



Le Pilotage d'Entreprise Rivalis

Le réseau Rivalis, c'est

- 1^{er}** réseau d'accompagnement des dirigeants
- 87 395** utilisateurs TPE
- 730** Conseillers Rivalis sur le terrain **dont 16 en Isère**
- 26 ans** d'expérience dans notre métier
- 96 %** de satisfaction clients

Les bénéfices pour les clients

Un Conseiller tous les
mois dans l'entreprise

Le dirigeant n'est plus
seul à prendre les
décisions stratégiques
de l'entreprise



Il prend de la hauteur
pour mieux décider et
gagne en sérénité



Un outil de Pilotage en
temps réel

Vendre 100% des
heures vendables de
l'entreprise



Augmentation de la
rentabilité et de la
trésorerie

POUR LE DIRIGEANT



+71%

DE SÉRÉNITÉ AVEC RIVALIS

(Note de 4,5/10 avant Rivalis à 7,7/10 après Rivalis)

+17%

de revenus
de 2017 à 2018

+33%

de congés
par an

+4H

de temps libre
par semaine

POUR L'ENTREPRISE



+40%

de résultat d'exploitation
annuel

+48%

de solde bancaire

+2

embauches
par entreprise

23 661 €

d'investissement
par entreprise

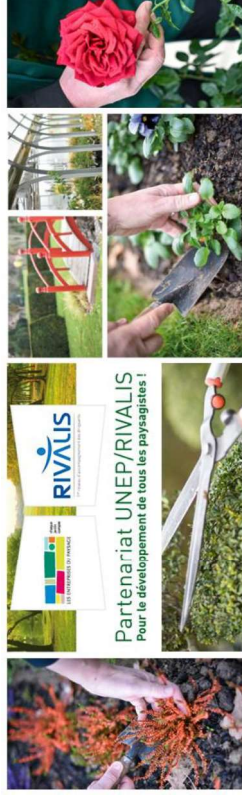
En résumé

Le pilotage répond aux 6 questions essentielles et quotidiennes du chef d'entreprise :

- 1 Quelle est la situation de mon entreprise aujourd'hui ?
- 2 Quelle est ma projection de résultat ?
- 3 Suis-je rentable sur ce devis, cette proposition, cette mission, ce chantier ?
- 4 Est-ce que mes clients me payent ?
- 5 Puis-je investir ?
- 6 Puis-je embaucher ?

Des partenaires majeurs

Rivalis, Partenaire
des Meilleurs Ouvriers de France



1er réseau d'accompagnement des dirigeants

La méthode

Le diagnostic (offert par la CAPEB)

En s'appuyant sur le dernier bilan, nous établissons un diagnostic qui donne :

- 1 L'atterrissage en fin d'année
- 2 Le potentiel maximal de l'entreprise
- 3 L'impact des aides/report sur la rentabilité de l'entreprise

Suite à ce diagnostic, une proposition d'accompagnement peut être faite, en cohérence avec :

- les objectifs du chef d'entreprise ;
- les points importants de l'audit.

Le pilotage

Accompagné, le dirigeant :

- 1 optimise sa performance financière : rentabilité par affaire, rémunération, résultat d'exploitation, marges & valeur ajoutée
- 2 pilote son entreprise en temps réel, suit ses objectifs et peut prendre les bonnes décisions en permanence
- 3 est assisté dans ses décisions stratégiques (embauche, investissements...), optimise sa trésorerie, et surtout n'est plus SEUL.



N°1 du Pilotage d'Entreprise