

Synthèse d'Activité

2017



Rivalis Partenaire Production
et Fournisseur d'Expertise Interne
de Cauchemar en Cuisine sur M6



Le rêve d'un entrepreneur, réaliser celui de milliers d'autres.



N°1 du Pilotage d'Entreprise

A travers ces pages,
vous découvrirez le pari fou lancé il y a 23 ans.

Rivalis est un réseau d'aide à la gestion de l'exploitation dédié aux artisans et aux petites entreprises de moins de 20 salariés, créé en 1994 à partir d'un concept développé par Henri Valdan, un chef d'entreprise alsacien, ainsi que par ses deux fils Damien et Lionel.

Aujourd'hui, Rivalis accompagne plus de 15 700 utilisateurs en France.

#1. La genèse de Rivalis

- 1.1 Les dates clés
- 1.2 Le pari fou d'un homme : Henri Valdan
- 1.3 L'histoire

#2. Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

- 2.1 Mots de la Direction
- 2.2 La naissance d'un service précurseur
- 2.3 Rivalis en chiffres
- 2.4 Un double accompagnement inédit sur le marché
- 2.5 La répartition géographique

#3. Rivalis dans les médias et événements

- 3.1 La stratégie de communication
- 3.2 Rivalis dans la presse
- 3.3 Rivalis dans les événements
- 3.4 Un congrès annuel
- 3.5 Des campagnes nationales

#4. La méthode Rivalis

- 4.1 A qui s'adresse la méthode Rivalis ?
- 4.2 Le principe Rivalis
- 4.3 La réponse aux attentes des dirigeants de TPE
- 4.4 Des résultats concluants

#5. L'Homme

- 5.1 La philosophie et l'esprit Rivalis
- 5.2 Le Conseiller Rivalis
- 5.3 Le client : utilisateur de la méthode Rivalis

#6. L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

- 6.1 Meilleure rentabilité de l'entreprise
- 6.2 Maîtrise de la trajectoire et de la pérennité de l'entreprise
- 6.3 Un outil pensé pour le dirigeant de petite entreprise
- 6.4 Un outil de simulation : aide à l'emploi et frein au licenciement
- 6.5 Une application à portée de main

#7. Le siège de Rivalis

- 7.1 Organigramme
- 7.2 Les services
- 7.3 Des locaux ancrés dans la tradition régionale

#8. Rivalis :

- 8.1 Une réponse unique aux besoins des TPE
- 8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires

#1

La genèse de Rivalis

1.1 Les dates clés

1.2 Le pari fou d'un homme : **Henri Valdan**

1.3 L'histoire

- **1994** Création de Rivalis
- **1995** Rivalis lauréate des « Espoirs de l'économie » par les CCI
- **1996** Lancement du réseau de Conseillers Rivalis
Première Convention
- **1998** Déjà 30 territoires
- **2002** Toute la France est couverte
- **2004** Plan de mutation
- **2009** Introduction sur le marché Euronext, levée de fonds de 750 000 €
Première participation au Congrès des Experts-comptables
- **2010** 2 500 utilisateurs actifs de la méthode, +13 % de croissance
- **2013** Plus de 210 Conseillers et plus de 8 000 utilisateurs de la méthode Rivalis
- **2014** Rivalis fête ses 20 ans et son 9 000^{ème} utilisateur
- **2015** Rivalis lance les 500 Nocturnes, événement majeur du sport auto alsacien
Rivalis choisi pour être partenaire des Meilleurs Ouvriers de France
- **2016** Rivalis, à l'antenne dans l'émission Cauchemar en Cuisine, en tant que
fournisseur d'expertise interne
Poursuite du partenariat avec les MOF
- **2017** Rivalis sponsorise l'équipage de Caroline Bugatti au Rallye Aïcha des Gazelles
Organisation de Rivalis Day, le rendez-vous des chefs d'entreprises et des
sociétés de services aux professionnels.
Poursuite du partenariat avec Cauchemar en cuisine et les MOF.

Rivalis, c'est bien plus qu'une méthode.

Ce sont des femmes et des hommes confiants en l'avenir,
des milliers d'entreprises qui génèrent des emplois et de la valeur.

Les fondateurs de Rivalis.



Henri
VALDAN



Damien
VALDAN



Lionel
VALDAN



Nicolas
JORDAN

La genèse de Rivalis

1.2 Le pari fou d'un homme : Henri Valdan

Henri VALDAN



(1943 - 2007) Concepteur
chef d'entreprise, conseiller prud'homme et
Président d'un groupement de commerçants
et artisans,

« Tous les jours, je vois des dirigeants de petites
entreprises qui rencontrent des soucis de gestion et
déposent le bilan. Cela ne peut plus durer ! »

Henri Valdan, 1992.

Il est parti d'un constat simple : 1 entreprise sur 2 dépose
le bilan, en moyenne 2 ans après leur création. La raison
principale ? Une mauvaise gestion de l'entreprise.

C'est alors qu'en 1992, après la vente de son entreprise,
Henri Valdan, aidé de ses deux fils, se penche sur le
problème de la petite entreprise. Ils consultent de
nombreux artisans qui leur font part de leurs remarques
et suggestions. Après plusieurs années de travail, ils
inventent enfin un concept absolument inédit en Europe :

LA MÉTHODE RIVALIS

=

Un professionnel du pilotage d'entreprise à disposition
du chef d'entreprise (**Le Conseiller Rivalis**)

+

Un progiciel de gestion révolutionnaire.

Rivalis, le rêve d'un patron au service des patrons

Mon rêve et mon bonheur à moi, c'est que plus jamais une entreprise ne fasse faillite tout simplement parce qu'elle était insuffisamment bien gérée.

J'ai rencontré beaucoup de chefs d'entreprises confrontés aux mêmes difficultés :

- *Des entrepreneurs acculés à la faillite, et non au dépôt de bilan comme disent pudiquement certains.*
- *Des entrepreneurs se tuer au travail et percevoir péniblement le SMIC, alors qu'on leur demande d'être des surhommes : ils doivent être commerçants, gestionnaires, managers et, évidemment, exercer en plus leur métier.*
- *Des entrepreneurs dynamiques et performants ne sachant comment faire pour accroître leur développement.*

Ces petits patrons ont un point commun : ils sont lassés d'entendre des grandes phrases sur la gestion des entreprises, ce qu'ils veulent eux c'est un moyen simple et concret leur permettant de gagner de l'argent pour mieux vivre et développer leurs entreprises.

Henri Valdan



La genèse de Rivalis

1.3 L'histoire

Henri Valdan, chef d'entreprise impliqué dans sa région depuis des années

Henri Valdan, entrepreneur dans l'âme depuis ses 20 ans, réussit une carrière de chef d'entreprise. D'abord simple agent, passionné d'automobile, il prend la tête dans les années 80 d'une concession Renault et la gère comme une entreprise familiale. Président d'association de commerçants et conseiller prud'hommal, il est devenu une personnalité importante dans sa région qu'il aime tant, l'Alsace.



Henri Valdan

1980

UN HOMME EN AVANCE SUR SON TEMPS



Bien en avance sur son temps, Henri Valdan voit en l'outil informatique un formidable moyen d'aider le patron au quotidien. Il développe ses propres logiciels pour sa concession et est en relation avec un chercheur au CNRS à l'époque. Il est d'ailleurs le premier concessionnaire de France à s'informatiser et participe à la commission de gestion pour Renault. Seul problème, le logiciel dédié à la concession n'est pas du tout conçu pour le chef d'entreprise. L'informatique est développée uniquement pour aider l'administratif mais en rien pour piloter l'entreprise.

Dans l'histoire, c'est un vrai déclencheur !



1992

Une injustice qui va changer sa vie

Dans l'année 1992, l'entrepreneur décide de vendre son entreprise et de se mettre à l'écoute du marché des petites entreprises. Il fait un constat révoltant : passées les deux premières années, 50% des entreprises mettent la clé sous la porte. Les conversations du soir avec Danièle, sa femme, tournent désormais autour d'un même thème : «Je vois des patrons qui bossent comme des fous et qui font faillite pour un stupide problème de gestion.»

Il fait un autre constat : beaucoup de cadres seniors sont « mis sur la touche » alors qu'ils sont compétents et pourraient transmettre leur savoir-faire.

Plus qu'un constat, c'est un véritable coup de gueule : ça ne peut plus durer !

← Concession Renault à Guebwiller

1992

A la rencontre des artisans et patrons de « petites boîtes »

Henri rencontre, discute avec tous les dirigeants qu'il a côtoyés et qu'il connaît bien. Il fait la liste de leurs besoins et note les questions qu'ils se posent au quotidien :

- Où en est mon entreprise ?**
- Vais-je atteindre mon objectif ?**
- Puis-je investir ?**
- Puis-je embaucher ?**
- Combien je gagne vraiment sur chaque devis ?**
- Qui me doit de l'argent ? Et depuis quand ?**

Aucun chef d'entreprise n'est capable de répondre immédiatement à ces questions. Adeptes du « bon sens paysan » (le fameux BSP), il se dit qu'il faut développer un outil simple qui permette de répondre en temps réel à ces 6 questions essentielles pour piloter son entreprise. La « graine » Rivalis est désormais plantée dans l'esprit de son concepteur.



Henri Valdan,
entouré de chefs d'entreprise

La genèse de Rivalis

1.3 L'histoire

1992

Un projet avant tout familial

La vente de la concession ne se passe pas comme prévu. C'est un moment charnière car le projet Rivalis, à cet instant, semble compromis. Henri Valdan se voit également proposer la direction d'une grande entreprise alsacienne. Que faire ? Choix de la sécurité ou choix de l'entrepreneuriat ? Henri réunit le conseil de famille et demande l'avis de Danièle, Lionel et Damien. Là, dans la cuisine de la maison familiale, Henri expose le projet qui deviendra Rivalis, et demande le vote de chacun. Les mains se lèvent : tout le monde croit en Rivalis. Un cinquième acteur se lance dans la bataille : **Nicolas Jordan**, ami des frères Valdan et fils spirituel d'Henri, prend toute sa part dans le démarrage de l'aventure.

Rivalis n'est pas encore né, mais cette réunion de famille en est son acte fondateur.



Danièle Valdan :

« Avoir un projet familial, c'était aussi l'aboutissement de son rêve. »

1993

Le premier logiciel Rivalis s'inspire de l'ordinateur de bord de la R30



Henri Valdan et Bertrand Risacher proposent le nom de « RIVAL » pour le nouveau progiciel. A l'époque, les entreprises des NTIC finissaient par « IS ». Le nom de RIVALIS est choisi.

Aidé par Bertrand Risacher, un ami informaticien, Henri Valdan s'inspire de ce qu'il connaît, l'automobile, pour développer le futur Progiciel Rivalis. Nom de code :

« Artigest. » Dès son origine, le logiciel est conçu comme un outil d'aide à la décision, où « un bouton est égal à une action ». Mais l'originalité va plus loin : Henri Valdan s'inspire de l'ordinateur de bord innovant de la **Renault 30** qui à l'époque, est l'unique tableau de bord à indiquer s'il fallait ralentir ou accélérer pour atteindre notre destination à l'heure ! Vous imaginez, dans les années 80 ! Le progiciel s'appuie aussi sur l'émergence des jeux vidéo et mise sur l'ergonomie et la simplicité d'utilisation, pour faciliter encore plus le pilotage du dirigeant (le BSP est passé par là...)

Le progiciel Rivalis devra faire comme la R30 : indiquer en temps réel à l'entrepreneur s'il doit ou non accélérer la cadence pour atteindre ses objectifs de fin d'année.



1993

Un démarrage façon « startup »

Le démarrage est à l'image d'une « startup » actuelle. Il faut aller à la rencontre des patrons et recruter de nouveaux Conseillers. Personne ne se paye, sauf les informaticiens. Les développeurs travaillent dans un garage, les chambres sont transformées en bureaux, Nicolas Jordan (Nico) emprunte un camion de glaces pour les tournées clients (et oui !). Damien raconte que « sur le chéquier personnel de Nico, on avait loué un vidéoprojecteur pour faire la démo : quand on appuyait sur le " P " il y avait un bug donc il fallait pendant la démonstration éviter d'appuyer sur le " P "... C'est vous dire. »

En 1993, l'équipe s'installe dans les locaux de Valauto, puis à Raedersheim, dans la maison familiale. Lionel signe le premier client Rivalis, à Wittelsheim ! En 1996, Lionel quitte l'entreprise en gardant un lien continu avec la société et participe à des conventions en ayant l'objectif d'apprendre la culture des grands groupes et de se servir de cette expérience pour Rivalis, quelques années plus tard.

1996

Les premiers concessionnaires Rivalis entrent dans le réseau

Pour fonctionner, Rivalis doit être appliqué sur le terrain, par un professionnel de l'accompagnement. Le rôle et le profil du Conseiller Rivalis sont précisés : il doit connaître l'entreprise, aimer le contact et avoir l'envie de transmettre son savoir-faire. Il est le « copilote » sur lequel le dirigeant va s'appuyer au quotidien afin de se concentrer sur son métier.

Pour bien conduire une voiture, il faut un copilote et un GPS. En 1996, les premiers « concessionnaires Rivalis » entrent dans le réseau. Jean-Paul Planchot, encore en activité chez Rivalis aujourd'hui, est l'un des premiers à signer une concession avec Rivalis.

Une entreprise, c'est comme une auto. Pour en tirer le maximum et atteindre ses objectifs, il faut des points de contrôle réguliers, un bon GPS et un excellent copilote.



Jean-Paul Planchot en 2013,
Conseiller depuis 1996

La genèse de Rivalis

1.3 L'histoire



L'équipe Rivalis en 2000

1996 - 2003

Rivalis grandit et structure son réseau

Un premier bureau est loué au Champ de Mars, à Colmar. Les premières journées de sélection accueillant les futurs Conseillers ont lieu dans le cabinet de recrutement d'une amie, au 33 rue des Trois Rois à Mulhouse. Rivalis se développe : en 1998, Rivalis est implanté dans 30 territoires en France. Le 1^{er} territoire entièrement couvert est l'île de la Réunion. En 2002, toute la France est couverte. Rivalis grandit et envoie de plus en plus de Conseillers sur le terrain pour aider les patrons de TPE. En 2002, un premier Centre de formation est acheté pour accueillir les Conseillers : c'est un lieu de travail mais aussi de détente ! Les Conseillers sont « chez eux, c'est la maison Rivalis ». Les soirées et tous les moments passés au Centre de formation sont l'occasion de tisser des liens forts avec le réseau.

2004

Un grand plan de mutation est mis en place

En 2004, un grand plan de mutation est mis en place. Le Conseiller est davantage responsabilisé dans sa mission, tout en restant indépendant. La tête de réseau crée un conseil consultatif, un Conseil des Sages et deux formateurs nationaux en commerce et gestion sont nommés. Côté logiciel, le développement est confié à une SSII, une révolution ! Le projet va durer 4 ans et 2 millions d'euros seront investis. C'est à cette époque que Lionel rejoint la direction de Rivalis et apporte un savoir-faire précieux, acquis en tant que Directeur Commercial Grand Compte dans ses expériences précédentes. Avec Nicolas Jordan, la « dream team » est reconstituée et le rêve d'Henri Valdan de revoir ses « 3 fils » dans l'aventure se réalise.

