



Dossier de presse


RIVALIS
N°1 du Pilotage d'Entreprise

Sommaire



Rivalis, le réseau de services aux entreprises 3

- 1.1. Rivalis en clair 3
- 1.2. Les dates clés 4
- 1.3. Le constat de départ : un défaut de soutien aux TPE 5
- 1.4. L'équipe 6



Une méthode qui a fait ses preuves 7

- 2.1. Pour qui ? 7
- 2.2. Quelles solutions ? 7
- 2.3. Les résultats obtenus 9
- 2.4. Les partenaires du réseau 10



Le réseau, un maillage d'experts au service des 2 millions de TPE en France 11

- 3.1. Les conditions d'accès et profils recherchés 11
- 3.2. L'accompagnement et l'animation du réseau 11
- 3.3. Un fonctionnement participatif 12
- 3.4. Un découpage régional 13

CONTACT PRESSE



Kim Dallet : kim@infinites.fr - Christophe Giraudon : christophe@infinites.fr - Agnès Heudron : agnesh@infinites.fr
1 rue du Moulin, 78590 Rennemoulin - Tél.: 01 30 80 09 09 – www.infinites.fr



Rivalis, 1^{er} réseau de services aux entreprises

Créé en 1994 par Henri Valdan, chef d'entreprise alsacien, Rivalis est un réseau d'aide au pilotage d'entreprise dédié aux artisans et aux petites entreprises de moins de 20 salariés. Grâce à une méthode élaborée au plus près des réalités du terrain et à un progiciel simple et efficace, Rivalis a déjà accompagné 15 700 dirigeants dans leur exploitation d'entreprise.

▶ 1.1. Rivalis en clair

NOM DE LA SOCIÉTÉ : BM EST FRANCE

SIÈGE SOCIAL : 10, Grand rue - 68280 LOGELHEIM

TÉL. : 03 89 41 00 52

DATE DE CRÉATION : 1994

ACTIVITÉ : Rivalis est le premier réseau dédié aux petites entreprises. Grâce à une méthode unique sur le marché, alliant un progiciel de gestion et l'expertise d'un conseiller indépendant, Rivalis conseille et accompagne les petites entreprises pour les aider dans leur développement.

EFFECTIF : une trentaine de collaborateurs à la tête du réseau

CHIFFRE D'AFFAIRES : 7,5 millions d'euros de juin 2016 à juin 2017

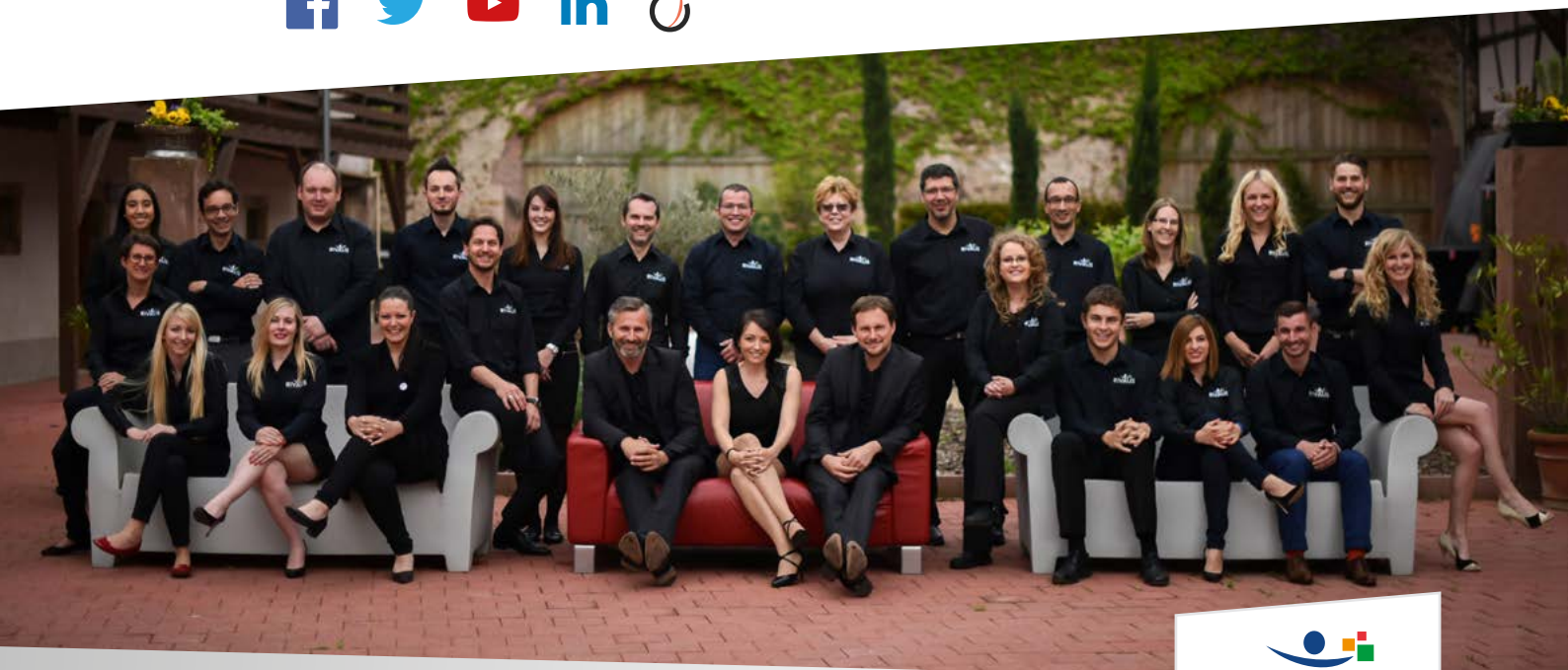
UTILISATEURS : 15 700 (artisans, commerçants, professions libérales, etc.)

