

# Dossier de Presse

---



LE RESEAU DE CONSULTANTS EN STRATEGIE CLIENT  
AU SERVICE DES PME

## Sommaire

**Fiche signalétique** **p. 3**

**Historique** **p. 3**

**L'offre PerVal pour les PME** **p. 4**

**Le réseau PerVal : un cabinet de conseil au développement novateur** **p. 6**

### **Annexe :**

**Les Fondateurs de PerVal** **p. 8**

## Fiche Signalétique

<b>Nom de l'enseigne :</b>	PerVal
<b>Secteur d'activité :</b>	Conseil en Stratégie et édition de progiciels dédiés
<b>Création :</b>	2003 : Création de la société CAPSO 2006 : Développement du réseau de consultants franchisés PerVal
<b>Adresse :</b>	17 avenue des Mondaults – Bât. C3 33270 FLOIRAC - BORDEAUX
<b>Tél. :</b>	05 56 32 64 28
<b>E-mail :</b>	gm@PerVal.com
<b>Site Internet :</b>	<a href="http://www.PerVal.com">http://www.PerVal.com</a>
<b>Capital Social :</b>	137 500 €
<b>Co-fondateurs :</b>	Mr Guillaume MONTEBELLO, Directeur Mr Michel MONTEBELLO, Responsable Méthodologie
<b>Contact Réseau PerVal :</b>	Mr Patrice LE LUEL, Responsable Réseau
<b>Consultants :</b>	17 consultants PerVal

## Historique

**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**.

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, auteur de l'ouvrage *Stratégie de Création de Valeur pour le Client* (Editions Economica) et 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 décision, 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 dans l'élaboration de leur Stratégie Client.

Concept rare sur le marché du conseil, **le réseau de franchise PerVal** connaît une importante croissance depuis sa création. Il compte aujourd'hui 16 Consultants franchisés et entend poursuivre sur cette lancée.

## L'OFFRE PERVAL POUR LES PME

**Expert en conseil et accompagnement des entreprises dans le domaine de la Stratégie Client et de l'édition de progiciels dédiés, PerVal est un réseau national de consultants qui ont pour mission d'aider les PME-PMI à augmenter leur performance client.**

**A l'appui, une méthodologie et des outils mais surtout, un objectif : rendre accessible aux PME-PMI une offre de conseil jusque-là réservée aux grandes entreprises.**

### Créer plus de valeur pour le client

---

#### **Le client des années 2000 exige la qualité ET le prix.**

Experts dans le domaine de la Stratégie Client, les fondateurs du réseau PerVal ont basé leur méthodologie sur le constat d'une évolution majeure des marchés : les clients, de tous les secteurs d'activités, ont un comportement qui a changé et les entreprises doivent s'adresser à eux différemment.

Si le client des années 80 se contentait de la qualité OU du prix, le client est aujourd'hui de plus en plus éduqué et informé. Ainsi, **il exige toujours une meilleure qualité qu'il n'est plus disposé à payer n'importe quel prix.**

*« Le client du passé se contentait de soldes deux semaines par an, alors que celui d'aujourd'hui exige des soldes permanentes ! »*

*Michel Montebello*

#### **Une alternative : la création de valeur pour le client.**

Alors que la plupart des entreprises se positionnent soit en haut de gamme, soit en volume, l'enjeu devient celui d'opter pour la création de Valeur. Il s'agit d'**augmenter la qualité perçue par le client en proposant une offre répondant mieux aux attentes que celle de la concurrence en termes de qualité ET de prix.**

De plus, face à une faible croissance des marchés et à une concurrence agressive, comprendre ses clients pour mieux les servir afin de ne pas les perdre est une solution adaptée, pour ne pas dire la seule dans certain cas, pour bon nombre d'entreprises.

*« Ne pas se battre uniquement sur le prix quand le client devient uniquement sensible au prix. »*

*Michel Montebello*

Ainsi, en 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 :

- La plateforme logicielle PerVal mise à disposition du client et du consultant PerVal,
- Une solution intégrée (étude, conseil, formation, système d'information PerVal) pour la mise en place de la stratégie de création de valeur pour le client,
- Un audit stratégique (diagnostic et conseil) pour les stratégies de positionnement concurrentiel.