Damien prend la tête du pôle opérationnel tandis que Lionel prend en main le pôle développement. Henri peut alors prendre du recul et faire ce qu'il aime le plus : rencontrer les Conseillers au centre de formation, remonter les expériences terrain et transmettre son savoir-faire.



Le réseau Rivalis en 2004



2006

Rivalis achète son siège social

C'est un grand corps de ferme situé à Logelheim, près de Colmar. Pendant 6 ans, il sera totalement rénové pour accueillir les équipes et pouvoir organiser le Congrès Rivalis. Les candidats sont quant à eux accueillis à Colmar, Boulevard du Général Leclerc. Rivalis fait l'acquisition des « Roches », un deuxième centre de formation dans les Vosges pour renforcer la formation des Conseillers, avec un triplement des surfaces et plus de 1500 m² d'espace.

Le siège social Rivalis avant et après les travaux

2007

Henri Valdan s'éteint

Le 1^{er} août 2007, Henri Valdan décède prématurément et laisse en héritage la maison Rivalis à Damien, Lionel et Nicolas. La philosophie et le message du fondateur sont à jamais ancrés dans les valeurs de Rivalis : combattre l'injustice et aider les « petits patrons », mettre l'humain au cœur de tout, privilégier le bon sens et l'efficacité des outils. Tous les Conseillers Rivalis ressentent aujourd'hui cette proximité avec le fondateur, tant il a marqué l'entreprise de son empreinte.

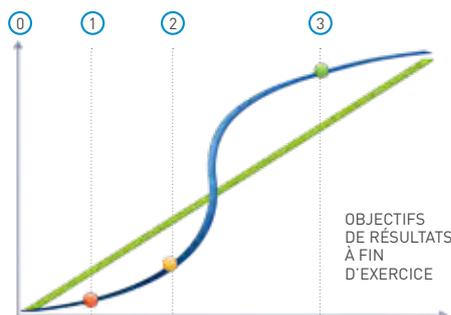
Les valeurs d'Henri Valdan forment le socle de Rivalis : l'humilité, l'efficacité, la combativité, la volonté d'aider le dirigeant et de transmettre un savoir-faire précieux.



Henri Valdan 1943 - 2007

2008

La demande s'accélère



- ① Détermination des objectifs de votre entreprise avec votre conseiller.
- ② Première visite du conseiller : mise en place des premières actions pour atteindre vos objectifs.
- ③ Détection des dérives et consolidation des actions.
- ④ Vous pilotez votre entreprise avec l'aide de votre conseiller vers l'atteinte de vos objectifs.

**1^{ère} Enquête Rivalis.
La méthode Rivalis démontre
sa puissance et sa pertinence.**

La première crise financière des « subprimes », en 2008, affaiblit le pays. Dans ce contexte, les besoins en accompagnement s'intensifient chez les dirigeants. Il devient impératif de bien comprendre son entreprise et de rentabiliser chaque affaire. Les tensions sur la trésorerie des entreprises s'accroissent. Dans le même temps, de nombreux cadres se retrouvent au chômage et se tournent vers Rivalis pour transmettre leur savoir-faire aux dirigeants. Ces deux effets créent une augmentation de la demande chez Rivalis, qui au lieu d'être entraîné vers le bas accélère au contraire son développement.

En 2008, une première enquête des résultats de la méthode Rivalis auprès de 200 chefs d'entreprises (TPE de 0 à 19 salariés) est lancée. Elle confirme sa pertinence et la vision de son concepteur : un artisan utilisant Rivalis améliore de 30 000 € en moyenne son résultat annuel grâce à l'action de son Conseiller et des outils mis en place. Il investit donc davantage (+ 50 000 €) et embauche plus (1,8 salariés en moyenne). La « preuve par Rivalis » est faite.

La genèse de Rivalis

1.3 L'histoire

2009

La maturité

En 2009, Rivalis initie son entrée en bourse. D'abord pour permettre au réseau « d'acheter du Rivalis » et lui faire bénéficier de la bonne santé de l'entreprise, mais aussi pour assoir sa notoriété et lever les fonds nécessaires à sa croissance (750 000 € sont levés). Comme un pied de nez à la crise, Rivalis est la seule entreprise de l'année à lever des fonds en pré-IPO, alors que nous sommes encore en pleine crise boursière. L'entreprise est reconnue par ses pairs comme un acteur incontournable sur le marché TPE, et participe au congrès des experts-comptables. Rivalis investit dans un immense stand de 120 m² : deux tiers des Congressistes passent par le stand Rivalis, véritable sensation du salon. En 2010, Rivalis fête son 2 500^{ème} utilisateur.



Congrès des experts-comptables



2010 - 2012

Rivalis étend son influence

En 2010, les anciennes « conventions annuelles Rivalis » font place au « Congrès Rivalis » dans lesquels chaque année, les Conseillers partagent leur savoir-faire et mettent à jour leur formation. Une plateforme de support destinée aux Conseillers est accessible 24h/24, 7 j/7. Rivalis étend et accroît sa notoriété avec une campagne nationale massive sur RTL et RMC.



Dans la même année, une tendance apparaît sur le marché de l'accompagnement : les experts-comptables orientent leur activité vers le conseil et la gestion, nouvelle preuve que Rivalis est dans le vrai, mais avec 20 ans d'avance. Tout le monde parle de « pilotage » sans réellement en appliquer les principes de base. Les fondateurs de Rivalis créent alors, en parallèle, la Fédération Française du Pilotage de Petites Entreprises (FFPPE) pour valoriser l'authenticité du métier de Conseiller en Pilotage d'Entreprise et ouvrir ce métier à d'autres acteurs que les Conseillers Rivalis.

2012

Caroline Voinot nommée Directrice Générale de Rivalis

En 2012, Lionel et Damien Valdan réorientent leur action au sein du groupe qu'ils ont créé en 2008 (Groupe Phosphore). Gardant un œil protecteur sur Rivalis, ils initient les partenariats majeurs pour toutes marques du Groupe (Rivalis, Petite-Entreprise.net, salon i-Novia, Colis-Voiturage.fr, Storissime.fr...). Après 5 ans passés aux côtés des deux cofondateurs, Caroline Voinot est promue Directrice Générale de Rivalis. Nicolas Jordan reste le garant du savoir-faire et de la méthode Rivalis auprès du réseau et des journalistes.



Caroline Voinot

2013

Rivalis, n°1 du Pilotage d'Entreprise

En 2013, Rivalis lance sa deuxième enquête utilisateurs. Alors que le pays et le nombre croissant de défaillances d'entreprises fait la une des journaux, les TPE utilisant la méthode Rivalis affichent d'excellentes performances, améliorant encore les résultats de la première enquête : + 40 000 € de résultats annuels pour les TPE copilotées par un Conseiller Rivalis, 80 000 € d'investissement supplémentaire, 2,5 salariés embauchés par entreprise.

L'entreprise lance également la version 5.0 de son progiciel. Plus puissant, plus clair et encore plus ergonomique, Rivalis 5 utilise les dernières technologies de programmation et se rend connectable à différents environnements. Une application mobile est lancée pour pouvoir piloter son entreprise de n'importe où. La signature de la marque change pour affirmer son leadership et devient « Rivalis, n°1 du Pilotage d'Entreprise ».

2^{ème} Enquête Rivalis qui pulvérise les résultats de la 1^{ère}. Si elle est copilotée par un Conseiller Rivalis, la TPE peut se développer, même en temps de crise !



2014

Déjà 20 ans !

En 2014, Rivalis fête ses 20 ans et affiche une ambition encore plus grande. Forte de 230 Conseillers sur le terrain, 9 000 utilisateurs, 700 candidats rencontrés chaque année, Rivalis a réussi en 20 ans à imposer sa différence et « le bon sens » de sa réponse aux problèmes rencontrés par les dirigeants. Fin 2014, Rivalis lance sa seconde campagne radio sur les ondes de NRJ, Rire et Chansons, Nostalgie et Chérie FM.

Mais dans un contexte économique plus que difficile, Damien et Lionel Valdan interpellent aussi les pouvoirs publics sur l'intérêt de fournir au maximum de dirigeants une solution de Pilotage d'Entreprise comme Rivalis. Les deux cofondateurs sont reçus plusieurs fois au Ministère de l'Economie et Rivalis est même cité comme intervenant au rapport de l'Observatoire du Financement des Entreprises, avec l'appui de la Médiatrice du Crédit.

Désormais, l'ambition est affichée : généraliser le Pilotage d'Entreprise Rivalis à toutes les entreprises, dès leur création.



Evolution du logo Rivalis



La genèse de Rivalis

1.3 L'histoire

2015

Rivalis créé les 500 Nocturnes, les 3 et 4 octobre 2015 !

En 2014, Damien et Lionel Valdan retrouvent un ami d'enfance, François Rinaldi, PDG de l'Anneau du Rhin pour échanger sur une passion commune : l'automobile. Ces 3 passionnés de sport mécanique ont l'idée de faire renaître cette course qui a bercé leurs souvenirs, et ceux de leurs pères : Marc Rinaldi et Henri Valdan. Leur rêve ? Faire revivre les 500 Nocturnes et en faire le premier évènement du sport auto en Alsace.



Les 3 et 4 octobre 2015, les Conseillers Rivalis se sont déplacés de toute la France pour assister aux 500 Nocturnes, accompagnés de leur famille et de leurs clients. Depuis la grande loge privée Rivalis idéalement située et aménagée aux couleurs de la marque, les invités Rivalis ont pu admirer le spectacle, profiter d'une vue imprenable sur la course et échanger avec les autres clients Rivalis de toutes les régions de France.



En effet, les Conseillers Rivalis et leurs clients avaient une magnifique vue sur le circuit, avec les GT de course (Ferrari, Lamborghini, Porsche...) qui passaient à quelques mètres d'eux à près de 280 km/h.



Rivalis étant co-créateur de l'évènement, la marque était sur tous les fronts : affiches, banderoles, voitures de course sur la grille de départ !



Les invités Rivalis ont également eu l'occasion d'assister à de nombreuses animations VIP : chants, danses, défilé de maillots de bain. Les danseuses du célèbre cabaret alsacien «Le Paradis des Sources» n'ont pas laissé indifférent, tout comme Eric Borner, un des plus jeunes prestidigitateurs de France. Pour couronner le tout, les spectateurs ont pu assister à un show stunt avec des cascadeurs qui ont rajouté un brin d'adrénaline au spectacle. Bref, les Conseillers et leurs clients n'avaient pas un seul instant pour s'ennuyer.



Pour clôturer cette soirée riche en sensation, le réseau Rivalis a pu profiter du concert NRJ Extrava-dance avec Jay Style et Antoine Clamaran aux platines depuis le carré VIP dans le chapiteau concert.



2015

Rivalis devient partenaire des Meilleurs Ouvriers de France



L'annonce a été faite lors du Congrès annuel de Rivalis, au siège de l'entreprise : la Société Nationale des Meilleurs Ouvriers de France et Rivalis, n°1 du Pilotage d'Entreprise en France, scellent un partenariat national d'une durée de 3 ans.

Lionel Valdan (Co-fondateur Rivalis), Caroline Voinot (Directrice Générale de Rivalis), Gérard Rapp (Président des Meilleurs Ouvriers de France) et Damien Valdan (Co-fondateur de Rivalis), au Congrès Rivalis le 16 septembre 2015.

Un objectif commun : le soutien aux artisans

Face aux nombreuses défaillances d'entreprises (65 000 en 2014, source Banque de France), les artisans ont aujourd'hui plus que jamais besoin d'outils et d'accompagnement pour développer leur entreprise. « Avec Rivalis, nous faisons le même constat : un artisan est aussi un chef d'entreprise et atteindre l'excellence dans son métier ne suffit pas toujours. Le fait de sensibiliser ces chefs d'entreprise au Pilotage d'Entreprise, méthode qui a fait ses preuves pour l'ensemble des TPE-PME, est un vrai plus pour leur permettre d'exercer leur activité sereinement » indique Gérard Rapp, Président de la Société nationale des Meilleurs Ouvriers de France (SnMOF). Ce partenariat permettra à l'artisan d'accéder à l'excellence non seulement dans son métier, mais aussi dans le pilotage de son entreprise pour pérenniser son activité.

2015

Rivalis soutient les paysagistes de France en devenant partenaire de l'UNEP Services

Fin 2015, Rivalis établit un partenariat avec l'Unep (Union Nationale des Entreprises du Paysage) et met à disposition son savoir-faire pour dynamiser la rentabilité des entreprises du paysage.



Un objectif commun : le soutien aux paysagistes

Les 28 600 entreprises du paysage peuvent compter sur le soutien de l'Unep et aujourd'hui de Rivalis pour développer leur activité. L'Unep, qui propose des services + à ses adhérents et déjà implanté auprès de 10% du secteur (2700 adhérents), vient de sceller un partenariat important avec Rivalis, n°1 du Pilotage d'Entreprise en France. Les adhérents de l'Unep pourront ainsi accéder, à des conditions préférentielles, aux solutions de Rivalis dont le cœur de métier est l'amélioration de la rentabilité dans les TPE (Très Petites Entreprises). Après son partenariat avec la FFC (Fédération Française de Carrosserie) en 2014, la stratégie de Rivalis s'étend ainsi à un nouveau secteur. Le réseau Rivalis composé de 332 experts en Pilotage d'Entreprise pour 11 900 utilisateurs en France.

2016

Rivalis, expert choisi par M6 dans l'émission Cauchemar en Cuisine

En ce début d'année 2016, Rivalis devient Partenaire Production et Fournisseur d'Expertise Interne officiel de l'émission Cauchemar en Cuisine diffusée sur M6 et suivie par 3 millions de spectateurs. C'est à travers l'expertise de Nicolas Jordan, Responsable du Savoir-Faire et acteur majeur dans le lancement de l'aventure Rivalis, que le n°1 du Pilotage d'Entreprise en France accompagne les Restaurateurs.



#2

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

- 2.1 Mots de la direction
- 2.2 La naissance d'un service précurseur
- 2.3 Rivalis en chiffres
- 2.4 Un double accompagnement inédit sur le marché
- 2.5 La répartition géographique

Caroline VOINOT



Directrice Générale de Rivalis

Le plus beau métier du monde.

« Diriger une entreprise est affaire de passion. Je ne vous parlerai pas de ma passion de diriger Rivalis, car là n'est pas l'objet de cet édito. Je vous parlerai, en leur nom et s'ils me l'accordent, du métier de Conseiller Rivalis.

Les fondateurs de Rivalis, Henri Valdan puis Damien et Lionel Valdan, ont créé Rivalis dans un seul objectif : apporter une réponse concrète et efficace aux dirigeants de petites entreprises qui souhaitent rentabiliser leur affaire, gagner en sérénité, s'épanouir dans leur métier.

Or, diriger une entreprise est aussi affaire d'homme (ou de femme, je sais de quoi je parle.) Il fallait donc apporter une solution humaine à des questions humaines. Au-delà des outils, aussi innovants soient-ils, il fallait donner au chef d'entreprise un conseil avisé et continu sur la gestion opérationnelle de son entreprise, et cela par un homme ou une femme compétent(e) dans ce domaine : son Conseiller Rivalis.