CONSEILLERS : 395 répartis sur tout le territoire

SUR LE NET :

Site : rivalis.fr, pilotage-entreprise-rivalis.com

Réseaux sociaux :



1.2. Les dates clés

1993

Création de la société et **développement** du progiciel

1994

Lancement officiel de l'entreprise

1993

Rivalis est nommée **lauréate nationale des « Espoirs de l'économie »** par les Chambres de commerce et d'industrie

1996

Lancement du réseau de conseillers Rivalis et **première convention**

1998

Le réseau couvre désormais **30 territoires**

2002

Rivalis est présente dans toute la **France métropolitaine**

2004

Plan de mutation du réseau et modification du **statut des conseillers** Rivalis ; associé dès le début du projet, **Lionel Valdan** se voit confier la codirection du groupe

2006

Le siège social déménage à **Logelheim**

2007

Lancement de **petite-entreprise.net**, site mettant en relation des entrepreneurs avec des professionnels de la gestion

2009

Introduction en Bourse sur le marché libre Euronext, levée de fond de **750 000 €** et première participation au **congrès de l'Ordre des experts comptables**

2010

Lancement du site marchand **pilotage-entreprise.com** et lancement du **congrès annuel Rivalis**

2012

Nomination de **Caroline Voinot** au poste de directrice générale

2013

La méthode compte plus de **200 conseillers** et **8 000 utilisateurs**

2014

Rivalis fête ses **20 ans** et son **9 000^{ème} utilisateurs**

2015

Rivalis lance les **500 Nocturnes**, évènement majeur du sport automobile alsacien. L'entreprise devient également partenaire des **Meilleurs ouvriers de France**

2016

Rivalis passe à l'antenne dans **Cauchemar en cuisine** en tant que fournisseur d'expertise interne pour accompagner les restaurateurs en difficultés

2017

3^{ème} édition des 500 Nocturnes ; **2^{ème} année de partenariat** avec l'émission **Cauchemar en cuisine** ; Rivalis lance la **nouvelle version** de son outil de pilotage d'entreprise 100 % en ligne sur la plateforme « **Henri** »

▶ 1.3. Le constat de départ : un défaut de soutien aux TPE



La solution Rivalis est née de la **passion d'un homme pour les TPE** et des obstacles qu'il a rencontrés sur son chemin. Ancien dirigeant de PME, entrepreneur dans l'âme et conseiller prud'homal, **Henri Valdan** a lui-même été confronté aux difficultés et parfois aux lourdes conséquences d'une mauvaise gestion d'entreprise. Pour faire en sorte que ces petits patrons ne soient plus **livrés à eux-mêmes**, il imagine ce qui deviendra la **méthode de gestion Rivalis** avec un seul objectif en tête : **que plus jamais une petite entreprise ne ferme pour défaut de gestion**.

