

Coup de cœur PME. La SARL toulousaine Relvicom a professionnalisé le concept de réseau d'entreprises. (avec la CGPME 31)

Relvicom lance un groupement d'achats pour les PME

Créé en 2004 à Toulouse par Vincent Fournier et Jean-Christophe Mazenc, Relvicom est un réseau d'affaires qui propose à ses adhérents d'échanger des informations commerciales et de développer leur business. La société fonctionne principalement via un site internet sur lequel ses adhérents peuvent partager leurs opportunités d'affaire. Chaque mois, Relvicom organise des rencontres (petits-déjeuners et déjeuners thématiques, cocktails) pour rassembler ses adhérents et leur permettre de nouer des liens commerciaux.

UNE SEULE RÈGLE : PAS DE CONCURRENCE ENTRE LES MEMBRES

Depuis peu, l'entreprise s'est également lancée dans la proposition de solutions clé en main dans les secteurs de la construction et de la rénovation. « Parmi nos adhérents, nous avons toutes les compétences nécessaires pour mener ce type de projet en globalité », explique Vincent Fournier. Pour profiter de ces prestations, les

adhérents du réseau ont accès à deux types de forfaits de 2 400 € et 4 920 € par an, selon les services choisis.

Soixante-dix gérants de PME, directeurs d'agence et commerciaux ont déjà été séduits par le concept toulousain. Trente-sept métiers sont représentés au sein de 6 pôles : services à l'entreprise, bâtiment, communication, formation et recrutement, juridique et fiscal, services aux particuliers. Une seule règle : pas de concurrence entre les membres. « Cette limite est assez frustrante car nous devons refuser du monde », reconnaît Vincent Fournier, « mais c'est aussi la garantie pour nos adhérents d'être les premiers avertis en cas d'opportunités dans leur secteur ». En un peu plus de 3 ans, 4 000 informations commerciales ont été échangées entre les membres. La plupart ont donné lieu à un échange commercial.

NOUVEAU : UN GROUPEMENT D'ACHAT

Pour compléter son offre, Relvicom a lancé sur internet, fin 2007, un groupement

d'achat baptisé groupachats.biz. Celui-ci permet de bénéficier de prix négociés sur les fournitures de bureau, la gestion du carburant, la téléphonie fixe et mobile, etc.

BIENTÔT DES FRANCHISES

D'autres services sont en cours de négociation tels que la location et l'entretien de véhicules ou l'hôtellerie. Depuis janvier, groupachats.biz est totalement opérationnel et ouvert aux TPE, PME et indépendants, sur abonnement. Quinze entreprises sont déjà clientes, 16 sont en cours d'adhésion. Le montant de l'abonnement est fonction de la taille de l'entreprise (il est par exemple de 29 €/mois pour les entreprises de 1 à 5 salariés). En 2007, Relvicom a réalisé 122 000 € de chiffre d'affaires. En 2008, avec groupachats.biz, l'entreprise vise les 150 000 €. Entre 3 et 4 établissements franchisés devraient voir le jour dans le courant de l'année.

MARIE GRIVOT

www.relvicom.fr
www.groupachats.biz

- LA GAZETTE