## Une stratégie gagnante à la portée des PME

---

### **PerVal : une offre de conseil complète...**

#### **L'analyse précise des clients de l'entreprise**

Le consultant PerVal réalise des analyses afin de mesurer avec précision : les priorités des clients d'une entreprise, leurs perceptions de l'entreprise, leurs perceptions de la concurrence, leur fidélité, leur satisfaction.

#### **Les outils logiciels**

Le consultant PerVal 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. Il utilise la plateforme logicielle CAPSO System, un puissant outil d'analyse qui permet une exploitation optimale des résultats pour une mise en œuvre opérationnelle des conclusions.

#### **L'expert PerVal**

Le consultant est l'unique contact PerVal des entreprises locales auprès desquelles il intervient directement. Régulièrement formé et informé, il profite des ressources centralisées du franchiseur. Ainsi, il garantit une performance de haut niveau à un « prix de proximité ».

### **... et adaptée aux PME**

Les PME sont dans une situation paradoxale : si l'information client est vitale pour leur activité, elles disposent rarement des ressources financières, humaines et techniques nécessaires à la réalisation d'une étude.

Pourtant, nombreuses sont celles qui sont conscientes qu'elles doivent porter, aujourd'hui plus qu'hier, toute leur attention sur leurs clients. Elles ont envisagé ou envisagent de faire appel à un spécialiste capable de les aider, mais les prix proposés par les intervenants sont souvent dissuasifs, ou la pertinence de leur action est discutable parce que rarement adaptée à une entreprise de leur taille.

Spécialement étudiée pour les entreprises de moins de 100 salariés, l'offre PerVal réunit : un positionnement prix optimisé grâce à une mutualisation des moyens, des outils performants et la proximité des consultants.

### **Une meilleure performance client**

Une fois l'analyse effectuée, l'entreprise connaît avec précision les attentes et les perceptions de ses clients. Ainsi, elle sait comment s'adresser à chaque segment de clientèle, à chaque client et augmente son efficacité commerciale, la performance de son marketing et la pertinence de sa communication.

## LE RESEAU PERVAL : UN CABINET DE CONSEIL AU DEVELOPPEMENT NOVATEUR

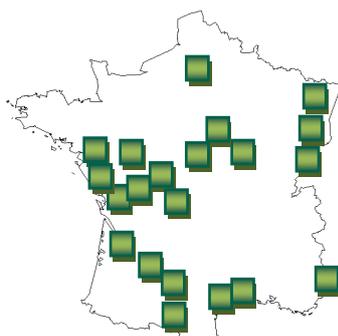
A la fois rare dans le domaine du conseil et dans celui du service aux entreprises, le réseau PerVal a vu le jour en 2006. A l'origine de sa création, une volonté : celle d'exploiter au mieux une méthode qui avait fait ses preuves. Pour pouvoir adresser son offre de conseil aux PME régionales, PerVal a opté pour une organisation en réseau de consultants locaux, sur le modèle de la franchise.

### Un réseau en pleine croissance

---

Avec **17 consultants franchisés** répartis sur 23 départements, le réseau PerVal connaît un développement continu depuis sa création et se fixe pour objectif l'accueil de 65 partenaires.

Départements couverts à ce jour :



+ Martinique et Guadeloupe

### Des consultants formés, encadrés et efficaces

---

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 de la mise en place 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 plateforme logicielle de production,
- Un territoire exclusif,
- La collaboration d'un(e) Assistant(e) Commercial(e) intervenant à temps partiel pour les franchisés qui le désirent.

**Une activité « clé en main » :**

Le consultant PerVal est formé, équipé et encadré par des spécialistes. Il bénéficie d'une offre de conseil réellement adaptée aux petites entreprises et profite d'un marché fortement demandeur. Grâce à la méthodologie et aux outils PerVal, il peut matérialiser l'approche de la stratégie client à l'aide de données tangibles.

**De nombreuses références et garanties face aux entreprises :**

L'appartenance au réseau garantit au consultant une plus grande crédibilité et une meilleure efficacité commerciale.

## Entre liberté et accompagnement

---

Autre originalité : le fonctionnement de PerVal se fonde sur l'entretien de relations partenariales avec les consultants du réseau.

**Des franchisés libres...**

Une fois qu'ils ont rejoint le réseau, les consultants collaborateurs restent libres d'exercer leur activité comme ils l'entendent. Indépendants, ils sont de véritables « chefs d'entreprises » qui évoluent sur un territoire exclusif et gardent la possibilité de proposer une prestation de conseil connexe et complémentaire à l'offre PerVal.