À l'origine, il s'agit d'un constat simple quoi qu'alarmant : **1 entreprise sur 2 dépose le bilan en moyenne 2 ans après sa création**. La raison principale : **une mauvaise gestion** de l'entreprise. Et pour cause, si quasiment tout le monde peut élaborer un projet, peu d'entrepreneurs disposent des compétences nécessaires à la bonne gestion de leur entreprise. Or, de nombreux organismes mettent en garde les futurs entrepreneurs contre les risques mais aucun ne les épaula après leur installation. Les rares formations existantes ne sont pas toujours adaptées à la réalité du terrain, et le suivi des entrepreneurs est inexistant. Par conséquent, les entrepreneurs se retrouvent souvent **livrés à eux-mêmes**. D'ailleurs, que ce soit au démarrage de son activité ou plus tard, le dirigeant est souvent obligé de se concentrer sur son métier plutôt que sur la gestion, pourtant primordiale à la réussite de l'entreprise, par manque de temps et de compétence. Enfin, les **logiciels** proposés aux entrepreneurs sont souvent **inadaptés** aux contraintes des TPE : dans le meilleur des cas, seuls **20 à 30 %** des fonctionnalités sont exploitées.

Pour la conception de son progiciel, Rivalis s'est appuyé sur les besoins des entrepreneurs en vue de créer un outil adapté et pertinent, avec pour objectif de répondre aux questions récurrentes que se posent les dirigeants de TPE :



Quelle est ma situation au jour le jour ?



Combien vais-je gagner à la fin du mois ?



Puis-je investir ?



Puis-je embaucher ?



Quelle est la rentabilité de mes devis ?



Où en sont mes impayés ?

▶ 1.4. L'équipe



Lionel Valdan, *cofondateur*

Né en **1970**, diplômé d'une école de commerce. Il a participé à la création et au développement de la société Rivalis pendant **3 ans** avant de rejoindre un groupe international de transports express en **1996**, en tant que responsable grands comptes, puis responsable des ventes de la région Est. En **2000**, il rejoint un groupe spécialisé dans les télécommunications comme directeur d'agence, puis se voit confier la direction commerciale des grands comptes nationaux. Lionel Valdan réintègre le groupe Phosphore début **2004** et codirige le groupe avec son frère.



Damien Valdan, *cofondateur*

Né en **1976**, il est associé dès le départ à l'élaboration de la méthode Rivalis avec son père Henri Valdan. Damien participe au développement et à la commercialisation de l'ensemble des marques et produits du groupe Phosphore ainsi qu'à la sélection et l'accompagnement des professionnels sur le terrain. Entrepreneur dans l'âme, féru de nouvelles technologies, d'ergonomie et d'étude du comportement des utilisateurs, il dirige sa première entreprise à l'âge de **19 ans**. À partir de **2004**, il codirige le groupe Phosphore avec son frère Lionel.



Caroline Voinot, *directrice générale*

Caroline Voinot, née en **1979**, rejoint le groupe Rivalis en **2007**. Elle y occupe les fonctions de responsable du pôle recrutement puis responsable du marché des experts comptables. En **2012**, elle prend la direction générale du groupe, et dirige ainsi la partie opérationnelle en étroite collaboration avec Lionel et Damien. Caroline a pour vocation d'accompagner la croissance de Rivalis, le développement de son réseau et les évolutions du progiciel.



Nicolas Jordan, *responsable du savoir-faire*

Nicolas Jordan, né en **1970** a fait ses études avec Lionel. Rapidement, il se spécialise dans le monde des réseaux et réalise un stage dans la concession automobile d'Henri Valdan. Le courant passe si bien que Nicolas intègre la famille. C'est ainsi qu'en **1994**, l'équipe se forme dans la maison des Valdan : Henri, Lionel, Damien et Nicolas œuvreront côte à côte pour donner naissance au projet ambitieux de Rivalis.

2

Une méthode qui a fait ses preuves

2.1. Pour qui ?

La méthode Rivalis s'adresse :

- **aux TPE** (*moins de 20 salariés*)
- **à tous les secteurs d'activités** (*artisans, commerçants, professions libérales, etc.*)

2.2. Quelles solutions ?

« Solutions de pilotage d'entreprise en temps réel », Rivalis a pour vocation de conseiller et d'accompagner le dirigeant de TPE dans le pilotage de son entreprise à travers une formule unique :

- **un copilote : le conseiller de l'entreprise qui accompagne la prise de décisions**
- **un GPS : le logiciel de gestion d'exploitation en temps réel**
- **un pilote : le chef de l'entreprise**

Un copilote

LE CONSEILLER RIVALIS

Le conseiller Rivalis **met en œuvre le progiciel** en intégrant tous les paramètres inhérents à l'entreprise et **aide à établir un budget prévisionnel**. Il **assiste** le dirigeant dans le pilotage de sa société, **l'accompagne** dans ses choix de développement et joue le rôle de **conseiller** permanent. La réussite de la méthode Rivalis tient notamment dans l'accompagnement du dirigeant : le conseiller est tenu de se rendre au moins **une fois par mois** auprès de l'entrepreneur afin d'analyser sa situation.

