

# ENQUETE CLIENTS RIVALIS

(octobre-décembre 2013)

## Introduction

Rivalis effectue fréquemment des enquêtes auprès de ses clients utilisateurs de la méthode (la précédente a été réalisée en 2008).

Cette année, Rivalis fête ses 20 ans et le nombre d'utilisateurs ne cesse de croître, la réalisation d'une nouvelle enquête est indispensable.

Cette dernière est axée sur leur satisfaction de la méthode, sur la mesure de son efficacité auprès de chacun d'entre eux et sur d'autres aspects répondant à des objectifs précis ;

Les principaux objectifs de l'enquête sont les suivants :

- Découvrir le **profil** des clients interrogés aléatoirement (nombre de salariés de leur entreprise, ancienneté de l'utilisation de la méthode Rivalis)
- Mesurer la **satisfaction** des clients sur la **méthode** Rivalis
- Mesurer la **satisfaction** des clients sur l'accompagnement de leur **Conseiller**
- Définir le **moyen** de communication qui leur a permis de **découvrir** Rivalis
- Mesurer les **moyennes** suivantes depuis leur utilisation de Rivalis :
  - Augmentation de leur **résultat d'exploitation**
  - Augmentation de leur **salaire**
  - **Embauche** de salariés
  - **Investissement**
- Connaître le **rêve** qu'ils ont pu réaliser grâce à Rivalis
- Mesurer l'indice de **sérénité** actuel dans leur entreprise
- Mesurer le nombre d'entrepreneurs qui affirment que Rivalis a **sauvé** leur entreprise
- Définir le taux de **recommandation** de la méthode

## Méthodologie

L'enquête a été réalisée selon une méthodologie précise, sous la forme d'un **questionnaire en ligne** que les clients pouvaient remplir intégralement en moins de 5 minutes. Le logiciel de sondage utilisé est **LimeSurvey**, il permet aux utilisateurs de publier un sondage et d'en collecter les réponses.

L'enquête a débuté **le 31 octobre** avec le recueil des premières réponses et s'est terminée le **31 décembre 2013**.

**La technique utilisée** : Les échantillons probabilistes ou aléatoires sont constitués par tirage au sort dans la population mère pour laquelle on dispose de la liste complète de toutes les unités de sondage qui la composent. Cette méthode n'a pas été choisie afin de ne pas sélectionner une certaine catégorie de clients.

La méthode d'échantillonnage **non-probabiliste** est utilisée lorsque chaque unité a une chance d'être sélectionnée, c'est le cas de cette enquête. En effet, les Conseillers Rivalis ont informé leurs clients du lancement de l'enquête afin de les inviter à y répondre. On considère donc que tous les clients Rivalis ont eu la même chance de répondre à l'enquête.

La méthode **non-probabiliste des quotas** a été sélectionnée : l'enquête a été mise en place jusqu'à ce qu'un nombre précis d'unités (de quotas) ait répondu : ici 100 clients.

**La taille de l'échantillon** nécessaire pour obtenir une représentation précise de l'ensemble de la population ciblée est de **100 clients**. © 2013 GMI (Global Market Insite, Inc.)

## Analyse de l'enquête

### SATISFACTION DES CLIENTS

« Que pensez-vous de la méthode Rivalis ? Notez de 1 à 10 (10 étant la note maximum) ».

**Moyenne : 8,4/10**

La majorité a répondu **8/10 (soit 42% des répondants)**, puis 10/10 (23%) et 9/10 (19%). Les clients Rivalis sont donc satisfaits de la méthode (progiciel et accompagnement du Conseiller) car aucune réponse ne se situe sous 5/10.

