

## - Convention Rivalis 2009 -

### Rivalis présente sa stratégie afin de renforcer sa marque et son réseau

*A l'occasion de sa convention annuelle réunissant l'ensemble de son équipe ainsi que la quasi totalité de son vivier d'experts, Rivalis, le militant de la petite entreprise depuis 1993, a dévoilé sa nouvelle stratégie à l'attention de son réseau.*

*Un mot d'ordre : la concentration sur le savoir-faire et le renforcement de la communication auprès des petites entreprises.*

#### STRUCTURER LE RESEAU ET RASSEMBLER LES EXPERTS AUTOUR DU SAVOIR-FAIRE RIVALIS

La convention annuelle Rivalis, qui s'est tenue le 13 octobre dernier à Nantes, était l'occasion pour le militant de la petite entreprise de réunir la quasi totalité de son réseau d'experts indépendants, soit plus de 200 personnes réparties sur toute la France. **Les experts étaient conviés à découvrir la nouvelle stratégie de Rivalis sur la marque et son réseau.**

Pour mener à bien cette mission, Rivalis a fait appel à un cabinet d'audit indépendant, Franchise management, bénéficiant de plus de 35 ans d'expérience dans le management des réseaux. **Créé en 1989, Franchise Management, dirigé par son fondateur, Jean-Michel Illien, est un des premiers cabinets de conseil en création et développement de réseaux.**

Il est donc parti à la rencontre des experts affiliés au réseau. L'objectif de cette étude toujours en cours est de sonder les experts sur leur métier et les moyens mis à leur disposition par rapport à leurs utilisateurs.

**L'étude fait ressortir aujourd'hui la nécessité d'un recentrage autour du savoir-faire Rivalis.** « *Nous sommes fiers de la qualité de notre réseau et sommes très attachés à l'indépendance des experts, qui viennent de divers horizons et divers métiers, ce qui constitue une richesse indiscutable. Par ailleurs, compte tenu du développement constant du nombre d'experts et également d'utilisateurs, Rivalis construit un savoir-faire unique et tout aussi précieux. L'objectif aujourd'hui est donc de faire cohabiter ces deux aspects* », expliquent Lionel et Damien Valdan, codirigeants de Rivalis.



C'est pourquoi aujourd'hui **Rivalis se structure comme un véritable franchiseur, se positionnant comme une tête de réseau puissante.** Une animatrice de réseau, chargée de faire le relais entre les experts et Rivalis et chapotée par le pôle Savoir-Faire, ainsi qu'un commercial terrain dédié aux utilisateurs et un commercial grands comptes, viennent renforcer en interne cette structure.

## DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE RIVALIS POUR APPUYER LE RESEAU

Pour accentuer la structuration du réseau Rivalis a tenu lors de cette convention a impliqué ses experts dans sa stratégie de développement, en leur apportant de **nouveaux éléments permettant d'être de véritables relais de Rivalis auprès des utilisateurs. L'objectif est de travailler main dans la main avec les experts et mettre à leur disposition de nouveaux outils de communication à l'attention de la TPE.** « *Rivalis est connu dans le monde des réseaux de franchise et développe sans cesse sa notoriété auprès des petites entreprises. Le moment est venu pour nous d'accélérer notre progression et cela passe par la mise en place de campagnes de communication en direction de la TPE pour développer notre part de marché et donner plus de solutions aux experts pour développer leur activité* », déclarent les dirigeants de Rivalis.

**Première mesure annoncée en ce sens : la refonte de la charte graphique.** « *Dans la logique de dynamisation du réseau, il était essentiel de revoir notre image, afin qu'elle corresponde mieux à ce à quoi nous aspirons* », précise Damien Valdan.

**C'est ainsi que le logo Rivalis voit son bleu agrémenté des couleurs du logiciel Rivalis et que son écriture se fait plus moderne et plus lisible.** C'est une décision stratégique, d'autant plus importante pour les experts qu'ils avaient été impliqués dans ce changement au cours d'un sondage réalisé l'été dernier.



**Autre nouveauté : la création d'un parc automobile.** Dans l'objectif de mieux véhiculer l'image de Rivalis et de donner des moyens aux experts, un parc automobile va être développé. Aujourd'hui, un certain nombre de voitures sillonnent la France aux couleurs de Rivalis, l'objectif étant à moyen terme d'étoffer ce parc.

### A propos de Rivalis :

Le Groupe Rivalis est né en réaction contre l'absence de soutien apporté aux petites structures et aux artisans par les organismes économiques officiels.

Fondé par Henri Valdan, entrepreneur alsacien, Rivalis a pour vocation de conseiller, accompagner et guider les dirigeants des TPE dans la gestion de leurs entreprises, au travers d'une formule unique, totalement adaptée aux besoins des petites structures : la combinaison d'un progiciel de gestion et du suivi d'un expert. En effet, Rivalis propose aux sociétés un logiciel de gestion totalement inédit, développé par des patrons pour des patrons, combiné à la mise à disposition d'experts 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 expert, copilote, et d'un logiciel 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.

### Contacts presse :

#### **OXYGEN**

Sandrine Mahoux /Sabrina Gonzalez / Audrey

Sliwinski

T : 01 41 11 37 95

01 41 11 37 82

[smahoux@oxygen-rp.com](mailto:smahoux@oxygen-rp.com)

#### **RIVALIS**

Christine Herzog

T : 03 89 41 00 52

[christine@rivalis.fr](mailto:christine@rivalis.fr)

[sgonzalez@oxygen-rp.com](mailto:sgonzalez@oxygen-rp.com)