



Relvicom. Le réseau d'affaires vise l'ouverture

Déjà présent à Toulouse, Montpellier, Bordeaux et dans le Nord Pas-de-Calais, le réseau d'affaires Relvicom vise la création de six nouvelles franchises d'ici à la fin 2011. Une année qui sera aussi celle de l'ouverture vers les entreprises en quête d'un « interlocuteur multiservices ».

Six ans après les débuts de Relvicom (Réseau Local Virtuel de Commerce), le réseau d'affaires qu'il a fondé à Toulouse avec Jean-Christophe Mazenc, Vincent Fournier ne cache pas sa satisfaction. D'avoir vu le concept s'exporter dans quatre autres grandes métropoles d'une part et, d'autre part, d'avoir réussi à préserver l'état d'esprit que tous deux cherchaient à lui insuffler : celui d'un réseau auquel on adhère « pour développer son chiffre d'affaires mais aussi pour s'enrichir humainement au contact d'autres entrepreneurs », résume Vincent Fournier. Au sein de Relvicom Toulouse, ils sont aujourd'hui 80 gérants et commer-



● Jean-Christophe Mazenc (à g.) et Vincent Fournier, fondateurs et gérants de Relvicom (photo DR).

ciaux de 35 TPE ou PME non concurrentes à s'échanger régulièrement des informations commerciales pour développer leur activité. « Notre concept étant validé, nous avons cette année doublé nos événements à la demande de nos membres, qui ont exprimé le besoin de se retrouver

plus régulièrement en période de crise. Nous organisons désormais deux speed business par mois, contre un tous les deux mois auparavant, auxquels s'ajoutent un cocktail chaque trimestre et des petits-déjeuners thématiques réguliers, qui se prolongent maintenant en ateliers de travail. »

Ouverture sur l'extérieur

En parallèle, Relvicom a réorganisé son site Internet pour en faciliter l'accès aux entreprises ou particuliers extérieurs au réseau. « Nous sommes de plus en plus souvent sollicités par des personnes qui manquent de temps pour sélectionner des prestataires et souhaitent confier leur projet de travaux, d'achats, etc. à Relvicom qui leur garantit une solution clés en main, au juste prix, en faisant appel à des professionnels de proximité, réactifs et qualifiés. » Pivot du dispositif, l'animateur Relvicom réceptionne les demandes, les qualifie et les transmet à la ou les entreprises adhérentes concernées. En plein développement sur Toulouse, ce nouveau service devrait très vite se généraliser à l'ensemble du réseau actuel et futur. Six nouvelles franchises pourraient en effet voir le jour en 2011, en régions Paca et lyonnaise notamment.

Aline Gandy

Cotisation annuelle : entre 3.000 et 5.000 € en moyenne
www.relvicom.com