

Rivalis a réussi a lever 750 000 Euros préalablement à son introduction au marché libre

Premier réseau spécialisé dans le pilotage des TPE (entreprises de moins de 20 salariés), Rivalis accélère son développement. Quinze ans après sa création, et après avoir ouvert son capital aux investisseurs, Rivalis entre le 12 juin 2009 au marché libre de NYSE-Euronext Paris.

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 créé en 1993 par un dirigeant de PME alsacien, révolté par le manque d'encadrement dont souffraient les petites structures.

Fort d'une couverture nationale avec près de 300 secteurs, d'un concept et de méthodes rôdés, le groupe Rivalis a atteint la maturité nécessaire pour passer à la vitesse supérieure. Sa stratégie de développement s'appuie sur l'augmentation du nombre total d'utilisateurs, la mise en place de nombreux accords cadres avec des groupes financiers, industriels, métier... - comme celui mis en place avec des experts comptables - , permettant la composition d'un réseau d'apporteurs d'affaires; la conquête de nouveaux segments de marché tels que les professions libérales, les créateurs d'entreprise, les commerçants... ainsi que l'implantation de master franchises Rivalis dans d'autres pays francophones.

>> Rivalis lève 750.000 Euros avant son introduction au Marché Libre

Avec un chiffre d'affaires en progression de 11%, qui est passé de 2,104 millions d'euros en 2007 à 2,34 millions d'euros en 2008, et des résultats nets positifs de 250 000 euros, Rivalis s'est présenté comme une valeur sûre au risque limité.

Séduisant ainsi les investisseurs privés avant même d'être inscrite sur le Marché libre de NYSE-Euronext Paris, l'entreprise a pu réaliser une augmentation de capital de 750.000 euros. Pour cette opération, la société a été conseillée par Allegra Finance, Listing Sponsor sur NYSE-Euronext.

>> Un objectif : accélérer le niveau de notoriété

La levée de fonds et l'introduction en Bourse sur le Marché libre vont permettre au groupe alsacien d'être en phase avec ses ambitions et l'étendue de son marché qui couvre 96% des entreprises françaises, soit environ 2.900.000 unités. Il se donne ainsi les moyens d'augmenter rapidement ses équipes et sa communication, deux éléments clés de la réussite de ses projets.

« Sans dévaloriser la culture du groupe qui fait recette depuis plus de 15 ans, précise Lionel Valdan, co-dirigeant du Groupe Rivalis, nous entendons donner des moyens supplémentaires à nos conseillers pour leur permettre de développer rapidement leur chiffre d'affaires et élargir leur champ d'action. Quant aux utilisateurs de notre méthode, ils sont au centre de nos préoccupations.

Nous les aidons à exercer leur métier dans de bonnes conditions. D'ailleurs, dans les TPE où les conseillers Rivalis interviennent, les résultats sont systématiquement en hausse et 77% des petits patrons estiment mieux gagner leur vie. C'est en cela que nous puisons nos motivations et pour cela que nous espérons participer au développement durable des entreprises. », explique Lionel Valdan.

A titre d'exemple, l'influence de Rivalis est telle sur la bonne santé des petites entreprises que si elle s'appliquait à l'échelle nationale, elle permettrait de créer plus d'un million d'emplois, engendrerait 60 milliards d'euros d'investissements supplémentaires et générerait une hausse de 35 milliards sur les résultats des entreprises.

A propos de Rivalis :

Fondé en 1993 par Henri, Lionel et Damien Valdan, une famille d'entrepreneurs alsaciens passionnés, Rivalis a pour vocation de conseiller, accompagner et guider les dirigeants des TPE (0 à 19 salariés) dans le pilotage de leurs entreprises, au travers d'une formule unique. Cette méthode est totalement adaptée aux besoins des petites structures : la combinaison d'un progiciel et du suivi mensuel de l'entreprise. En effet, Rivalis propose aux sociétés un progiciel totalement inédit, développé par des patrons pour des patrons, combiné à la mise à disposition de conseillers qualifiés (anciens chefs d'entreprise, cadres dirigeants). Ces derniers accompagnent les responsables dans leurs prises de décisions, leurs choix de développement et les situations à risque.

L'alliance d'un homme, pilote de l'entreprise, d'un conseiller et d'un progiciel dédié, véritable GPS, fait de Rivalis une méthode totalement singulière au service des artisans, commerçants et professions libérales.

Développé en réseau depuis 1996, Rivalis est aujourd'hui présent sur toute la France. Implanté à Colmar, le groupe puise son énergie dans des valeurs fortes, basées sur un état d'esprit familial attaché à sa région.

Contact Presse

Anaïs VOGEL
Tel : 03 89 41 00 52
anais@rivalis.fr

Je souhaite un dossier de presse : [Dossier de presse Rivalis](#)
Visitez le site Internet : www.rivalis.fr
Visitez l'espace Twitter de Rivalis : <http://twitter.com/Rivalis>