

Franchise

FRANCHISE / RESEAUX / COMMERCE ASSOCIÉ...

20 Business rentables pour entreprendre sans risque

**BEAUTÉ
ESTHÉTIQUE**

La vie en rose

EX'IM

Le boom
de l'expertise

PERVAL

Le Conseil gagnant

OPPORTUNITÉ

Devenir franchisé
à l'étranger

POINT S

Gonflé à 330

CONTRAT

Tout sur le DIP

INFORMATIQUE

à micro ouvert

**THE PHONE
HOUSE**

Branchez-vous
mobile

**UN MOMENT
GOURMAND**

Le bel appétit



SOLVIMO

**Le petit
qui fait peur
aux gros**

Olivier Alonso,
(Solvimo), vise 500
agences en 2010

**Lafont
presse**

L 12940 - 11 - F: 6,95 € - RD



CONSULTING

PerVal franchise le métier de conseil

Dans le secteur du conseil en analyse client (étude de satisfaction...), PerVal est seul à avoir fait le pari de la franchise et cela semble lui réussir, à en croire l'engouement des candidats pour ce concept novateur. Fort de 30 années de présence sur le terrain auprès des PME/PMI françaises et après une année d'existence en tant que franchiseur, PerVal compte, à ce jour, 8 franchisés qui devraient être rejoints, au cours de l'année, par une dizaine de nouveaux partenaires répartis sur le territoire national.

perval

OFFRE ENTREPRISE DEVENIR CONSULTANT CONTACT

plus de profits avec ses clients
solutions pour les PME

Augmentez votre performance client avec les Solutions PerVal pour les PME.

Le Client est votre principale source de profit. Il est possible d'augmenter vos profits si vous parvenez à augmenter votre qualité perçue par vos clients : vous gardez vos clients plus longtemps, ils vous recommandent...

Il faut s'adresser directement à vos clients pour leur demander ce qu'ils attendent de vous ! Les consultants fournissent du conseil en stratégie sur la problématique client à partir des analyses qu'ils réalisent selon la méthode PerVal. Ils disposent d'un cadre méthodologique et technique largement utilisé : les références sont nombreuses dans tous les secteurs d'activités.

En savoir plus sur les solutions PerVal >>

A la Une

- Réseau PerVal
Installation de notre consultant en Haute-Garonne
- Références
Nouvelles interventions en Juin dans le secteur vitivinicole, production de raticides, santé publique
- Réflexions PerVal
Ne plus se battre uniquement sur le prix quand [...] lire la suite

Offre Entreprise | Devenir Consultant PerVal | Contacter PerVal | Relations Presse Copyrights 2005-2007 CAPSO SAS / Tous Droits Réservés Mentions Légales

Lorsque l'on interroge Antoine Plantey, franchisé du réseau PerVal sur le département du Lot-et-Garonne, sur les raisons qui l'ont poussé à ouvrir une franchise, il explique : « En tant que consultant indépendant, il m'était très difficile de convaincre les entrepreneurs de la nécessité pour eux de concentrer toute leur attention sur leurs clients, car je ne disposais d'aucun outil me permettant d'étayer mes propos par la démonstration de résultats concrets. »

L'exemple concret d'un franchisé

Depuis qu'il a rejoint le réseau, ce franchisé a gagné en crédibilité

et en efficacité commerciale, car il est à présent capable, en phase de prospection et dès le premier rendez-vous, de présenter un pré-diagnostic aux entrepreneurs de PME/PMI qui peuvent ainsi visualiser les éléments dont ils disposeront au final. Pour cet entrepreneur, la méthodologie PerVal est un outil précieux qui rassure les entrepreneurs, car elle permet de matérialiser l'approche de la stratégie client à l'aide de données tangibles.

Mais le gain en efficacité n'est pas l'unique raison pour laquelle il a choisi de rejoindre le réseau : « Dès le premier contact avec PerVal, j'ai pu constater que nous partagions la même

vision de l'avenir pour les PME, vision axée sur la nécessité, pour elles, de tenir compte des attentes et de la satisfaction de leurs clients pour gagner en pérennité et en rentabilité, » déclare-t-il avant d'ajouter « C'est une équipe jeune, efficace et réactive qui veut réussir avec ses franchisés. Au quotidien, son aide m'est précieuse, car je peux lui soumettre des questions complexes ou lui demander conseil dans le cadre du montage de dossiers et de la remise de rapports ou d'analyses. »

Antoine Plantey ajoute que l'offre PerVal n'a pas d'équivalent sur le marché français, puisqu'elle offre aux PME/PMI une méthodologie habituellement réservée aux plus

grands groupes, et ce, pour un budget souvent 3 à 5 fois inférieur à celui demandé par des grands cabinets de conseil. Une formation intensive à la méthodologie et à l'outil PerVal, complétée par la mise à disposition de ressources logicielles et de divers supports marketing et commerciaux, d'un accompagnement personnalisé et d'un positionnement prix adapté aux contraintes des PME/PMI, sont autant d'éléments garantissant la réussite des franchisés actuels et à venir.

Retour sur une belle histoire

En septembre 2003 et après déjà 15 années de travail en commun, Michel et Guillaume Montebello décident d'associer leurs savoir-faire respectifs dans le domaine du conseil et de l'édition de logiciels, en créant la société Capso, puis le réseau de franchise PerVal.

Mais, cette entreprise n'est pas aussi jeune qu'il n'y paraît, puisqu'elle résulte d'une part, de l'expertise de Michel Montebello, concepteur d'outils logiciels destinés aux stratégies de positionnement concurrentiel, qui est intervenu pendant plus de 30 ans auprès de nombreuses multinationales reconnues ; et d'autre part, du souhait de Guillaume Montebello, consultant depuis 15 ans et spécialiste des outils analytiques d'aide à la déci-



L'équipe de PerVal au service des PME.

sion, de mettre à disposition des PME, un service jusqu'alors réservé aux grandes entreprises.

