



Communiqués franchise Relvicom

Vous souhaitez devenir franchisé Relvicom ?

- Apport personnel: **10 000 €**
- Investissement: **30000**
- Nb implantations: **13**

Relvicom, le réseau de franchise « nouvelle génération »

Rédigé le 22.11.2012 à 12h49

Catalyseur d'affaires pour les entreprises adhérentes, Relvicom est un réseau de professionnels réactifs, expérimentés et attentifs qui proposent des solutions clés en main pour un gain de temps et de sérénité des utilisateurs (entreprises et particuliers). Communiqué fourni par l'esneigne

Relvicom, une idée originale

Relvicom est le résultat de l'imagination, l'observation et l'expérience professionnelle de Vincent Fournier. Précédemment, responsable commercial, il est alors en contact régulier avec des clients et des prospects pour lesquels il ne peut satisfaire tous les besoins par sa seule activité. Partant de ce constat, en 2004, il crée à Toulouse, le premier réseau d'entreprises **Relvicom**.

Relvicom, une plateforme commerciale et relationnelle un catalyseur d'affaires

Le réseau **Relvicom** a pour objectif de développer l'activité commerciale des entreprises adhérentes. Réparties en 5 pôles de compétences « services à l'entreprise », « bâtiment », « communication », « juridique et fiscal », « formation et recrutement », ces très petites, petites et moyennes entreprises, toutes exclusives dans leurs domaines d'activités, s'échangent, au sein de **Relvicom**, des informations commerciales. Le principe est simple chaque membre doit donner pour recevoir en retour.

Par le biais d'outils informatiques innovants, l'animateur **Relvicom** favorise la réalisation d'opportunités d'affaires entre les adhérents. Pour cela, il fédère, par réseau, une trentaine de sociétés, soit une soixantaine de gérants et de commerciaux. Son rôle est d'assurer l'échange d'informations commerciales entre les adhérents.

Véritable catalyseur d'offres professionnelles, **Relvicom** permet donc à ses adhérents de capter de nombreuses informations commerciales qui sont autant d'opportunités

d'affaires. Ce service leur permet de développer leurs ventes et leur présence sur le marché ainsi que de rationaliser leur prospection et démarche commerciale.

Les 3 forces du réseau RELVICOM

1. Une conquête de nouveau marché optimisée pour booster les entreprises adhérentes

Depuis Janvier 2012, les 12 réseaux actifs ont devisé pour plus de 6,4 millions d'euros d'affaires. Parce que la conquête d'une nouvelle clientèle coûte chère, **Relvicom** la mutualise, assure la traçabilité et le suivi des recommandations avec un progiciel développé en propre. En 2011, le réseau toulousain a réalisé plus de 2 millions d'euros de devis dont plus de 1 million d'euros d'affaires gagnées pour les 40 entreprises de son réseau, soit la signature d'une recommandation sur deux.

2. Des utilisateurs satisfaits

Relvicom a aussi pour but de proposer des solutions clés en main auprès d'entreprises locales, tout en s'assurant de leur satisfaction. En effet, elles recherchent des fournisseurs, sollicitent directement le réseau dans leurs démarches d'achats notamment grâce à notre référencement Google. Elles trouvent chez RELVICOM, un interlocuteur multiservices, de la réactivité, des prix justes et un service sur mesure. Plus de 150 entreprises font appel régulièrement aux services de **Relvicom**.

3. Une opportunité de créer sa propre entreprise

Relvicom se développe en France. Pour ce faire, la société recherche des cadres dynamiques ayant l'envie d'entreprendre dans un secteur novateur, le goût des relations humaines et des affaires. RELVICOM est l'opportunité de créer sa propre entreprise en achetant une franchise. Une dizaine d'ouvertures est envisagée pour 2013. Ce développement est l'opportunité de proposer aux utilisateurs des solutions aux 4 coins de la France.

Les « plus » de Relvicom

La recherche d'un ou plusieurs prestataires s'avère souvent longue et fastidieuse. Pour faciliter les démarches, le réseau d'entreprises **Relvicom** propose :

- un interlocuteur dédié,
- une mise en relation avec un prestataire choisi pour ses atouts : expérience, réactivité, écoute et prix justes,
- des solutions clés en main,
- un gain de temps et de la sérénité.

Carte d'identité

Siège social Zone artisanale Pinet

Impasse de Castelviel

31180 Rouffiac Tolosan

Tél 05 61 11 82 01 – Fax 05 61 58 90 56 – www.relvicom.fr

Statut SARL Fondateurs Vincent Fournier – gérant

Éléments clés

- Créée en 2004 à Toulouse
- 13 franchises
- Près de 300 entreprises adhérentes
- Plus de 6 millions d'affaires devisées en 2012
- Plusieurs milliers d'utilisateurs

Coût de la participation / cotisation annuelle

- Pour l'ouverture d'une franchise 19 000 €HT
- Pour l'adhésion d'une entreprise 3 000 €HT en moyenne.

Vincent Fournier, Fondateur de Relvicom



« Rien de grand ne s'est accompli dans le monde sans grande passion » G. Hegel

Une expérience dans la communication à Lille, un poste d'ingénieur commercial dans l'imprimerie de gestion sur Toulouse... un parcours varié qui a permis à Vincent Fournier de comprendre que les dirigeants et les commerciaux pouvaient évoluer plus efficacement, s'ils se rassemblaient pour partager des projets.

Son imagination et son observation l'ont conduit à créer en 2004 : **Relvicom**, un vrai réseau de proximité pour développer "La" synergie commerciale. Persuadé qu'un réseau bien construit et bien codifié peut être un outil économique et relationnel efficace, Vincent Fournier fonde le réseau d'affaires « nouvelle génération ». Structuré en SARL regroupant des entreprises (TPE / PME) de toutes les cultures métiers, Relvicom a pour objectif de développer, à travers son activité, le chiffre d'affaires des entreprises adhérentes. Simple et pratique, **Relvicom** est un réseau de professionnels à la portée de tous.

Vincent Fournier a tout simplement inventé une nouvelle façon de développer un réseau d'entreprises en confiant à l'entrepreneur franchisé qui l'anime et le fédère une double fonction, celui de « catalyseur d'affaires » pour les TPE et PME et de « facilitateur » pour les utilisateurs.

Ce quarantenaire développe, depuis 2009, son concept partout en France par le biais de la franchise. Il projette d'avoir implanté 20 réseaux d'affaires nouvelles générations d'ici la fin 2013.

Pour créer une franchise Relvicom il faut un apport personnel de 10 000 €

Les dernières actualités Relvicom

- 24.10.2008 | [Relvicom a été mis à jour sur l'Observatoire](#)
- 12.10.2008 | [Relvicom a été mis à jour sur l'Observatoire de la Franchise](#)
- 05.10.2008 | [Relvicom a été mis à jour sur l'Observatoire de la Franchise](#)