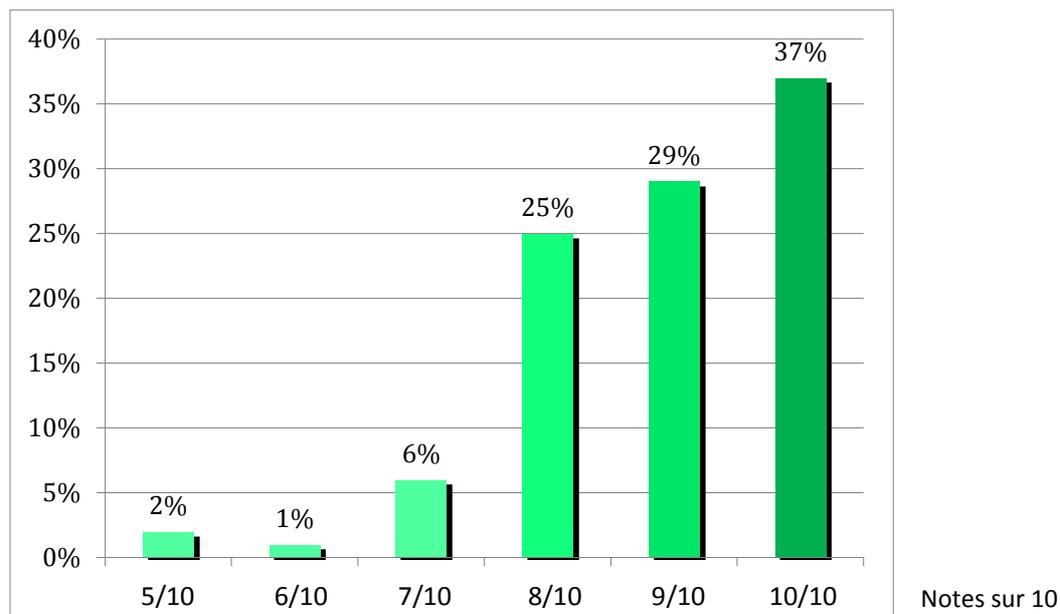
« Quelle note donneriez-vous à votre conseiller Rivalis ? Notez de 1 à 10. »

**Moyenne : 8,9/10**

La majorité a répondu **10/10 (soit 37% des répondants)**, puis 9/10 (29%) et 8/10 (25%). Les clients Rivalis sont donc **très satisfaits** de leur Conseiller Rivalis et de leur accompagnement. A cette question également aucune réponse ne se situe sous 5/10.

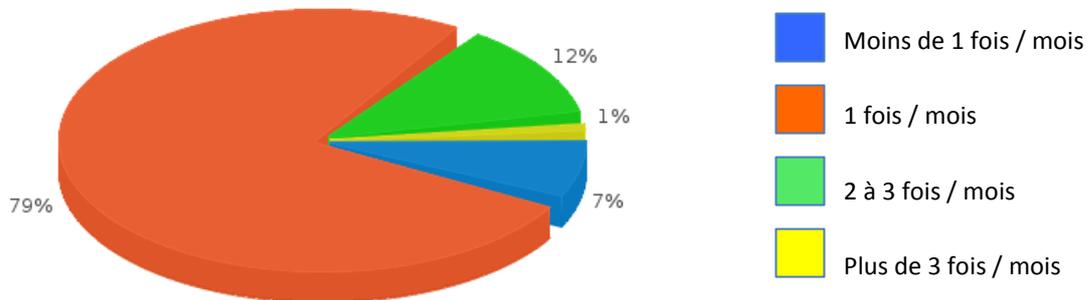
Détails :

Pourcentages de réponses



« En moyenne, combien de fois votre Conseiller se déplace dans votre entreprise / mois ? »

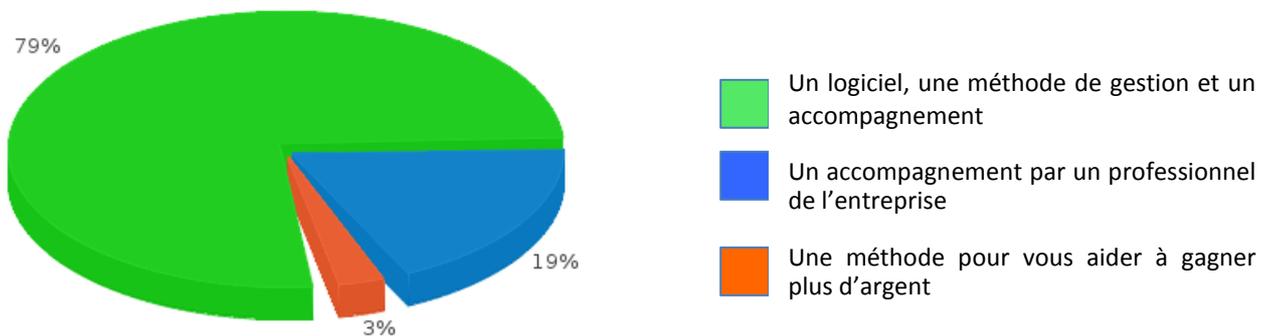
La majorité des clients interrogés sont **accompagné 1 fois / mois par leur Conseiller Rivalis** (79% soit environ 4 clients sur 5).



