

Congrès National 2026 : Rivalis confirme son leadership sur le marché de la TPE

Performance réseau record, innovations technologiques et lancement de Rivalis Transmission

■ Kirmwiller — 24 et 25 septembre 2026

Réuni au Royal Palace de Kirmwiller, **Rivalis** (1^{er} réseau d'accompagnement des dirigeants de TPE en France) présente un bilan exceptionnel et une feuille de route offensive. Dans un contexte économique exigeant, son modèle hybride — alliance de l'outil **Henrri** et de ses **800 conseillers de proximité** — démontre une rentabilité et une efficacité uniques sur le marché.

+ 68,8 % Gain de résultat d'exploitation moyen pour chaque TPE accompagnée	79 % Réfèrent stratégique N°1 des patrons (devant l'expert-comptable)	9,18 / 10 Note de satisfaction client avec 100 % de recommandation	800 Conseillers de proximité présents à < 30 min de chaque entreprise
--	---	---	---

1. La preuve du terrain : légitimité & performance commerciale

- **Tiers de confiance N°1** : 79 % des patrons considèrent leur conseiller Rivalis comme leur copilote principal (devant l'expert-comptable) et 72 % cadrent leur trésorerie avec lui avant leur banquier.
- **Impact financier direct** : +68,8 % de résultat d'exploitation moyen (+15 544 €/an) et +25,3 % de rémunération nette pour le dirigeant.
- **Satisfaction & Conversion** : Note moyenne de 9,18/10 (100 % de recommandation client). Taux de signature à 44 % (vs 10,4 % en 2022) et 60,4 % sur recommandation.

2. Technologie & FinTech : Henrri devient une plateforme augmentée

Plébiscité quotidiennement par 92 % des clients, l'écosystème Henrri accélère :

- **API & IA (Serveur MCP)** : Dialogue en langage naturel avec les données sous une cybersécurité maximale (99,85 % de disponibilité).
- **App Mobile Terrain** : Compagnon nomade (devis vocaux en direct, géolocalisation, signature et paiement instantané).
- **Henrri Cash & HenrriKO** : Compte pro récompensant la trésorerie et brique de gestion commerciale/stocks acquise par croissance externe.
- **Facture Électronique** : Conformité totale pour l'échéance légale de réception des e-factures.

3. Conquête de valeur : Lancement de « Rivalis Transmission »

Face aux 30 000 TPE rentables qui ferment chaque année faute de repreneur, Rivalis déploie son maillage (800 conseillers à moins de 30 minutes) pour accompagner la cession et sécuriser la reprise long terme avec le nouveau dirigeant.

« Nos résultats 2026 prouvent l'alliance indissociable de la technologie et de l'Humain. Grâce à nos 800 conseillers et aux innovations d'Henrri, Rivalis allie hyper-croissance, rentabilité sur le terrain et impact sociétal majeur. »

— **Caroline Valdan, Directrice Générale de Rivalis**

À propos de Rivalis

Créé il y a 32 ans, Rivalis est le 1^{er} réseau d'accompagnement des dirigeants de TPE en France (800 conseillers de proximité + écosystème Henrri).

Contact Presse & Media : Dossier de presse et visuels HD disponibles sur demande auprès de Cédric (cedric@rivalis.fr).