

***Le premier réseau de dirigeants
au service des dirigeants de petites entreprises***

RIVALIS est une affaire familiale née en Alsace, au milieu des années 90 en réaction au fait que les petites structures manquaient de soutien et sur le constat qu'environ la moitié des entreprises qui se créent disparaissent dans les 2 ans. A partir d'une méthode, mise au point par RIVALIS, qui permet aux patrons de TPE (0 à 19 salariés), de gérer leur compte d'exploitation en temps réel, les dirigeants de Groupe Rivalis, Lionel et Damien VALDAN, ont développé un réseau d'experts établi sur 275 secteurs en France auprès de 2500 clients actifs. Ils poursuivent maintenant un projet ambitieux de densification du réseau des experts et de la clientèle, en France et vers l'Europe.

La méthode RIVALIS c'est :

- 1/ un logiciel d'aide à la gestion simple à utiliser par tout entrepreneur
- 2/ du conseil en gestion par un réseau d'experts franchisés

1/ Le logiciel, conçu par Rivalis (la Version 4 est actuellement diffusée), permet de

- gérer l'entreprise à partir de la seule saisie d'un devis et d'une facture
- connaître à tout moment l'écart entre objectifs et réalisations
- faire des simulations d'impact de décisions à prendre sur les bénéfices futurs de l'entreprise

2/ L'expert

- .paramètre le logiciel en fonction des objectifs recherchés par le chef d'entreprise,
- .forme le chef d'entreprise à son utilisation en deux heures
- .lui rend visite chaque mois pour analyser les écarts, l'aide au besoin dans ses choix stratégiques.

Le modèle économique :

Groupe Rivalis se rémunère auprès des experts par

- un droit d'entrée de l'ordre de 33 K€
- un forfait mensuel de 450€
- une commission de 2% du chiffre d'affaires de l'expert

L'expert perçoit auprès des clients-entreprises:

- Installation et formation initiale: forfait de 1500 à 2000€
- Visite mensuelle: forfait entre 230 à 280€ par mois
- Prime de réussite: variable entre 8 et 15% du dépassement d'objectif de résultat

Projet de développement

- Développer le réseau d'experts en visant 500 secteurs
- Densifier la clientèle de TPE des experts
- Offrir des produits connexes (communication, sauvegardes, diagnostic...)

