mois 12 mois x 190€ = 2 280€ Valeur du fond de commerce : 2 280€ x 20 clients = 45 600€ pouvant aller jusqu'à 90 300€	Base de : 8 clients ↓ Chiffre d'affaires annuel : 65 000€ Prestations uniques et sur mesure donc attachées au consultant lui-même = pas de valeur 0 €
Valeur minimale de la clientèle en cas de revente		
Paieement des prestations	Logiciel sécurisé pour assurer le paiement des prestations Renouvellement du code tous les 2 mois = aucun risque d'impayés	Risque d'impayés élevé

ANNEXE 3 : LA PROBLEMATIQUE DES PETITES ENTREPRISES

Quelles sont les attentes de dirigeants de petites entreprises et l'origine de leurs échecs ? Lors de la conception de son logiciel, Le Groupe Rivalis s'est appuyé sur les conclusions d'un groupe d'experts et en a tiré les enseignements, développant son outil informatique en fonction des attentes et des manquements décelés.

→ LES ATTENTES DES DIRIGEANTS

Les conclusions du groupe d'experts réuni par Rivalis lors de la mise au point du logiciel sont instructives.

Les dirigeants de TPE souhaitent :

- augmenter leur chiffre d'affaires tout en limitant leurs investissements
- consacrer encore moins de temps à la gestion
- connaître à tout moment leurs résultats à court terme, ainsi que le résultat probable en fin d'exercice
- utiliser un outil simple d'emploi d'où sont bannis les termes comptables
- être immédiatement alertés sur les postes générant des pertes
- réduire leurs frais et impayés
- améliorer l'image de leur entreprise auprès de leurs clients, fournisseurs et banquier
- disposer d'une assistance et d'une formation permanentes.

→ L'ORIGINE DES ECHECS

Pour pouvoir offrir des prestations efficaces, il fallait connaître l'origine des échecs, Rivalis a constaté trois facteurs de mauvaise gestion des TPE.

- Des attentes injustifiées de la mission de l'expert-comptable

Il y a une confusion entre l'attente du chef d'entreprise et la mission réelle de l'expert-comptable. Le dirigeant s'imagine que l'expert-comptable va "gérer" son entreprise alors que sa mission consiste à enregistrer et valider les chiffres fournis. Dans ce cadre, il ne peut émettre que des constats.

L'expert Rivalis, lui, intervient en amont, en aidant le dirigeant à établir un budget prévisionnel, à se fixer des objectifs, mais aussi à mesurer au jour le jour l'écart entre ces objectifs et leur réalisation.

- Des formations inadaptées

Les organismes spécialisés dispensent des formations de qualité mais rarement adaptées aux réalités des petites entreprises.

Complexes et impersonnelles, elles nécessitent un minimum de connaissances en comptabilité pour être véritablement efficaces. De retour dans son entreprise, le dirigeant est livré à lui-même, car il n'existe pas de contrôle des connaissances, de formation permanente et, moins encore, de suivi sur le terrain.

- Des logiciels trop sophistiqués

Trop sophistiqués, les logiciels de gestion présents sur le marché sont hors de portée d'une grande majorité de dirigeants de TPE. Dans le meilleur des cas, seuls 20 à 30 % des fonctionnalités de ces outils informatiques sont d'ailleurs exploités.