Le métier de Conseiller Rivalis a été inventé il y a près de 23 ans. Il a fait ses preuves, montré son efficacité pour soutenir nos dirigeants de TPE-PME (Très Petites Entreprises - Petites et moyennes Entreprises). Pour ceux qui ont franchi le pas de l'accompagnement Rivalis, leur Conseiller Rivalis est devenu un partenaire incontournable de l'entreprise, au même titre que l'expert-comptable ou le banquier.

Et j'irais même plus loin, car j'en ai le témoignage au quotidien. Si les Conseillers améliorent avant tout les performances des dirigeants qu'ils accompagnent, leur métier arbore bien plus de facettes : homme de confiance, confident, parfois même « pompier de l'entreprise », le Conseiller Rivalis est un pilier fondamental sur lequel peut s'appuyer le patron, tout en gardant sa position « aux côtés » et non « à la place » du chef d'entreprise. De nombreux Conseillers et clients ont largement dépassé la simple relation professionnelle pour devenir amis.

Nous avons créé une méthode : le « Pilotage d'Entreprise ». Et nous avons créé le métier qui va avec, celui de Conseiller en pilotage Rivalis, ou de « copilote », pour raccourcir.

Et pour moi, c'est le plus beau métier du monde. »

Caroline Voinot

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

2.1 Mot des cofondateurs : Lionel Valdan



Lionel VALDAN



Cofondateur de Rivalis

« C'est bien souvent dans la tempête que se révèle (ou non) le « capitaine » qui est en nous. Le chef d'entreprise, lui, n'a pas le choix : il est capitaine de son entreprise, quitte à forcer sa nature. Tous les matins, il doit arpenter fièrement les couloirs de son entreprise, redresser le menton, prendre les meilleures décisions, redoubler de vigilance, négocier sans lâcher prise, apporter des garanties... Bref, il doit plus que jamais tenir la barre et savoir où il va.

Mais quelle satisfaction quand il réussit ! Quand il redresse une situation délicate, quand il développe son activité, quand il atteint ses objectifs, quand il peut augmenter un salarié ou quand il s'offre la voiture (ou le voyage) de ses rêves.

Quelle satisfaction nous avons nous-mêmes quand nous recevons des témoignages de dirigeants qui, plus positifs que jamais, (re) trouvent confiance en l'avenir.

Le chef d'entreprise est au coeur de notre action. C'est pour lui que nous développons nos outils, que nous formons nos Conseillers, que nous avons inventé et fait évoluer notre métier : le Pilotage d'Entreprise.

Car c'est bien le dirigeant, au centre de tout, qui pilote.
Et c'est à ses côtés que nous nous tenons depuis plus de 20 ans. »

Lionel VALDAN

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

2.1 Mot des cofondateurs : Damien Valdan

N°1 du Pilotage
d'Entreprise

Damien VALDAN



Cofondateur de Rivalis

« Nous aurions pu parler de Rivalis.

De nos 23 ans d'existence, de nos échecs et nos succès, de nos valeurs fortes, de la manière dont nous faisons évoluer notre savoir-faire pour accompagner au quotidien le chef d'entreprise.

Et justement, nous avons préféré parler de lui, le Chef d'entreprise : l'unique personne, au bout du compte, importante à nos yeux.

Sans lui, l'entreprise n'est rien. Sans lui, l'entreprise est une coquille vide au nom barbare (SARL, EURL, EIRL...). Nous parlons bien sûr des petites entreprises, et pas des grandes marques, bien éloignées de nos préoccupations.

Car oui, nous sommes préoccupés. En 2016, 58 000* sociétés ont déposé le bilan. En 2017, plusieurs millions de dirigeants s'inquiètent tous les jours de pouvoir payer leurs salariés, leurs fournisseurs et subvenir aux besoins de leurs familles.

A tous ces chefs d'entreprise, nous souhaitons dire une chose : tenez bon et sachez vous entourer des meilleurs ! »

* chiffres cabinet d'études Altarès

Damien VALDAN

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

2.1 Mot du responsable du Savoir-Faire Rivalis : Nicolas Jordan

Nicolas JORDAN



Responsable du Savoir-Faire Rivalis

« Le savoir-faire de Rivalis est d'abord celui d'un homme hors du commun : Henri Valdan. Lui-même chef d'entreprise, il crée en 1994 le «Pilotage d'Entreprise», une méthode de gestion pour les petites entreprises avec un seul objectif : développer la rentabilité de l'entreprise et donner les moyens au dirigeant de réaliser son rêve d'entrepreneur. Pour cela, il s'inspire du pilotage automobile, auquel nous nous référons régulièrement : présence d'un copilote, peu de chiffres mais des chiffres importants qui aident à la décision, une vision en temps réel, une méthode très opérationnelle et «pensée pour le pilote», le dirigeant de TPE.

Depuis 1994, aux côtés d'Henri, de Damien et Lionel d'abord, puis de Caroline, je m'efforce en tant que Responsable du Savoir-Faire Rivalis de préserver cette vision originelle du Pilotage d'Entreprise, tout en la faisant évoluer pour qu'elle soit toujours aussi efficace, innovante, unique.

Depuis toutes ces années, notre objectif est le même : que plus jamais un entrepreneur ne fasse faillite en raison d'un problème de gestion. C'est un défi de chaque jour, mais grâce à nos efforts et ceux de notre réseau de Conseillers Rivalis, nous relevons ce défi avec succès. »

Nicolas JORDAN

Constats et problématiques

Être chef d'entreprise aujourd'hui, nécessite d'avoir des connaissances dans de très nombreux domaines. Au niveau de l'activité elle-même, mais également : en gestion, en droit social, en fiscalité, en ressources humaines...

Malgré le nombre croissant de sources d'informations, les entrepreneurs sont souvent seuls face à la prise de décisions pour des problématiques qu'ils ne maîtrisent pas forcément.

Une petite entreprise sur deux disparaît après tout juste deux ans d'activité. De nombreux organismes mettent en garde les futurs créateurs contre ces risques, mais aucun ne les épaulent réellement après leur installation.

Les petites entreprises à contrario des grosses sociétés n'ont pas l'habitude, hors les passages obligés chez l'expert-comptable, de s'offrir les services de Conseillers.

La solution née de la passion d'un homme pour les TPE et d'un coup de gueule

Ancien dirigeant de PME et Conseiller Prud'hommal, Henri Valdan 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 imagine une méthode de gestion de l'exploitation inédite et révolutionnaire.

Accompagner les petits entrepreneurs par d'anciens cadres, tout en mettant à leur disposition un progiciel de gestion de l'exploitation simple d'utilisation, leur permettant de mieux piloter leur entreprise.

Rapidement au milieu des années 1990, le réseau Rivalis se développe et permet à beaucoup de petites structures de conforter leur situation et d'optimiser leur développement.

Il est devenu au fil des années un acteur incontournable de la petite entreprise. Il est aujourd'hui le N°1 du Pilotage pour les Très Petites Entreprises et Artisans.

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

2.3 Rivalis en chiffres

- 23 ans au service des dirigeants de TPE
- Plus de 15 700 utilisateurs accompagnés dans toute la France
- 395 Conseillers Rivalis répartis dans toutes les régions, sur le terrain, en relation quotidienne avec les dirigeants de TPE-PME (anciens cadres supérieurs, chefs d'entreprise...)
- Plus de 100 témoignages d'entrepreneurs qui remercient chaque jour Rivalis et le travail de leurs Conseillers
- Plus de 13 000 fans cumulés sur Facebook, 1 700 abonnés Twitter, un dialogue online constant avec le monde de l'entreprise

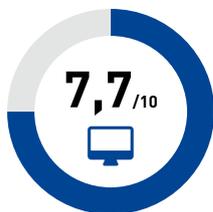
✔ Des clients très satisfaits de leur Conseiller et de la méthode Rivalis

Quelques chiffres de l'enquête client (de Février à Mars 2016)

Enquête en ligne menée auprès d'un échantillon (tirage aléatoire) de 497 dirigeants de TPE (0-19 salariés), utilisateurs de la méthode du Pilotage d'Entreprise Rivalis. Enquête menée sur les mois de Février et de Mars 2016.



Note moyenne attribuée au Conseiller Rivalis par ses Clients.



Note moyenne attribuée au logiciel Rivalis.



Sont satisfaits de leur accompagnement Rivalis et le recommandent.

Bénéfices de Rivalis POUR L'ENTREPRISE

- + 50 241 € de résultat ⁽¹⁾
- + 29 043 € d'investissement ⁽²⁾
- + 1,7 embauches par entreprise ⁽³⁾

Bénéfices de Rivalis POUR LE DIRIGEANT

- + 9 124 € de revenus/an ⁽⁴⁾
- 119 h de temps de travail/an
- + 12 % de congés supplémentaires/an



Niveau de sérénité de l'entrepreneur depuis qu'il utilise Rivalis contre 5,3/10 avant.

(1) Moyenne constatée auprès des 32% de répondants ayant augmenté leurs résultats en 2015.

(2) Moyenne constatée auprès des 38% de répondants ayant augmenté leurs investissements en 2015.

(3) Moyenne constatée auprès des 36% de répondants ayant embauché en 2015.

(4) Moyenne constatée auprès des 10% de répondants ayant augmenté leurs revenus en 2015.



Enquête menée sous contrôle d'un huissier
de Février à Mars 2016

Rivalis n°1 du Pilotage d'Entreprise

2.4 Un double accompagnement inédit sur le marché

→ Avec Rivalis

- Je sais où j'en suis
- Je sais où je vais
- Je sais si je gagne de l'argent ou non sur chaque affaire
- Je sais si j'ai été payé
- Je sais si je peux investir
- Je sais si je peux embaucher

Ce qui distingue l'accompagnement Rivalis, en 10 points-clés

- 1 Prévissionnel sur mesure réalisé par un expert de la TPE : le Conseiller Rivalis
- 2 Projection de résultat de l'entreprise à fin d'année (sans attendre le résultat du bilan comptable), après simulation d'embauche ou d'investissement
- 3 Situation de l'entreprise en temps réel
- 4 Possibilité d'analyse de la rentabilité de toutes les affaires par le patron en toute autonomie
- 5 Relances automatiques des mauvais payeurs sans intervention humaine
- 6 Tableaux de bords et de situation sur simple « clic », avec sélection de date ou de période
- 7 Proposition de correction (de rattrapage) pour atteindre son objectif en cas de dérive
- 8 Amélioration de la trésorerie de l'entreprise
- 9 Consultation de la situation de l'entreprise sur téléphone
- 10 Accompagnement du chef d'entreprise par un professionnel de l'entreprise

→ Choisir Rivalis c'est s'offrir

- la disponibilité d'esprit pour son métier
- la sérénité
- l'équilibre maîtrisé

Découpage des 7 régions



→ Le réseau Rivalis est découpé en 7 régions

Les Conseillers Rivalis sont répartis sur les zones suivantes :

- Nord
- Est
- Ouest Atlantique
- Ile-de-France
- Centre Est
- Méditerranée
- Aquimidi

Les réunions régionales se passent dans des villes définies sur la carte mais les Conseillers Rivalis peuvent être amenés à se réunir dans d'autres villes, à un point de rencontre proche de tous.

#3

Rivalis dans les médias et événements

- 3.1 La stratégie de communication
- 3.2 Rivalis dans la presse
- 3.3 Rivalis dans les événements
- 3.4 Un congrès annuel
- 3.5 Des campagnes nationales

La stratégie de communication nationale du Groupe Rivalis est définie en Commission Communication, lors de réunions mensuelles

La Commission est composée de

- membres du réseau : Conseillers Rivalis représentant chacune des régions Rivalis et ayant une expérience dans le domaine de la communication et du marketing
- membres du siège : la Direction et la chargée de Communication

Quels sont les Objectifs de la Commission Communication ?

- réunir les représentants des Conseillers et la tête de réseau,
- définir et valider la politique de la communication externe.

Quelle est la stratégie de communication 2017 ?

La cible définie est la TPE : artisans commerçants, professions libérales, patrons de TPE, ce sont les utilisateurs finaux de la méthode Rivalis.

L'objectif de notre communication est d'amener le maximum de dirigeants de TPE à connaître les solutions Rivalis et les valeurs de notre groupe : efficacité et pragmatisme, humanité et proximité.

Pour cela, les moyens sont nombreux

- Relations presse.
- Campagnes nationales publicitaires ciblées sur des médias puissants.
- Forte présence sur le web.
- Communication événementielle dynamique au niveau régional et national.
- Campagnes de communication nationale sur le média radio.

Rivalis affirme sa position de N°1 du Pilotage d'Entreprise

→ Une puissante campagne radio chaque année

En 2014, 2015, puis en 2016, Rivalis fait confiance au groupe NRJ Global (NRJ, Nostalgie, Rire et Chansons) pour porter un message nouveau et décapant afin d'amener les dirigeants de TPE à passer au pilotage Rivalis.

→ Des interventions dans la presse et auprès des instances publiques

Chaque fois que nécessaire, Rivalis porte haut son message de défense de la petite entreprise et des solutions qu'elle peut apporter, dans les sphères publiques ou dans la presse.

→ Une forte présence sur internet

Rivalis est référencé en résultat n°1 sur le terme «Pilotage d'entreprise» par Google. Rivalis anime également un blog avec du contenu, des témoignages et conseils avisés pour les dirigeants de TPE, et un relai fort dans les réseaux sociaux permettent à Rivalis d'imposer son leadership et sa modernité.

→ Une mobilisation dynamique sur les événements régionaux et nationaux

Les membres de Rivalis, au siège et dans le réseau de Conseillers, vont à la rencontre des dirigeants dans de nombreux salons : Salon Equip Auto, Top Franchise Méditerranée, Salon i-Novia, Journées de l'entrepreneuriat, Salon Entreprendre, Salon de la Franchise, CAPEB, Solutrans, Artibat, Nordbat, Paysalia, Batilmat...

→ Un partenariat avec Publicis Activ

En 2016, Rivalis choisit le troisième groupe mondial en communication pour réaliser ses campagnes de communication. L'agence Publicis apporte son savoir-faire et l'accès aux outils de pointe, en termes d'utilisation des médias et de réflexion stratégique.



Rivalis dans les médias et événements

3.2 Rivalis dans la presse

Rivalis plébiscité par la presse plus de 3 500 articles depuis sa création.

Les relations Presse ont toujours été un élément important de la stratégie de communication externe du Groupe Rivalis. Depuis plus de 20 ans, ce sont plus de 3 500 articles qui ont été publiés : qu'il s'agisse de la presse nationale, locale ou spécialisée.

C'est ainsi que le Service Communication a mis en place une nouvelle stratégie de communication externe en se dotant des outils et des compétences nécessaires pour intégrer les relations Presse au service.

Les relations Presse permettent de mettre en avant à la fois le Groupe Rivalis (stratégie, vie du réseau), mais aussi et surtout, les membres du réseau. C'est ainsi que les Conseillers Rivalis sont mis en avant via des communiqués de presse au démarrage de leur activité, des portraits de Conseillers et des témoignages de leurs clients.

Les supports utilisés : presse nationale, presse locale, presse spécialisée.

