

**L'AVIS D'UN ETABLISSEMENT BANCAIRE**  
**SUR LA GESTION DES PETITES ENTREPRISES**  
**Interview de Jérôme Olivier de la Banque CIC**  
**à propos de la méthode RIVALIS**

Jérôme OLIVIER est responsable de clientèle « professionnels » à la banque CIO, filiale 100 % du CIC. Avec 17 ans d'expérience dans la même banque et sa connaissance de la méthode RIVALIS, il offre un point de vue pertinent et de bon augure sur l'avenir des relations experts RIVALIS - établissements bancaires.

**RIVALIS** : A quelle occasion avec vous entendu parler pour la première fois de la méthode de gestion RIVALIS ?

**Jérôme OLIVIER** : La première fois où on m'a présenté ce concept, c'était à l'occasion de l'étude du dossier de financement pour un des experts RIVALIS. La banque avait suivi, confiante dans la viabilité du projet. J'ai ensuite rencontré un autre expert RIVALIS auprès de qui le premier expert m'avait recommandé.

**RIVALIS** : Pourquoi cette recommandation ?

**Jérôme OLIVIER** : Sans doute a-t-il pensé, et à juste titre, qu'il serait plus simple de m'avoir comme interlocuteur puisque je connaissais déjà RIVALIS. Il n'avait pas tort, tous les responsables de clientèle ne connaissent pas et peuvent être un temps déroutés par le concept.

**RIVALIS** : Quelle est d'après vous la légitimité de RIVALIS ?

**Jérôme OLIVIER** : La banque, comme la fiduciaire d'ailleurs, n'intervient pas à l'intérieur de l'entreprise pour la conseiller dans sa gestion, ce n'est pas son métier. Il y a donc un espace pour RIVALIS. A mon niveau, je n'hésite pas à recommander cette méthode à mes clients qui ont des lacunes dans leur gestion et j'en parle également aux créateurs d'entreprises qui ont intérêt à bien gérer leur début d'activité.

**RIVALIS** : Pourquoi les créateurs d'entreprise ?

**Jérôme OLIVIER** : Pour démarrer une entreprise, il faut accumuler les qualités. Etre bon professionnel dans son domaine, bon commercial, bon manager, bon négociateur et bien sûr, bon gestionnaire. Ca fait beaucoup ! Si RIVALIS peut inciter les créateurs d'entreprise à facturer au bon coût et à ne pas se laisser déborder par le suivi des paiements, c'est un plus. L'expert RIVALIS peut également les conseiller pour éviter qu'ils ne s'investissent trop sur un seul gros client, ce qui peut être catastrophique en cas de problème.

**RIVALIS** : Qu'avez-vous constaté chez les entreprises qui ont choisi RIVALIS ?

**Jérôme OLIVIER** : La courbe peut rapidement s'inverser, parfois en quelques mois. C'est toujours la trésorerie qui donne les premiers signes positifs. Si elle s'améliore, c'est qu'il y a un mieux.

**RIVALIS** : En quoi la méthode RIVALIS facilite-t-elle vos relations avec vos clients ?

**Jérôme OLIVIER** : Le principal intérêt à mes yeux, c'est la faculté offerte par RIVALIS de pouvoir sortir un tableau de bord en temps réel et la qualité des prévisionnels. Très pratique !

Vous êtes banquier, fiduciaire, conseil indépendant ou entrepreneur.  
Vous souhaitez avoir plus de renseignements sur les opportunités offertes par notre réseau ?  
Vous souhaitez nous rencontrer ?

Nous organisons à votre intention des journées de présentation destinées à vous permettre de mieux appréhender notre méthode.

Toute l'équipe de RIVALIS Réseau Suisse est à votre écoute, n'hésitez pas à nous contacter!



**A propos de RIVALIS** - Né au milieu des années 90, en réaction contre le manque de soutien dont souffraient les petites structures, RIVALIS est devenu au fil des années un acteur incontournable du monde de la petite entreprise. Développé en réseau, il entend devenir le premier groupe multiservices pour les petites entreprises et artisans.

Le système RIVALIS consiste à faire assister les petits entrepreneurs par des gestionnaires. S'appuyant sur un logiciel de gestion et d'aide à la décision spécialement développé pour les Très Petites Entreprises, ils les conseillent et les orientent dans leurs choix, afin de planifier et optimiser leur développement. Le Groupe RIVALIS intègre à la fois d'anciens chefs d'entreprise et d'anciens cadres dirigeants spécialisés dans la gestion ou le commercial, qu'il forme à ses méthodes. Ces partenaires adhèrent au réseau tout en demeurant indépendants.

**Site web :** [www.RIVALIS.ch](http://www.RIVALIS.ch)

**L'actualité du Groupe RIVALIS :** [www.RIVALIS.ch](http://www.RIVALIS.ch)