



ILS ONT CRÉÉ LE LOGICIEL ANTI-DÉPÔT DE BILAN

Rivalis : la machine anti-faillite

Une PME alsacienne propose aux TPE, artisans et commerçants une solution pour éviter d'aller dans le mur.

On le sait, les petites entreprises sont le moteur de l'économie. Elles produisent, embauchent et paient leurs impôts en France. Mais on sait également qu'elles peuvent être fragiles. Pourtant, à écouter Damien et Lionel Valdan, codirecteurs de Rivalis, «elles sont les mieux armées face à la crise !». Paradoxal alors que la moitié des petites entreprises déposent le bilan seulement deux ans après leur création ? Pas pour Damien Valdan, l'un des 2 dirigeants de la PME alsacienne qui, à travers un réseau de 200 conseillers franchisés, propose aux dirigeants de TPE

(de 0 à 19 salariés) des outils et des conseils de gestion apparemment très efficaces : «*La petite entreprise a de belles perspectives devant elle pour 2011, à condition qu'elle sache utiliser la conjoncture et qu'elle développe de nouveaux savoir-faire pour peser toujours plus sur l'économie nationale*», prévient ce roi du tableau de bord personnalisé pour TPE en manque de visibilité.

Une naissance atypique

Tout commence parce que leur père, concessionnaire automobile, Henri Valdan, disparu en 2007, a été

l'un des premiers patrons à utiliser l'informatique et à l'adapter aux besoins de sa société. De cette expérience est né le concept même de la méthode Rivalis : l'informatique peut constituer un véritable outil de pilotage, si elle est adaptée aux besoins (et donc à la taille) de l'entreprise et s'il est accompagné de l'expertise humaine. En 1992, après avoir vendu sa société, Henri Valdan se lance dans ce projet novateur, autour du développement d'un logiciel spécifiquement conçu pour les petites structures. Vingt ans après, ses deux fils, Lionel (40 ans, chargé du développement) et Damien (34 ans, chargé de l'opérationnel), ont repris le flambeau et développé Rivalis, tout en restant ancré dans son esprit familial et ses racines alsaciennes.

En 1996, Rivalis met en place son réseau de conseillers pour couvrir l'en-

Le coaching personnalisé pour TPE

Plusieurs acteurs ciblent la clientèle des petites entreprises. Pour accroître sa notoriété, Rivalis multiplie les partenariats afin de proposer une offre complète aux petites structures.

- Filiale de Cegid, Comptanoo est le 1^{er}

éditeur de services et logiciels de comptabilité collaboratifs pour les entrepreneurs individuels, petites entreprises et associations. Depuis Janvier 2010, Rivalis fait partie des offres de services proposées dans e-parcours, guide interactif de la création d'entreprise, du développement et de la

cession d'entreprise.

- Réseau de courtage en travaux en France, Illico Travaux et Rivalis se sont



associés pour proposer une offre commune, le pack Performance artisans, proposé par les 130 courtiers du réseau à leurs partenaires à des conditions préférentielles.

Rivalis multiplie les franchises

Chiffre d'affaires : **2,64 millions d'euros.**

+ 13% de croissance du CA en 2009

Cotée sur le marché libre depuis juin 2009.

Un réseau de

200 conseillers franchisés.

2.500 utilisateurs actifs.

Objectif 2015 : **25.000**

utilisateurs. 20 collaborateurs, plus de 300 conseillers.



www.comptanoo.com



«La petite entreprise du XXI^{ème} doit pouvoir compter sur un conseil en gestion adapté.»

Lionel Valdan,
codirigeant de Rivalis

«Le rêve de notre père ? Que plus jamais une entreprise ne fasse faillite parce qu'elle n'était pas bien gérée.»