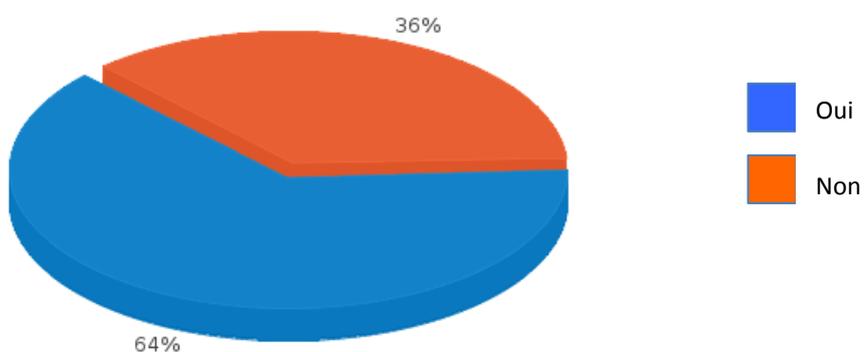
« Pour vous Rivalis c'est : »

La majorité a répondu que la méthode Rivalis est : **un logiciel, une méthode de gestion et un accompagnement** (soit 79% des répondants ou 4 clients sur 5).

Les clients ont véritablement compris l'originalité du concept de Rivalis.



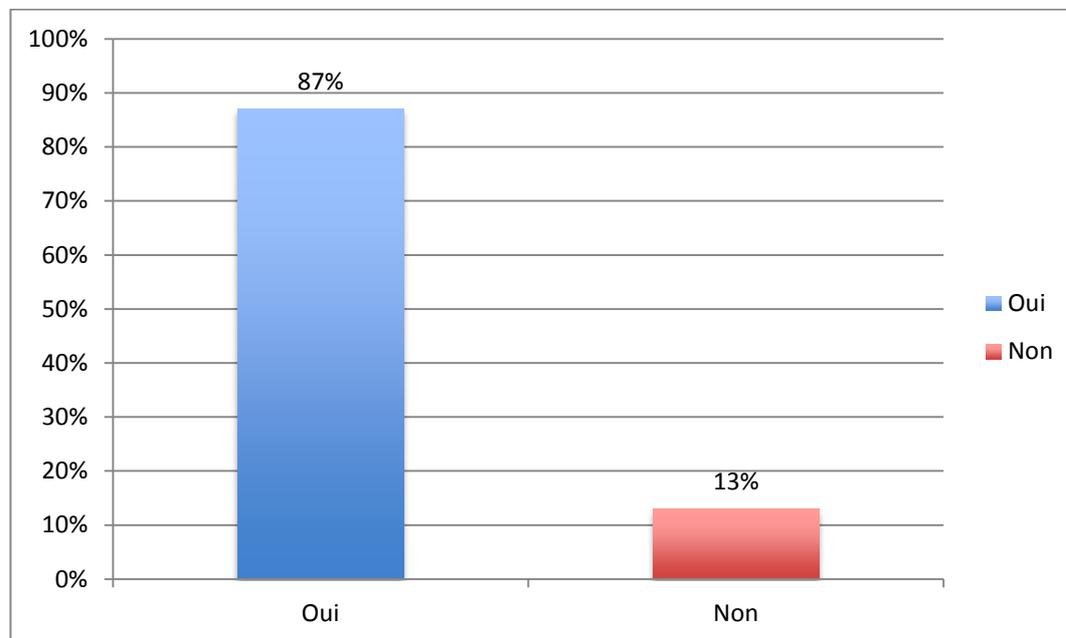
« Pensez-vous que la méthode Rivalis a sauvé votre entreprise ? »



**64%** des clients (presque 2/3) affirment que **Rivalis a sauvé leur entreprise !**

## AMELIORATIONS CONSTATEES DEPUIS L'UTILISATION DE RIVALIS

« La méthode Rivalis vous a-t-elle fait gagner de l'argent ? »



