



La lettre d'information du Groupe RIVALIS

RIVALIS EN CHIFFRES

- N°1 sur le marché des services aux TPE (très petites entreprises) qui représentent 96% des entreprises en France.
- 232 secteurs en France
- 12 ans d'expérience



Allez sur **www.rivalis.info** et entrez vos codes personnels ci-dessous pour vous abonner ou vous désabonner à cette lettre gratuitement.

IDENTIFIANT :
MOT DE PASSE :

RIVALIS FÊTE SON 12^{ÈME} ANNIVERSAIRE !

Notre métier : accompagner les petites entreprises dans leur pilotage !

Une méthode inédite en Europe basée sur l'alliance d'un **outil informatique de pilotage** en temps réel et d'un **expert** qui accompagne et conseille le chef d'entreprise dans ses choix de développement.

L'expert met en oeuvre le logiciel (intégration des paramètres comptables de l'entreprise) et aide à établir un budget prévisionnel. Il assure ce rôle de conseil permanent auprès de l'entreprise dont il est,

en quelque sorte, le co-pilote. Il doit se rendre au moins une fois par mois à l'entreprise pour passer au crible les paramètres de gestion et, si nécessaire, faire une analyse plus approfondie de la situation de l'entreprise.



Le premier réseau de service aux entreprises de France.

- 1994 Création de la société et développement du logiciel
- 1996 Lancement du réseau
- 1998 30 secteurs
- 1999 47 secteurs
- 2000 75 secteurs
- 2001 116 secteurs
- 2002 125 secteurs
- 2003 170 secteurs
- 2004 200 secteurs
- 2005 230 secteurs

DES RÉSULTATS PROBANTS

Quelle que soit la situation de l'entreprise, l'intervention de Rivalis se traduit toujours par une amélioration de la rentabilité.

Beaucoup d'entreprises sollicitent le Groupe Rivalis pour améliorer leurs performances, d'autres parce qu'elles sont en difficulté.



LANCEMENT DU 1ER MEDIA DE LA PETITE ENTREPRISE LOCALE



Un média alliant toutes les techniques du marketing direct !

Journal professionnel « créé par les chefs d'entreprise pour les chefs d'entreprise », il se présente sous la forme d'un huit pages quadri, disponible à la fois en version numérique et papier.

« petite-entreprise.net » propose des informations sectorielles ciblées, la mise en avant de cas d'entreprises et, bien sûr, constitue une mine d'informations précises et utiles à la gestion d'une petite entreprise en terme de fonctionnement, de communication, d'organisation au quotidien...

Ainsi que le souligne Lionel Valdan, « dans cette opéra-

tion il convient de mettre en avant la performance technologique d'Akaly, société de conception d'outils médiatiques, qui personnalise chaque numéro en fonction du prospect et réalise des digressions locales du site petite-entreprise.net ».

Société de communication appartenant au Groupe Rivalis, Akaly réalise effectivement une prouesse en terme de traitement et de gestion du prospect.

Diffusé auprès d'une cible de chefs d'entreprise prédéterminée par les experts Rivalis,

ce premier numéro est en effet tiré à 48 500 exemplaires qui sont autant d'exemplaires uniques, tous étant personnalisés au nom du prospect et de son expert Rivalis régional.

Chaque numéro comporte un identifiant et un mot de passe personnalisé qui donnent accès au site www.petite-entreprise.net, dédié au monde de la petite entreprise. Complément du journal papier, le site se configure automatiquement à la « régionalité » du prospect dès l'intégration de l'identifiant et du mot de passe. Le prospect est notamment accueilli par un mot de bienvenue de l'expert Rivalis de sa région et

dispose d'informations locales ciblées.

Akaly mesure et traite en temps réel chaque connexion au site. Par ailleurs, les numéros de téléphone figurant dans le journal et sur le site aboutissent directement à une cellule de téléprospection qui gère l'appel et le planning de rendez-vous de l'expert Rivalis concerné.

petite-entreprise.net en chiffres :

- 48 500 exemplaires envoyés
- 2 ans de développement
- 250 000 € d'investissement
- 5% de retours



Copilotis, Mascotte du Groupe Rivalis

TEMOIGNAGE CLIENT



Eliane GUERRA

Dans la famille GUERRA, on voue une passion aux vieilles pierres.

A tel point que Jean-Philippe et Eliane dirigent depuis 1977 une société de restauration du patrimoine qui emploie aujourd'hui cinq salariés et accueille de nombreux stagiaires dont de jeunes Compagnons.

Elle se rappelle du moment où il a bien fallu se décider à passer de 2 à 5 salariés : « j'ai eu peur qu'en employant trois nouveaux salariés, il ne me soit plus possible de sortir du bureau. J'aime aller sur les chantiers et je ne me voyais

pas les abandonner ! ».

Elle découvre le logiciel et ses avantages en matière de calcul des coûts de main d'œuvre « On rentre ses heures et ça calcule le reste » dit-elle.