Damien Valdan,
codirigeant de Rivalis

RIVALIS

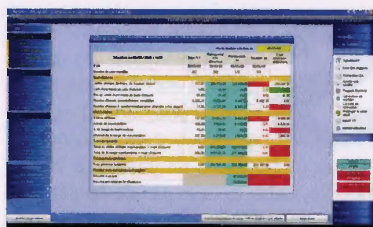
semble du territoire national, ce qui sera achevé en 2002. Si l'environnement économique change, le besoin de conseil reste toujours aussi présent. «Le statut d'auto-entrepreneur booste la création, avec plus de 320.000 lancements sur 580.000 nouvelles entreprises en 2009, soit 75% de plus qu'en 2008. Mais près de la moitié des entreprises défilantes sont des TPE sans salariés. En cette période tourmentée, qui laisse quand même augurer une reprise sur 2011, l'accompagnement des petits entrepreneurs est plus que jamais une nécessité absolue», explique Lionel Valdan.

La méthode Rivalis

Concrètement, l'offre de services de Rivalis s'articule autour de deux axes. D'une part, un logiciel de gestion complet et simple, «développé par des patrons pour des patrons», qui assure un suivi en temps réel de tous les indicateurs économiques ; d'autre part, l'accompagnement d'un conseiller indépendant, affilié au réseau Rivalis, ancien cadre ou patron ayant souhaité se lancer dans une activité de conseil. Le logiciel créé par Rivalis cherche à répondre aux deux questions fondamentales de tout entrepreneur : «Où suis-je ?» et «Où vais-je ?».

Il associe donc un suivi de la situation en temps réel, au travers d'indicateurs concrets, mais également un outil d'aide à la décision, qui avertit le dirigeant de l'évolution de sa société à court et moyen termes, permettant ainsi de prévenir tout risque de dérapage, par rapport à un budget prévisionnel établi lors du paramétrage du logiciel

avec le conseiller Rivalis. «Grâce à la méthode des scénarii, l'entrepreneur peut se projeter à plus long terme, ce qui est généralement le point faible des TPE», précise Damien Valdan. Grande originalité de Rivalis, le logiciel n'est pas commercialisé de manière indépendante mais peut être utilisé au quotidien



>> Véritable GPS de la situation financière de l'entreprise, le logiciel Rivalis est la clé de la sécurité.

par le patron, sans aucune compétence informatique ou de gestion particulière. «Le conseiller quant à lui assure en quelque sorte le rôle de copilote. Il assiste le chef d'entreprise dans la gestion de son exploitation, l'accompagne dans ses choix de développement et joue les rôles de garde-fous».

Objectifs ambitieux

L'année 2010 a marqué une pause dans le développement du réseau et a permis une réorganisation de l'entreprise. Pour Lionel Valdan, «on ne gère pas un réseau de 200 conseillers comme un réseau de 5. La levée de fonds et l'introduction en Bourse de 2009 nous ont donné les moyens d'accélérer le mouvement, mais il était nécessaire

de réfléchir à notre manière de faire». Concrètement, alors que certains conseillers exerçaient d'autres activités, tous les recrutements se feront désormais dans le cadre d'un contrat de franchise. «Nous souhaitons bâtir une marque nationale forte et reconnue. Notre participation au congrès de l'Ordre des experts-comptables pour la 2^{ème} année consécutive, qui illustre notre volonté de ne pas nous positionner en concurrent, mais bien en complément des comptables traditionnels, va dans ce sens. Nous souhaitons notamment permettre aux comptables et experts-comptables de s'appuyer sur le logiciel Rivalis dans le cadre de leurs missions», ajoute-t-il.

D'autres initiatives ont été mises en place, comme la création de petite-entreprise.net, un portail de services aux entreprises, qui propose des informations accessibles à tous, mais permet également aux patrons et créateurs de TPE-PME d'identifier les conseillers et prestataires dans leurs régions ou selon leurs problématiques, afin de trouver rapidement des solutions pour mener à bien leur projet. Grâce aux services en ligne, ces créateurs peuvent bénéficier de formations, mais aussi de créations graphiques. Enfin, le portail fourmille de nombreuses fiches pratiques utiles pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Le tout destiné à remplir un objectif ambitieux : atteindre les 25.000 utilisateurs dans 5 ans, ce qui ne représente que 1% des 2.500.000 petites entreprises françaises. Les chambres de commerce recommandent Rivalis, mais pas trop, de peur de perdre une partie de leur fonds de commerce.

● Pascal Rosier