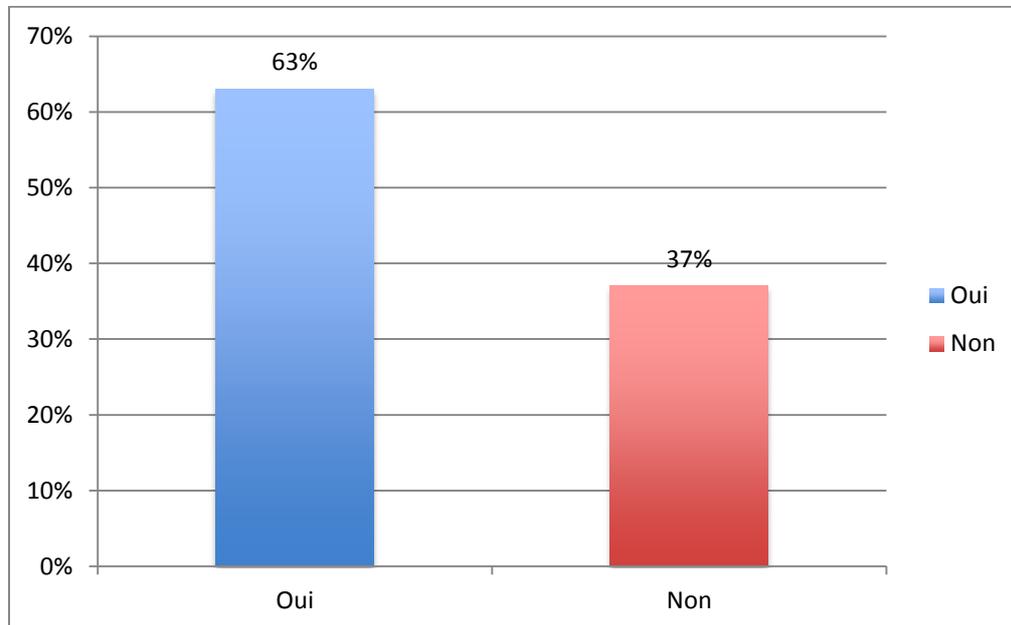
**87%** des clients interrogés affirment avoir **gagné de l'argent** grâce à Rivalis.

« **Si oui combien ?** » (Augmentation du résultat net d'exploitation en 1 an dès utilisation de la méthode Rivalis).

La moyenne calculée sur les 87% ayant répondu « Oui » est de : **40 121€**

Les utilisateurs de la méthode **ont augmenté leur résultat net d'exploitation de 40 121€** en moyenne en une année, grâce à Rivalis.

« Avez-vous augmenté votre salaire depuis que vous utilisez la méthode Rivalis? »



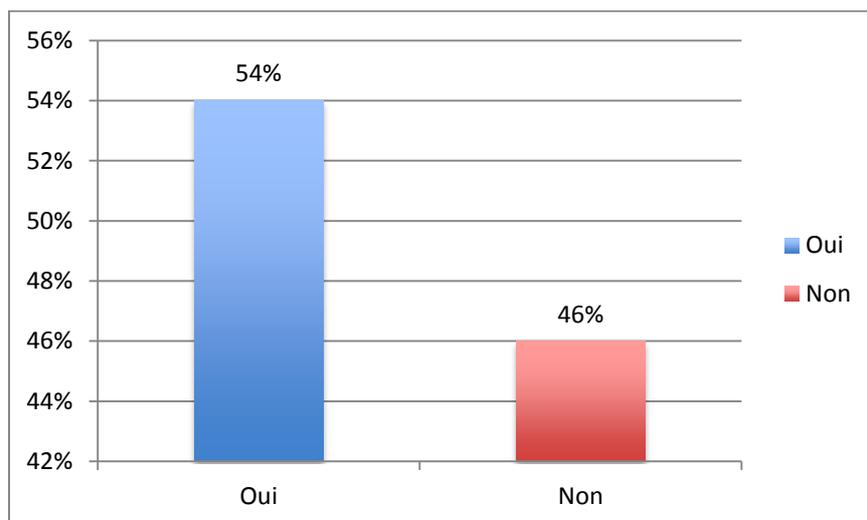
**63%** des clients interrogés affirment que **leur salaire a augmenté** grâce à Rivalis.