**...et accompagnés**

A la demande des consultants, l'équipe PerVal apporte son soutien, au jour le jour. Un « plus » apprécié par bon nombre de consultants qui, malgré leur expérience, font parfois appel aux conseils avisés des experts du réseau pour définir une proposition de mission, optimiser l'utilisation des outils PerVal ou valider un diagnostic.

## Profil et rôle du candidat franchisé

---

Si les demandes reçues de candidats en recherche de franchise sont nombreuses, **l'entreprise reste néanmoins très sélective dans le choix de ses partenaires franchisés.**

Le candidat franchisé PerVal peut être :

- 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.
- 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.

## Conditions d'accès au réseau

---

Les droits d'entrée du réseau PerVal 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 de la société PerVal.

A ces droits d'entrée s'ajoute une redevance mensuelle de 500€/mois, à partir du 7<sup>ème</sup> mois d'activité. Aucun % sur le chiffre d'affaires n'est demandé par PerVal.

## ANNEXE 1

### LES FONDATEURS DU RESEAU PERVAL

Les fondateurs de PerVal sont issus du milieu universitaire de la recherche, du conseil et des TIC. Ils ont une grande expérience dans les domaines de la formation et du conseil, du développement de logiciels et de la création d'entreprise.

#### Patrice Le Luel, Directeur du Réseau PerVal

---



Patrice Le Luel a rejoint l'équipe PerVal en 2006. Responsable du Réseau, il est en particulier en charge des relations avec les consultants. Il intervient en formation et en support pour les consultants dans le cadre de leurs démarches commerciales et lors de leurs missions.

Auparavant, Patrice Le Luel a créé une société pour développer un réseau de franchise spécialisé dans l'entretien des bateaux de plaisance à partir d'un concept original importé de Grande Bretagne (15 agences).

Il a également une expérience variée à différents postes de management en PME ainsi que comme consultant.

Patrice le Luel a une formation d'ingénieur Arts et Métiers (ENSAM) et un 3ème cycle en administration des entreprises de l'IAE de Bordeaux.

#### Michel MONTEBELLO, Co-fondateur et Responsable Méthodologie

---



Michel Montebello a une expérience au plus haut niveau de plus de 30 ans dans le conseil en stratégie d'entreprise auprès de nombreuses multinationales parmi lesquelles : KLM, Akzo-Nobel-Organon (NL) Perstorp AB, Eka-Nobel, The Stena Group, Concordia Maritime (S), Motorola Eurotraining, Seagram Americas, Seagram Word (USA).

Outre ses missions d'analyse et de conseil, Michel Montebello a implanté dans la plupart d'entre elles, une réelle approche analytique de la stratégie s'appuyant sur des logiciels dont il est le concepteur.

Michel Montebello est Doctor of Business Administration de l'Université du Texas (USA), Professeur agrégé des Universités et Docteur en Sciences de Gestion; il a également enseigné en troisième cycle à l'IAE d'Aix en Provence et a été fait, en Novembre 2004, Chevalier des Palmes Académiques.

Il est par ailleurs l'auteur de deux ouvrages de référence publiés aux éditions Economica : *Stratégie de Création de Valeur pour le Client* et *Création d'Entreprise : Connaissances et Analyses Stratégiques*

#### Guillaume MONTEBELLO, Co-fondateur et Directeur de l'Entreprise

---



Ingénieur de formation, Guillaume Montebello travaille avec Michel Montebello, depuis 1994 en tant que consultant en Analyses pour la Stratégie d'Entreprises.

En 1996, Guillaume Montebello a mis en place et dirigé le bureau de représentation de Bruxelles de la société spécialisée dans les outils analytiques d'aide à la décision. A partir de 1998 et jusqu'en 2002 Guillaume Montebello crée et dirige une société qui s'appuie sur Internet pour proposer au grand public un service d'aide au choix pour les biens de consommation dont l'achat est réfléchi.

En 2003 Guillaume Montebello crée le cabinet CAPSO (Stratégie) puis PerVal (Stratégie Client) dont il assure le lancement et les développements. Toujours très impliqué dans CAPSO et PerVal, en 2009 Guillaume Montebello est cofondateur du cabinet Auditen (Audit en Entreprises).