

# 33° degrés

A L'OMBRE

www.lesbrasseriesducameroun.com - N°082 Juillet-Août-Septembre 2019

Une Publication du Groupe SABC



**RÉINVENTION DE SOCAVER :**  
**UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION**  
**100% QUALITÉ**



Groupe SABC

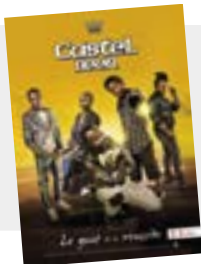


# FEDERATE TO CONDUCT CHANGE TOGETHER

-  Adhere to the Vision, Mission and Values of our Group
-  Let's mobilise around Enterprise culture
-  Let's put our competences together in order to build a more solid Group
-  Make reasonable contribution in the realisation of the Company's targets
-  Accompany change in order to win together
-  Reconstruct our social dialogue around the values of the Company

Suggestions at [suggestions@sabc-cm.com](mailto:suggestions@sabc-cm.com)

**NOS PRODUITS**  
 Castel Beer **p.6**



**TRAJECTOIRE**  
 Michel Dieudonné ONDKO **P. 7**



**EVENEMENT**  
 Reinventer la socaver **p.17**



Une stratégie de diversification 100 % qualité **Pp.19 -20**

- |   |  |
|---|--|
| <b>Alain TADIE</b><br>Directeur d'Exploitation    | <b>M. TCHONMO RUBEN</b><br>chef Service Fusion     |
| <b>KAMENI Vincent</b><br>Directeur des Ventes     | <b>Emmanuel POUTCHEU</b><br>Chef Atelier Préformes |
| <b>M. SIMO TAGHUE</b><br>Chef service Fabrication |  |

**NOS METIERS**

SOCAVER - ATELIER CASIERS **p.21**



**CHEZ NOS CLIENTS ET PARTENAIRES**

Mme TCHINDA Léa Pélagie **P33**



**LA VIE DU GROUPE SABC**

Une nouvelle équipe à la DCM **p.8**



**Q-LIONS INFOS** **p.12**



**ACTION COMMERCIALES**

Brasseries du Cameroun organise first edition of National Top Cup **P.15**



C'est la boisson officielle des Lions Indomptables du Cameroun. **p.16**

« 90 minutes of thrill under your cap » **P.13**

XXL energy vous offre des soirées night  
 xlment puissantes ! **P.13**

Orangina au cœur des jeux  
 universitaires 2019 de Dschang **p.16**

Visite de NICHOLS International **p.16**



**PERFORMANCE ET INNOVATION**

Le groupe sabc gagne le prix castel **P.23**

- |   |
|---|
| Certification of the Douala Production<br>Plants (Koumassi & Ndokoti) <b>P.24</b> |
| Missions des Centres Emballages. <b>P.25</b>                                      |
| Renouvellement de La flotte 2019 <b>P.26</b>                                      |



**NOTRE RESPONSABILITE**

Ocean Day **P.28**



Une journée de travail à NAME Recycling **P.29**

47th Edition of World Environment Day **P.30**

Non à la consommation de l'alcool  
 par les mineurs **P.30**

Un autre point d'eau potable pour  
 les populations de Mbanga **P.31**

Road Safety **P.32**

**PAGE PRATIQUE**

Hypertension artérielle  
 et risque cardiovasculaire **P34**



**CA BOUGE**

Arrivées et departs  
 au groupe sabc **Pp.35-36**



LE SAVIEZ-VOUS  
 la bière est un  
 produit 100%  
 naturel **p.37**



## Dear collaborators of SABC Group

**W**e are already in the middle of the year 2019, and as you know henceforth, this year has as theme « performance and excellence through continuous amelioration » so as to tackle the numerous challenges confronting our Group as a team, in order to preserve and develop our business Model of Standard regional agro-industrial leader at the service of development of our country Cameroon.

Thus safety, security, equitable and inciting tax system for our activity and our ecosystem, fight against fraud are permanent external preoccupations. Meanwhile internally, productivity, competitiveness, transversality, solidarity and customer attention remain sure axes for amelioration.