« Si oui de combien ? »

La moyenne calculée sur les 63% ayant répondu « Oui » est de : **8 824,8€**

Les utilisateurs de la méthode **ont augmenté leurs revenus de 8 824,8€ en 1 an** en moyenne grâce à Rivalis ! **(soit 735,4€/mois)**

## « Depuis que vous utilisez Rivalis, avez-vous embauché ? »



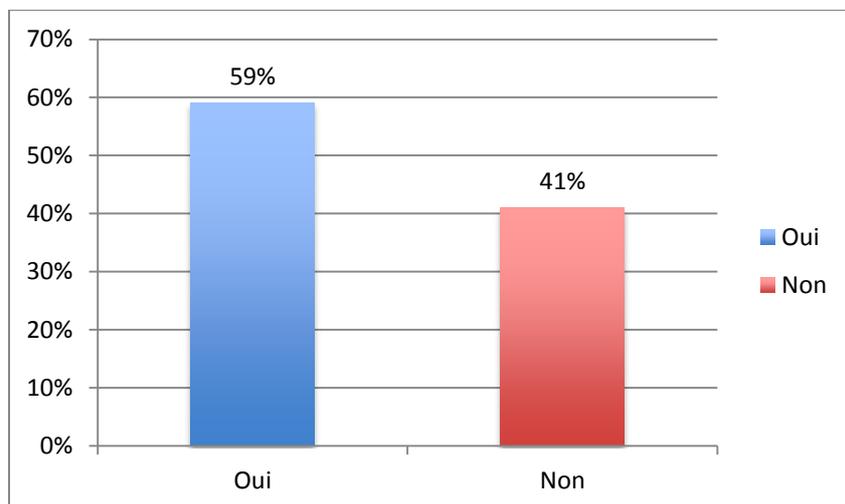
**54%** des clients interrogés affirment **avoir embauché** grâce à Rivalis.

## « Si oui combien de salariés ? »

La moyenne calculée sur les 54% ayant répondu « Oui » est de : **2,5 salariés embauchés**

Les utilisateurs de la méthode **ont embauché 2,5 salariés** en moyenne grâce à Rivalis !

## « Depuis que vous utilisez Rivalis, avez-vous investi ? »



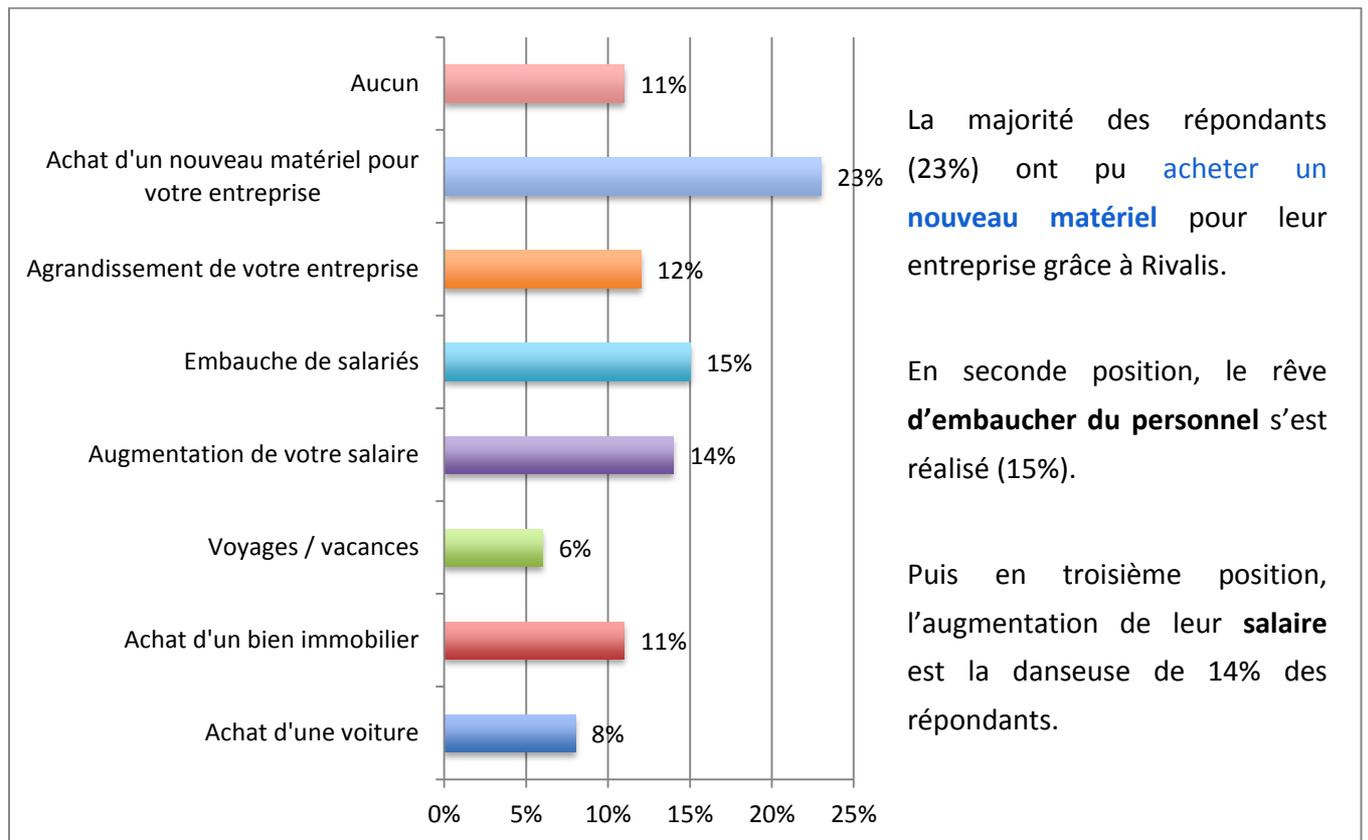
**59%** des clients interrogés affirment **avoir investi** grâce à Rivalis.