Un GPS

LE PROGICIEL

La méthode élaborée par Rivalis consiste à **faire accompagner les entrepreneurs** en mettant à leur disposition un **outil de gestion informatique** simple d'utilisation.

Une visibilité immédiate à partir d'un devis : le progiciel Rivalis permet de **gérer** son entreprise à partir de la **simple saisie des devis et des factures**. Le client sait tout de suite si son devis est rentable et s'il gagne de l'argent. Concrètement, le message est clair : **si le voyant vert s'allume, l'entrepreneur gagne de l'argent, si c'est le rouge, il en perd.**

Un outil prévisionnel : le progiciel Rivalis est aussi une aide à la prise de décision qui avertit l'entrepreneur de sa situation en **temps réel**, permettant ainsi de prévenir tout risque de dérapage. Le dirigeant garde en permanence un œil sur ses résultats probables de fin d'année. Soutenu par son conseiller Rivalis, le chef d'entreprise dispose de toutes les informations nécessaires pour prendre les **décisions stratégiques** qui s'imposent (*modification des tarifs, réorganisation du travail, etc.*)

Un outil de simulation et une aide à l'emploi : le chef d'entreprise peut simuler **plusieurs scénarii** et visualiser en direct leur impact sur ses **bénéfices et son bilan annuel**. De combien faudrait-il augmenter les marges bénéficiaires pour couvrir les frais d'une embauche supplémentaire ? À partir de quel prix de vente puis-je atteindre mon point d'équilibre ? Ai-je les moyens d'investir ? Nombre d'entrepreneurs hésitent à embaucher quelqu'un parce qu'ils ignorent souvent **à partir de quel moment un salarié devient « rentable »** pour l'entreprise, ni même si la charge de travail sera suffisante pour une personne supplémentaire. Pour pallier à cela, l'outil Rivalis permet de **visualiser directement l'action bénéfique d'une embauche**.

Un pilote

LE DIRIGEANT

Témoignage de Cédric, paysagiste près de Brest, client Rivalis depuis 2013, accompagné par Jean-Hugues Blanc.



Comment vous sentiez-vous avant Rivalis ?

Je travaillais beaucoup, j'étais toujours stressé, j'étais un patron qui courait, qui vivait à 100 à l'heure. Je n'avais pas vraiment le temps de me poser sur la gestion de mon entreprise. Je voulais développer mon activité mais je n'avais pas l'impression de pouvoir en faire plus que ce que je faisais...

Pourquoi avez-vous fait appel à Rivalis ?

À l'arrivée de mon deuxième enfant, j'ai souhaité changer un peu de vie et essayer d'être un peu plus serein. Ce qui m'a donné envie de travailler avec mon conseiller, c'est tout ce qu'il pouvait m'apporter au niveau de

la gestion de l'entreprise. C'était des connaissances que je n'avais pas en tant qu'artisan ; j'avais vraiment la formation de paysagiste mais en gestion de l'entreprise, pas du tout.

Comment se passe l'accompagnement de votre conseiller Rivalis ?

Aujourd'hui avec mon conseiller Rivalis, ça se passe très bien. Dès que j'ai besoin d'un conseil, il reste joignable au téléphone, c'est vraiment un gros soutien. Dans le pilotage de l'entreprise, ça a été le jour et la nuit par rapport à ce que je faisais avant. Au quotidien je me sens un peu plus serein parce que je sais où je vais.

Que vous apporte la méthode Rivalis ?

Depuis que je travaille avec Rivalis, j'ai embauché deux salariés et j'ai renouvelé mon parc matériel. Grâce à Rivalis, j'arrive à me détacher un peu de mon travail et profiter plus de ma famille. L'avenir, je le vois forcément avec Rivalis !

2.3. Les résultats obtenus

Dans l'objectif de mesurer plus concrètement les effets de la méthode, une enquête a été menée sur un panel de **497 clients** en **février et mars 2016**, dont voici les résultats :



Une enquête réalisée en **2016** auprès d'un échantillon de **497** chefs d'entreprise utilisateurs de la méthode du pilotage d'entreprise Rivalis démontre que les embauches par entreprise ont augmenté, avec une moyenne de **1,7 embauches** constatée auprès de **36 % des répondants**.

