Colmar, le 04 janvier 2010
Pour diffusion immédiate

RIVALIS affiche des résultats 2009 positifs, à la hauteur de ses ambitions !

En ce début d'année, Rivalis, société cotée au marché libre NYSE-Euronext Paris depuis juin 2009, présente son bilan. Des résultats en progression constante qui confirment le succès de Rivalis et confortent la PME alsacienne dans la réalisation de ses objectifs pour 2010.

Avec un chiffre d'affaires en progression d'environ 13% par rapport à 2008, passant de 2,34 millions d'euros à 2,64 millions d'euros sur 2009, Rivalis affiche une bonne santé financière. Le groupe alsacien, premier réseau de pilotage pour les petites entreprises, se félicite de ce bilan positif : « *Nos résultats sont en progression constante et ce, depuis le début de la crise. Nous sommes satisfaits de ces chiffres dans un contexte difficile* », déclare **Lionel Valdan, co-dirigeant de Rivalis.**

Déjà en juin 2009, **le groupe Rivalis avait prouvé sa solidité sur le marché avec l'annonce de son introduction sur le marché libre, précédée d'une levée de fonds de 750 000€.** Cette opération a constitué une révolution au sein du groupe, mais également une révolution sur le marché. **En effet, Rivalis était en juin la 6ème entreprise seulement à s'introduire en bourse et, parmi elles, la seule à avoir levé des fonds au préalable de l'introduction**. *« C'est assez exceptionnel que Rivalis, militante des petites entreprises, réalise une telle opération quand les grands groupes et les marchés financiers sont à la peine ! Nous en sommes très fiers car celle-ci nous a donné une nouvelle dimension mais révèle également un réel intérêt des investisseurs pour notre métier »* complète Lionel Valdan.

C'est pourquoi Rivalis, face à la nouvelle réglementation tarifaire du marché libre dès 2010 et à la proposition de se retirer sans conditions, déclare ne pas souhaiter se désengager : « *Aujourd'hui, il n'est absolument pas question de faire faux bond aux actionnaires qui nous ont fait confiance. Cette introduction en bourse est une formidable opportunité de développement que nous comptons saisir pleinement !* », affirme Lionel Valdan.

>> 2010 : La concrétisation des actions inaugurées en 2009

2009 a constitué une forte période de transition pour Rivalis, notamment au niveau de son réseau. Il n'a pas cessé de croître depuis la création de Rivalis : plus de 200 conseillers recensés et il ne cesse de se développer ! **Cette croissance implique de revoir le modèle économique et la façon dont ce réseau est conçu : un réseau de 50 personnes ne se gère pas comme un réseau de 200 !**
Pour faire face à cette situation, Rivalis a fait appel à un cabinet d'audit spécialisé dans la franchise, Franchise Management. Un 1er rapport d'audit a été transmis en cette fin d'année, issu d'une analyse du réseau en l'état et des témoignages des conseillers. Les recommandations finales sont attendues en début d'année, avec pour objectif d'aménager au mieux la structure. « *Si nous souhaitons prendre le temps d'analyser ces résultats, une chose est sûre : 2010 augure de nombreux changements, destinés à mieux organiser le réseau, avec un véritable recentrage autour de notre savoir-faire* », précise **Damien Valdan, co-dirigeant de Rivalis.**

D'autre part, et grâce notamment à l'impulsion donnée par la levée de fond, **Rivalis concrétisera en 2010 des objectifs de développement, notamment celui d'offres de services et de partenariats avec différentes professions clés de la vie d'une petite entreprise.**
L'un des meilleurs exemples est le **contact très positif pris fin 2009 avec la profession des experts-comptables**. « *Rivalis a développé depuis plus de 15 ans une expertise qui s'est révélée au fur et à mesure complémentaire à l'apport des experts-comptables. Cette complémentarité a rencontré l'assentiment de tous lors du 64ème Congrès des experts-comptables, auquel nous participions pour la 1ère fois. Sur les 3500 inscrits, 1500 se sont rendus sur notre stand : un vrai succès !* », ajoute Damien Valdan.

Si l'exemple des experts-comptables est révélateur, il est loin d'être le seul. **Rivalis est en effet en contact avec d'autres professions, comme des groupements bancaires ou des éditeurs de logiciels.** Ils reconnaissant aujourd'hui l'expertise et le savoir-faire unique de Rivalis sur son marché et ont donc manifesté leur intérêt pour compléter leur intervention aux petites entreprises par l'apport de Rivalis. « *Finalement, quoi de mieux, pour un établissement bancaire par exemple, que d'analyser la situation d'un artisan qui sait exactement où il en est ? Il existe de nombreuses opportunités de développer notre proposition de service aux petites entreprises et de leur présenter des offres complémentaires, essentielles à la bonne gestion de l'exploitation de leur société. La levée de fond de juin, appuyée par nos bons résultats sur l'année 2009, nous donnent une nouvelle envergure sur le marché du service aux entreprises et nous comptons bien l'exploiter* », conclut Lionel Valdan.

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 le France. Implanté à Colmar, le groupe puise son énergie dans des valeurs fortes, basées sur un état d'esprit familial attaché à sa région.

Contacts 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