## « Si oui de combien avez-vous investi depuis que vous utilisez Rivalis ? »

La moyenne calculée sur les 59% ayant répondu « Oui » est de : **80 548,28€**

Les utilisateurs **ont investi 80 548,28€** en moyenne depuis qu'ils utilisent Rivalis !

## « Quel rêve avez-vous réalisé depuis que vous utilisez le méthode Rivalis ? »

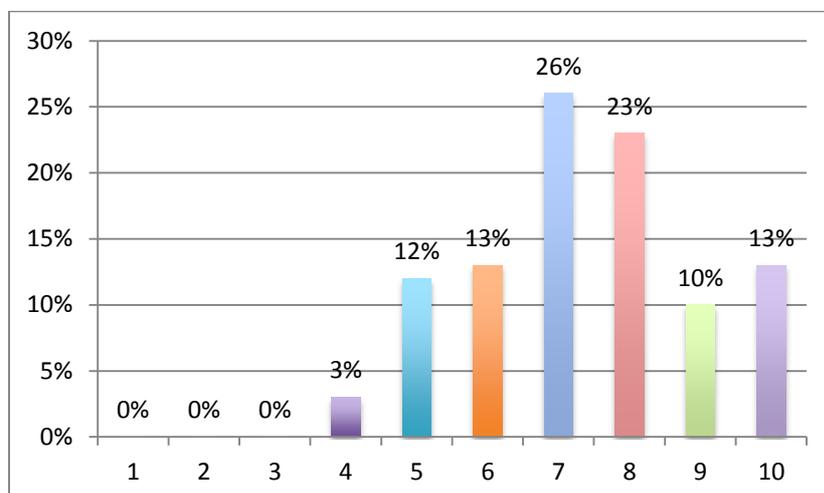


## « Sur une échelle de 0 à 10, mesurez votre indice de sérénité dans votre entreprise aujourd'hui : (10 étant la note maximum). »

