



1^{er} réseau d'accompagnement des dirigeants



Dossier de Presse

2025

SOMMAIRE

1 Rivalis, 1er réseau de services aux entreprises

Rivalis en clair.....	3
Les dates clés.....	4
Le constat de départ: un défaut de soutien aux TPE.....	5
La direction	6
Quelques vidéos.....	7

2 Une méthode qui a fait ses preuves

Pour qui?	8
Quelles solutions ?	8
Les résultats obtenus	10
Les partenaires du réseau.....	11

3 Le réseau, un maillage d'experts au service des TPE en France

Les conditions d'accès et profils recherchés.....	12
L'accompagnement et l'animation du réseau	12
Un fonctionnement participatif	13
Un découpage régional	14

1

Rivalis, 1er 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, 211 314 utilisateurs utilisent déjà nos services.

RIVALIS EN CLAIR

- **NOM DE LA SOCIÉTÉ :** BM EST FRANCE
- **SIEGE SOCIAL :** 10 Grand Rue - 68280 LOGELHEIM
- **TÉLÉPHONE :** 03 89 41 00 52
- **DATE DE CRÉATION :** 1994
- **ACTIVITÉ :** Rivalis est le premier réseau d'accompagnement des dirigeants, 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 cinquantaine de collaborateurs à la tête de réseau
- **CHIFFRE D'AFFAIRES :** 9,8 millions d'euros du 01/07/2024 au 30/06/2025
- **UTILISATEURS :** 211 314 utilisateurs de l'ensemble de nos solutions
- **CONSEILLERS :** 803 répartis sur tout le territoire
- **SUR LE NET :**
 - **Sites :** rivalis.fr, rivalis-recrutement.fr, pilotage-entreprise-rivalis.com/
 - **Réseaux sociaux :**



LES DATES CLÉS

1993

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

1994

Lancement officiel de l'entreprise

1995

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**

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**

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 000ème utilisateur**

2015

Rivalis lance les **500 nocturnes**, événement majeur du sport automobile alsacien. L'entreprise devient également partenaire des **Meilleurs ouvriers du 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

Rivalis lance la nouvelle version de son outil de pilotage d'entreprise 100% en ligne sur la plateforme Henri

2018

Plan de mutation du réseau : ouverture à d'autres métiers et accélération de la croissance

2019

Rivalis fête ses **25 ans** et lance sa **1ère campagne TV** sur les chaînes BFM et RMC. La société d'investissement Ardian entre au capital du Groupe en qualité d'associé minoritaire

2020

Rivalis parraine le sport sur **France 3** en national.
Covid-19 : Rivalis **répond aux enjeux** de la crise et poursuit sa croissance

2021

Rivalis conclut deux partenariats importants avec **La Poste** et le groupe **CM-CIC**
Rivalis maintient sa croissance même en période de crise sanitaire.

2022

Rivalis parraine à nouveau le sport sur **France 3** en national et lance sa 1ère **Convention des Dirigeants**.

2024

Rivalis fête ses **30 ans**

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 ?

LA DIRECTION



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 Rivalis début 2004 et codirige le Groupe avec son frère.



Damien VALDAN, *cofondateur*

Né en 1976, autodidacte, 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 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. A partir de 2004 il co-dirige le Groupe Rivalis avec son frère Lionel.



Caroline VOINOT, *directrice générale réseau*

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 général du groupe, et dirige ainsi la partie opérationnelle en étroite collaboration avec Lionel et Damien. Caroline a pour vocation d'accompagner le réseau dans son développement, de diriger le service client et de faire évoluer le progiciel.

DÉCOUVRIR RIVALIS EN VIDÉOS



Le métier de Conseiller en 2 minutes

<https://youtu.be/jLjLIVMxwjs>



L'histoire de Rivalis

Version longue : 26 min 17 <https://youtu.be/6TObCwGNo5o>

Version courte : 10 min 17 <https://youtu.be/IWrxB5uuL6k>

2

Une méthode qui a fait ses preuves

POUR QUI ?

La méthode Rivalis s'adresse :

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

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 oeuvre 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 **scenarii** 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 !

LES RÉSULTATS OBTENUS

Dans l'objectif de mesurer plus concrètement les effets de la méthode, une enquête a été menée sur un panel de 254 clients du 10/05/2022 au 28/11/2022. Comparaisons entre 2020 et 2021 (sauf pour la mesure de la sérénité qui compare la note avant Rivalis avec celle à la date de l'enquête).

Voici les résultats :



Depuis qu'ils utilisent la méthode Rivalis, les chefs d'entreprise ont amélioré leur sérénité de **96%** en moyenne. En effet, ils donnaient une note de 4.2/10 avant Rivalis à 8.2/10 à la date de l'enquête. Cette note pourrait s'expliquer par le fait que les chefs d'entreprise travaillent moins. Grâce à Rivalis, ils gagnent **45% de congés** par an et **4h de temps libre** par semaine.

Les bienfaits sont également notables pour l'entreprise, où nous pouvons constater une amélioration des chiffres. Le résultat d'exploitation annuel a augmenté de **105%** en moyenne et le solde bancaire de **46%**. Les entreprises ont donc pu se développer : elles ont réalisé **+22% de chiffre d'affaires** et ont dépensé **7418€ d'investissements** en moyenne.

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.



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.



HENRI

Depuis 2016, Henri accompagne les conseillers Rivalis dans leur quotidien pour répondre aux besoins des entrepreneurs. Henri est un logiciel de gestion professionnel et intuitif pour facturer au quotidien, relancer leurs clients, suivre leur activité et même développer leur entreprise.

3

Le réseau, un maillage d'experts au service des 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.

LES CONDITIONS D'ACCÈS ET PROFILS RECHERCHÉS

> DURÉE :

5 ans

> INVESTISSEMENT GLOBAL :

65 436 €

> REDEVANCE :

Redevance mensuelle de 5% du chiffre d'affaires réalisé

> TYPE DE CONTRAT :

licence d'exploitation



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, la bienveillance, 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.

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 régulièrement** en fonction des retours d'expérience et de l'évolution de leur activité.

Le 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...

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 :

Plusieurs fois dans l'année, la tête de réseau fait le "Tour de France" des 9 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 COMMUNICATION :

Elle analyse les besoins du réseau en matière de communication interne et externe et mène des actions dans sa région afin de développer la visibilité et la notoriété de Rivalis en local.

LE CONGRÈS :

Le Congrès Rivalis est le rendez-vous annuel incontournable qui réunit les conseillers de toute la France. Il permet d'aligner la stratégie, de partager les meilleures pratiques et de renforcer l'esprit d'équipe au service des TPE/PME. Cet événement clé se tient une fois par an.

UN DÉCOUPAGE RÉGIONAL

Le réseau Rivalis est découpé en **9 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

10 Grand Rue | 68280 | LOGELHEIM

tél. 03 89 41 00 52 | www.rivalis.fr