Développement du réseau - Présentation du Concept – Articles et Publicités

Entreprendre, Artisan Mag', Le Bâtiment Artisanal, Bâtimétièrs, Stores & fermetures, L'Entreprise, L'Officiel de la Franchise, Franchise Magazine, Rebondir, Nouvel Entrepreneur, Entreprendre et Franchise, Journal de l'automobile, Moniteur des Travaux Publics et du Bâtiment, Moniteur Entrepreneurs Installateurs, Courrier Cadres, Le Monde des Artisans, Gazette du Val d'Oise, Intérieur Systèmes, Paris Normandie, Toutes les nouvelles de Versailles et Saint Quentin en Yvelines, Internet & Solo, Auto Infos, Madame Entrepreneuse.

Promotion Utilisateurs Rivalis & Conseillers

L'Observateur de Beauvais, Courrier Picard, Le Tout Lyon et Le Moniteur Judiciaire, L'écho de la Drome et de l'Ardèche, Le Valentinois, Internet & Solo, Journal du Chauffage et du Sanitaire, L'écho Républicain, Batirama, Le Télégramme, Le Pays d'Auray, PSE Profession du Sud-Est, L'Express (Hors Série), Objectif Méditerranée, Le Bois International, Intérieur Système, Moniteur des Travaux Publics et du Bâtiment, Le Monde des Artisans, Nice Matin - Var Matin, Franchise Magazine.



Couverture du magazine « Entreprendre »
Article de 8 pages - Septembre 2014



Article dans le magazine Entreprendre 2014

Les petites entreprises ont besoin de visibilité pour retrouver la rentabilité.

« En 2012, la crise a fortement touché les TPE, qui résistaient mieux jusqu'à alors. Même si la souplesse de ces dernières leur permet de mieux gérer les à-coups, le moral des entrepreneurs est en berne. Les soucis de trésorerie, liés aux problèmes récurrents d'impayés pour beaucoup, ainsi que le manque de visibilité sont les deux grands maux du dirigeant. Il est donc urgent d'agir pour remettre les TPE sur de bons rails car aujourd'hui plus que jamais, la moindre erreur de pilotage peut être fatale. » indique Damien Valdan, co-fondateur de Rivalis.

L'analyse s'appuie sur la dernière étude Altarea concernant les défaillances d'entreprises au premier trimestre 2013. Si les micro-entreprises résistent mieux (12 % de défaillances en moins par rapport au premier trimestre 2012), les entreprises de 1 à 9 salariés poursuivent leur chute avec 7 % de défaillances en plus par rapport à 2012. Les PME de 10 à 49 salariés, quant à elles, connaissent un répit avec une baisse de 4 % des défaillances.

« On voit que les entreprises qui ne résistent pas sont celles qui ne sont pas structurées et qui doivent faire face à de lourdes charges salariales. Notre méthode est particulièrement adaptée aux entreprises de 1 à 19 salariés, celles qui ont aujourd'hui le plus besoin de visibilité et de recouvrer une bonne rentabilité » ajoute Lionel Valdan. « Les entreprises naviguent souvent aujourd'hui à vue, sans boussole. Les dirigeants ont tout à décider, sans être forcément des professionnels de la gestion opérationnelle. Quand les problèmes commencent à arriver, il est hélas souvent trop tard. » renchérit Damien Valdan.

L'étude menée par Rivalis auprès de 200 dirigeants utilisateurs annonce la couleur :

**une augmentation du résultat en moyenne de 30 000 par an,
5 200 de rémunération annuelle supplémentaire du dirigeant,
1 indice de sérénité qui passe de 3,9 à 7,6 sur une échelle de 10
1,8 emplois créés par entreprise utilisatrice de la méthode Rivalis**



Caroline Voinot Directrice Générale de Rivalis

Caroline Voinot, nouvelle directrice générale de Rivalis, décrit le profil idéal du Conseiller Rivalis.

Le réseau Rivalis compte 230 Conseillers, pour 7500 utilisateurs de la méthode. Si le siège garde la main sur l'évolution des outils et la formation, ce sont bien les Conseillers qui chaque jour accompagnent les dirigeants sur le terrain. Depuis 5 ans dans l'entreprise, Caroline Voinot a pris les commandes du bateau Rivalis il y a six mois. « Le métier de Conseiller n'est pas facile. Il faut se lever tôt, être toujours en contact avec ses clients, c'est une démarche qui convient bien à d'anciens dirigeants ou cadres qui souhaitent transmettre un savoir-faire. Nous les formons à notre méthode pour qu'ils adaptent ce savoir-

faire au monde de la petite entreprise. »

Basé en Alsace, près de la jolie ville de Colmar, le siège Rivalis accueille chaque année tous ses conseillers pour un grand congrès, en septembre. Outre ce rendez-vous annuel, un « tour de France Rivalis » est lancé tous les trimestres, au cours duquel des responsables du siège rendent visite au réseau de Conseillers, organisé en 7 pôles géographiques. « Nous entretenons une relation continue avec nos Conseillers pour bénéficier de toutes les remontées terrain et apporter le meilleur service en tant que tête de réseau. » indique Caroline Voinot.

Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis lance les 500 Nocturnes, un événement d'envergure européenne



LE 16 SEPTEMBRE À L'ANNEAU DU RHIN
ENTRE COLMAR ET MULHOUSE

L'Anneau du Rhin et Rivalis - Circuit de l'Anneau du Rhin, Biltzheim
info@500nocturnes.com - Réservations et informations sur www.500nocturnes.com



Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis lance les 500 Nocturnes, un évènement d'envergure européenne

Les 500 Nocturnes : Une vitrine formidable pour promouvoir Rivalis et le pilotage... d'entreprise



En 2014, Damien et Lionel Valdan rencontrent François Rinaldi et décident de relancer une course mythique des années 60-90 : les «500 Nocturnes».

La course s'inscrit dans l'axe du «Pilotage», porteur de sens pour la marque Rivalis, numéro 1 du Pilotage d'Entreprise en France. Nul doute que Rivalis s'adresse aussi à la bonne cible : de nombreux dirigeants de TPE sont aussi des passionnés d'automobile et pourront eux aussi devenir partenaires de l'évènement et profiter de sa forte visibilité.

Les 500 Nocturnes sont incontestablement une très belle vitrine pour Rivalis, qui souhaite véhiculer ses valeurs de dynamisme, d'excellence et de professionnalisme, mais aussi de courage. Les copilotes que sont les Conseillers Rivalis et les pilotes qui s'affrontent sur les 500 Nocturnes ont toutes ces valeurs en commun.

La course des 500 Nocturnes, le plus gros évènement auto du grand Est, aura lieu le 16 septembre 2017

Les 500 Nocturnes 2017 s'appuieront sur le succès de 2015 et 2016

Les 500 Nocturnes 2016 ont offert non seulement une course d'exception, mais aussi un accueil VIP au centre du circuit avec vue directe sur la piste et accès aux paddocks. Pendant 12h, des shows, animations et spectacles haut de gamme se sont succédés pour le plus grand bonheur des spectateurs. L'espace VIP des 500 Nocturnes est le lieu idéal pour passer une soirée de rêve. Un accueil spécial a été proposé aux entreprises souhaitant inviter leurs clients en loges privées, communiquer ou exposer leurs produits.

Encore plus de voitures et d'animations prévues pour les spectateurs

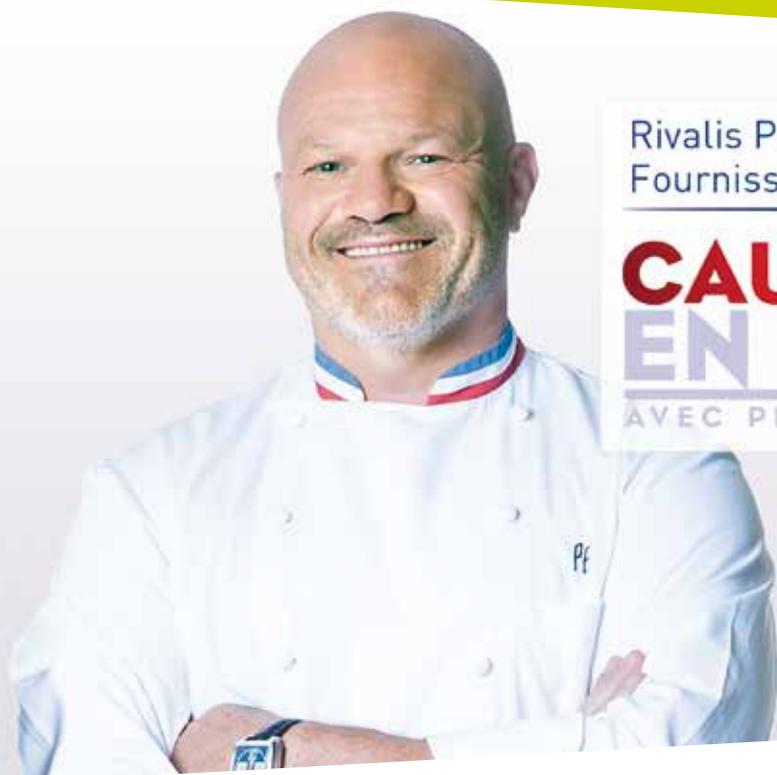
Damien et Lionel Valdan annoncent «un évènement encore plus haut de gamme, resserré sur 10h (de 16h à 2h du matin le 16 septembre 2017) au lieu des 48h en 2015». La course d'endurance des 500 Nocturnes aura lieu à la tombée de la nuit, et verra s'affronter les GT en lice sur 500 km (3h20 de course environ). Le plateau de véhicules GT sera étoffé et fera l'objet d'une sélection avantageant les marques les plus prestigieuses (Ferrari, Porsche, Lamborghini, etc.), avec des pilotes professionnels mais aussi des «gentlemen drivers». L'évènement sera lancé directement à guichet fermé avec un nombre de places limitées, pour garantir le meilleur accueil aux spectateurs. Enfin, les organisateurs promettent «un lieu d'exception pour savourer la course entre amis ou avec ses clients» et une multitude d'animations, de shows et spectacles pour proposer «une nuit inoubliable aux spectateurs».

Marques invitées



Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis devient partenaire et fournisseur d'expertise interne de Cauchemar en Cuisine



Rivalis Partenaire Production et Fournisseur d'Expertise Interne

CAUCHEMAR
EN CUISINE
AVEC PHILIPPE ETCHEBEST

© Marianne ROSENSTIEHL/M6



Rivalis accompagne les restaurateurs de l'émission à travers les conseils avisés de Nicolas Jordan.

2015 aura été pour Rivalis une année marquée par deux partenariats majeurs : l'un avec la Société nationale des Meilleurs Ouvriers de France, l'autre avec l'émission à succès Cauchemar en Cuisine, diffusée régulièrement sur M6 et forte de son audience de 3 millions de spectateurs.

Dans ce cadre, Nicolas Jordan, Responsable du Savoir-Faire de Rivalis et expert en Pilotage d'Entreprise intervient aux côtés du Chef étoilé et Meilleur Ouvrier de France : Philippe Etchebest. Il apporte ses précieux conseils et transmet la méthode Rivalis afin d'aider les restaurateurs en difficulté à redresser leur enseigne et à « retrouver le chemin de la rentabilité ». Pendant 12 mois, les participants seront assistés et suivis individuellement par un Conseiller Rivalis, car c'est bien là l'esprit de Rivalis : valoriser l'Homme qui se trouve derrière l'entreprise avant tout.

Rivalis à l'antenne dans toutes les émissions de Cauchemar en Cuisine.

Le mercredi 17 février 2016 à 20h55 a eu lieu la diffusion de la première émission officialisant ce partenariat. 7 émissions ont été diffusées en 2016 et 10 sont prévues en 2017, ce qui assurera au N°1 du Pilotage d'Entreprise une importante visibilité tout au long de l'année.

Quelques mois après le début du suivi, les restaurateurs témoignent face caméra pour rendre compte de leur progression. Au travers de ces courtes interview, les internautes peuvent ainsi suivre l'évolution des restaurateurs accompagnés par Rivalis et avoir de leurs nouvelles sur le site Pilotage-Rivalis.com.



Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis et les Meilleurs Ouvriers de France oeuvrent ensemble pour soutenir les artisans



Rivalis, partenaire des Meilleurs Ouvriers de France



Christophe Sonnendrücker,
Meilleur Ouvrier de France en travaux paysagers

Autre contrat majeur et porteur de sens pour Rivalis : un partenariat de 3 ans avec la Société nationale des Meilleurs Ouvriers de France (SnMOF), signé entre Damien et Lionel Valdan, et Gérard Rapp, Président de la SnMOF, lors du Congrès annuel Rivalis 2015 à Logelheim.

Rivalis, invité d'honneur à la Cérémonie de remise des prix des Meilleurs Apprentis de France

Le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » organisé par les Meilleurs Ouvriers de France récompense chaque année les jeunes de moins de 21 ans en formation initiale inscrits dans plus de 90 métiers différents. Cette année, la Cérémonie de remise des prix aux Lauréats de ce concours a eu lieu le 8 février 2017 au sein du somptueux Amphithéâtre de la Sorbonne, où Rivalis, partenaire officiel, a été invité d'honneur. Nicolas Jordan, responsable du savoir-faire de Rivalis, a eu l'honneur de remettre des médailles aux apprentis paysagistes et aux jeunes barmen en compagnie de Philippe Etchebest. La cérémonie animée par Stéphane Rotenberg a réunie de nombreuses personnalités comme Franck Provost (coiffeur et homme d'affaires) et Gérard Rapp (Président de la SnMOF).



Cet événement est particulièrement représentatif des valeurs communes que partagent la SnMOF et le n°1 du Pilotage d'Entreprise, puisqu'il s'inscrit dans le prolongement direct de la mission des Meilleurs Ouvriers de France, qui est de transmettre aux plus jeunes générations le goût pour l'excellence professionnelle et ainsi assurer la relève en toute sérénité. Le soutien aux artisans, à l'entrepreneuriat et la célébration de l'avenir de la France à travers la jeunesse, tel était l'état d'esprit général lors de cette prestigieuse Cérémonie.

« Dans l'excellence du geste, il y a les Meilleurs Ouvriers de France et dans celui du Pilotage d'Entreprise, il y a Rivalis. »

Gérard Rapp, Président de la Société nationale des Meilleurs Ouvriers de France.



Damien et Lionel Valdan (Cofondateurs de Rivalis) remettent les prix aux Meilleurs Apprentis de France

Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis dans les événements



Salon de la franchise

En mars 2016, Rivalis a renforcé son image de marque leader sur le marché des services aux entreprises. Les Présidents de régions et de nombreux Conseillers Rivalis se sont mobilisés pour cet événement.

Rivalis dans les médias et événements

3.3 Rivalis dans les événements



Salon i-Navia

Catherine Trautmann se rend sur le stand Rivalis. Nicolas Jordan, Responsable Savoir-Faire de Rivalis présente la méthode de pilotage innovante permettant l'amélioration de la rentabilité des TPE.

Un artisan Rivalis au JT de TF1

Le 27 février 2014, Guillaume Anneheim (carrossier dans le 68) suivi par le Conseiller Rivalis Maxime Mocquant, s'est exprimé sur TF1.



