

DOSSIER DE PRESSE



La puissance d'un réseau international
au service de votre marché local !

- Agroalimentaire
- Construction immobilière
- Hygiène publique

Contact presse :
Nasser Negrouche
Tél : 06 08 43 00 98
nasser.negrouche@club-internet.fr

SOMMAIRE

- ➔ Communiqué de synthèse : page 3
- ➔ Des valeurs fortes : page 4
- ➔ Trois domaines d'expertise : page 5
- ➔ Une vraie responsabilité sociale et environnementale : page 6
- ➔ Des spécialistes chevronnés : page 7
- ➔ La diversité culturelle, un atout majeur : page 8
- ➔ Une politique qualité rigoureuse : page 9

Communiqué de synthèse

Success story à la française !

Fondée en 1998, la société Rivale vient de souffler ses dix bougies. Dix années de travail acharné qui ont transformé cette PME implantée dans les Hauts-de-Seine en un véritable groupe international dont l'activité s'articule autour de trois pôles d'expertise : l'agroalimentaire, la construction immobilière et l'hygiène publique. Une « success story » à la française qui illustre tout le génie entrepreneurial d'une équipe multiculturelle qui a fait le choix d'exploiter le formidable potentiel de croissance des marchés émergents.

La crise ? A Rivale, on connaît pas ! Avec un chiffre d'affaires en progression de 25% en 2008 (5,2 millions d'euros), cette société ne reprend pas à son compte l'habituel refrain tricolore sur la morosité, la dégradation du climat des affaires... « Notre croissance est surtout alimentée par le développement économique que connaissent les pays émergents. Notre activité n'est donc pas directement impactée par la conjoncture nationale, même si cette situation peut freiner le développement de certains projets... », analyse Mehdi Merabti, le gérant de la société.

Agroalimentaire, construction immobilière, hygiène publique : Rivale s'est positionnée sur trois marchés stratégiques à l'étranger. « Les potentiels de développement sont énormes car ils sont liés à de vrais enjeux politiques : la réduction de la facture alimentaire par la promotion de la production agricole locale, la construction de logements et d'infrastructures immobilières pour répondre aux besoins des populations, la prévention sanitaire et la protection de l'environnement... L'économie est dynamique et vivante car les marchés ne sont pas saturés comme en Occident. Là-bas, tout reste à faire... », explique Mehdi Merabti.

Surtout présente en Afrique, en Asie et dans le monde arabe, cette PME française ne se contente pas de faire des affaires dans les pays émergents. « Nous voulons réellement contribuer à leur développement en favorisant les transferts de compétences et de savoirs. Nous accompagnons nos clients vers l'autonomie en leur permettant de prendre en mains leur avenir, d'optimiser durablement leurs process », souligne le gérant de Rivale. Conférences sur les bonnes pratiques agricoles, formation des équipes à la prévention des risques sanitaires, traduction de documents pédagogiques... : la PME française met tout en œuvre pour offrir à ses clients de vraies perspectives de développement. « Tout cela dans le respect de leurs possibilités financières et en prenant en compte certains aspects culturels. Finalement, ces contraintes nous obligent à être inventifs, compétitifs, innovants et efficaces. C'est un défi quotidien ! », conclut Mehdi Merabti.

Des valeurs fortes

La réussite de Rivale ne doit rien au hasard. Au fil des années, la société s'est forgée une belle renommée internationale en restant fidèle à ses valeurs fondatrices :

Réactivité

Innovation

Valorisation

Anticipation

Loyauté

Efficacité

Trois domaines d'expertise

L'activité du groupe Rivale s'organise autour de trois pôles d'expertise distincts :

- ➔ **1 - Agroalimentaire** : intrants agricole et formulations de produits agro-chimiques, produits phytosanitaires, fabrication et commercialisation de produits « maison » sous la marque Mirabelle...
- ➔ **2 - Hygiène publique** : produits et matériels de désinfection, solutions sanitaires pour le secteur hospitalier et l'industrie agroalimentaire...
- ➔ **3 - Construction immobilière** : systèmes d'éclairage des sites publics, matériels liés à la construction de sites sportifs, protection incendie, sécurité des biens...

Chacun de ces pôles est sous la responsabilité d'un manager spécialisé qui en maîtrise les différents aspects scientifiques, techniques et commerciaux. En veille marketing constante, Rivale recherche les solutions les mieux adaptées aux besoins spécifiques de ses clients et les adapte aux contraintes locales. Jamais de réponse standardisée, mais toujours des services sur mesure pour fidéliser une clientèle très sensible à la personnalisation des prestations.

Des spécialistes chevronnés

L'équipe de direction de Rivale est constituée de professionnels expérimentés qui cumulent une solide formation théorique et une précieuse connaissance pratique du terrain. Enrichie de consultants indépendants, elle pilote ses projets de manière transversale, souple et réactive. Sans pesanteur hiérarchique.

