

## LE RÉSULTAT D'UNE ÉTUDE EN ATTESTE

# Rivalis redonne confiance aux petites entreprises

Une étude, menée en mars 2008 sur un panel représentatif de clients de son réseau d'experts, démontre clairement l'influence positive de Rivalis sur les performances des petites entreprises.

Présent dans 275 secteurs en France et maintenant en Suisse Romande, Rivalis est le seul réseau spécialisé dans l'aide à la gestion des petites entreprises de moins de 20 salariés et des artisans. Douze ans après sa création, le réseau avait souhaité dresser un bilan de son efficacité. Les résultats dépassent ses espérances...

Alors que le dernier Baromètre sur la conjoncture publié par Fiducial / IFOP traduit l'inquiétude et le pessimisme des dirigeants de petites entreprises en France, les résultats de l'enquête menée par Rivalis auprès de ses clients démontrent exactement le contraire.

En regard des résultats obtenus dans quatre domaines sensibles (rentabilité, confiance, développement, emploi), Rivalis fait figure de solution incontournable pour soutenir efficacement les petites entreprises contre les aléas économiques et conjoncturels.

### **- Rivalis dope le résultat des entreprises**

Dans les structures où les experts de Rivalis interviennent, le résultat est en très forte hausse (en moyenne, l'équivalent de 45.000 CHF de résultat supplémentaire), l'augmentation moyenne étant de l'ordre de 300%. Conséquence : 77% des entrepreneurs affirment mieux gagner leur vie (l'équivalent de 8'000 CHF de revenus supplémentaires par an).

L'intervention de Rivalis a notamment permis d'éviter la cessation d'activité à certaines petites entreprises en difficulté.

### **- Les entrepreneurs gagnent en sérénité**

Tandis que le dernier baromètre Fiducial-IFOP sur la conjoncture des PME laisse apparaître que 67% des patrons sont pessimistes face à la situation économique française, Rivalis a constaté que son intervention permettait de doubler l'indice de sérénité. Il passe de 3,9 à 7,6 sur 10.

La disponibilité des experts Rivalis est en effet jugée rassurante par les chefs d'entreprise qui se sentent conseillés et épaulés en cas de besoin.

De plus, le fait de diriger une entreprise rentable augmente leur confiance en l'avenir et favorise la concrétisation de leurs projets.

### **- Les investissements sont en hausse**

Générateur de confiance, Rivalis redonne aussi le goût d'investir.

52% des entreprises faisant appel aux services du réseau ont opéré des investissements dont le montant moyen est de l'équivalent de 80'000 CHF. A l'heure où on parle de ralentissement de la croissance, Rivalis donne un véritable coup de pouce au développement des petites entreprises.

### **- Des embauches supplémentaires**

47% des clients de Rivalis (petites entreprises et artisans) ont recruté contre 17% pour les autres patrons de petites entreprises (baromètre Fiducial-IFOP). Cela a représenté plus de 2'000 embauches en France en 2007.

Capables d'évaluer, grâce à Rivalis, les incidences d'une embauche sur le résultat net de leur entreprise, les patrons sont moins frileux à recruter de nouveaux salariés. A titre d'exemple, l'influence de Rivalis est telle sur la bonne santé des petites entreprises que si - en extrapolant- elle s'appliquait à l'échelle nationale Suisse, elle permettrait de créer plus de 100'000 emplois, engendrerait 10 milliards CHF d'investissements supplémentaires et générerait une hausse de 5 milliards CHF sur les résultats des entreprises.

## **RIVALIS, UN RÉSEAU DE CADRES ET DE GESTIONNAIRES**

**Présent maintenant en Suisse**, le Groupe Rivalis est né en réaction contre l'insuffisance de soutien apporté aux petites structures et aux artisans.

Développé en réseau à partir de 1996 par un chef d'entreprise alsacien, Henri Valdan, Rivalis a pour vocation d'aider les petites entreprises, artisans et commerçants. Seul réseau présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans tant en France qu'en Suisse, il doit son succès au fait qu'il répond à un véritable besoin des petites structures.

Avant la création de ce concept (un logiciel de gestion et d'aide à la décision allié à des conseils prodigués par d'anciens chefs d'entreprise), les petites structures étaient dépourvues d'outils permettant d'optimiser leur gestion, leur rentabilité et leur développement. En prenant en charge la gestion de ces postes, Rivalis permet aux entrepreneurs de se concentrer sur l'exercice de leur métier.

### **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 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 experts adhèrent au réseau tout en demeurant indépendants.

### **Secteurs d'activité les plus représentés dans la clientèle de Rivalis : Artisans**

Construction (gros œuvre et second œuvre) - Charpentiers - Serruriers - Aluminiers (porte-fenêtre) - Menuisiers - Peintres - Carreleurs – Carrossiers, Bureau d'études, Artisans-Commerçants, Professions libérales.

#### **CONTACT PRESSE :**

Dominique FALQUE

RIVALIS Réseau Suisse- Voltaire 11 – 1201 Genève - Tél. : 022 340 28 59

E-Mail : [info@rivalis.ch](mailto:info@rivalis.ch) - [www.rivalis.ch](http://www.rivalis.ch)