LE20H GUILLAUME ANNEHEIM

Son résultat d'exploitation a augmenté de +70 000 € en 18 mois. "L'activité bat son plein", comme le cite le journaliste.



CAPEB

Rivalis était présent du 25 au 27 juin 2015 à Marseille. Intégré aux Journées Professionnelles de la Construction, le salon de la CAPEB est un lieu d'échanges privilégié pour les industriels, négociants et professionnels du bâtiment.



Batimat

Rivalis était au salon Batimat du 2 au 6 novembre 2015 : le rendez-vous incontournable des entreprises du bâtiment.



Paysalia

Rivalis apporte son soutien aux paysagistes de France et était présent au Salon Paysalia à Lyon, du 1er au 3 décembre 2015.

Rivalis dans les médias et événements

3.4 Un congrès annuel



Une date incontournable pour le réseau de Rivalis



Le Congrès Rivalis est un événement organisé chaque année en septembre. Il valorise les échanges et les relations humaines au coeur du réseau de Conseillers.

Le réseau a la possibilité de se rencontrer et d'échanger avec leurs homologues, répartis sur tout l'Hexagone et les DOM-TOM. (La Conseillère Fanny Gosse parcourt 24 000 km depuis Tahiti pour assister à l'événement).

L'événement est organisé au siège de Rivalis, à Logelheim, dans les bâtiments typiques et fidèles à l'architecture alsacienne.

Au programme, plus d'une vingtaine d'ateliers et conférences, répartis sur 2 jours, sur des thèmes tels que : «Le suivi de trésorerie», «Piloter une profession libérale avec Rivalis», «Développer son portefeuille via le réseautage», animés par des Conseillers Rivalis ou des membres du siège.

Une séance plénière présentée par la direction Rivalis définit les objectifs de l'année à venir.

L'événement fédère le réseau au travers d'animations conviviales lors de la soirée de gala avec la présence d'artistes premium, tels que l'alsacien Eric Borner, un des plus jeunes prestidigitateurs de France, un apéritif des 7 régions et un dîner copieux.

Rivalis dans les médias et événements

3.4 Congrès des 20 ans



Congrès des 20 ans : Very Important Programme !

Rivalis a fêté dignement ses 20 ans, du 15 au 17 septembre 2014, avec un invité d'honneur : le célèbre restaurateur Philippe Etchebest. Pour cet événement, 200 convives venus de toute la France se sont pressés à Logelheim, au siège social de l'entreprise.

Médias et événements



Philippe ETCHÉBEST, élu Meilleur Artisan de France en 2000 et désormais un des animateurs préférés des français a participé à la première soirée du Congrès de Rivalis. Véritable coach, il partage la philosophie du réseau. « Devenir Conseiller Rivalis, c'est intégrer un réseau humain, basé sur des valeurs. Il était évident de faire intervenir un invité d'honneur qui partage cette philosophie. » ont conclu Damien et Lionel Valdan.



Rivalis dans les médias et événements

3.5 Des campagnes nationales

Après RTL en 2012 et ses 5,4 millions de contacts atteints, Rivalis aime encore la radio et s'allie cette fois au groupe NRJ Global pour diffuser son message.

Après une première campagne radio de septembre à décembre 2014, vous avez pu retrouver Rivalis sur les ondes du groupe NRJ Global : NRJ, Nostalgie, Rire & Chansons et Chérie FM, en 2015 de mars à juin et d'août à novembre, ainsi qu'en 2016 d'avril à mai et de septembre à octobre. Cette campagne a été réitérée pour l'année 2017 de mars à avril.

Plus de 30% des artisans-commerçants en France sont touchés grâce au plan média prévu sur ces stations.

Autant vous dire que le spot radio ne passe pas inaperçu !

«... elle n'a jamais été aussi performante ! »

RIVALIS
N°1 du Pilotage d'entreprise

Ensemble, améliorons la performance de votre entreprise !

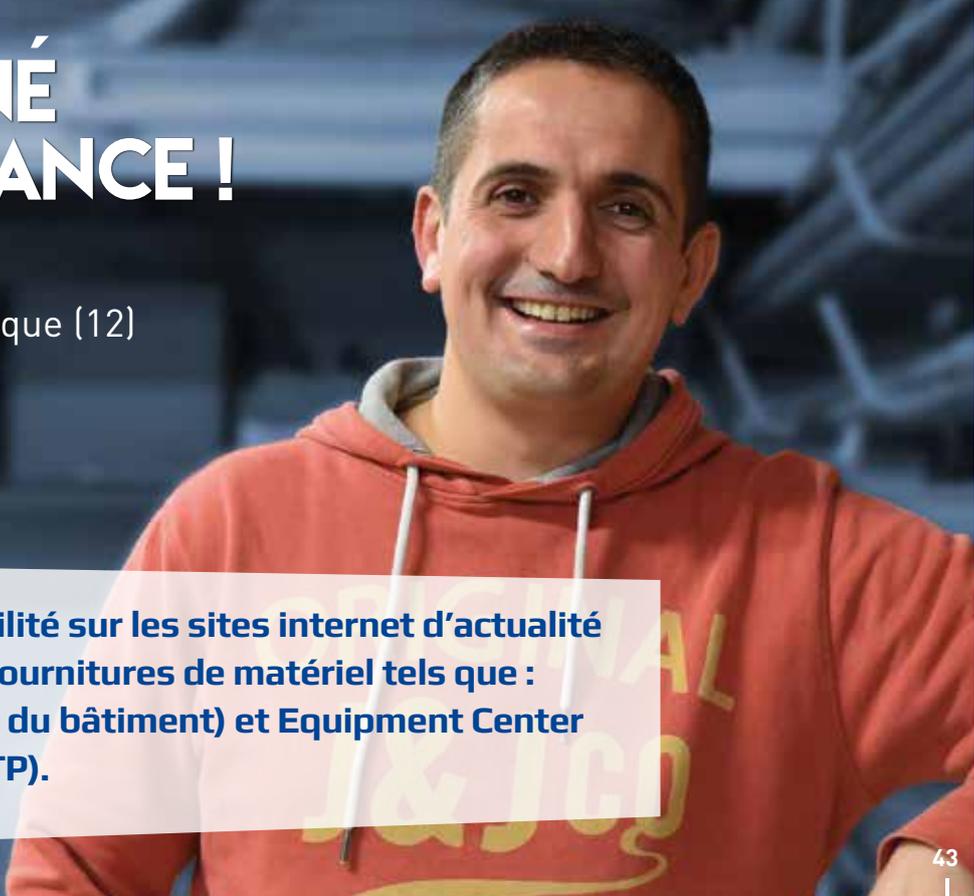
Découvrez notre campagne sur les ondes du 6 mars au 4 avril 2017

nrj NOSTALGIE RIRE & CHANSONS



MON ENTREPRISE EST PERFORMANTE SUR CHAQUE DEVIS

BRIGITTE,
Artisan tapissier décorateur (44)



J'AI GAGNÉ EN CONFIANCE !

NICOLAS,
plombier à Saint-Affrique (12)

Une très belle visibilité sur les sites internet d'actualité du bâtiment et de fournitures de matériel tels que : Batirama (actualité du bâtiment) et Equipment Center (Site de matériel BTP).

#4

La méthode Rivalis

- 4.1 A qui s'adresse la méthode Rivalis ?
- 4.2 Le principe Rivalis
- 4.3 La réponse aux attentes des dirigeants de TPE
- 4.4 Des résultats concluants

→ Qui sont les utilisateurs de la méthode Rivalis ?

Les entreprises qui souhaitent **se développer** et les entreprises en difficultés financières :

- **Toutes les petites entreprises de moins de 20 salariés (TPE / PME)**
- **Les artisans : menuisiers, serruriers, plombiers, coiffeurs...**
- **Les commerçants : restaurateurs, boutiques...**
- **Les créateurs d'entreprises**
- **Les professions libérales**
- **Les patrons qui veulent une gestion de leur exploitation en temps réel**
- **Les patrons qui veulent simplement améliorer leurs résultats, connaître la situation de leur entreprise, rester maîtres de leurs coûts et prendre les bonnes décisions.**



CHRIS, formatrice en prévention médias sociaux à Morangis (91)



MICKAEL, peintre à Saint Etienne des Oullières (69)



GUILHEM, électricien plombier à Millay (32)

La méthode Rivalis

.4.2 Le principe Rivalis



Le progiciel Rivalis : L'OUTIL

Le progiciel Rivalis a été pensé pour répondre aux 6 besoins principaux que rencontre le dirigeant, tous les jours, pour bien piloter son entreprise. Avec Rivalis, à tout moment :

- Je sais où j'en suis
- Je sais où je vais
- Je sais si je gagne de l'argent ou non sur chaque affaire
- Je sais si j'ai été payé
- Je sais si je peux investir
- Je sais si je peux embaucher

Le Conseiller Rivalis : LE COPILOTE

- Forme les utilisateurs sans limite de temps et de personnes à la méthode Rivalis
- Visite les utilisateurs Rivalis au moins 1 fois / mois
- Apporte un regard extérieur au dirigeant
- Installe et met à disposition l'outil Rivalis
- Met à disposition le réseau de partenaires Rivalis
- Apporte des solutions concrètes au quotidien
- Accompagne et soutient les dirigeants



LA METHODE RIVALIS : UN VERITABLE GPS

Une étude du potentiel de l'entreprise

est réalisée par le Conseiller Rivalis, en renseignant certains paramètres (effectifs de l'entreprise, facturation, retards de règlement, investissements, modification d'un taux horaire, modification d'une marge...), il peut visualiser l'impact de chacune de ses décisions en termes de bilan annuel et de bénéfices.

Le chef d'entreprise a les réponses à de nombreuses questions

- Puis-je embaucher et selon quelles conditions ?
- 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 ?

Le chef d'entreprise bénéficie de

- L'accompagnement de son Conseiller Rivalis professionnel de la gestion de l'exploitation.
- De solutions concrètes au quotidien.
- La vision globale et claire de son entreprise.
- La possibilité de se projeter à plus ou moins long terme.



Problématique : En 2016, 58 000 entreprises ont mis la clé sous la porte. Une entreprise sur deux ferme au bout de 5 ans d'activité. Un constat alarmant, mais il existe des solutions : Rivalis le prouve au quotidien.

Constat : Rivalis a constaté deux facteurs de mauvaise gestion des TPE.

- 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 ! 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 complexes, les logiciels de gestion présents sur le marché sont hors de portée pour une grande majorité de dirigeants de TPE.

Les attentes des dirigeants des TPE

Les conclusions du groupe d'experts réuni par Rivalis lors de la mise au point du progiciel sont que les dirigeants de TPE souhaitent :

- augmenter leur chiffre d'affaires tout en limitant leurs investissements,
- consacrer encore moins de temps à la gestion de leur exploitation,
- connaître à tout moment leur résultat, ainsi que le résultat probable en fin d'exercice,
- utiliser un outil simple d'emploi où sont bannis les termes comptables,
- être immédiatement alertés sur les postes générant des pertes,
- réduire leurs frais et impayés,
- disposer d'assistance et de formations permanentes.

La solution Rivalis : La méthode Rivalis a fait ses preuves !

Elle est indiquée pour améliorer rapidement et durablement la rentabilité des petites entreprises et la prise de décision du dirigeant.

Pour cela, elle fait intervenir deux éléments complémentaires et indissociables :

Un conseiller au plus près du dirigeant + Un progiciel de gestion opérationnelle efficace.

- **Le pilotage d'entreprise, c'est d'abord un « copilote »** : le Conseiller Rivalis (voir partie #5) assure le rôle de conseil permanent auprès de l'entreprise dont il est, en quelque sorte, le « copilote ».
- **Le pilotage d'entreprise nécessite un « GPS »** : le progiciel Rivalis (voir partie #6) Véritable GPS de l'entreprise, son utilisation ne nécessite aucune compétence particulière en informatique, comptabilité ou gestion. Grâce à une interface intuitive et conviviale, la prise en main est immédiate.

La méthode Rivalis

4.4 Des résultats concluants



« On a beau être un bon artisan, un bon commerçant, nous avons besoin d'être accompagnés par Rivalis ! »

Florence, commerçante Natur House à Digne les Bains (04)

Quelle que soit la situation de l'entreprise, l'intervention de Rivalis se traduit toujours par une amélioration de la rentabilité. Beaucoup d'entreprises sollicitent le Groupe Rivalis pour améliorer leurs performances, d'autres parce qu'elles sont en difficulté. Le Conseiller Rivalis joue non seulement un rôle de dynamisation, mais il est également capable de relancer des petites entreprises au bord de la faillite. Dans certains cas extrêmes, Rivalis est d'ailleurs intervenu avec succès au moment où, fournisseurs, voire clientèle, avaient déjà interrompu leurs relations avec l'entreprise.

De nombreux témoignages le prouvent



« Rivalis a changé ma vie, je suis content d'aller au boulot le matin ! »

Alexandre, ferronnier à Riez (04).

La TPE est le véritable moteur de la France

de plus en plus nombreuses, les TPE contribuent majoritairement à l'économie de notre pays !

La France compte 3,1 millions de TPE et PME, soit 99,8 % du nombre total d'entreprises.

- Elles réalisent 36% du chiffre d'affaires et 44% de la valeur ajoutée en France.
- Sur un total de 14 million de salariés en France, la moitié travaille dans les TPE/PME.

Rivalis a été créé **pour aider les patrons de TPE à se sentir mieux, à être plus sereins** et moins stressés au quotidien. C'est là toute la force de la méthode Rivalis : le chef d'entreprise est capable, chaque jour, de savoir où en est son entreprise, où elle va et où il doit faire des ajustements si besoin.

Des données précises et chiffrées en temps réel !

Rivalis est une méthode UNIQUE et INEDITE pour les TPE en France

Le principe est simple : un Conseiller qui accompagne le chef d'entreprise dans ses décisions au niveau de la gestion et un progiciel qui permet de gérer l'entreprise en temps réel.

Concrètement :

- Lors de l'élaboration d'un simple devis dans l'outil Rivalis, un patron est capable de savoir si le devis est rentable ou non et surtout, comment le rectifier !
- Fini la peur de refuser un chantier ou un travail à un client parce qu'on ne veut pas le perdre. Le chef d'entreprise sait s'il va perdre ou gagner de l'argent avant même d'avoir commencé à travailler !
- Le client souhaite " un prix " sur le devis ? Pas de souci, on sait exactement quelle est la marge de négociation.
- Le Conseiller Rivalis accompagne le chef d'entreprise dans sa prise de décision, dans sa stratégie et dans la gestion de son entreprise, au moins une fois par mois.

#5

L'Homme

5.1 La philosophie et l'esprit Rivalis

5.2 Le Conseiller Rivalis

5.3 Le client : utilisateur de la méthode Rivalis

Depuis sa création, Rivalis a toujours mis un point d'honneur à l'importance de l'homme au sein du réseau

« Nous recrutons des Conseillers triés sur le volet, certes pour leur parcours professionnel, mais aussi et surtout pour leurs qualités humaines. Nous trouvons des hommes qui ont envie de mouiller leur chemise pour les utilisateurs Rivalis ! »

(Lionel Valdan, Cofondateur)

Rivalis présente la particularité de préserver l'indépendance de ses membres. Tout en bénéficiant de la synergie et de la logistique du réseau, les Conseillers ont en effet la possibilité de proposer des prestations de conseils « extérieures » au groupe, en fonction de leur savoir-faire.

