

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 de conseiller, Rivalis 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 réseau et rassembler les conseillers 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 de conseillers indépendants, soit plus de 200 personnes réparties sur toute la France. **Les conseillers 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 conseillers affiliés au réseau. L'objectif de cette étude toujours en cours est de sonder les conseillers 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 conseillers, qui viennent de divers horizons et divers métiers, ce qui constitue une richesse indiscutable. Par ailleurs, compte tenu du développement constant du nombre de conseillers 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 conseillers 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.

>> Développement de la marque Rivalis pour appuyer le réseau

Pour accentuer la structuration du réseau Rivalis a tenu lors de cette convention à impliquer ses conseillers 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 conseillers 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 conseillers 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 progiciel Rivalis et que son écriture se fait plus moderne et plus lisible. C'est une décision stratégique, d'autant plus importante pour les conseillers 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 conseillers, 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 :

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>