

En raison de la crise, 40% de cadres supplémentaires souhaitent intégrer le réseau Rivalis

Depuis le deuxième semestre 2008, le Groupe Rivalis enregistre une augmentation significative du nombre de cadres (dont des cadres supérieurs) souhaitant intégrer le réseau. En effet, près d'un candidat sur deux présente ce type de profil contre un sur quatre l'an dernier à la même période.



Lionel et Damien Valdan
co-dirigeants du Groupe Rivalis

Premier réseau national au service des petites entreprises, artisans, commerçants et professions libérales, le Groupe Rivalis est composé d'experts. Il s'agit essentiellement d'anciens cadres qui travaillent aux côtés des petites entreprises (moins de 20 salariés) pour les aider à optimiser leur gestion et améliorer leur rentabilité.

Or, Rivalis a constaté que, depuis le début de la crise, le nombre de cadres en reconversion se présentant comme candidats à la franchise avait quasiment doublé. Aujourd'hui environ 40% des candidats présentent en effet ce profil, soit parce que leur secteur d'activité est directement touché par la crise, soit parce qu'ils ne retrouvent pas d'emploi dans leur domaine de compétences. Quelle que soit la raison, ils sont conscients qu'ils doivent générer leur propre emploi pour garantir leur avenir professionnel. D'ailleurs selon l'Apec (Agence pour l'Emploi des Cadres) le recrutement de cadres en entreprise devrait chuter de 17% en 2009. C'est pourquoi, pour ces centaines de cadres en reconversion, Rivalis constitue l'opportunité d'entamer une seconde carrière.

DES INDIVIDUALITÉS AU SERVICE DU COLLECTIF

L'une des spécificités du Groupe Rivalis, c'est la diversité des profils de ses "experts" qui composent son réseau. Il réunit en son sein d'anciens chefs d'entreprise ou cadres dirigeants en reconversion venus de tous horizons : des Directeurs Administratif et Financier, des Directeurs Informatiques, des Directeurs de Communication, des Contrôleurs de gestion, des cadres bancaires ou des cadres commerciaux...

Chacun d'entre eux dispose de compétences spécifiques que Rivalis permet de mettre au service du collectif. Cette multiplicité de compétences constitue d'ailleurs l'un des points forts du réseau Rivalis.

RECRUTEMENT : PRIORITÉ AU QUALITATIF

Malgré la forte augmentation des demandes d'adhésion à Rivalis, Lionel et Damien Valdan, co-dirigeants du groupe, ont choisi de capitaliser sur les ressources humaines de leur réseau, et le recrutement se veut donc plus qualitatif que quantitatif. Mais, si Rivalis privilégie des profils de managers ou cadres expérimentés en gestion ou en commercial, il est aussi ouvert aux jeunes cadres et aux créateurs.

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

RIVALIS, UN RÉSEAU DE CADRES ET DE GESTIONNAIRES

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 national présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans, 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 experts adhèrent au réseau tout en demeurant indépendants.

**Dossier de presse, communiqués et photos
sont consultables sur le site www.infinites.fr**



CONTACT PRESSE :

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr - Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr
Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29 - www.infinites.fr

RELATIONS INVESTISSEURS :

Benoît DUPOUX - abdupoux@online.fr
www.rivalisinvestisseurs.com

RIVALIS - 10 Grand Rue - 68280 Logelheim - Tél. : 03 89 41 00 52
e-mail : rivalis@rivalis.fr - www.rivalis.fr