Ainsi, plus de la moitié d'entre eux exercent en toute liberté des activités connexes, souvent dans le conseil et le management. C'est « **l'esprit Rivalis** », basé sur une forme « d'interdépendance » chère aux concepteurs du réseau.

La diversité des parcours professionnels des Conseillers, issus de tous les territoires et riches d'expériences et de savoir-faire spécifiques, constitue l'un des points forts du réseau, que chacun veille à préserver.

S'ils le souhaitent, Rivalis leur offre donc la possibilité d'exercer une nouvelle activité, sans avoir à rompre totalement avec leur passé et, notamment, sans leur imposer de sacrifier un savoir-faire qu'ils ont mis des années à acquérir.

Il n'y a rien de plus gratifiant que de travailler avec des hommes !

- Faire en sorte que plus un seul «petit patron» ne soit plus livré à lui-même, sans accompagnement
- Réduire le taux de mortalité des TPE / PME



Conseiller Rivalis **Gerard Simonin**



Conseiller Rivalis **Jean-Paul Planchot**

L'Homme

5.2 Le Conseiller Rivalis

Le pilotage d'entreprise, c'est d'abord un « copilote » : le Conseiller Rivalis !

Son profil et son expérience :

→ Des parcours professionnels diversifiés

Le Groupe Rivalis recrute d'anciens chefs d'entreprise et cadres dirigeants, spécialisés dans la gestion opérationnelle d'entreprise. La diversité de ces parcours professionnels est l'un des points forts du réseau, chacun l'enrichissant de son expérience. Les Conseillers Rivalis sont interdépendants d'un réseau et non franchisés.

→ Une formidable mine de compétences

Le réseau Rivalis réunit en effet une pléiade de compétences en son sein. Parmi les Conseillers, on trouve des directeurs administratifs et financiers, des directeurs régionaux, des directeurs informatiques, des directeurs de communication, des contrôleurs de gestion, des cadres bancaires, des cadres commerciaux, des consultants, etc.

- La majorité des Conseillers ont entre 35 et 50 ans, mais de jeunes gestionnaires (entre 24 et 28 ans) rejoignent aussi le réseau.

66% du réseau est diplômé BAC+5 ou plus.

Les différents postes occupés se répartissent de la façon suivante :

- 40% Direction de Centre profit
- 21% Postes administratifs et financiers (DAF, Contrôleurs gestion, Responsable Comptabilité, etc)
- 13% Direction Générale
- 8% Chefs d'entreprise
- Les 18% restants se répartissent sur des fonctions transverses de l'entreprise



Le rôle du Conseiller Rivalis

Le Conseiller Rivalis assure le rôle de **conseil permanent** auprès de l'entreprise dont il est, en quelque sorte, le « copilote ». Les entrepreneurs sont souvent seuls et ont aussi besoin de conseils formulés dans un langage clair.

Le Conseiller en pilotage Rivalis est un homme pragmatique qui apporte des conseils applicables immédiatement.

Il assiste le chef d'entreprise dans le pilotage de sa société, lui rend visite **au moins une fois par mois** et l'accompagne dans ses choix de développement :

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

La formation des Conseillers

Les nouveaux Conseillers intégrant le réseau Rivalis bénéficient d'une formation intensive répartie sur les deux premiers mois d'activité.

La formation aborde tous les aspects de l'activité de Conseiller :

- La méthode de vente Rivalis
- Le copilotage d'un patron de TPE
- L'utilisation du progiciel Rivalis

Les formations se déroulent dans des hôtels haut-rhinois avec une pédagogie active alliant apports formels, études de cas et mises en situation. Les formateurs sont des intervenants du Groupe Rivalis et des Conseillers en activité qui partagent leur expérience avec les nouveaux Conseillers.

En détail, la formation Rivalis propose :

→ Un plan intensif de formation initiale sur 3 mois, jalonné d'échanges réguliers pour suivre leur activité, comprenant :

- 10 jours de formation initiale répartis sur 2 semaines à un mois d'intervalle
- Un entraînement intensif de 2 semaines, en début d'activité, axé sur le développement commercial et la prise en main du progiciel avec un programme précis et des actions à mener.
- Un accompagnement individualisé par rendez-vous téléphonique et web conférence pendant l'entraînement intensif.
- Un accompagnement d'une journée par un des 20 Conseillers formateurs régionaux en début d'activité.

→ Un programme de formation continue à la carte pour développer les compétences tout au long de leur activité de Conseiller. Soit plus de 200 heures de formation et accompagnement la première année.

Les nouveaux Conseillers bénéficient d'une assistance permanente

- échanges téléphoniques,
- accompagnement au développement
- aide à la rédaction de prévisionnels,
- mise à jour du progiciel,
- réunions régionales,

En chiffres, la formation c'est :

- 200 heures de formation
- 25 formateurs régionaux
- 8 formateurs en salle
- 1 service Formation
- 1 service Coordination Réseau
- 1 service Savoir-faire
- 1 service Produit
- 1 service communication
- 1 hotline Métier
- 1 Congrès Rivalis annuel : Formations, conférences, ateliers et échanges



L'effet réseau

Sept Présidents de région

Qui mieux qu'un Conseiller Rivalis connaît les besoins, questions et demandes d'un autre Conseiller Rivalis ? Sept Présidents de région sont nommés et élus par leurs pairs pour présider les sept régions Rivalis : Nord, Ile-de-France, Est, Rhône Alpes, Ouest-Atlantique, Aquimidi et Méditerranée.

Un de leurs objectifs principaux est de fédérer les projets régionaux autour des Conseillers de leur région.



Les réunions régionales

Des réunions sont organisées tous les trimestres par les Présidents de région pour aborder les projets régionaux, les remontées de terrain et l'organisation de la région.

Elles se déroulent dans une ville définie au centre de chacune des régions, accessibles à tous.



Les formateurs

Pour faciliter l'encadrement des nouveaux Conseillers et créer une animation optimale sur le terrain, le Groupe Rivalis a régionalisé son réseau en **7 territoires**.

Véritables relais entre la tête de réseau et le terrain, les 25 formateurs régionaux jouent à la fois un rôle d'accompagnement et de moteur vis-à-vis des nouveaux Conseillers, tant au niveau de leur développement commercial que de leur formation sur le terrain. Ces Conseillers, qui maîtrisent parfaitement le savoir-faire Rivalis, les épaulent notamment dans la mise en place de l'outil informatique de Rivalis chez les premiers utilisateurs.



Les Tours de France

Trois fois par an, la tête de réseau se déplace dans chacune des régions Rivalis pour rencontrer tout le réseau. Ces rendez-vous trimestriels permettent une remontée d'informations du terrain, mais aussi et surtout un partage d'informations sur le progiciel Rivalis, ses évolutions, les projets à venir et les nouvelles stratégies du groupe.

Chaque Tour de France est divisé en 7 étapes, pour participer et animer une réunion dans les 7 régions Rivalis.

Les Commissions

Rivalis développe les échanges réguliers avec son réseau et l'implique dans sa stratégie et sa prise de décision grâce à :

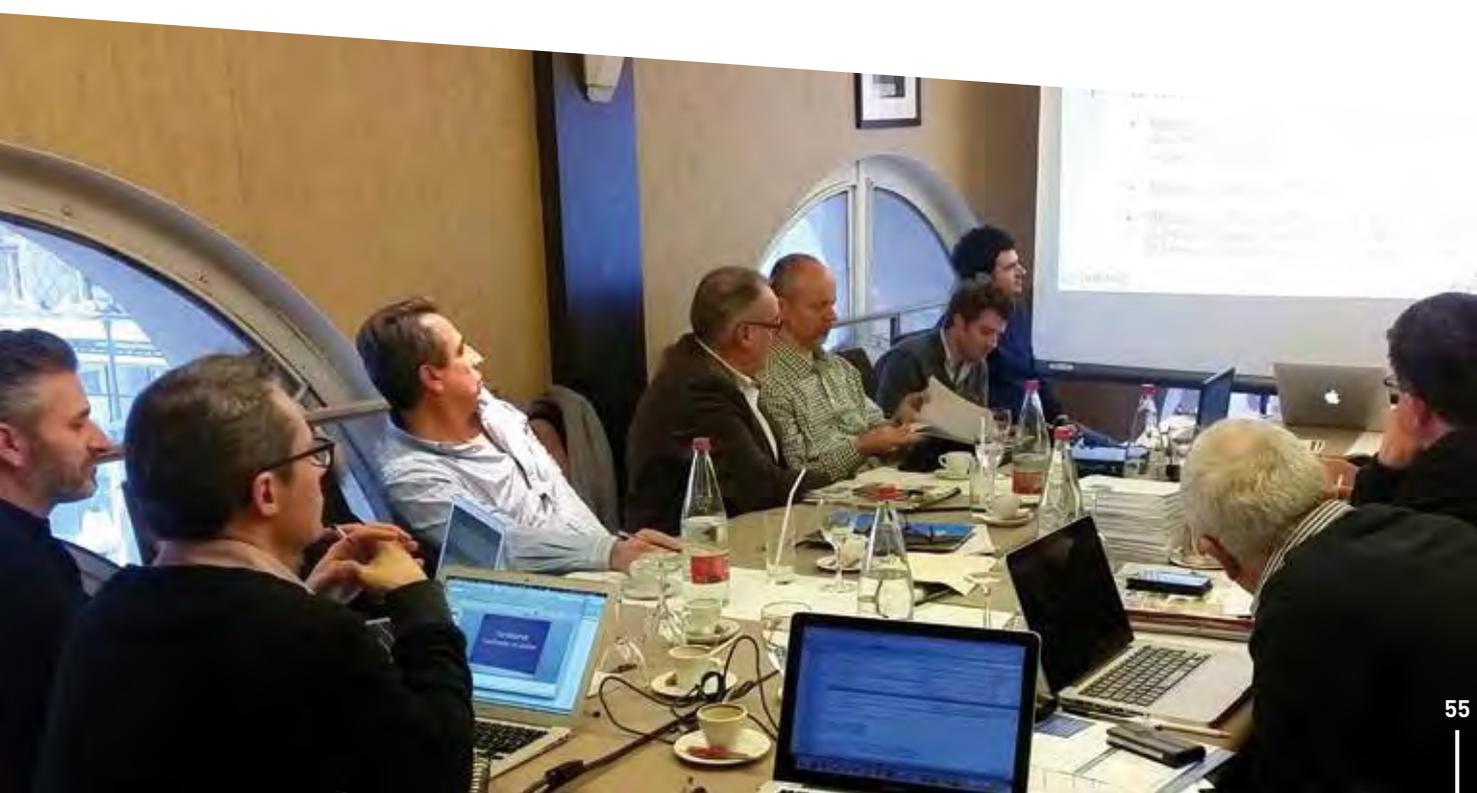
- des réunions régulières,
- des assemblées « démocratiques » de Conseillers volontaires (4 à 8) et des membres de la tête de réseau (2 à 3),
- des thématiques variées,
- un objectif commun : améliorer le savoir-faire de Rivalis et répondre aux demandes du terrain.

La Commission Communication analyse les priorités du réseau en matière de communication interne et externe, valide la stratégie de communication nationale, les médias et supports.

La Commission Métier apporte une définition commune sur le métier et le savoir-faire Rivalis pour définir un cadre de prestation et le faire évoluer.

La Commission Produit récolte les besoins et suggestions du réseau sur les évolutions du progiciel Rivalis.

La Commission Animation définit les principes de l'animation du réseau et des grands rendez-vous de l'année.



Jean-Paul PLANCHOT



Bureau de région : **Ouest Atlantique**

Ville : **Cholet (49300)**

Date d'arrivée dans le réseau Rivalis : **Septembre 1996**

Expérience professionnelle : **Responsable financier PME**

Sa clientèle : **Les artisans des métiers du bâtiment, les prestataires de services, les métiers de bouche**

Pourquoi avez-vous choisi Rivalis ?

Je suis un homme de projets et j'ai toujours voulu aider les créateurs d'entreprises à se lancer. Je pense que la méthode Rivalis est la plus appropriée pour amener le plus rapidement possible le porteur de projet à un modèle économique fort, performant lui permettant de gérer son entreprise en toute sérénité.

Comment se passent vos journées au quotidien en tant que Conseiller Rivalis ?

Beaucoup de présence en clientèle, 3 voire 4 visites par jour. Assister, orienter, guider mon client, lui montrer la marche à suivre et lui permettre d'éviter les obstacles, telle est ma mission quotidienne de pilotage d'entreprise. Démontrer à notre client qu'il est un expert dans son métier, qu'il peut aller plus loin, lui donner de l'enthousiasme et lui apporter une vision claire sur les mois à venir constitue la richesse de notre métier de Conseiller Rivalis au quotidien.

Qu'est-ce qui vous motive au quotidien ?

Booster les jeunes entrepreneurs, les amener à la performance et leur permettre de réaliser leurs projets.

Quels conseils donneriez-vous aux futurs Conseillers Rivalis ?

S'ils ont une volonté farouche et passionnée de venir en aide et de participer au développement d'entrepreneurs de TPE, et s'ils ont une connaissance parfaite de ce milieu, ils peuvent devenir de vrais copilotes Rivalis.



Marie-Reine LOUISA



Bureau de région : **Méditerranée**

Ville : **ROQUEBRUNE SUR ARGENS**

Date d'arrivée dans le réseau Rivalis : **Septembre 2011**

Expérience professionnelle : **Responsable agence d'intérim,
Responsable marketing et développement commercial,
Responsable financière**

Sa clientèle : **Professionnels du bâtiment (artisans ou grosses TPE),
professionnels de services à la personne**

Pourquoi avez-vous choisi Rivalis ?

Je souhaitais travailler de nouveau avec les TPE proches de chez moi, contribuer ainsi au tissu économique local. La crise financière subie depuis 2008 a fini de me convaincre dans ce projet, me confirmant que j'étais sûre de pouvoir être utile aux TPE de ma région. La méthode Rivalis était la pièce manquante à mon puzzle et est venue conclure ce projet. Le discours, la dynamique et le volontarisme de la jeune équipe du siège social, des cofondateurs de Rivalis, n'ont fait que confirmer ma volonté d'intégrer ce réseau. Aucune structure n'est autant à l'écoute de nos commerçants et autres TPE, avec une telle méthode : installer un outil qui permet à chaque dirigeant de TPE de voir en temps réel si les devis sont gagnants ou perdants et de combien, avec un accompagnement mensuel d'un Conseiller Rivalis.

