

Rivalis met en place de nouveaux outils pour soutenir son réseau

Rivalis développe depuis plus de 15 ans des outils destinés à aider les conseillers et les utilisateurs Rivalis dans la bonne gestion de l'exploitation de leur entreprise. Avec la mise en place de la version 4.6 de son logiciel, la création d'un outil de CRM (Gestion de la relation client) et d'une plateforme de support, Rivalis poursuit sur sa lancée, résolument tourné vers les nouvelles technologies

>> Rivalis 4.6 : La mobilité au coeur de cette nouvelle version

Sortie en janvier 2009, **Rivalis 4 connaît aujourd'hui une mise à jour majeure avec la sortie de la version 4.6.** Totalement axée sur l'utilisation des nouvelles technologies, Rivalis a souhaité que ces nouvelles fonctionnalités répondent aux situations de mobilité fréquentes de ses utilisateurs artisans.



Pour exemple, **le tableau de bord de situation est désormais accessible sur Internet**, via le club utilisateurs Rivalis (www.club-rivalis.net). Mis à jour deux fois dans la journée, il permet à

l'utilisateur en déplacement de consulter sa situation ou d'en faire part lors d'un rendez-vous stratégique, auprès de son banquier par exemple.

De même, **la relance automatique liée aux factures impayées, est désormais envoyée par Internet sous format PDF. Et lors d'un dépassement d'échéance de règlement, cette relance peut également être envoyée au client final de l'artisan par SMS.** Il lui suffit d'en faire la demande à son conseiller, qui l'enregistrera auprès de son opérateur et souscrira à un service payant. « *La réception d'information par SMS convient parfaitement aux attentes des utilisateurs Rivalis. S'ils ne se déplacent pas toujours avec un ordinateur, ils ont toujours leurs mobiles sur eux et la nouvelle génération des smartphones par exemple offre de nombreuses possibilités. Nous souhaitons proposer aux utilisateurs Rivalis un vrai encadrement à valeur ajoutée par le biais d'outils simples à utiliser* », déclare Nicolas Jordan, responsable du pôle Métier de Rivalis.

C'est ainsi que la version 4.6 offre également **des liens vers l'outil de gestion de projet Google Agenda.** Grâce à un simple SMS ou une consultation Internet, l'entrepreneur reçoit les rappels concernant ses tâches à effectuer ou ses rendez-vous. Une petite révolution pour des chefs d'entreprise plutôt habitués à l'agenda papier

>> Plateforme de support de recherche : une hotline nouvelle génération

Avec la constitution de son pôle métier en février 2010, Rivalis a souhaité structurer le support apporté aux conseillers dans leur utilisation du progiciel Rivalis. Et pour aller au bout de cette démarche, **Rivalis a créé une plateforme de support en ligne entièrement dédiée aux questions des conseillers et des utilisateurs de la méthode : la Plateforme de Support de Recherche.**

Accessible 24h/24h et 7j/7j, ce moteur de recherche permet aux conseillers de trouver la réponse à leurs questions sur leur utilisation du progiciel et les possibilités qu'il offre. 2000 articles sont

déjà présents sur cet outil, enrichis grâce aux retours directs des conseillers, via les

commissions métiers et produit menées par Rivalis. Lorsqu'un conseiller ne trouve pas la réponse escomptée via le traitement automatisé, l'Homme reprend la main pour élaborer une réponse sous 48 heures maximum.

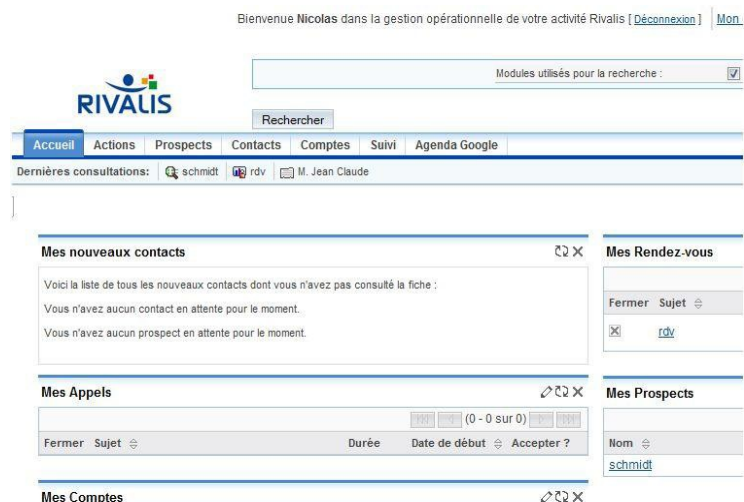


« Nos conseillers ont des horaires extensibles, correspondant à leur activité indépendante et au rythme des utilisateurs Rivalis. Nous souhaitons consolider le support déjà apporté par un outil totalement adapté à ces contraintes horaires. Et la mise à disposition d'une équipe dédiée nous paraissait indispensable », explique Nicolas Jordan.

>> CRM : un soutien de poids dans la mission des conseillers

Dernière innovation, **les conseillers Rivalis disposent désormais d'un véritable outil de CRM (Gestion de la relation client) pour gérer leur activité.** « Indépendants, les conseillers ont les mêmes contraintes que les utilisateurs Rivalis : la mobilité, le temps disponible, la gestion des contacts. Ils ont aussi besoin d'outils qui les accompagnent dans la gestion de leur activité », affirme Nicolas Jordan.

Disponible sur Internet, il suffit juste de faire connaître à Rivalis leur intention de bénéficier de cet outil. **Le réseau leur crée alors un compte et leur donne accès à de nombreux services, comme Google Agenda.** Outre ses fonctionnalités de gestion de planning et de gestion des contacts, **cet outil permet de partager les informations liées à l'activité du conseiller, sa prospection, ses compte rendu de visite...etc.**



De même, Rivalis a inclut dans cet outil **une fonction d'affectation de contact.** En effet, tous les prospects qui s'adressent directement au siège de Rivalis, par le biais des différents sites web notamment, sont affectés par Rivalis aux conseillers géographiquement concernés. Pour optimiser cette procédure, **Rivalis a ajouté une icône en page d'accueil de son Intranet Rivanoo, qui indique au conseiller dès qu'un nouveau contact lui a été affecté.** Il dispose ainsi des informations nécessaires pour entrer en contact avec le prospect rapidement.

Ce partage d'information permettra aussi au Groupe Rivalis de suivre l'activité de ses conseillers et d'extraire de leurs données des **analyses permettant de savoir où les conseillers ont besoin de soutien.** Ainsi, Rivalis peut estimer que des actions de marketing, comme de l'e-mailing pourraient être utiles aux conseillers sur certaines périodes ou certaines cibles. L'accompagnement continue d'être aujourd'hui le maître mot de Rivalis !

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>