Mais Rivalis, c'est surtout une méthode globale qui permet à Eliane de ne pas tout confier à un comptable et de garder ainsi les rênes de la société.

Ce qu'Eliane attend aussi de son conseiller RIVALIS c'est un soutien moral « Il m'a remontée à bloc ».

Eliane GUERRA,
Entreprise de Maçonnerie
Cliente de l'expert André CAFFIN

UN EXPERT TEMOIGNE

D'entrée, il a entamé une campagne de prospection dans les entreprises - complétée par du démarchage téléphonique - avec d'excellents résultats, puisque, non seulement « l'accueil est généralement bon », mais près de 20% des rendez-vous avec les prospects se sont traduits par des contrats.

Son secret ? « Tout en m'appuyant sur le concept, lors des présentations, j'essaie tout d'abord de me vendre moi-même », dit-il.

L'encadrement mis en place par le réseau a facilité ses premières installations chez les clients, avant que ceux-ci ne deviennent, à leur tour, prescripteurs.

« Je commence à obtenir des recomman-

dations, explique-t-il. J'obtiens aussi des recommandations grâce au réseau que j'ai constitué : grossiste, organisme financier d'accompagnement d'entreprise... ».

La suite, c'est une croissance exponentielle qui devrait voir le nouvel Expert atteindre les 30 clients fin 2007.

Pour accélérer son développement, il a souscrit à l'opération « Pe.net », convaincu que cela lui « apportera beaucoup, tant au niveau de la prospection de nouveaux clients que de la notoriété - Je crois beaucoup à l'impact de cette opé., surtout si elle devient récurrente ».

Impliqué dans la vie du

réseau, Pascal participe aux réunions régionales, et son activité est déjà empreinte de grandes satisfactions. « Je vais citer un de mes clients sur le pas de la porte de son entreprise après une visite mensuelle, raconte-t-il : « Merci Pascal, je crois que vous êtes en train de sauver ma boîte ».



Pascal MANUS
Expert Rivalis depuis octobre 2005
à St Etienne (42).

« Tout en
m'appuyant sur
le concept, lors
des présentations,
j'essaie
tout d'abord de
me vendre
moi-même »

Retrouvez-nous sur le web !
www.rivalis.info

- > Vous êtes un homme ou une femme entre 30 et 60 ans,
- > Vous souhaitez l'indépendance,
- > Vous avez envie de faire un métier gratifiant,
- > Vous êtes ancien dirigeant ou cadre d'entreprise spécialisé dans la gestion et/ou le commercial,
- > Vous êtes chaleureux et aimez les petites entreprises,

...vous avez donc toutes les qualités requises pour postuler à l'intégration de notre réseau.

CONTRAIREMENT À UN CONSULTANT TRADITIONNEL, RIVALIS PERMET DE VALORISER UN FOND DE COMMERCE POUVANT ÊTRE VENDU.

Seul réseau présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans, Rivalis est aussi un formidable outil de reconversion pour les cadres. Contrairement aux consultants exerçant en profession libérale, les experts du Groupe Rivalis bénéficient à plein de « l'effet réseau ». Il leur permet de valoriser financièrement leur savoir-faire et de réaliser une plus-value en cas de cession...

[Lisez le dossier complet sur ce thème sur www.rivalis.info](http://www.rivalis.info)

UN CANDIDAT TMOIGNE

René GROSSMANN, de formation ingénieur et ex-dirigeant de sociétés spécialisées dans le conseil et les services associés, aurait pu accepter les propositions des chasseurs de tête. « J'ai eu un entretien de recrutement dans une grande entreprise », confie-t-il, « mais j'avais déjà avancé dans ma réflexion ».

Lassé des groupes où les valeurs boursières l'emportent sur l'humain et bien décidé à se « faire plaisir », il contacte RIVALIS et participe à une journée de présentation le 19 juin à Colmar.

> Qu'a-t-il pensé de cette journée ?

René GROSSMANN témoigne avec enthousiasme « Les quelques candidats experts que nous étions avons été reçus très chaleureusement, dans une réelle convivialité. J'ai été impressionné par le professionnalisme d'enfer de cette équipe jeune et dynamique ».

Mais il est également séduit par le métier de RIVALIS. « Les artisans méritent d'être épaulés par des tuteurs ». Excellente image que celle du « tuteur », illustrant parfaite-

ment l'implication et la bienveillance active des experts au service de la bonne santé des petites entreprises.

Les quelques jours qui suivent la présentation sont l'occasion de mener une réflexion de fond et de conforter les premières impressions.

René GROSSMANN est décidé à rejoindre RIVALIS. Dès le mois de septembre il devrait suivre sa première formation et commencer dans la foulée sur son secteur.

Notre candidat, très expérimenté en gestion

et en développement de clientèle, saura sans nul doute faire preuve d'endurance et de patience auprès des entrepreneurs. Passionné par l'homme et les aventures humaines, on peut parier qu'il saura se montrer digne de Saint-Exupéry qui écrivait que « la grandeur d'un métier, c'est d'unir les hommes ».