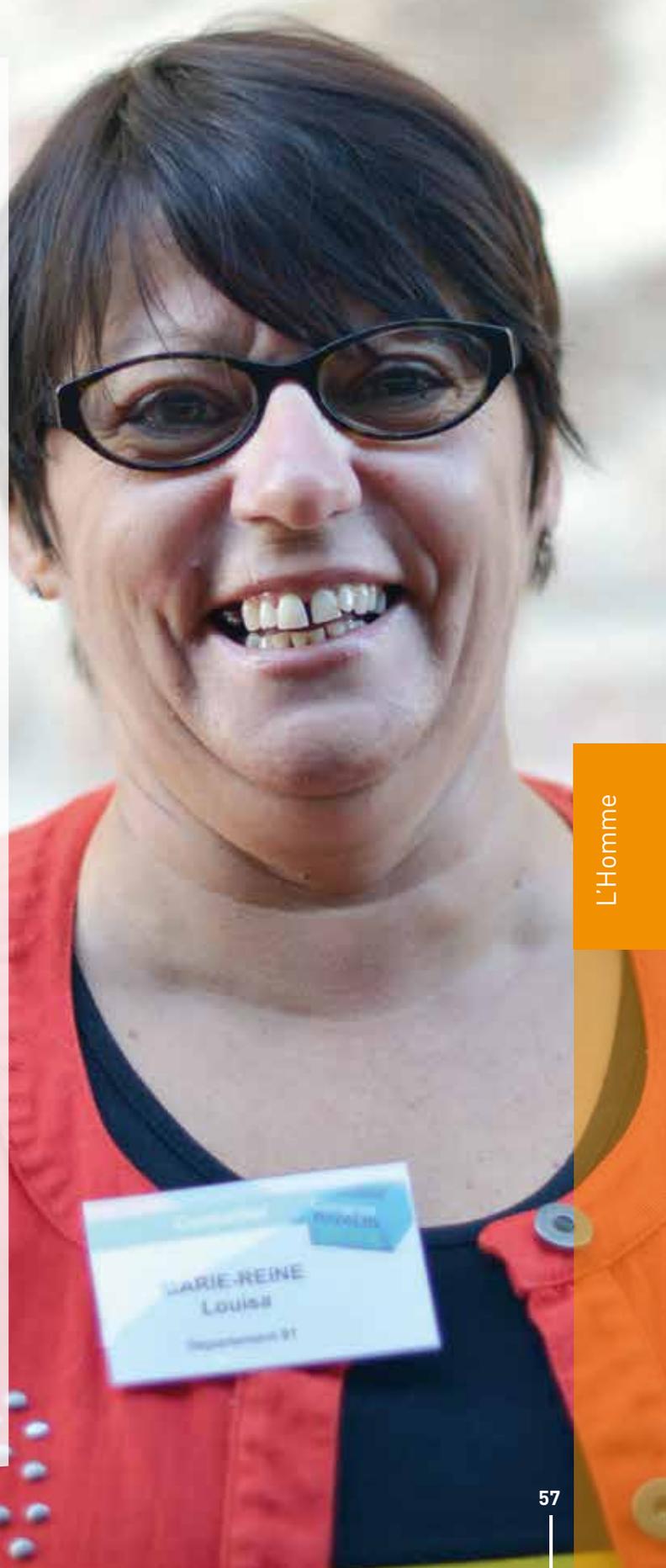
Comment se passe un RDV de pilotage d'entreprise type chez vos clients ?

J'ai toujours un accueil chaleureux de ceux-ci. Nous prenons un café et nous discutons de l'entreprise et des événements depuis mon dernier passage, par exemple : où en est la trésorerie, les factures en retard de règlement, retards de cotisations diverses, etc. Ensuite, je prends momentanément les commandes de l'outil RIVALIS, pour vérifier les analyses des devis, voir si les chiffres sont dans le respect des objectifs du mois. Nous regardons les devis en cours, le cahier de commandes, modifions les changements dans l'outil (nouveau salarié, démission salarié, investissement, etc).

Qu'est-ce qui vous motive au quotidien ?

Contribuer à la pérennité des TPE en venant en aide à leurs dirigeants, car ils sont seuls à prendre les décisions et ne travaillent pas sereinement... Aider une TPE, c'est avoir aussi un rôle pédagogique parfois ; faire prendre conscience aux petits patrons du potentiel qu'ils ont dans leur activité ! Mais attention, j'accompagne aussi des TPE qui se portent bien et qui souhaitent conserver cet « avantage ». Ma motivation est aussi de voir une entreprise progresser grâce à mon accompagnement et de voir celle-ci retrouver une trésorerie saine et un compte de résultat dans le positif ! Une confiance se tisse entre le dirigeant et moi, grâce à nos échanges, aux stratégies mises en place.

Accompagner une TPE, c'est un peu un morceau de soi qui grandit un peu plus.



L'Homme

5.3 Le client : utilisateur de la méthode Rivalis

→ Son profil

Toutes les petites entreprises de moins de 20 salariés (TPE / PME)

- Les artisans : menuisiers, serruriers, plombiers, coiffeurs, etc.
- Les commerçants : restaurateurs, boutiques, etc.
- Les créateurs d'entreprises.
- Les professions libérales.

→ Sa situation

- Les patrons qui veulent simplement améliorer leurs résultats.
- Les entreprises en difficultés financières.
- Les patrons qui veulent une gestion de leur exploitation en temps réel.

→ Les témoignages

La preuve en images et en vidéos (rendez-vous sur la chaîne Youtube de Rivalis :

<http://www.youtube.com/user/Rivalis>

**« Je connais
ma marge de négociation
sur chaque chantier »**

Alexis, charpentier
à Vibraye (72).



Cédric

Client Rivalis depuis 2013
Paysagiste près de Brest
Conseiller Rivalis : **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 ?

A 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 ça se passe avec 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 !**



#6

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

- 6.1** Meilleure rentabilité de l'entreprise
- 6.2** Maîtrise de la trajectoire et de la pérennité de l'entreprise
- 6.3** Pensé pour le dirigeant de petite entreprise
- 6.4** Un outil de simulation : aide à l'emploi et frein au licenciement
- 6.5** Henri, l'assistant du dirigeant

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

6.1 Meilleure rentabilité de l'entreprise

Le pilotage d'entreprise nécessite un « GPS » : Rivalis 5

La simplicité d'utilisation a guidé la conception du progiciel. Il aura fallu trois années pour mettre au point cet outil de gestion d'exploitation 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 » en seulement deux heures.

Toutes les fonctions de Rivalis 5 permettent au dirigeant d'agir immédiatement. Chaque chiffre est utile et donne le cap pour décider " sur le moment ". C'est pourquoi Rivalis parle d'une méthode de Pilotage d'Entreprise en temps réel. Cette méthode a été pensée pour que le dirigeant lui-même puisse l'utiliser au quotidien. L'accent a été mis sur les chiffres clés de l'entreprise, une ergonomie très intuitive, des boutons qui mènent à des actions immédiates (relances des impayés, rentabilité d'un devis, niveau de trésorerie, etc.)



Anticipation de chaque décision, simulateur de devis, gestion des impayés, ...



Des Alertes
Au bon moment, au bon endroit.



Des Aides
pour répondre à vos questions de suite.



Des Conseils
pour mieux piloter votre entreprise.

→ **Rivalis 5 permet au chef d'entreprise de pouvoir enfin dire**

« Je sais à tout instant où j'en suis et comment je terminerai l'année ! »
ou même « Je préfère savoir AVANT de faire une facture ou un devis si je gagne ou perds de l'argent, plutôt que de le savoir APRÈS et ne plus pouvoir rien faire ! »

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

6.2 Maîtrise de la trajectoire et de la pérennité de l'entreprise

Un concept unique et innovant !

Conçu pour les Très Petites Entreprises (TPE) de moins de 20 salariés, cet outil informatique permet de gérer une entreprise à partir de la seule saisie d'un devis et d'une facture.

C'est un véritable tableau de bord de l'entreprise. Une fois l'outil correctement paramétré (mission du conseiller 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.



- Mise à jour instantanée des chiffres de l'entreprise
- Simulation d'une embauche/d'un investissement
- Assistance d'un pro pour l'installation et l'analyse des résultats chaque mois

→ 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 termes de stratégie commerciale), le chef d'entreprise proposera son devis en toute connaissance de cause.

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

6.3 Un outil pensé pour le dirigeant de petite entreprise

Des alertes " percutantes "

Un outil prévisionnel : Rivalis 5 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. Accompagné par le Conseiller 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'oeuvre) 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.



- Simplicité
- Chiffres essentiels
- Boutons d'aide à l'action immédiate

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

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

6.4 Un outil de simulation : aide à l'emploi et frein au licenciement

Rivalis sait aussi encourager le chef d'entreprise

Grâce à cet outil, 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, retard de règlement, investissements...), il peut visualiser l'impact de chacune de ses décisions en termes 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 auxquelles cet outil de gestion d'exploitation apporte des réponses immédiates dans un langage clair !



Bravo !



En progrès



Je vends bien mes heures



Je vends bien ma marchandise

→ Un outil d'aide à l'emploi

« Il ne suffit pas d'accorder de multiples aides aux entreprises pour qu'elles emploient du personnel, il faut aussi pouvoir prouver au chef d'entreprise qu'il a intérêt à employer du personnel. Or, rien n'est plus fort que de montrer combien un salarié peut rapporter à l'entreprise », estime Damien Valdan, cofondateur du Groupe Rivalis. Beaucoup de chefs d'entreprises hésitent à embaucher car ils ignorent à partir de quel moment un salarié est utile à l'entreprise ou craignent ne pas disposer d'assez de travail pour un salarié supplémentaire.

L'outil Rivalis atténue ces craintes en permettant de visualiser l'action bénéfique de l'embauche d'un salarié productif.

Un frein aux licenciements

L'outil Rivalis peut aussi permettre de mettre en lumière, de manière chiffrée et forte, que le licenciement d'un salarié productif ne génère pas forcément du profit à l'entreprise.

L'outil de pilotage par excellence : Rivalis 5

6.5 Henri, l'assistant du dirigeant

Henri En 2016, Rivalis lance Henri, l'assistant du dirigeant.

Dans cette version en ligne (full SAAS), Henri bénéficie de tout le savoir-faire technique de Rivalis. Cette plateforme propose les fonctionnalités essentielles d'un logiciel de facturation pour un professionnel (devis, factures, relances, etc.), mais aussi des fonctionnalités d'assistance comme la relance automatisée des factures impayées, des alertes pour le dirigeant, des tableaux de bord complets. Henri a également sa propre application mobile.

Dans sa version simple Defis-Factures, Henri est totalement gratuit. L'ambition de Rivalis est de faire d'Henri un outil incontournable et gratuit pour la petite entreprise, du créateur jusqu'à l'entreprise de 20 salariés. Evolutif, le logiciel accueille les principales fonctionnalités de Rivalis 5 dans sa version «Pilotage», ainsi que de nombreux autres modules.



→ Rivalis Restaurant, l'outil des restaurateurs

Cet outil permet au dirigeant de saisir simplement en quelques clics, via une interface simplifiée en ligne les chiffres du jour issus de sa caisse : CA, nombre de couverts et aussi ses achats. **L'interface en ligne lui restitue en temps réel un tableau de situation et les prévisions de résultat Rivalis**, le tout réalisé en fonction des objectifs et du prévisionnel mis en place par le Conseiller Rivalis. En plus des chiffres et des statistiques, l'utilisateur a une vision sous forme de graphiques, l'interface en ligne permet aussi au Conseiller de voir en temps réel les projections de résultat et les saisies de son client.



#7

Le siège de Rivalis

7.1 Organigramme

7.2 Les services

7.3 Des locaux ancrés dans la tradition régionale

	Le Service Savoir-Faire Nicolas JORDAN Responsable du service			Le Service Coordination Réseau Saloua HAMILA Responsable du service	
	Le Service Communication Julie GISSINGER Chargée de Communication			Le Service Juridique Julie MARTINEZ Juriste	
	Le Service Produit Loïc PETITDEMANGE Responsable du service			Le Service Informatique Keran PETIT Directeur Technique	
	Le Service Comptabilité Marie-Claude GROSHAENY Responsable du service			Le Service Recrutement Lionel STEMPFEL Chargé de Recrutement	

Le siège de Rivalis

7.2 Les services



Nicolas JORDAN



Responsable du Service Savoir-Faire

« Être en contact au quotidien avec le réseau et tous les services en interne est ce que je préfère. »

Les objectifs et les missions du service Savoir-Faire dans un contexte économique en constante mutation sont triples :

- Garantir l'idée originale et originelle de l'assistance aux TPE inventée par le Groupe Rivalis il y a 20 ans.
- Faire évoluer la méthode Rivalis tout en restant concentré sur les objectifs initiaux d'assistance aux TPE.
- Faire appliquer la méthode Rivalis par le réseau de Conseillers sur tout le territoire national.

Cela concerne aussi bien le produit Rivalis, que la façon d'accompagner un chef d'entreprise utilisateur (pilotage) et la façon de les présenter. Parmi ses missions, le service Savoir-Faire est en relation étroite et constante avec le réseau (Présidents de régions, Conseillers, membres des Commissions Métier, Commissions Produit, Commissions Animation et Formation, ainsi que les utilisateurs de la méthode sur le terrain) et en interne avec tous les autres services du Groupe Rivalis.

Saloua HAMILA



Responsable du Service Coordination Réseau

« Le but est d'être au service et à l'écoute des Conseillers car le facteur humain est primordial. »

Le rôle du Service Coordination Réseau est d'assurer l'accompagnement des Conseillers Rivalis. C'est le premier relais suite à l'intégration du réseau et tout au long de son activité de Conseiller Rivalis, ce qui permet de conserver un lien permanent du Conseiller vers la tête de réseau. Ce service est garant de leur satisfaction et permet d'avoir une interlocutrice privilégiée qui traite et répond rapidement aux besoins des Conseillers.

Il s'agit d'un ensemble de compétences mis en place par le réseau Rivalis afin d'organiser et dynamiser le fonctionnement et l'interdépendance entre les membres du réseau. Cela passe par des échanges réguliers avec les Conseillers, un suivi du démarrage, la mise à disposition de différents supports et outils, un accompagnement dans leur développement et le montage de leurs partenariats.

Le siège de Rivalis

7.2 Les services

A black and white portrait of Julie GISSINGER, a woman with long dark hair, smiling. She is wearing a dark polo shirt with the Rivalis logo on the chest. The background is a plain, light color.

Julie GISSINGER



Chargée de Communication

« L'essence de la communication est de développer une image qui soit fidèle et favorable au devenir de l'entreprise. »

Le service Communication a pour mission de valoriser l'image de l'entreprise et d'accroître la notoriété du métier de Conseiller Rivalis. Le service réalise des supports de communication en interne, permettant aux Conseillers de bénéficier d'outils performants dans leur prospection (plaquettes, photographies, vidéos, flyers, cartes de visite, affiches, site web, réseaux sociaux, ...). En externe, la stratégie de communication est définie et validée par la Commission Communication. Dès lors, le service met en place des campagnes d'envergure nationales sur les médias (presse, radio, internet) et hors média (e-mailing, événements, ...) en veillant au respect des valeurs et de la philosophie de Rivalis. Les relations presse, outil stratégique du service, confèrent une forte légitimité à l'entreprise, ancrant sa réputation de façon durable, grâce à une visibilité constante dans les médias.