Depuis qu'ils utilisent la méthode Rivalis, **10 %** des répondants ont augmenté leurs revenus de **9124€** en moyenne par an, et les bénéfices de l'entreprise ont augmenté de **50 241 €** pour **32 %** des répondants ayant augmenté leurs résultats en **2015**. Par ailleurs, **29 043 €** d'investissement moyen ont été constatés auprès de **38 %** des répondants ayant augmenté leurs investissements depuis l'utilisation de Rivalis.

Enfin, en moyenne, les dirigeants d'entreprise ont gagné **12 %** de congés supplémentaires depuis l'utilisation de Rivalis et leur niveau de sérénité est passé de **5,3/10** avant d'utiliser le pilotage d'entreprise à **7/10**.

2.4. Les partenaires du réseau

Aujourd'hui, Rivalis peut compter sur un solide réseau de partenaires :



LES INSTITUTIONS ET LES BANQUES

Les Chambres de métiers, les Chambres de commerce et d'industrie, les corporations... sont des relais de proximité auprès des petites entreprises. Dans leur mission de soutien et d'accompagnement, elles peuvent être amenées à proposer l'aide des conseillers Rivalis.



LE SITE PETITE-ENTREPRISE.NET

Depuis 2007, la société Valpolis est partenaire du réseau Rivalis au travers de son portail petite-entreprise.net. Chacun apporte ses compétences et son expertise complémentaires pour accompagner au mieux les dirigeants de TPE.



LA SOCIÉTÉ NATIONALE DES MEILLEURS OUVRIERS DE FRANCE

Les MOF et Rivalis ont scellé un partenariat national qui permet à l'artisan d'accéder à l'excellence dans le pilotage de son entreprise pour pérenniser son activité.



LES 500 NOCTURNES

Rivalis a créé la version moderne des 500 Nocturnes en octobre 2015 avec son partenaire l'Anneau du Rhin. Course mythique dans les années 1960, elle est relancée avec des courses de voitures sur circuit (*Ferrari, Lamborghini, Aston Martin, etc.*). Élevées par Rivalis au rang d'évènement business incontournable, les 500 Nocturnes réunissent chaque année plusieurs milliers de dirigeants d'entreprises venus côtoyer les pilotes de courses.



BLEU BLANC ZÈBRE

BBZ est un mouvement qui regroupe depuis mars 2014 une centaine d'acteurs de la société civile : associations, fondations, services publics, mairies, mutuelles ou entreprises. L'objectif est de proposer des solutions aux questions sociétales en impliquant les citoyens.



CAUCHEMAR EN CUISINE

En 2016, Rivalis devient partenaire de l'émission et l'intègre en tant que fournisseur d'expertise interne. Pour chaque dossier, Nicolas Jordan intervient aux côtés du Chef Etchebest afin d'optimiser la rentabilité de l'entreprise.



L'UNEP SERVICES

Les 28 600 entreprises du paysage peuvent compter sur le soutien de l'Unep et de Rivalis pour développer leur activité. L'Unep, qui propose des «services +» à ses adhérents, a scellé un partenariat important avec Rivalis en 2015. Les adhérents de l'Unep accèdent, à des conditions préférentielles, aux solutions de Rivalis.



LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA CARROSSERIE

La Fédération française de la carrosserie propose depuis 2014 d'accompagner ses adhérents dans le pilotage de leur entreprise, grâce à un partenariat national avec Rivalis. Rivalis apporte un soutien aux carrossiers dans le Pilotage en temps réel de leur établissement, afin de leur permettre de développer leur rentabilité au quotidien.

3

Le réseau, un maillage d'experts au service des 2 millions de TPE en France

Le réseau Rivalis attache beaucoup d'importance à l'humain. Dans cet esprit, Rivalis cherche à préserver l'indépendance de ses conseillers : tout en s'appuyant sur la logistique et la synergie du réseau, chaque conseiller peut proposer des prestations de conseil extérieures à Rivalis, selon son savoir-faire.