Tremendous efforts have been made that permit us today to achieve intelligent economies on our operating losses and variable costs, promotion of « local content » with our 10 000 tons of maize and 30 000 tons of local sugar, considerable amelioration of our proximity with our Distributors hence our Customers thanks to the reorganisation of our distribution. Even if we are regretting, we are nevertheless happy that the increase in our prices – rendered necessary by the 2019 finance law- was able to take into account the low purchasing power of consumers by absorbing (indeed to the detriment of our profitability) a major portion of the impact. We are progressing with the projects of professionalisation of our Distributors (PRODIS), the digitalisation of our activity, as well as the reactivation of our Quality Management System and the weighting of posts and job channels. A rational tax system for our activity and our ecosystem including our Points of sale and our Distributors, remain a major stake to finally make us become the first activity to be totally taxable thus civic in this country.

Other successes have been registered or in progress such as the imminent launching of the 4th industrial Well at SEMC and the mounting of the new ultra-modern RGB production plant in Ndokoti that stand out as more proofs of our continuous positive evolution, true business of faith in this country.

During the meetings of the « Re-foundation Day », Management noted your desire to bestow more authority to our Factories and Regions, in order to obtain social dialogue based on more transparency, equity, modernity, proximity whereby anyone can freely express himself, but taking into account the common good and enterprise culture. We therefore have to continue this transformation of the SABC Group where our team spirit, our cohesion and solidarity must remain our DNA, for our Group to become a real Leader at the service of her Vision, conscious of our Mission and in respect of our Values and her newly adopted Code of Conduct, whereby everybody can professionally and socially blossom.

Our great thanks to the Managing staff of SOCAVER that has meticulously handled with success the reinvention of her structure towards more diversification of their jobs. We can now talk of SOCAVER as a veritable expert in packaging. We rely on the dynamism of her teams in order to once more catch up with durable

growth for the good of our Group and her ecosystem. The spirit of Actor and Conqueror must be demonstrated more than before, guarantee for realising our performance indicators in daily respect of our Code of Conduct.

In same spirit, next time we will put SEMC in glory ....

Cheer equally to our Factories that have all succeeded in the KORE and FSSC 22000 Audits, a sign of renowned maturity in the quest of irreproachable quality. We reiterate here that continuous amelioration (Lean) with the imminent certification of our Group (ISO 9001 V 2015) are the only guarantees for our industrial and commercial leadership. In order to effectively animate this SMQ approach, we will soon welcome the first edition of the Q-Lions Infos which is an invitation for each of us to be an actor in the attainment of this important challenge.

All these supported by the unbelievable DSI team devoted and committed to render us more mobile, more efficient, more performant with powerful aid tools to decision-making...

Finally, at the time I write these lines, we are at the point of launching the 2nd phase of our institutional communication campaign that will continue to reinforce the spirit of belonging both internally and externally to our Group, that has been working tirelessly economically and socially, over 70 years for the development of her country and conscious of her corporate responsibility.

I thank the governance of SABC CODIR/COMEX, for the commitment and managerial courage demonstrated on a daily basis. Thanks to all the Operations and Support Divisions of the Head Office and our regions for their devotion, as well as all those who have been striving tirelessly (CC Ombe and Bamenda) to downplay the effects of the different crises that we are going through, with the resilience of our Group ; proud of the recovery of SEMC, the reinvention of SOCAVER and great progress accomplished within Les Brasseries du Cameroun.

I therefore invite our Group and our ecosystem to remain serene and mobilised behind the State that is engaged in the protection of her industry and the Made in Cameroon in order to make our agro-industry-patrimony of All, by All, at the service of All- a champion and National Pride.

To all, I wish a happy reading of this number 82 of our Magazine and as never before “One Team, One Goal! “.

**Emmanuel DE TAILLY**  
Managing Director

# Chers Collaboratrices et collaborateurs du Groupe SABC

**N**ous voilà déjà au milieu de l'année 2019 et, comme vous le savez désormais, cette année s'est inscrite sur le thème de la performance et de l'excellence au travers de « l'Amélioration Continue » afin de relever en équipe tous les nombreux défis auxquels notre Groupe doit faire face pour sauvegarder et développer notre business model de leader agro industriel régional de référence au service du développement de notre pays, le Cameroun.

Ainsi sureté, sécurité, fiscalité équitable et incitative pour notre activité et notre écosystème, lutte contre la fraude sont des préoccupations externes permanentes. En interne, productivité, compétitivité, transversalité, solidarité et écoute client demeurent des axes d'amélioration certains.

