

A background image showing a business meeting. Several people are gathered around a table, looking at documents and charts. One person is pointing at a chart on a document. There are laptops and papers on the table. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent layer. Two large yellow shapes are on the left and right sides of the image.

CAP SERENITE NORMANDIE

Conseiller Rivalis: Laurent Guerbé

Activité : **Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion** Code APE 7022Z



Un Objectif

Changer de vie et ouvrir mon cabinet de pilotage et conseil

1 | Qui suis-je ?

2 | Etude de marché

3 | Mon partenaire

4 | Qu'est-ce que je vais vendre ?

5 | Mon projet en chiffres

6 | Travailler ensemble

A photograph of a business meeting with a blue overlay. In the foreground, a person's hand points to a document with various charts and graphs. Another person's hand is visible holding a pen over the document. In the background, a laptop is open on a table, and a red coffee cup sits on a saucer. The scene is set in an office environment with a window in the background. Two large yellow shapes are positioned on the left and right sides of the image, partially overlapping the blue overlay.

Qui suis-je ?

“

Qui suis-je ?

*Un chef
d'entreprise*

Mes mots clés : #sérieux #expérience #performance #humain

**Qualités
humaines
principales :**

Ecoute
Respect
Empathie
Bienveillance
Collaboration
Communication
Adaptabilité

Compétences métier :

Diriger des transformations
Entreprenariat
Connaissance de secteurs clés
Gestion de projets
Expertise en stratégie/innovation
Expérience internationale
Orientation résultats
Optimisation de la performance
Gestion de crises

Dernier poste :

Directeur
Général
Start Up

61 ans

35 ans

d'expérience

Marié

3 Enfant(s)

“

*De quoi ai-je
envie
aujourd'hui ?*

- Développer mon âme d'entrepreneur
- Partager mon expérience et mes compétences aux dirigeants de ma région
- Accompagner, aider et conseiller vers la réussite les entreprises au quotidien

**Être utile aux femmes et hommes acteurs
de l'économie locale !**

A photograph of a business meeting. Several people are gathered around a table, looking at a document with various charts and graphs. A laptop is open in the background, and a red coffee cup is on the table. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter. There are teal-colored decorative shapes in the corners: a rounded rectangle on the top-left and a trapezoidal shape on the bottom-right.

Le marché



**Les TPE
forment la
première
entreprise de
France**

Sur le plan national



1,11 million de créations en 2024 

Et sur mon secteur

210256

TPE/PME de 0 à 19 salariés à 1 heure autour du siège social de ma future entreprise

(1)Source Insee - Les entreprises en France, édition 2022 - Entreprises de 0 à 9 salariés
Source : INSEE Le tissu productif français par catégorie d'entreprises en 2022 (extrait) paru le 05/12/2024



Pourquoi les TPE échouent ? Quels sont leurs problèmes ?

Sources : Enquêtes Petite-
Entreprise.net / Enquête BPI Le Lab -
Janvier avril 2016

Les études nationales montrent que **52%** des dirigeants de TPE ou PME estiment manquer d'accompagnement dans leur développement, et **71%** lors de la création.



Gestion

50%

- Mauvaise anticipation des coûts
- Rentabilité insuffisante
- Mauvaise gestion des impayés
- Délais de paiement fournisseurs non négociés
- Mauvaise gestion de trésorerie



Solitude

74%

- N'ont pas de soutien au quotidien pour les guider
- N'ont pas de conseils personnalisés
- N'ont pas d'accompagnement dans leur prise de décision
- N'ont pas d'interlocuteur dédiés



Ventes

50%

- Mauvaise gestion des ventes
- Force de vente non structurée
- Démarchage commercial inefficace
- Marge commerciale trop faible



Quels sont aujourd'hui les partenaires du dirigeant de TPE ?



