

Rivalis lance son 1er contrat de prescripteur commercial et présente le statut d'apporteur d'affaires

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, spécialiste de l'aide à la très petite entreprise.

>> Prescripteur Commercial : Un partenaire de poids pour le réseau Rivalis

Inaugurée en Février dernier lors de la convention Rivalis, la stratégie du groupe destinée à soutenir le développement de son réseau, avec pour cap 25 000 utilisateurs d'ici 2015, ne cesse de s'illustrer. **Après le lancement du site e-commerce pilotage-entreprise.com et la conclusion d'accords stratégiques avec Illico Travaux et Comptanoo, Rivalis ouvre pour la 1ère fois les droits de commercialisation de son offre à d'autres professionnels que ses conseillers avec le lancement du statut d'apporteur d'affaires.**

« Rivalis est en pleine mutation, nous nous sommes fixés des objectifs ambitieux et pour mener à bien ces projets nous devons affiner notre modèle commercial. Donner un accord de commercialisation à d'autres personnes que nos conseillers est inédit mais il nous paraissait important de concrétiser des synergies évidentes entre les membres de notre réseau et des professions en contact direct avec la TPE, comme un agent indépendant d'assurance ou un agent commercial », explique Lionel Valdan, co-dirigeant de Rivalis.

Ainsi, tout travailleur indépendant étant en contact direct avec les très petites entreprises, peut aujourd'hui devenir apporteur d'affaires pour le groupe Rivalis : *« C'est un système gagnant-gagnant. Le prescripteur commercial a la possibilité de proposer une offre à forte valeur ajoutée aux utilisateurs Rivalis et prospects et de compléter son activité, voir la démarrer dans le cas d'un auto-entrepreneur. Le conseiller bénéficie lui d'un moyen qualifié de prospection, qui vient s'ajouter à tous les outils mis en place par Rivalis pour développer l'impact commercial du réseau »,* précise Lionel Valdan.

Dans l'esprit collaboratif qui règne entre la tête de réseau et ses conseiller, **Rivalis a validé auprès d'eux leur intérêt pour ce soutien : 70% ont pour l'instant répondu positivement, incitant Rivalis à lancé rapidement ce statut et à impliquer ses conseillers dans le recrutement de prescripteur commerciaux :** *« Ils sont les mieux placés pour nous indiquer des apporteurs d'affaires potentiels sur leur territoire et la collaboration sera facilitée si un lien préexiste entre eux »* ajoute Arnaud Bettex, directeur commercial de Rivalis.

L'indépendant qui serait intéressé par cette offre se voit proposer un **pack Prescripteur Commercial**, qui comprend l'autorisation de promouvoir le produit Rivalis et un contrat tripartite entre le prescripteur commercial, la tête de réseau et le ou les conseillers potentiellement concernés. Ce pack contient également des supports de vente, type plaquettes, ainsi qu'une journée de formation au sein de Rivalis. Le ticket d'entrée est de 800€ et la rémunération minimale pour tout conseiller est de 700€ pour toute ouverture de compte. *« On estime qu'un prescripteur commercial avec un bon rythme de croisière peut réaliser en moyenne 20 000€ de CA : c'est un*

complément d'activité potentiellement non négligeable ! », remarque Arnaud Bettex.

Lorsque le prospect est qualifié, le prescripteur commercial peut soit le rediriger vers le conseiller concerné géographiquement s'il le connaît, soit le faire savoir à Rivalis qui transmettra au conseiller attribué. Sa mission d'apporteur d'affaires est alors accomplie, le conseiller Rivalis intervenant pour conclure avec le prospect et lui apporter ses conseils en pilotage.

Le recrutement de ces apporteurs d'affaires a été lancé en Mai 2010 et l'objectif du groupe est de positionner plus de 100 conseillers commerciaux sur toute la France d'ici à la fin de l'année 2010.

A propos de Rivalis :

Fondé en 1993 par Henri, Lionel et Damien Valdan, 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. Cette méthode est 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 la mise à disposition de conseillers 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 conseiller et d'un progiciel 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

Anaïs VOGEL

Tel : 03 89 41 00 52

anais@rivalis.fr

Je souhaite un dossier de presse : [Dossier de presse Rivalis](#)

Visitez le site Internet : www.rivalis.fr

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