Julie MARTINEZ

Juriste



« Le droit est l'art du bien et de l'équitable ! »

Le service Juridique a pour mission de sceller les premiers liens juridiques entre le Conseiller Rivalis entrant et Rivalis et tend également à apporter des réponses claires sur toutes les questions liées à la sphère contractuelle entre les membres du réseau et Rivalis. Ce service fait évoluer le schéma contractuel en fonction des différentes avancées du réseau. Le service juridique intervient également dans le domaine de la protection de la marque afin de préserver la notoriété du réseau de Conseillers. Au-delà du réseau Rivalis, le service juridique a en charge la gestion juridique interne des différentes entreprises du Groupe et assure une veille permanente.

Le siège de Rivalis

7.2 Les services



Loïc

PETITDEMANGE



Responsable du Service Produit

« Notre crédo : optimiser l'utilisation de Rivalis pour chacun de nos utilisateurs par la formation et l'assistance. »

Ce service est une véritable courroie de transmission entre les utilisateurs du progiciel et les équipes de développement. Il intervient pour porter assistance aux utilisateurs rencontrant des difficultés informatiques, mais également pour former les Conseillers à l'utilisation du progiciel. En contact régulier avec les utilisateurs de la méthode Rivalis, le service relaye leurs demandes aux équipes de développement. Il fait ainsi évoluer la base de connaissance commune à tous les utilisateurs.

Le service Produit a un objectif essentiel : s'assurer du niveau de fiabilité du progiciel.

RIVALIS



Keran PETIT



Directeur Technique

« Nous sommes fiers de proposer l'expérience de Rivalis en application mobile offrant des interfaces rapides, ergonomiques et modernes. »

Le service développe et améliore constamment l'outil de pilotage par excellence : le progiciel Rivalis. Aujourd'hui, le progiciel Rivalis est à sa 5^{ème} version et propose une version mobile inédite. De nombreuses innovations mises en place par le service informatique offrent à Rivalis un outil moderne et unique sur le marché. En effet, le service travaille sur l'optimisation du progiciel en termes de mobilité, d'ergonomie et d'amélioration technique. Il est garant de la qualité du logiciel et est chargé de mettre à disposition des utilisateurs et des Conseillers Rivalis des ressources informatiques communes. Le service est en collaboration étroite avec le service Produits, qui offre une assistance personnalisée aux utilisateurs.

Le siège de Rivalis

7.2 Les services

Marie-Claude GROSHAENY



Responsable du Service Comptabilité

« Un bon comptable a toujours la hantise de commettre des erreurs ! »

Le service Comptabilité a pour mission d'établir, pour les différentes structures du Groupe Rivalis : la facturation, la saisie des pièces, le suivi et apurement des comptes, la gestion de la trésorerie, les relations avec les organismes financiers, les relations avec les impôts, les télé-déclarations fiscales & sociales. Enfin, le service Comptabilité prépare les situations et bilans.

The Rivalis logo, featuring a stylized graphic of a person's head and shoulders above the word "RIVALIS" in a bold, sans-serif font.

RIVALIS

Lionel STEMPFEL



Chargé de Recrutement

« Accompagner nos futurs experts dans la réalisation de leurs aspirations professionnelles et leur projet de vie.. »

A la suite de la journée d'informations et de sélection, le service recrutement est le lien privilégié entre les hommes et les femmes désireux d'intégrer le réseau Rivalis. Jusqu'au démarrage de sa formation initiale, nous accompagnons le candidat dans l'étude de son projet, l'établissement de son prévisionnel et les étapes liées à la création de son entreprise. Nous organisons les échanges des candidats avec les Conseillers Rivalis, afin qu'ils puissent s'assurer que leur perception de l'activité du pilotage d'entreprise soit cohérente avec leurs aspirations.

The Rivalis logo, featuring a stylized smiley face above the word 'RIVALIS' in a bold, sans-serif font.

Le siège de Rivalis

7.3 Des locaux ancrés dans la tradition régionale



Colmar, ville historique du Groupe Rivalis, au cœur de l'Alsace, au cœur de l'Europe

Depuis la création du réseau, le groupe Rivalis a toujours souhaité marquer son identité alsacienne ainsi que sa différence dans le choix de son implantation géographique. A l'heure où les principales têtes de réseaux « fleurissent » dans la région parisienne, Rivalis reste fidèle à ses origines. Le siège de Rivalis se situe à Logelheim, à 10 minutes de Colmar, ville historique au centre de l'Europe, qui a toujours été convoitée par une grande population touristique. Sa richesse culturelle ainsi que la beauté du site en font une ville référence dans le patrimoine national. Ce sont autant d'atouts qui compensent largement l'éloignement géographique. C'est également un atout pour le groupe Rivalis : le fait de ne pas être « facile d'accès » marque la motivation des candidats à venir en journée de sélection. Fier de ses origines alsaciennes, Rivalis a souhaité associer son réseau à l'image de la ville, une ville où il fait bon vivre, où l'activité économique est florissante, avec une ouverture à l'international !



Le siège de Rivalis

7.3 Des locaux ancrés dans la tradition régionale



l'Alsace connaît une tradition aussi vivante qu'authentique

Ses maisons à colombages et aux toits pentus confèrent aux bâtiments du siège Rivalis un côté enchanteur.



Les bureaux du siège Rivalis se trouvent dans un environnement atypique

Briques, poutres apparentes, charpentes et aménagement traditionnel : l'entreprise se différencie des buildings quasi-impersonnels de la capitale.



#8

Rivalis, solution révolutionnaire?

8.1 Une réponse unique aux besoins des TPE

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.1 Une réponse unique aux besoins des TPE

La philosophie Rivalis est simple

Le chef d'entreprise est l'unique personne importante.

Sans lui, l'entreprise est une coquille vide au nom barbare (SARL, EURL, EIRL...).

En 2016, 58 000* sociétés ont déposé le bilan. En 2017, plusieurs millions de dirigeants s'inquiètent tous les jours de pouvoir payer leurs salariés, leurs fournisseurs et subvenir aux besoins de leurs familles. (* Source Altares).

A tous ces chefs d'entreprise, Rivalis dit une chose : « **Tenez bon et sachez vous entourer des meilleurs !** »

Rivalis a aujourd'hui 23 ans et accompagne 15700 utilisateurs dans le développement de leur société !

RÊVONS UN PEU...

36% des clients Rivalis ont pu embaucher en moyenne 1,7 salariés (cf page 27).

Si toutes les Très Petites Entreprises de France avaient Rivalis (2,5 millions TPE*) :

36% de 2,5 millions TPE = 900 000 entreprises pourraient donc employer en moyenne 1,7 salariés

Rivalis pourrait donc créer 1,5 millions d'emplois

* Source Insee



« Grâce à Rivalis, j'embauche une personne par an ! »

François, chaudronnier
à Nivolas Vermelle (38)

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires

De nombreux organismes partenaires soutiennent la méthode Rivalis.

Rivalis, partenaire des Institutions

De nombreuses institutions soutiennent les Conseillers Rivalis, sur le terrain, comme :
les Chambres de Métiers, les Chambres de Commerce et d'Industrie, les corporations...

Ces institutions sont les relais de proximité auprès des petites entreprises de la méthode Rivalis. Un travail de collaboration : dans leurs missions de soutien et d'accompagnement, certaines institutions proposent les services des Conseillers Rivalis. De la création d'un projet d'entreprise à l'accompagnement en passant par l'aide à la recherche de financement, les Conseillers Rivalis sont aujourd'hui reconnus comme étant des partenaires privilégiés des petites entreprises dont le professionnalisme et l'efficacité ne sont plus à prouver.



Quelques témoignages de dirigeants qui, plus positifs que jamais, (re)trouvent confiance en l'avenir.

Les clients adhérents de la CAPEB parlent de Rivalis

« Rivalis est **un excellent outil de gestion**, qui nous donne de façon précise l'évolution de notre entreprise. Cela nous permet de faire des investissements et d'analyser la rentabilité de nos chantiers ! »

Mme Mary, Membre élue CAPEB Bretagne (Menuiserie rénovation – Rennes)

« Rivalis est un outil qui **s'adapte parfaitement** à la méthode artisanale ! »

M. Dominique Bréard, adhérent CAPEB (Tailleur de pierres à Niort - Poitou-Charentes)

« On aurait du mal à se passer de Rivalis aujourd'hui, c'est **un vrai guide** pour nous ! »

Mme Boutin, adhérente CAPEB (Entreprise de maçonnerie - La Chevrolière - Pays de la Loire)

«La méthode Rivalis est **efficace** et l'accompagnement de mon Conseiller me convient totalement ! »

M. Henri, adhérent CAPEB (Menuiserie à l'Ille-et-Vilaine – Bretagne)

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires

Rivalis, partenaire des Experts-Comptables

Les patrons souhaitent être accompagnés et connaître la situation de leur entreprise en temps réel. Pour répondre à leurs questions, ils se tournent naturellement vers leur expert-comptable.

Si certains cabinets proposent ce type de service, beaucoup d'entre eux ne peuvent accéder à ces demandes. Les raisons sont diverses : une multitude de clients à gérer, un manque de temps et d'outil adapté.

Fort de ce constat, Rivalis, partenaire des petites entreprises depuis 1994, propose des solutions afin de satisfaire les experts-comptables et de leur permettre de répondre aux besoins de leurs clients tout en étant encore plus performants dans leurs missions.

Rivalis, partenaire des Banques

→ Garantir les crédits

Répartis sur l'ensemble du territoire, les Conseillers Rivalis sont présents, chaque mois, aux côtés du dirigeant pour lui permettre de ne pas faire les erreurs de pilotage qui mettraient en péril son entreprise. Rivalis peut se féliciter d'être la seule méthode en France à être capable de garantir les crédits que les banques accordent aux petites entreprises.

→ Les créateurs

Les missions des Conseillers Rivalis ne se limitent pas à l'accompagnement des dirigeants. Ils épaulent également les créateurs d'entreprise : analyse du projet, rentabilité, prévisionnel, aide pour définir les objectifs, etc. Ils épaulent les créateurs comme les dirigeants dans la recherche de financement.

→ Etablissements partenaires

Plusieurs établissements bancaires sont aujourd'hui partenaires du Groupe Rivalis sur le terrain et soutiennent les créateurs et les dirigeants de petites entreprises. Par exemple, la Banque Populaire d'Alsace communique les vidéos et témoignages de clients Rivalis sur leur extranet et met à jour les supports mensuellement pour permettre à leurs clients de découvrir la solution Rivalis.

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires



www.petite-entreprise.net
partenaire du réseau Rivalis

Depuis 2007, la société Valpolis est partenaire du Réseau Rivalis via son portail internet : www.petite-entreprise.net

Avec 7 millions de visites en 2016 (+ 3,9 millions par rapport à 2014), il s'agit du **premier portail d'informations et de conseils aux créateurs et dirigeants de TPE**. 715 Correspondants locaux Petite-Entreprise.net accompagnent les créateurs et dirigeants d'entreprise au quotidien.

Petite-Entreprise.net met à disposition du Réseau Rivalis sa compétence internet en matière de communication, de référencement, d'e-business et permet aux Conseillers Rivalis de démarrer rapidement et de développer leur activité en leur apportant des demandes directes de Créateurs et Dirigeants, en proposant certaines des prestations des Conseillers Rivalis directement en ligne. Les demandes générées par Petite-Entreprise.net sont des patrons ou futurs patrons d'entreprise qui se trouvent face à des questionnements ou des problématiques concernant entre autres la gestion de leur entreprise.

Pour assurer la réactivité et le suivi des affaires, Petite-Entreprise.net met à disposition des Conseillers Rivalis un espace réservé en ligne : le Centre d'Affaires. Toujours en développement et au service des Conseillers Rivalis, Petite-Entreprise.net se positionne comme un partenaire de choix !

Le Conseiller Rivalis, partenaire incontournable du dirigeant

Le métier de Conseiller Rivalis a été inventé il y a près de 22 ans. Il a fait ses preuves et montré son efficacité pour soutenir les dirigeants de TPE. Pour ceux qui ont franchi le pas de l'accompagnement Rivalis, leur Conseiller Rivalis est devenu un partenaire incontournable de l'entreprise, au même titre que l'expert-comptable ou le banquier.

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires



Les Meilleurs Ouvriers de France

Le 16 septembre 2015, la Société Nationale des Meilleurs Ouvriers de France et Rivalis, N°1 du Pilotage d'Entreprise en France, ont scellé un partenariat national.



Cauchemar en Cuisine

Rivalis est Partenaire Production et Fournisseur d'Expertise Interne de l'émission Cauchemar en Cuisine diffusée sur M6 et suivie par 3 millions de spectateurs. C'est à travers l'expertise de Nicolas Jordan, Responsable du Savoir-Faire et acteur majeur dans le lancement de l'aventure Rivalis, que le n°1 du Pilotage d'Entreprise en France accompagne les restaurateurs.



500 Nocturnes

Rivalis crée la version moderne des 500 Nocturnes en octobre 2015, avec son partenaire l'Anneau du Rhin. Une course mythique dans les années 60 à 90 en Alsace, relancée sous forme de course de voitures GT sur circuit (Ferrari, Lamborghini, Aston Martin...). Les 500 Nocturnes sont une très belle vitrine pour Rivalis, pour qui le pilotage d'entreprise et le pilotage automobile ont beaucoup de points communs.



BleuBlancZèbre

Bleu Blanc Zèbre (BBZ) est un mouvement citoyen français fondé par Alexandre Jardin en mars 2014 qui regroupe de nombreux acteurs de la société (associations, fondations, services publics, mairies, mutuelles ou entreprises), agissant ensemble, pour résoudre un problème de la société, en impliquant les citoyens dans sa résolution.

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires



Salon i-Novia

Rivalis est partenaire d'i-Novia depuis ses débuts. Salon majeur dans le grand Est, le salon i-Novia est le rendez-vous des entreprises qui innove, dont fait partie Rivalis.



Le Site des Marques

Avec 500 000 visites par mois et 650 000 établissements référencés, le Site des Marques est une référence en matière d'informations utiles sur les commerçants (produits, horaires d'ouverture, etc.). Rivalis est partenaire du Site des Marques depuis 2014 pour développer des services dédiés à cette population d'entrepreneurs.



Salon des Micro-Entreprises

Depuis deux ans, Rivalis se rend au SME (Salon des Micro-Entreprises) pour échanger avec les créateurs et dirigeants de TPE, et présenter sa solution.



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 dont le cœur de métier est l'amélioration de la rentabilité dans les très petites entreprises (TPE de 0 à 19 salariés).

Rivalis, solution révolutionnaire ?

8.2 Une méthode jugée incontournable par les partenaires



CAPEB

Présent chaque année au salon de la CAPEB, Rivalis est partenaire de la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment, pour accompagner les artisans du BTP dans la rentabilité de leur entreprise et de leurs projets artisanaux.



DGE

Rivalis entretient des relations privilégiées avec la Direction Générale des Entreprises. Soucieux de faire connaître le Pilotage d'Entreprise Rivalis aux pouvoirs publics, les dirigeants de Rivalis ont été reçus plusieurs fois au Ministère de l'Economie pour évoquer les voies de développement des Très Petites Entreprises.



*L'humilité, le courage, l'amour de l'entreprise,
la volonté d'innover, le respect du projet de vie,
l'humain avant tout ...*



Prénom NOM
Conseiller Rivalis