

Rivalis affirme sa culture d'entreprise en allant à la rencontre de ses experts

Premier réseau national au service des petites entreprises (moins de 20 salariés), artisans, commerçants et professions libérales, Rivalis organise un « Tour de France » pour aller à la rencontre de ses experts.

Afin d'accentuer encore la cohésion du réseau et permettre à tous les acteurs d'échanger librement, l'équipe dirigeante de Rivalis va sillonner la France du 26 janvier au 5 février 2009. Six réunions régionales destinées aux experts sont organisées afin de dresser le bilan de l'année écoulée et présenter les projets 2009.

L'objectif de ces différentes rencontres est de permettre aux acteurs du réseau de confronter leurs expériences, d'échanger leurs points de vue sur la profession et l'analyse du marché de la petite entreprise. Au-delà, cet échange d'expérience permet aux membres du réseau d'apporter des réponses plus pertinentes encore aux besoins de leurs clients.

Les dates et villes du « Tour de France » :

- Lundi 26 janvier : Beauvais
- Mardi 27 janvier : Rennes
- Mercredi 28 janvier : Bordeaux
- Jeudi 29 janvier : Montpellier
- Vendredi 30 janvier : Lyon
- Jeudi 5 février en Alsace

Secteurs d'activité les plus représentés dans la clientèle de Rivalis : Automobile (garages, carrossiers, concessionnaires...) - BTP (gros œuvre et second œuvre) - Charpentiers - Serruriers - Aluminiens (portes-fenêtres) - Menuisiers - Entreprises de SAV - Entreprises de Rénovation...

RIVALIS, UN RÉSEAU DE CADRES ET DE GESTIONNAIRES

Le Groupe Rivalis est né en réaction contre l'absence de soutien apporté aux petites structures et aux artisans par les organismes économiques officiels.

Développé en réseau à partir de 1996 par un chef d'entreprise alsacien, Henri Valdan, Rivalis a pour vocation d'aider les petites entreprises, artisans et commerçants. Seul réseau national présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans, il doit son succès au fait qu'il répond à un véritable besoin des petites structures.

Avant la création de ce concept (un logiciel de gestion et d'aide à la décision allié à des conseils prodigués par d'anciens chefs d'entreprise), les petites structures étaient dépourvues d'outils permettant d'optimiser leur gestion, leur rentabilité et leur développement. En prenant en charge la gestion de ces postes, Rivalis permet aux entrepreneurs de se concentrer sur l'exercice de leur métier.

Le système Rivalis consiste à faire assister les petits entrepreneurs par des gestionnaires.

S'appuyant sur un logiciel de gestion et d'aide à la décision spécialement développé pour les Très Petites Entreprises (TPE), ils les conseillent et les orientent dans leurs choix, afin de planifier et optimiser leur développement.

Le Groupe Rivalis intègre à la fois d'anciens chefs d'entreprise et d'anciens cadres dirigeants spécialisés dans la gestion ou le commercial, qu'il forme à ses méthodes. Ces experts adhèrent au réseau tout en demeurant indépendants.

**Dossier de presse, communiqués et photos
sont consultables sur le site www.infinites.fr**



CONTACT PRESSE : www.infinites.fr

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr - Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr

Tél.: **01 30 80 09 09** - Fax : 01 30 80 09 29 - www.infinites.fr

RELATIONS INVESTISSEURS :

Benoît DUPOUX - abdupoux@online.fr

www.rivalisinvestisseurs.com

RIVALIS - 10 Grand Rue - 68280 Logelheim - Tél. : 03 89 41 00 52

e-mail : rivalis@rivalis.fr - www.rivalis.fr