

## **GIVORS - MORNANT- CONDRIEU (RHÔNE)**

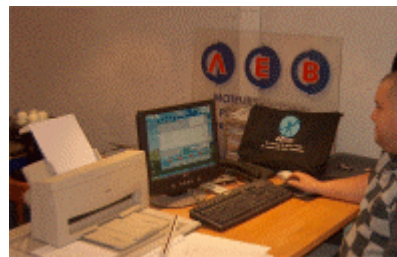
**D'ANCIENS CADRES AU SERVICE DES « PETITS PATRONS »  
ET DES ARTISANS**

### **Rivalis s'implante à Givors**

**Aider les petits entrepreneurs à se développer, en leur permettant de bénéficier des conseils d'anciens cadres ou d'anciens chefs d'entreprise : tel est le fondement de la démarche de Rivalis, un réseau d'assistance initié en 1993 par un dirigeant de PME alsacien révolté par le manque d'encadrement dont souffraient les petites structures.**

**Pour venir en aide aux très petites entreprises (moins de 20 salariés), Rivalis - déjà présent dans plus de 275 secteurs en France - vient de mettre en place un nouvel expert dans le Rhône pour couvrir la région de **Givors, Mornant et Condrieu.****

Rivalis vient de s'implanter dans la région de Givors, où il affiche l'ambition de dynamiser le tissu économique local, petites entreprises et artisans confondus.



#### **L'ACTION DE RIVALIS AUPRES DES PETITES ENTREPRISES**

Née en réaction contre l'absence de soutien apporté par les organismes officiels aux petites entreprises et aux artisans, l'action de Rivalis est déjà relayée sur le terrain dans plus de 275 secteurs en France.

Au quotidien, ces « experts-gestion » épaulent les petites structures, avec des résultats probants à la clé (certaines d'entre elles ont été sauvées de la faillite).

C'est le cas dans les nouvelles régions où Rivalis s'implante. D'anciens cadres ou dirigeants y mettent leur savoir-faire et leur connaissance de l'entreprise au service des autres, qu'il s'agisse de petites sociétés en difficulté, d'entreprises soucieuses d'améliorer leur gestion, voire de sociétés en création que Rivalis aide à démarrer sur de bonnes bases. Et cela dans tous les secteurs : bâtiment, plomberie, décoration...

Chaque « expert-gestion » de Rivalis assiste des entreprises, des artisans et des commerçants en s'appuyant - pour optimiser sa démarche -, sur un logiciel d'aide à la décision spécialement développé pour les "petits patrons" car il permet de gérer une entreprise à partir de la simple saisie d'un devis. Celui-ci est en effet analysé sous l'angle de la rentabilité avant même d'être envoyé au prospect.

*« L'outil renseigne « en temps réel » le chef d'entreprise sur son résultat prévisible et l'aide à prendre les bonnes décisions au niveau de ses devis, explique-t-on chez Rivalis. Notre activité est en fait un accompagnement du chef d'entreprise en matière de gestion car les artisans ou les dirigeants de petites entreprises sont souvent de bons professionnels dans leur métier, mais n'ont pas forcément la maîtrise de la « gestion ».*

**RIVALIS A GIVORS :**  
**> Philippe Vivier**

## Un réseau de cadres et de gestionnaires

**Présent en France et maintenant en Suisse, le Groupe Rivalis est né en réaction contre l'absence de soutien apporté aux petites structures et aux artisans par les organismes économiques officiels.**

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 où il est désormais implanté, 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 Très Petites Entreprises (TPE), 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.

**Secteurs d'activité les plus représentés dans la clientèle de Rivalis :** Automobile (garages, carrossiers, concessionnaires...) - BTP (gros œuvre et second œuvre) - Charpentiers - Serruriers - Aluminiers (portes-fenêtres) - Menuisiers - Entreprises de SAV - Entreprises de Rénovation...

**Dossier de presse, communiqués et photos de Rivalis  
sont consultables sur le site [www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)**



CONTACT PRESSE :

Audrey BUGNY [audrey@infinites.fr](mailto:audrey@infinites.fr) - Agnès HEUDRON [agnesh@infinites.fr](mailto:agnesh@infinites.fr)  
Tél. : 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29 - [www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)

RIVALIS : Siège social - 11 boulevard du Champ de Mars - 68000 Colmar - Tél. : 03 89 41 00 52  
[www.rivalis.fr](http://www.rivalis.fr)