

Tableau comparatif entre métier de consultant et celui de Concessionnaire

	Concessionnaire Rivalis	Consultant
Statut juridique	Entrepreneur indépendant (Entreprise individuelle, SARL, EURL...)	
Compétences	Suivi, conseil, accompagnement...	
Activité de conseil	Pas de stock, pas de local.	
Notoriété	Notoriété nationale et locale. Réseau de 230 secteurs. Savoir-faire reconnu, plus de 12 ans d'expérience	Notoriété essentiellement locale
Cible	S'adresse aux TPE (96% des entreprises). Grâce au modèle économique Rivalis, le coût peu élevé des prestations permet de toucher les TPE qui n'ont pas toujours les moyens de s'offrir des conseils onéreux. (prix Rivalis conseillé de 190€/mois)	Aura tendance à se positionner sur une cible plus large (les PME et grandes entreprises - 4% des entreprises-) disposant de moyens financiers plus importants pour payer des prestations plus onéreuses
Prestations	Prestations mensuelles récurrentes : signature d'un contrat de deux ans avec le client	Missions ponctuelles : le consultant est payé pour chaque mission/prestation réalisée
Outil	Appui d'un logiciel permettant au client de mesurer, quotidiennement en temps réel et en toute simplicité, l'écart entre son objectif et son résultat. Outil à disposition quotidienne du client. Facilite la fidélisation du client.	Pas d'outil de gestion quotidienne mis à disposition du client
Valeur de la clientèle	<p>Alliance d'un outil et d'un concessionnaire</p> <p align="center">↓</p> <p>Client attaché à l'homme mais aussi au produit, à la marque (client transmissible), à la méthode Rivalis</p> <p>Clientèle évaluée suivant sa valeur réelle.</p>	<p>Conseil sans appui d'une méthode</p> <p align="center">↓</p> <p>Client attaché au consultant</p> <p>Difficulté d'évaluer la valeur de la clientèle</p>
Exemple chiffré	<p align="center">Base de : 20 clients</p> <p align="center">↓</p> <p align="center">Valeur minimale</p> <p>Chiffre d'affaires annuel : 65 000€</p> <p>ARGUS RIVALIS : minimum 50% du chiffre d'affaires réalisable sur la durée restante du contrat (clause contractuelle)</p> <p>24 mois/2 = 12 mois</p> <p>12 mois x 190€ = 2280€</p> <p>Valeur du fond de commerce : 2 280€ x 20 clients = 45 600€ pouvant aller jusqu'à 90 300€</p>	<p align="center">Base de : 8 clients</p> <p align="center">↓</p> <p>Chiffre d'affaires annuel : 65 000€</p> <p>Prestations uniques et sur mesure donc attachées au consultant lui-même = pas de valeur</p> <p align="center">0 €</p>
Valeur minimale de la clientèle en cas de revente		
Paiement des prestations	Logiciel sécurisé pour assurer le paiement des prestations Renouvellement du code tous les 2 mois = 0 impayés	Risque d'impayés