

> Ainsi soit-il !

Je couvre, tu couvres, nous couvrons... Une conjugaison familiale, une transmission du savoir-faire, une contamination par le sang. C'est passé du père au fils, ainsi soit-il. M. Leroy travaille depuis une dizaine d'années dans l'entreprise paternelle de toitures et, quand son père arrête son activité en 1996, il crée sa propre structure. Il récupère bien sûr d'anciens clients mais doit faire tout de même de la publicité, par prospectus et porte à porte. Petit à petit, une nouvelle clientèle va se former, composée à 95 % de particuliers.

« On a du mal à trouver de bons ouvriers, qui tiennent bon, remarque Mme Leroy Reynald. Les jeunes n'ont pas envie d'aller recevoir la pluie sur les toits. Et puis, c'est un métier dangereux, ajoute-t-elle ». Malgré cette difficulté, le couple de dirigeants a aujourd'hui 4 salariés, qui travaillent par équipes de deux. Tout ce qui peut se faire sur un toit, ils le font : cheminées, tuiles, chéneaux, velux, etc.

Avant Rivalis, c'est M. Leroy qui s'occupait de la gestion, sur Excel. Après la visite d'Eric Wawrzyniak, l'expert Rivalis, les deux époux adhèrent à cette nouvelle méthode de gestion. « Ce que j'aime particulièrement avec Rivalis, explique Sandrine Leroy Reynald, c'est que la gestion est directement liée aux devis. Je rentre les charges au fur et à mesure et ça a une influence immédiate sur le devis. Grâce à ce système, précise-t-elle, on accepte plus facilement les petits chantiers, qui autrefois représentaient un risque ». Elle insiste également sur le soutien que leur apporte leur expert, « **Il nous fait bénéficier d'un regard extérieur.** Parfois, on est trop immergés pour voir ce qui ne va pas ».

La méthode Rivalis leur permet aussi de faire face aux impondérables. « Chaque année, le prévisionnel est refait par l'expert, commente Sandrine. Si on a des investissements à faire dans l'année, c'est saisi dans l'ordinateur, l'expert vérifie par rapport au bilan comptable. Ensuite, nous savons à quelle augmentation nous devons procéder, s'il y a lieu ». Elle conclue par cette synthèse « C'est certain, nous avons beaucoup gagné avec Rivalis, en temps et en argent. Les deux éléments les plus importants pour une entreprise ».

Couvreur

« C'est certain, nous avons beaucoup gagné avec Rivalis, en temps et en argent. Les deux éléments les plus importants pour une entreprise ».

**Mr & Mme Reynald LEROY
LOOS (59)**

Client de l'expert Eric WAWRZYNIAK