



Communiqué de presse

Juin 2015

Emploi – TPE-PME / Résultats d'enquête

Un service innovant créé en Alsace pourrait générer des milliers d'emplois en France

Résultats d'une enquête auprès de 589 dirigeants de TPE (0-19 salariés)
Janvier-Février 2015. Enquête contrôlée par huissier.

Le "Pilotage d'Entreprise" pour les TPE, méthode innovante créée par Rivalis, société pionnière dans le domaine du service aux TPE en Alsace, permettrait selon une étude récente de multiplier par 3 les embauches dans les TPE. La méthode se focalise sur la rentabilité de l'entreprise en donnant une visibilité suffisante au dirigeant pour s'engager sur la voie de l'investissement et de l'embauche.

Le Pilotage d'Entreprise de Rivalis pourrait rapidement générer 240 000 emplois en France, dont 15 000 en Alsace

Rivalis dévoile les résultats d'une enquête réalisée auprès de 589 dirigeants utilisateurs du "Pilotage d'Entreprise" ⁽¹⁾. Pensée spécialement pour le dirigeant de petite entreprise (0-19 salariés), cette méthode a pour objectif prioritaire d'améliorer rapidement la rentabilité de l'entreprise et la visibilité du dirigeant, qui sont les deux principaux leviers pour investir et (donc) embaucher. Les résultats affichés par Rivalis auprès de ses utilisateurs sont extrêmement prometteurs : en moyenne, 33% des utilisateurs de la méthode ont augmenté leur effectif en 2014, contre 11%⁽²⁾ en moyenne pour toutes les TPE françaises. En nombre de salariés, ce chiffre s'élève à +0,1 salarié net par entreprise, contre -0,1 constatés cette année sur l'ensemble des TPE⁽²⁾. Si l'on extrapolait ne serait-ce qu'à la moitié des 2,4 millions de TPE⁽²⁾ en France, 240 000 emplois pourraient être créés, dont 15 000 en Alsace⁽³⁾.

Avant d'embaucher, le dirigeant doit retrouver le chemin de la rentabilité

La méthode du "Pilotage d'Entreprise", imaginée en 1994 par un entrepreneur alsacien (Henri Valdan, fondateur de Rivalis avec ces deux fils, Damien et Lionel) reste innovante encore aujourd'hui. Avant d'embaucher, le dirigeant doit retrouver le chemin de la rentabilité, unique moyen de lui redonner la confiance nécessaire à tout investissement et toute embauche. Le Pilotage d'Entreprise s'attache donc d'abord à recouvrer une meilleure rentabilité dans l'entreprise. La méthode permet notamment de répondre en temps réel aux 6 questions-clés que se pose le dirigeant tous les jours dans son entreprise : Dois-je prendre ce marché et mes devis sont-ils rentables ? Où en est mon entreprise ? Combien vais-je gagner à la fin du mois ? Puis-je embaucher ? Investir ? Où en sont mes impayés ?

Cette visibilité sur chaque affaire permet de restaurer la confiance et de débloquent de nombreux freins qui empêchent le dirigeant de prendre des décisions dites "à risque" (lourd investissement, embauche, etc.). "Nous parlons de "pilotage" car nous considérons un peu l'entrepreneur comme un pilote. Pour aller vite et loin, il lui faut une excellente visibilité, un cap et surtout toutes les indications pour prendre le bon virage au bon moment" indique Damien Valdan, cofondateur de Rivalis. "Nous avons conçu notre méthode pour que le dirigeant se sente dans son entreprise comme s'il était confortablement installé au volant d'une voiture, dont il ignore souvent le potentiel". Dans cette méthode, le "pilote d'entreprise" est aussi accompagné par un "copilote", le Conseiller en Pilotage d'Entreprise, formé à la méthode et qui vient chaque mois dans l'entreprise pour aider le dirigeant dans ces décisions. "L'accompagnement humain est indispensable pour obtenir les meilleurs résultats, car chaque dirigeant est différent. Ce qui fait l'efficacité du Pilotage d'Entreprise, c'est justement l'alliance entre les chiffres très opérationnels et l'intervention d'un homme ou d'une femme qui connaît bien l'entreprise : c'est du sur-mesure, presque de la haute couture" ajoute Lionel Valdan, cofondateur de Rivalis. Ecoutés attentivement par les pouvoirs publics et cités par la Médiation du Crédit en 2014, les dirigeants de Rivalis ont interpellé le Ministre de l'Economie, Emmanuel Macron, sur les résultats de cette enquête et l'opportunité d'étendre le Pilotage d'Entreprise à l'ensemble des TPE françaises.



(1) Enquête téléphonique menée par Rivalis et sous contrôle d'huissier auprès de 589 dirigeants de TPE, utilisateurs de la méthode du Pilotage d'Entreprise Rivalis. Enquête menée du 20 janvier au 26 février 2015. Echantillon aléatoire sur les 9000 utilisateurs de Rivalis.

(2) Source Baromètre TPE - Fiducial-IFOP - 1er trimestre 2015

(3) Source INSEE : 150 000 TPE de 0 à 19 salariés en Alsace

A propos de Rivalis :

Originaire de Colmar, le Groupe Rivalis est né en réaction à l'absence de soutien et d'accompagnement adapté aux petites structures (artisans, commerçants, professions libérales, TPE). Fondé en 1994, puis développé en réseau à partir de 1996 par un chef d'entreprise alsacien, Rivalis est présent dans toute la France et a pour vocation d'aider les dirigeants de TPE dans la gestion opérationnelle de leur entreprise, avec une méthode adaptée et conçue par Rivalis : le Pilotage d'Entreprise. Aujourd'hui N°1 du Pilotage d'Entreprise en France, Rivalis est le seul réseau présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans, et doit son succès au fait qu'il répond à un véritable besoin des petites structures. Avant la création de ce concept (un outil informatique de pilotage en temps réel et d'aide à la décision allié à des conseils prodigués par d'anciens cadres dirigeants), les petites entreprises 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 et de gagner en sérénité.

Site web : www.pilotage-entreprise-rivalis.fr

Contact Presse :

Christophe Le Bihan
Responsable Communication
christophe-lebihan@groupe-phosphore.com
Tel : 06 42 57 03 73