Moyenne de l'indice de sérénité dans l'entreprise : **7,4/10**

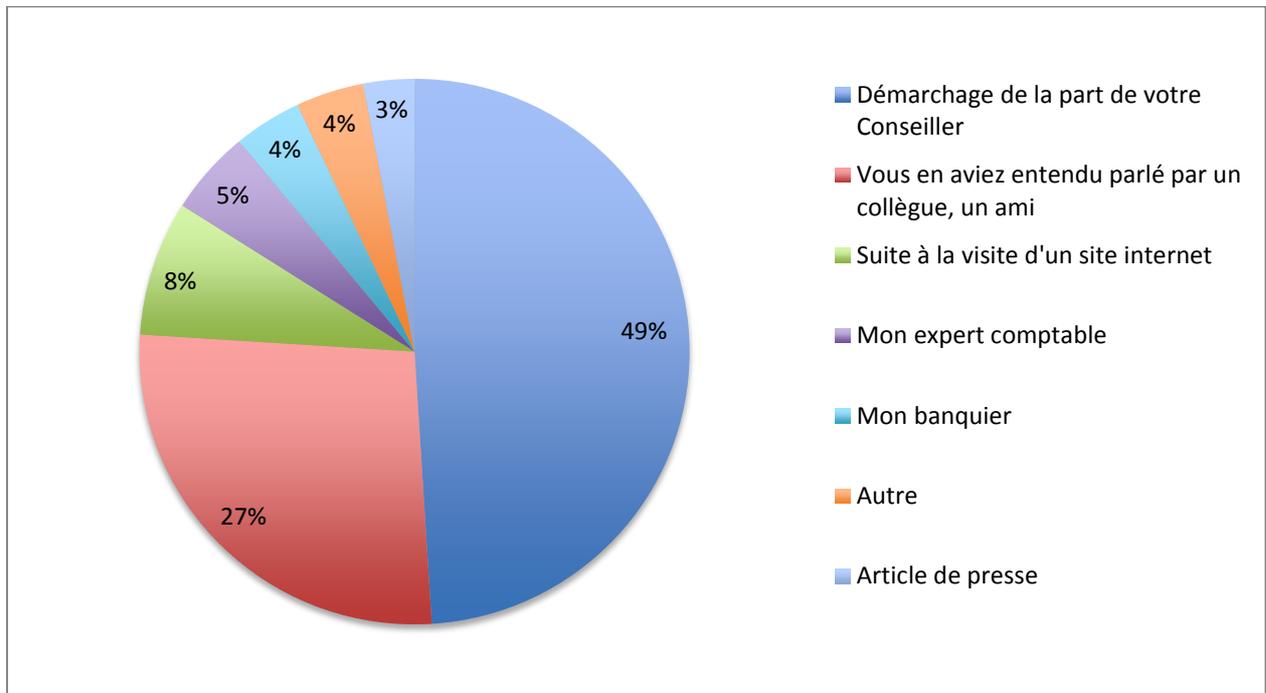
La majorité des répondants (26%) mesure leur sérénité au sein de leur entreprise avec la note de **7/10**, puis en seconde position la note de **8/10** (23%).

Détails :



## CONNAISSANCE ET RECOMMANDATION DE RIVALIS

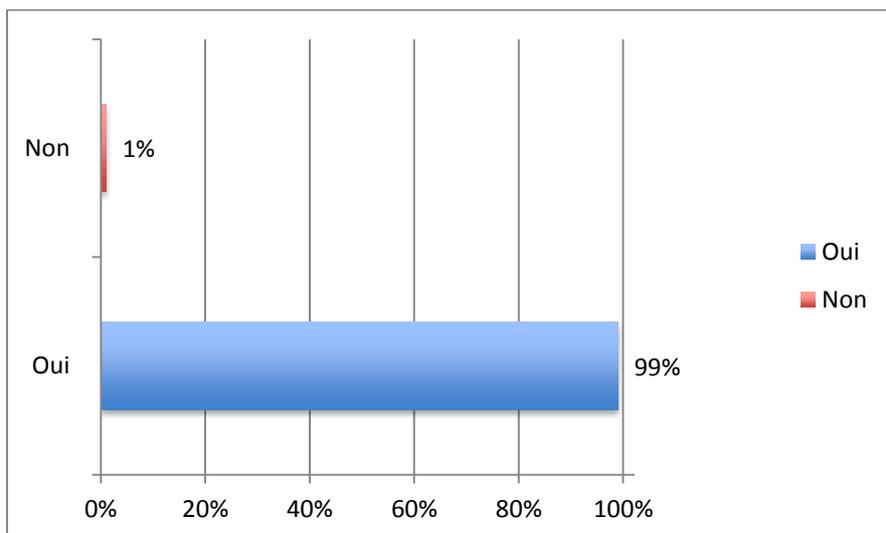
## « Comment avez-vous connu la méthode Rivalis ? »



Près de la **moitié des répondants ont découvert la méthode Rivalis grâce à leur Conseiller Rivalis** lors d'un démarchage (49%).

La **recommandation** d'un collègue ou ami arrive en deuxième position avec 27%.

## « Pour finir, recommanderiez-vous la méthode Rivalis à vos proches ? »



**Le taux de recommandation est très fort : 99%** des clients ont répondu qu'ils recommanderaient la méthode Rivalis à leurs proches.