

CONSEILLER RIVALIS

# Le conseiller des petites entreprises

Ingénieur de formation, Jean-François Nicolas conseille les TPE et PME.

**D**iplômé de l'école d'ingénieurs de Besançon, Jean-François Nicolas, 40 ans, est arrivé dans l'Aube en 2012 ; année où il rejoint l'usine Petitjean, qu'il quittera quatre ans plus tard avec l'idée de porter « un projet personnel ». « Suite à cette expérience dans l'industrie, j'ai voulu travailler pour la "première entreprise de France", l'artisanat », confie-t-il.

Dans un salon professionnel, il découvre Rivalis, « n°1 du pilotage d'entreprise ». C'est-à-dire « le premier réseau de services aux TPE, qui compte près de 300 conseillers indépendants », lesquels « accompagnent plus de 10 000 utilisateurs ». Curieusement, il

n'y avait pas de correspondant dans l'Aube ; aujourd'hui, la place est prise, par Jean-François Nicolas.

## « DES SOLUTIONS SIMPLES »

Le cœur de cible de Rivalis, ce sont « les artisans, les commerçants, les petites entreprises ». Des gens qui « n'ont pas toujours suffisamment de temps à consacrer à la gestion de leur affaire » - « souvent, ils vérifient leurs comptes le dimanche matin. »

Or, souligne Jean-François Nicolas, « des entreprises ferment pour cause de défauts de gestion (mauvaise anticipation de l'évolution de la clientèle ou du CA, etc.) ». Par ailleurs, « ce n'est pas évident de dégager de la rentabilité,



Basé à Messon, Jean-François Nicolas est conseiller indépendant au service des TPE du département.

d'obtenir un financement ou de savoir s'il faut ou non investir dans une machine. »

Dés questions, des problèmes auxquels Rivalis apporte des « solutions simples ». « Nous avons un outil informatique qui permet de connaître au jour le jour la santé de l'entreprise », explique Jean-François Nicolas, qui peut de plus s'appuyer sur le réseau maison. En outre, « le conseiller fait le

point avec le chef d'entreprise une fois par mois. » De cette manière, celui-ci « n'est plus seul pour prendre des décisions. » Ce qui favorise l'« indice de sérénité ». Mais attention : « Nous ne prenons pas la place du patron ! »

Ces derniers mois, Jean-François Nicolas a prospecté auprès d'une centaine de chefs d'entreprise du département. Déjà, il travaille avec une coiffeuse, un couvreur, des fleuristes

et même une PME de l'industrie. « Un contrat est établi pour une durée de six mois à deux ans. Le service est facturé mensuellement ; s'ajoute une prime au résultat de 5 %, qui est en quelque sorte une "carotte" », détaille-t-il. ■

RODOLPHE LAURENT

Pour en savoir plus : [www.petite-entreprise.net/correspondants/pilotage-entreprise/](http://www.petite-entreprise.net/correspondants/pilotage-entreprise/)  
jean-françois