Recherche de financement
Investissement
Trésorerie

Quelques rencontres annuelles



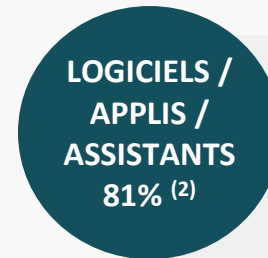
Aide à la création
Recherche de
partenaires

Rencontres ponctuelles



Comptabilité et bilan
Déclarations
administratives
Fiscalité

1 à 2 rencontres annuelles



Visibilité en ligne
Tableaux de bord

Utilisation régulière

⁽¹⁾ Source Ordre des Experts Comptables - TNS Sofres 2020

⁽²⁾ Nombre de TPE/PME ayant une visibilité en ligne - Baromètre France Numérique 2021

“

Qui s'occupe de la gestion, la vente et la solitude ?

Consultants indépendants

Cadres externalisés
(marketing, finances...)
Réponse à un problème ponctuel

Missions ponctuelles

Associations

Réseau entrepreneur
60 000 rebonds

Missions ponctuelles

?

Gestion opérationnelle
Pilotage en temps réel
Projets du dirigeant

Accompagnement régulier

Existe t-il un acteur/partenaire pour les besoins opérationnels ?

“

*J'ai identifié un
partenaire
pour m'aider
avec mon
projet*



POUR ASSURER LA RÉUSSITE DE MON PROJET, JE SOUHAITE ME FAIRE ACCOMPAGNER D'UN PARTENAIRE

- Avoir une offre pertinente et m'appuyer sur une solution et des outils qui ont fait leurs preuves
- Gagner du temps et avoir des clients + rapidement
- Faire partie d'un réseau pour profiter des meilleures pratiques

A photograph of a business meeting. Two people are seated at a table, looking at a document with various charts and graphs. A laptop is open in the background, and a red coffee cup is on the table. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent layer, and the text 'Mon partenaire' is written in white in the center. There are also solid blue shapes in the corners of the image.

Mon partenaire

“

*J'ai choisi de
m'entourer des
meilleurs*



1^{er} réseau d'accompagnement des dirigeants

803 Conseillers en France

31 Années d'expérience

211 340 Utilisateurs de leurs solutions



Partenaire des Meilleurs
Ouvriers de France



Partenaire de Cauchemar en
cuisine

LE KIOSQUE
A SERVICES

Partenaire du Kiosque à
Services du CM-CIC

Chiffres au 01.01.2025



*Que m'apporte
Rivalis ?*

Licence d'exploitation Progiciel et de la marque Rivalis

01 La Plateforme Rivalis

Tous les outils pour lancer rapidement mon activité de conseiller en pilotage d'entreprise

02 La Formation

Je suis formé-e aux outils Rivalis

03 La Marque Rivalis

Je m'appuie sur une marque reconnue depuis 31 ans auprès des dirigeants

04 Le Réseau Rivalis


Je peux échanger à tout moment avec mon réseau.

05 La méthode commerciale Rivalis

J'accède à une méthode commerciale éprouvée depuis 31 ans !

06 Les facilitateurs commerciaux

J'ai des facilitateurs pour booster mon développement d'affaires

A photograph of a business meeting with a blue overlay. In the foreground, a person's hand points to a document with various charts and graphs. In the background, a laptop is open on a table, and another person is visible. The overall scene is dimly lit, suggesting an indoor office environment.

**Qu'est-ce que je vais
vendre ?**

“

*Rivalis a
inventé le
pilotage
d'entreprise
il y a 30 ans*

1 GPS
(Henri Pilotage)



+

**1 CONSEILLER.E EN
PILOTAGE**
(Le conseiller.e Rivalis)



“

*Le Progiciel
Rivalis répond
parfaitement
aux besoins de
la cible et à
mon projet*

Bonjour [nom], qu'allons-nous faire ensemble aujourd'hui ?
Retrouvez ici toutes les vignettes que vous avez choisies d'afficher sur votre page d'accueil.

Chiffre d'affaires
MOIS EN COURS: 38139,19

VOTRE SOCIETE
Celle-ci est présente sur tous vos devis et vos factures.
Vous pouvez la modifier à tout moment.