Pour ce faire, Michel et Guillaume Montebello décident, au cours de l'année 2006, de constituer un réseau de franchisés spécialisés, réactifs et capables d'accompagner les petites entreprises françaises réparties sur le territoire français, dans l'élaboration de leur stratégie client.

Permettre aux clients de se concentrer sur leur métier

L'offre *PerVal* s'appuie sur le constat d'une évolution majeure des marchés qui doivent désormais répondre à la demande de clients plus exigeants, à la fois plus sensibles à la qualité et au prix. En effet, le client est mieux renseigné qu'il ne l'était auparavant : il a les moyens de comparer les offres entre elles et le nombre de clients plus sensibles au prix ne cesse d'augmenter. Les clients, de tous les secteurs d'activités, ont un comportement qui a changé au cours des dix dernières années et les entreprises doivent s'adresser à eux différemment : en créant plus de valeur pour eux.

De plus, face à une faible croissance des marchés et à une concurrence agressive, notamment en provenan-

ce de pays étrangers, comprendre leurs clients pour mieux les servir afin de ne pas les perdre est une solution adaptée, pour ne pas dire la seule dans certains cas, pour bon nombre d'entreprises.

Ainsi, en leur proposant diverses solutions (études, conseils, accompagnement et progiciels) adaptées aux PME, la société *PerVal* permet

aux entreprises qui la consultent, de se concentrer sur leur principale source de profit, leurs clients, afin de réaliser une croissance durable et profitable.

L'offre de *PerVal* s'appuie sur trois outils complémentaires : une plateforme logicielle mise à disposition du client et du consultant, une solution intégrée (étude, conseil,

formation, système d'information) pour la mise en place de la stratégie de création de valeur pour le client et un audit stratégique (diagnostic et conseil) pour les stratégies de positionnement concurrentiel.

Quel profil de franchisés ?

Le candidat franchisé *PerVal* peut être soit un manager confirmé, conscient de la forte implication inhérente à l'exercice du métier de consultant, ayant une vision réaliste de la création d'entreprise et faisant preuve de véritables aptitudes commerciales, soit un consultant en activité à la recherche d'une offre complémentaire (à destination de ses clients), d'une différenciation, d'une source de plus grande crédibilité, d'un produit lui permettant de conquérir plus facilement de nouveaux clients et/ou d'une ouverture vers d'autres secteurs d'activité.

Le consultant est l'unique contact *PerVal* des entreprises auprès desquelles il intervient directement. A partir des informations fournies par le client et de sa connaissance du marché et des facteurs de valorisation d'une entreprise, le consultant accompagne ses clients dans la définition de leur stratégie. Pour ce faire, il associe la mise en application de la méthodologie *PerVal* à l'utilisation des logiciels développés par l'entreprise, et ce, avec l'aide du réseau.

Accéder au réseau

Les droits d'entrée du réseau s'élèvent à ce jour à 34 000 €, payables à la signature. Il est à noter que cet investissement de départ peut être partiellement financé dans le cadre d'un accord conclu avec un partenaire financier du groupe. A ces droits d'entrée s'ajoute une redevance mensuelle de 500 €/mois, à partir du 7ème mois d'activité. A noter qu'aucun pourcentage sur le chiffre d'affaires n'est demandé par le réseau.



Guillaume Montebello, consultant manager de PerVal.

PerVal, c'est notamment la collaboration d'une assistante commerciale intervenant à temps partiel pour les franchisés qui le désirent.



Outre l'intérêt du métier lui-même et les perspectives financières élevées, PerVal offre à ses partenaires franchisés de multiples outils et services qui s'avèrent particulièrement précieux lors du démarrage d'une activité :

- L'expérience des co-fondateurs de PerVal qui connaissent le métier de consultant pour l'avoir pratiqué durant 15 et 30 années,
- Une formation intensive assurée par les universitaires, les commerciaux et les ingénieurs de PerVal,
- Un suivi personnalisé important et un réel accompagnement, non seulement en phase de création, mais tout au long de l'activité du consultant franchisé,
- Une documentation méthodologique, technique et commerciale complète,
- L'intégralité des supports commerciaux,
- La mise à disposition de logiciels d'aide à la réalisation des missions,
- De nombreuses ressources internes (réseau Intranet...),
- Une plate-forme logicielle de production,
- Une offre réellement adaptée aux petites entreprises,

Le réseau c'est aussi une formation intensive assurée par les universitaires, les commerciaux et les ingénieurs de PerVal.



Infos clés

PerVal

- Secteur d'activité : Conseil en Stratégie et édition de progiciels dédiés
- Création : 2003 :
- Création de la société CAPSO
- 2006 : Développement du réseau de consultants franchisés PerVal
- Capital Social : 37 500 €
- Contact : Patrice Leluel, Responsable Réseau
- Adresse : 17 avenue des Mondaults - Bât. C3 33270 FLOIRAC - BORDEAUX
- Tél. : 05 56 32 64 28
- E-mail : gm@PerVal.com
- www.PerVal.com

- Un marché fortement demandeur, dénué de tout concurrent réel,
- Un territoire exclusif,
- La collaboration d'une assistante commerciale intervenant à temps partiel pour les franchisés qui le désirent.

La connaissance des besoins et contraintes des PME, fruit de plus de 30 années de présence sur le terrain, associée à la maîtrise des nouvelles technologies, à la mise à disposition de ressources logicielles mutualisées importantes et à l'intervention de consultants réactifs et géographiquement proches de leurs clients, sont autant d'atouts pour la société PerVal, qui devrait rapidement faire une très belle percée en franchise. ■

V.L.