→ **Michel FROSSARD**
Directeur général, ingénieur
agrochimiste, ex-dirigeant de plusieurs
grandes sociétés d'agrochimie

→ **Gael DUFRETAU**
Directeur technique, ingénieur
agrochimiste, membre de différents
cabinets de conseil spécialisés

→ **Lucien DELPECHE**
Directeur usine, ingénieur agrochimiste

→ **Mehdi MERABTI**
Directeur export, analyste financier,
ex gestionnaire chez RBS
(Royal Bank Scotland)

→ **Corinne MALLET**
Responsable administrative

→ **Fares BOUYAHIA**
Chef de marché «Agroalimentaire»,
spécialiste de l'analyse des risques

→ **Pfeng LA**
Chef de marché «Construction», spécialiste
des marchés asiatiques

→ **Sofiane MEGUENI**
Chef de marché «Hygiène», ingénieur TIC,
spécialiste des problématiques d'hygiène
publique

Ainsi que de nombreux autres consultants qui apportent leur expertise à la société...

La diversité culturelle : un atout majeur !

Composée de collaborateurs originaires de différentes régions du monde, Rivale est un modèle de diversité entrepreneuriale. Un signe particulier qui lui procure un avantage commercial décisif dans le management quotidien de la société, la prospection de marchés étrangers et la fidélisation de la clientèle acquise !

Négocier un contrat en chinois, approcher un grand compte à Dubaï, contrôler un réseau de distribution en Algérie, trouver un fournisseur en Inde ou prospecter à Dakar... Rivale sait faire ! Véritables accélérateurs de développement commercial, la maîtrise des langues étrangères et la compréhension des cultures locales constituent de précieux atouts que la PME française sait valoriser au mieux de ses intérêts.

Au quotidien, le management de la société s'enrichit également de cette diversité des approches culturelles face à une même problématique. «Nous gagnons un temps fou et ressentons une plus grande efficacité lorsque nous confrontons nos points de vue. Lorsque nous nous rendons dans nos pays cibles, nous sommes immédiatement en phase avec nos interlocuteurs dont nous connaissons tous les codes. C'est une chance pour tout le monde !», clament, à l'unisson les membres de l'équipe de direction.

Sans tapage médiatique ou charte de pacotille, Rivale vit la diversité au quotidien, naturellement et simplement. Elle en démontre tous les jours les multiples retombées positives sur le climat social, l'efficacité commerciale et la gestion de projets.

Une vraie responsabilité sociale et environnementale

Au cœur de la culture du groupe, la RSE n'est pas un simple slogan à Rivale ! Elle mobilise tous les acteurs de la société et se traduit par des actions concrètes.

Rivale est une entreprise citoyenne. Elle assume au quotidien sa responsabilité sociale et environnementale. « Pour nous, il ne s'agit pas d'un positionnement marketing, mais d'un vrai engagement moral. Nous intervenons sur des territoires dynamiques au plan économique, mais aussi plus fragiles socialement. D'autre part, notre cœur de métier consiste justement en la promotion de produits et services qui participent directement à une meilleure exploitation des ressources naturelles », explique Mehdi Merabti, gérant de la société.

Sélection rigoureuse des produits et matériels en fonction de leur innocuité (pour la santé et l'environnement), formation gratuite des agriculteurs à des méthodes « raisonnées » de production, financement d'actions de solidarité en faveur des plus démunis, organisation d'opérations de sensibilisation aux risques sanitaires, invitation des partenaires locaux à des conférences pédagogiques...

Le groupe Rivale concilie développement économique et progrès social. En France, il finance des sorties culturelles (théâtre, musées, expositions...) au profit de collégiens de ZEP issus de quartiers économiquement sinistrés. « Ce n'est pas grand-chose, mais cela permet à des enfants défavorisés d'accéder, eux aussi, à ces lieux de formation de l'esprit que sont les musées ou les théâtres », confie, modestement, Mehdi Merabti.

En projet, la création de la Fondation Rivale qui coordonnera l'ensemble des actions de solidarité menée en France et à l'étranger. Avec un mot d'ordre : intensification de la coopération euro-méditerranéenne et, plus généralement, promotion d'une plus grande solidarité entre le Nord et le Sud.

Une politique qualité rigoureuse

Pour garantir la satisfaction totale de sa clientèle, Rivale passe systématiquement des contrats d'assurance qualité avec l'ensemble de ses partenaires. Une démarche inédite que vient renforcer un service après-vente remarquable.

Chez Rivale, la qualité est une obsession quotidienne. De la fabrication à la livraison des produits au client final, la société exerce un contrôle constant à toutes les étapes du cycle de production et de commercialisation. « Nous ne contentons pas d'acheter des produits à des fournisseurs et de les revendre à des clients. Nous développons nos propres marques dans le respect des référentiels qualité les plus stricts et exigeons, de tous nos partenaires, qu'ils s'engagent dans une démarche d'assurance qualité », indique Mehdi Merabti, le dirigeant de la société.

Avant de nous engager avec un fournisseur, le chef de marché se rend sur place pour visiter le site de production, contrôler les process et s'assurer de la parfaite conformité des produits. Entourée de conseils qualifiés ayant exercé dans les plus grandes sociétés d'agrochimie, d'hygiène publique et de construction, Rivale mobilise toutes ses ressources pour atteindre le « zéro défaut ».

Réputé pour sa réactivité, son service après-vente satisfait les clients les plus exigeants. « Nous réagissons très vite et de manière pragmatique pour répondre aux demandes de la clientèle qui serait confrontée à des difficultés. Notre réseau international de partenaires nous permet alors de solutionner très vite la plupart des situations », confirme Mehdi Merabti.