

## À PROPOS DE RIVALIS

**Rivalis** a été créée il y a quinze ans pour accompagner

les entreprises qui souhaitent se doter de compétences dans la gestion et la stratégie d'entreprise. Fort de ses 211 consultants, tous ayant une expérience de plus de vingt ans dans le management de sociétés, le réseau ne cesse de se développer en recrutant des consultants de haut niveau désirant orienter leur carrière et faire bénéficier de leur expertise les entreprises qui en ont besoin. Cet éditeur se présente sur le marché avec un positionnement innovant qui, aujourd'hui, lui donne la première place dans la catégorie « services » parmi les franchisés.

[www.rivalis.fr](http://www.rivalis.fr)



*fournisseur généraliste qui propose des outils de pilotage en ayant, au préalable, paramétré spécifiquement le logiciel pour le compte de notre client. La valeur ajoutée de notre métier se situe là. Nous agissons en qualité de copilote avec les tableaux de pilotage que nous maîtrisons »,* précise Lionel Valdan, PDG de Rivalis. C'est la principale différence avec les licences que vous acquérez. Quand vous achetez ou louez un logiciel, c'est souvent à vous de le configurer. Dans le cadre d'un contrat avec Rivalis, la société se charge de le faire à votre place en fonction des particularités de votre activité. Du temps de gagné ! Mais surtout, le consultant va vous aider sur la durée, en vous alertant régulièrement des écarts observés par rapport à vos objectifs. C'est l'étude « assistée » des tableaux de bord de pilotage qui vont vous permettre de modifier ou de corriger les orientations prises pour être en adéquation avec les stratégies décidées en amont. Le but recherché, poursuit Lionel Valdan, est la « culture du résultat permanent ». Bien entendu, le prix n'est plus du tout celui de l'acquisition d'un pack de gestion. Mais le but recherché dans ce cas précis est celui du retour sur investissement. Dépenser pour gagner.

### Faites vous accompagner

Savoir prendre les bonnes décisions est la préoccupation quotidienne de tous les chefs d'entreprise. L'exercice est exigeant surtout en cette période d'incertitude économique. Il y a deux ans, à la question posée aux dirigeants de société par IBM dans son baromètre annuel « avez-vous les éléments d'appréciation pour décider de l'orientation de vos stratégies? »,

**“Pourquoi alors ne pas se faire accompagner par des hommes dont le métier est justement le pilotage des entreprises ? ”**

8 % d'entre eux avaient répondu « non ». Aujourd'hui, ils sont passés à 22 %. Près des trois-quarts des entrepreneurs interrogés par EBP gèrent eux-mêmes la comptabilité. D'où la volonté des éditeurs d'apporter les réponses exigées par le marché avec l'intelligence économique. Pour les petites entreprises à la recherche d'opti-

misation, les solutions d'accompagnement sont des pistes intéressantes à explorer. Le principe de base est classique : à chacun son métier. Le gérant de l'entreprise est expert par rapport à l'activité qu'il exerce. Doit-il avoir les mêmes compétences dans la gestion ? Sans doute, quoique c'est plus difficile, car la lecture d'un bilan n'est pas sa formation de base et d'après l'éditeur EBP, « un entrepreneur sur quatre n'a jamais suivi de formation en comptabilité ». Pourquoi alors ne pas se faire accompagner par des hommes dont le métier est justement le pilotage des entreprises ? C'est la solution que propose Rivalis.

### Être guidé par des hommes...

La solution de Rivalis est de vous faire assister dans votre gestion par un consultant pour vous aider à analyser les éléments d'exploitation de votre entreprise par rapport aux objectifs que vous vous êtes fixés. En fonction des résultats, et c'est là que l'offre de cet éditeur prend tout son sens, toutes les solutions seront étudiées pour agir dans la direction la plus rentable pour l'entreprise. « Nous sommes un