Support & Assistance
DEUX SERVICES GRATUITS POUR VOUS ACCOMPAGNER
ENTRER

PILOTAGE RIVALIS
Félicitations, votre option Rivalis Pilotage est activée.
Vous êtes suivi par le conseiller [nom]

**Henri
Pilotage**

Outil d'aide à la décision en temps réel
pour une meilleure visibilité et rentabilité

Répond aux 6 questions en temps réel :

- | Où en est mon entreprise ?
- | Où je vais ?
- | Mes devis sont-ils rentables ?
- | Où en sont mes impayés ?
- | Puis-je embaucher ?
- | Puis-je investir ?

“

*Mon rôle :
vérifier chaque
mois la bonne
rentabilité de
l'entreprise et
accompagner
les dirigeants
dans ses
décisions*



MOI, LE CONSEILLER EN PILOTAGE

Je suis un patron comme lui et je l'aide comme un partenaire dans ses décisions

Je l'accompagne tous les mois dans son entreprise

- | Je comprends son projet et le conseille pour établir et atteindre ses objectifs
- | Je paramètre l'outil en fonction de ses objectifs
- | Grâce à mon accompagnement régulier il ne se sent plus seul et regagne en sérénité



Le pilotage et mes autres prestations

PILOTAGE RIVALIS

- Répondre au 6 questions essentielles
- Paramétrage Progiciel Henri
- 1 visite / mois
- Suivi de rentabilité en temps réel

Panier moyen HT / mois + 10% résultat

Récurrent 24 mois

AUTRES PRESTATIONS

PRESTATIONS D'APPEL	PRESTATIONS PONCTUELLES <i>(RH, logistique, orga, commercial,...)</i>
<ul style="list-style-type: none"> Diagnostic Rivalis Analyse de carte Scan TPE Diagnostic de trésorerie ...	<ul style="list-style-type: none"> Business plan Accord banque Client mystère Suivi clients Besoin CA
Prix à définir	Prix à définir
Ponctuel	Ponctuel + Récurrent 12 mois



LES RÉSULTATS du pilotage Rivalis ont été démontrés

POUR LE DIRIGEANT



+96%

DE SÉRÉNITÉ AVEC RIVALIS

(Note de 4,2/10 avant Rivalis à 8,2/10 après Rivalis)

+45%

de congés
par an

+4H

de temps libre
par semaine

POUR L'ENTREPRISE



+105%

de résultat d'exploitation
annuel

+46%

de solde bancaire

+22%

de chiffre d'affaires

7 418€

d'investissement
par entreprise

★★★★★ **99%** recommandent Rivalis

Enquête par téléphone et en face à face, menée auprès de 254 clients (ayant bénéficié d'1 an d'accompagnement Rivalis minimum), du 10/05/22 au 28/11/22. Comparaisons entre 2020 et 2021 (sauf pour la mesure de la sérénité qui compare la note avant Rivalis avec celle à la date de l'enquête).



Résultats de l'enquête
contrôlés par huissier

A photograph of a business meeting. Two people are seated at a table, looking at a document with various charts and graphs. A laptop is open in the background, and a red mug is on the table. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter and has two bright yellow rounded rectangular shapes on the left and right sides. The text 'Mon projet en chiffres' is centered in white.

