

Communiqué de presse



Colmar, le 28 juin 2011
Pour diffusion immédiate

Rivalis, rétrospectives 2010 / 2011

Rivalis, 1^{er} réseau de pilotage d'entreprises en temps réel, poursuit ses objectifs de développement. Retour sur les actions menées en 2010 et 2011.

>> Février 2010 : 15 nouveaux moyens pour le réseau

En février 2010, Rivalis siège réunit l'ensemble de son réseau pour annoncer la mise en place de 15 nouveaux moyens concernant la communication, le savoir-faire mais aussi la prospection, le progiciel Rivalis....



>> Février 2010 : Mise en place d'un nouvel intranet

Rivalis siège a développé un nouvel intranet afin de renforcer la communication interne et faciliter l'accès aux informations.

>> Février 2010 : Mise à disposition d'une CRM

Rivalis siège met à disposition de l'ensemble de son réseau une CRM (gestion de la relation client). Cet outil permet aux conseillers Rivalis de centraliser toutes les données relatives à leurs prospects, leurs clients, etc ... mais également d'organiser leurs activités.

>> Février 2010 : Mise à disposition d'une Plateforme de support

Qu'il s'agisse d'une question technique, commerciale, concernant le logiciel, la communication, le marketing... depuis mars 2010, le conseiller Rivalis peut se connecter à la PSR (plateforme de support Rivalis) et trouver la réponse à sa question en quelques clics.



>> Avril 2010 : Partenariat avec Illico Travaux, leader du courtage en travaux

Avec le lancement d'une offre globale de service à destination des artisans, Rivalis et Illico Travaux font offices de précurseurs sur le marché, en alliant à la fois un accompagnement permettant d'optimiser la gestion de l'entreprise et un outil permettant de développer l'activité commerciale.

>> Juin 2010 : 1^{er} contrat de prescripteur commercial

Rivalis poursuit sa politique de soutien de la démarche commerciale de son réseau par la création d'un nouveau statut, ouvert à tout travailleur indépendant étant en contact direct avec les TPE : le prescripteur commercial. Le prescripteur commercial propose l'accompagnement Rivalis, qui est effectué par un conseiller du réseau.



>> Octobre 2010 : 1^{er} Congrès Rivalis

Les 11 et 12 octobre dernier, Rivalis a organisé son 1^{er} Congrès destiné aux Conseillers Rivalis. 2 jours de formations sur des préoccupations du réseau : utilisation du logiciel, prospection commerciale ... Mais également, 2 jours d'échanges avec la Direction et les membres du siège.

>> Octobre 2010 : Rivalis participe au 65^{ème} Congrès de l'Ordre des Experts-Comptables

Les 14, 15 et 16 octobre dernier, Rivalis participait, pour la 2e année consécutive, au 65e Congrès de l'Ordre des Experts-Comptables à Strasbourg. Le Groupe Rivalis y a proposé 2 offres totalement dédiées aux Experts-Comptables.

>> Mars 2011 : Moins de redevance pour les conseillers rivalis

« Nous voulons réduire de façon dégressive la redevance versée par les conseillers Rivalis (450 €/mois) », explique Damien Valdan, « en intégrant la facturation directe de la licence auprès de l'utilisateur du logiciel, le conseiller rivalis réduit au fur et à mesure la redevance versée au siège. Concrètement, à partir de 10 clients, le conseiller rivalis ne verse plus de redevance ! ».



>> Avril 2011 : Première campagne de Communication nationale

Rivalis a débuté sa campagne de communication nationale en avril 2011. Un plan média d'un an, qui se décline en 3 vagues de 2 semaines de communication (en avril, en juin, en octobre).

L'objectif de cette campagne, la notoriété de la marque Rivalis.

>> Juin 2011 : Toujours plus de communication interne !

Rivalis siège met un point d'honneur à développer les échanges entre le terrain et le siège. C'est pourquoi un nouveau service a été mis en place : le Service d'Ecoute et d'Echange (S.E.E). Il s'agit d'une ligne téléphonique ouverte pour les conseillers Rivalis qui ne trouvent pas de réponses à leurs questions.

>> Et pour le 2^{ème} semestre ?

- ⇒ Septembre 2011 : 2^{ème} Congrès des Conseillers Rivalis
- ⇒ Octobre 2011 :
 - 3^{ème} vague de communication nationale
 - Participation au 66^{ème} Congrès de l'Ordre des Experts-comptables
- ⇒ Décembre 2011 : 3^{ème} Tour de France des collaborateurs Rivalis

A propos de Rivalis :

Fondé en 1993 par une famille d'entrepreneurs alsaciens passionnés, Rivalis a pour vocation de conseiller, accompagner et guider les dirigeants des TPE (0 à 19 salariés) dans le pilotage de leurs entreprises, au travers d'une formule unique, totalement adaptée aux besoins des petites structures : la combinaison d'un progiciel et du suivi mensuel de l'entreprise. En effet, Rivalis propose aux sociétés un progiciel totalement inédit, développé par des patrons pour des patrons, combiné à un accompagnement qualifié (anciens chefs d'entreprise, cadres dirigeants...). Ces derniers assistent 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 accompagnateur, 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.

Contact Presse :

Christine Herzog
Tel : +33 89 41 33 89
E-mail : christine@rivalis.fr

Vous souhaitez un dossier de presse : www.rivalis.fr/gestion/dossier_de_presse.pdf

Visitez l'espace Twitter du groupe Rivalis : <http://twitter.com/Rivalis>

Visitez le site web : www.rivalis.fr

Solutions de pilotage d'entreprises en temps réel

BM EST FRANCE | 10 Grand-rue | 68280 LOGELHEIM | tél. 03 89 41 00 52 | fax. 03 89 41 92 64 | www.rivalis.fr

RIVALIS