

## Rivalis réunit son réseau pour exposer sa stratégie 2010

*Autour de trois objectifs majeurs, le groupe Rivalis a présenté à son réseau d'experts le 12 février dernier des moyens concrets pour assurer la croissance du groupe et la structuration du réseau.*

En ce début d'année, le groupe Rivalis est en pleine mutation ! Suite à l'audit externe mené par le cabinet indépendant, Franchise management, en octobre 2009, des pistes de réflexion avaient été mises en avant pour accompagner au mieux le groupe et son réseau dans la croissance constante de l'activité de Rivalis.

Plus de 15 ans après sa création, Rivalis souhaite répondre toujours mieux aux besoins et attentes du marché de la très petite entreprise (TPE), avec **pour ambition d'atteindre le cap 25 000 clients d'ici à 2015 et de devenir l'incontournable de la TPE !**

### DE NOUVELLES OFFRES DE SERVICES POUR ACCELERER LA PRESENCE DE RIVALIS AUPRES DE TOUTES LES TPE

**En 2010, Rivalis met l'accent sur l'animation et la présence commerciale du groupe, se positionnant comme puissante tête de réseau.**

Après la nomination d'Arnaud Bettex au poste de directeur commercial, Rivalis a présenté différents moyens pour renforcer la présence du groupe sur ces points, parmi lesquels **le renforcement de la présence sur le terrain**. Les postes d'animateurs réseau en régions seront développés : ils seront à la fois l'interface de Rivalis auprès des experts et auront pour mission, à travers un encadrement formalisé, de les soutenir dans leur démarche commerciale.

Rivalis a également mis en avant **une politique grands comptes renforcée**, avec notamment la conclusion de partenariats et accords-cadres avec des professions clés de l'activité des petites entreprises. Le premier de ces accords sera d'ailleurs annoncé courant Mars.

*« Il est essentiel aujourd'hui que Rivalis accentue sa notoriété auprès des 2 500 000 TPE présentes en France. Cela passe par un accompagnement renforcé de nos équipes auprès de notre réseau, tant au niveau de la démarche que de l'offre commerciale », déclare Lionel Valdan, co-dirigeant de Rivalis*

### LE DEVELOPPEMENT DES ACTIONS DE COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE POUR SOUTENIR LE RESEAU

La communication Rivalis sera placée en 2010 **sous l'ère collaborative !**

En effet, le groupe souhaite impliquer plus fortement son réseau dans ses décisions de déploiement et **multiplie pour se faire les sessions de réflexion et de décision collaborative**. Commissions sur les évolutions du produit Rivalis, sur le métier et le savoir-faire, sur les actions de communication... ces réunions rassemblent experts volontaires et

membres de la tête de réseau. Chaque session fait l'objet d'un compte-rendu partagé avec l'ensemble du réseau sur l'Intranet Rivanoo.

D'autre part, Rivalis développe à l'attention du réseau de **nouveaux outils de communication et de promotion vers leurs clients finaux**. Plaquette commerciale attractive, offre de couvertures publicitaires pour les véhicules des experts, mise en place de nouveaux sites Internet pour générer des contacts sur des cibles prédéfinies, les axes de développements sont nombreux !

« *Nous avons les ressources internes pour accroître les performances de nos experts et les outils de communication sont un de nos axes prioritaires en ce sens !* » explique **Damien Valdan, co-dirigeant de Rivalis**.

## **DES OUTILS DE SUIVI ET D'ACCOMPAGNEMENT OPTIMISES POUR FACILITER LA MISSION DES EXPERTS**

Si Rivalis a toujours mis en place des outils d'assistance à destination de son réseau, **l'objectif est dorénavant de structurer ces moyens et de faciliter la vie des experts**.

Ainsi, Rivalis structure son assistance à travers **un nouveau pôle Métier** qui constituera un point d'accès central pour toutes les questions liées au métier de Rivalis et à son savoir-faire. Cela regroupe la hotline relative au logiciel Rivalis, une plateforme de support on line accessible de n'importe où et à tout heure, une équipe dédiée à la formation des nouveaux experts et à leur questions.

Dans la même optique, **Rivalis a entièrement développé un outil de gestion de la relation client (CRM) à destination des experts**. « *Tout comme eux interviennent auprès des petites entreprises pour les aider dans la gestion de leur entreprise, nous intervenons auprès de nos experts avec notre outil de CRM pour les assister dans leur gestion commerciale. Grâce à la mise à disposition d'une application dédiée et adaptée, notre réseau pourra être encore plus réactif et proactif, clés essentielles pour maintenir et développer leur portefeuille client* », conclut Lionel Valdan.

### **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 / Audrey Sliwinski  
T : 01 41 11 37 95  
[smahoux@oxygen-rp.com](mailto:smahoux@oxygen-rp.com)

#### **RIVALIS**

Ingrid Rousselet  
T : 03 89 41 00 52  
[ingrid@rivalis.fr](mailto:ingrid@rivalis.fr)

Je souhaite un dossier de presse : [Dossier de presse Rivalis](#)  
Visitez l'espace Twitter du groupe Rivalis : <http://twitter.com/Rivalis>  
Visitez le site web : <http://www.rivalis.fr/>