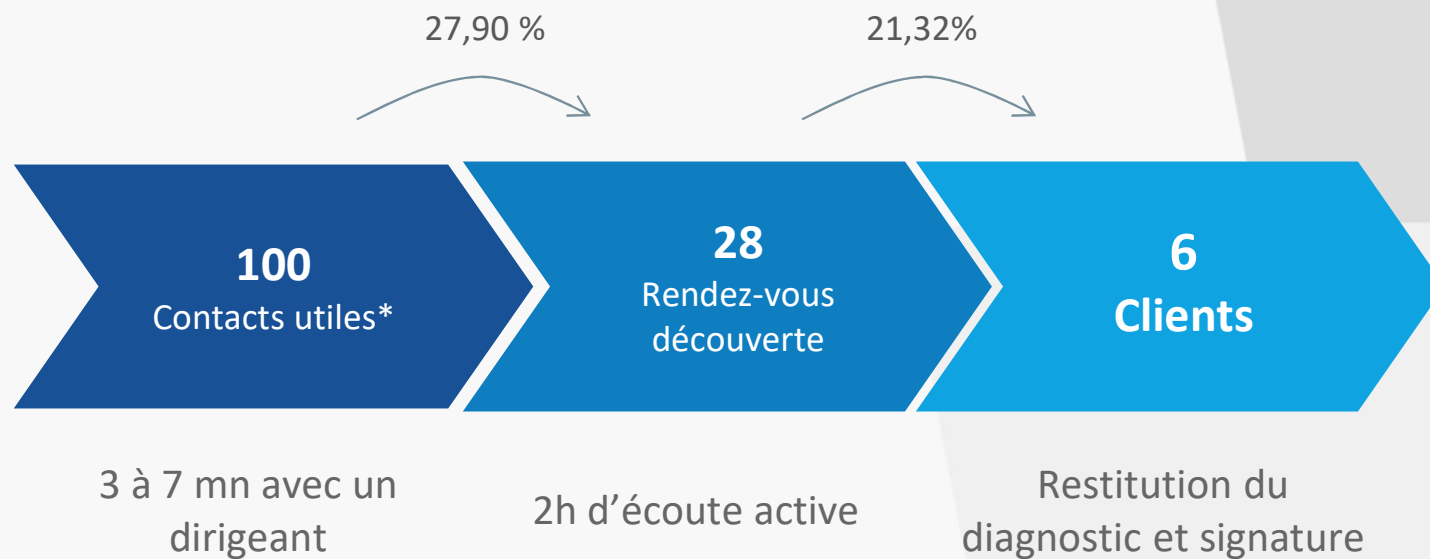
Mon projet en chiffres

“

Ma méthode commerciale

J'utilise les chiffres de la méthode commerciale Rivalis

Chiffres moyens constatés dans le réseau Rivalis. Tous ces éléments font l'objet d'un constat d'huissier.



*Le contact utile est le contact de dirigeants de TPE réalisé entre 3 et 7 mn par téléphone ou physiquement dans le but de prendre un rendez-vous de présentation des offres Rivalis.

“

*Comment
générer mes
premiers
clients ?*

**Je prospecte
les dirigeants de TPE-
PME**

Téléphone / Visites

(Méthodes et scripts fournis par Rivalis,
formateurs, réunions entre Conseillers du
réseau)

Communication

(Supports et visibilité sur Internet fournis
par Rivalis)

**Je développe mon
réseau business**

**Experts-comptables
CCI/CMA/CPME
BNI / Dinabuy/Carbao**

**Banquiers
Assureurs**



Business

	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3	ANNÉE 4	ANNÉE 5	TOTAL
Nombres de clients	10	17	20	23	26	26
Produits K€	35	110	130	147	140	690

Résultat cumulé : 190K€



Travailler ensemble

“

Notre relation



Ce que je peux faire **POUR VOUS**

- 1 | Être un partenaire de confiance et de proximité
- 2 | Vous recommander auprès de mes clients
- 3 | Vous apporter de nouveaux clients
(*Créateurs d'entreprises*)
- 4 | Aider vos clients en difficultés et qui ne vous payent plus



Ce que vous pouvez faire **POUR MOI**

- 1 | Être un partenaire de confiance et de proximité
- 2 | Aider mon lancement d'activité
- 3 | Me recommander auprès de vos clients

Avoir ensemble un impact positif sur l'économie locale.

A photograph of a business meeting with a blue overlay. In the background, a laptop is open on a desk. In the foreground, several hands are visible, pointing at and holding documents that feature various charts and graphs. One person is holding a pen over the documents. The overall scene suggests a collaborative work environment.

J'aide les entrepreneurs à réaliser leurs projets.

Avez-vous des recommandations ?