3.1. Les conditions d'accès et profils recherchés



> DROITS D'ENTRÉE : 38 000 € HT	> DURÉE : 5 ans
> APPORT PERSONNEL : 10 000 € HT	> INVESTISSEMENT GLOBAL : 49 000 € (38 000 € de droits d'entrée + 11 000 € de formation)
> TYPE DE CONTRAT : partenariat	> REDEVANCE : 45 €/mois/client avec un minimum de 450 € à partir du 4 ^{ème} mois d'activité + redevance de communication : pourcentage du chiffre d'affaires (par tranche de CA)

La **diversité des parcours** est une richesse chez Rivalis. Toutefois, une bonne connaissance du monde de l'entreprise est indispensable. Le candidat devra aussi se reconnaître dans les valeurs défendues par le réseau : **l'humilité, l'écoute, l'envie de transmettre et d'aider les autres.**

De façon générale, Rivalis recrute principalement **d'anciens cadres/cadres dirigeants** dans tous les secteurs transverses de l'entreprise.

3.2. L'accompagnement et l'animation du réseau

Régulièrement, Rivalis **développe de nouveaux produits** à l'attention de son réseau pour professionnaliser sa démarche.

Les conseillers peuvent compter sur près de **70 outils** leur permettant de gérer leur activité dans de bonnes conditions, parmi lesquels :

Rivanoo : réseau extranet **dédié aux conseillers Rivalis** qui leur permet de **communiquer avec l'ensemble des conseillers** et la tête de réseau, accéder aux différents **supports pour leur activité**, suivre l'**actualité** de la vie du réseau, ou encore de **publier** des « appels au réseau » pour bénéficier du partage d'expérience.

Plateforme de support Rivalis : Il s'agit de la **base de connaissances** mais aussi de la **plateforme d'échanges** sur tous les thèmes du métier de conseiller Rivalis et de ses clients. Elle est **mise à jour quotidiennement** en fonction des retours d'expérience et de l'évolution de leur activité.

La CRM Rivalis qui est d'un usage extrêmement simple (*très peu de formulaires à remplir*). Les opportunités sont créées en quelques secondes grâce à la **gestion des fichiers de prospection** intégrée par le conseiller (*fichier Excel, formulaires web, scan de cartes de visite...*). Cet outil offre également des **rappels et la synchronisation** des calendriers est intégrée.

En plus d'accompagner, Rivalis n'oublie pas de **former ses conseillers** pour leur assurer réussite et pérennité.

Les nouveaux membres qui intègrent le réseau bénéficient d'une **formation intensive** pendant les **trois premiers mois d'intégration**. L'ensemble des aspects liés à l'activité de conseiller y est abordés : méthode de vente, copilotage d'un dirigeant de TPE, prise en main du progiciel...

3.3. Un fonctionnement participatif

Rivalis favorise les **échanges réguliers** avec l'ensemble de son réseau, et l'implique dans sa stratégie et dans la prise de ses décisions. Pour ce faire, le réseau s'appuie sur **différents moments d'échange** :



LES TOURS DE FRANCE :

Tous les trois mois, la tête de réseau fait le « Tour de France » des sept régions pour écouter et assister les conseillers sur leur terrain.

LES RÉUNIONS RÉGIONALES :

Sous l'impulsion du président de région, ces réunions réalisées en région Rivalis permettent d'animer le réseau par rapport à des actions locales et nationales. C'est également un moment privilégié de partage d'expérience entre conseillers.

LA COMMISSION PRODUIT :

Elle a pour vocation de tester toutes les nouvelles versions du progiciel en avant-première ; elle valide ou reporte le déploiement des nouveautés en général et examine les suggestions d'évolution des conseillers.

LA COMMISSION COMMUNICATION :

Elle analyse les besoins du réseau en matière de communication interne et externe et valide la stratégie nationale, médias, supports et outils.

LA COMMISSION MÉTIER :

Cette commission constitue un point d'accès central pour toutes questions concernant le métier de Rivalis. Son objectif est de développer et garantir l'évolution du métier en accord avec le réseau.

LA COMMISSION CLIENT :

Cette nouvelle commission voit le jour en 2017 et a pour objectif d'améliorer le service client.

3.4. Un découpage régional

Le réseau Rivalis est découpé en **sept régions** présidées chacune par un **conseiller élu par ses pairs**. Leur objectif est de **rassembler les projets régionaux** autour des conseillers Rivalis. Ils sont aussi les **intermédiaires privilégiés** entre la tête de réseau et les conseillers implantés au niveau local.






RIVALIS
N°1 du Pilotage d'Entreprise

10 Grand-rue | 68280 | LOGELHEIM
tél. **03 89 41 00 52** | www.rivalis.fr