Des efforts ont été déployés qui permettent aujourd'hui de réaliser des économies intelligentes sur nos pertes de gestion et sur nos coûts variables, de faire la promotion du « local content » avec nos 10.000 tonnes de Maïs et 30.000 tonnes de sucre local et d'améliorer considérablement notre proximité avec nos distributeurs et donc nos clients grâce à la réorganisation de notre distribution. Même si nous le regrettons, nous nous réjouissons que l'augmentation de nos tarifs - rendue nécessaire suite à la loi de finance 2019 - ait pu tenir compte du pouvoir d'achat affaibli de nos consommateurs en absorbant (certes au détriment de notre rentabilité) une grande partie de ses impacts. Nous continuons avec le chantier de professionnalisation de nos Distributeurs (projet PRODIS), celui de la digitalisation de notre activité comme de la réactivation de notre Système de Management de la Qualité et celui de notre pesée des postes et filière d'emplois. La fiscalisation raisonnable de notre filière et de notre écosystème y compris nos points de vente et Distributeurs demeure un enjeu majeur pour permettre d'être la première filière totalement fiscalisée et donc citoyenne de ce pays.

D'autres progrès ont été enregistrés ou sont en cours avec la mise en service prochaine du 4ème Forage de SEMC et le montage en cours de la nouvelle ligne RGB ultramoderne de l'usine Ndokoti qui sont autant de preuves de notre marche en avant continue, véritable profession de foi dans ce pays.

Lors des assises de la « Re - foundation Day », la Gouvernance a noté votre désir de voir doter nos Usines et Régions de plus d'autorité afin d'avoir un dialogue social fondé sur plus de transparence, d'équité, de modernité, de proximité où chacun puisse s'exprimer librement mais en tenant compte du sens du bien commun et de la Culture d'Entreprise. Nous devons donc poursuivre cette transformation en cours du Groupe SABC où notre esprit d'équipe, notre cohésion et la solidarité doivent demeurer notre ADN et pour faire de notre Groupe un véritable Leader au service de sa vision, conscient de notre mission et dans le respect de nos valeurs et de son code de conduite nouvellement adopté et où chacun puisse s'épanouir professionnellement et socialement.

Nos vifs remerciements à l'équipe dirigeante de SOCAVER qui a su mener avec succès la réinvention de sa structure vers une plus grande diversification de ses métiers. Nous pouvons maintenant parler de SOCAVER comme un véritable expert en emballages. Nous comptons sur le dynamisme de ses équipes pour retrouver la performance durable pour le bonheur de notre Groupe et de son écosystème.

L'esprit d'Acteur et de conquérant doit plus que jamais s'affirmer, gage de l'atteinte de nos indicateurs de performances, en respectant notre code de conduite au quotidien.

Nous mettrons prochainement SEMC à l'honneur dans le même esprit...

Bravo également à nos Usines qui ont toutes passé les audits KORE et FSSC 22000, signe d'une maturité certaine dans la recherche d'une qualité irréprochable. Réitérons ici que l'amélioration continue (Lean) avec la certification très proche de notre Groupe (ISO 9001 V2015) seront les seules garanties de notre leadership industriel et commercial. Afin d'animer efficacement cette démarche SMQ, nous accueillerons bientôt le premier numéro de Q-Lions Infos qui est une invitation auprès de chacun d'entre nous pour être un acteur dans la réalisation de ce défi important.

Tout cela supporté par une équipe de la DSI incroyablement dévouée et engagée pour nous rendre plus mobiles, plus efficaces, plus performants avec des outils d'aide à la décision puissante...

Enfin à l'heure où je vous écris ces lignes, nous sommes sur le point de lancer la 2ème phase de notre campagne de communication institutionnelle qui renforcera davantage l'esprit d'appartenance en interne comme en externe à notre Groupe qui œuvre économiquement, socialement inlassablement depuis plus de 70 ans au développement de son pays et conscient de sa lourde responsabilité sociétale.

Je remercie la Gouvernance de SABC (CODIR/COMEX) pour son dévouement et son courage managérial dont elle fait preuve au quotidien. Je remercie toutes les divisions exploitations et support du Siège et de nos Régions pour leur dévouement ainsi que toutes celles et tous ceux qui œuvrent toujours sans relâche (CC Ombé et Bamenda) pour amortir les effets des différentes crises que nous traversons au service de la résilience de notre Groupe fier du redressement de SEMC, de la réinvention de SOCAVER et des progrès formidables accomplis au sein des Brasseries du Cameroun.

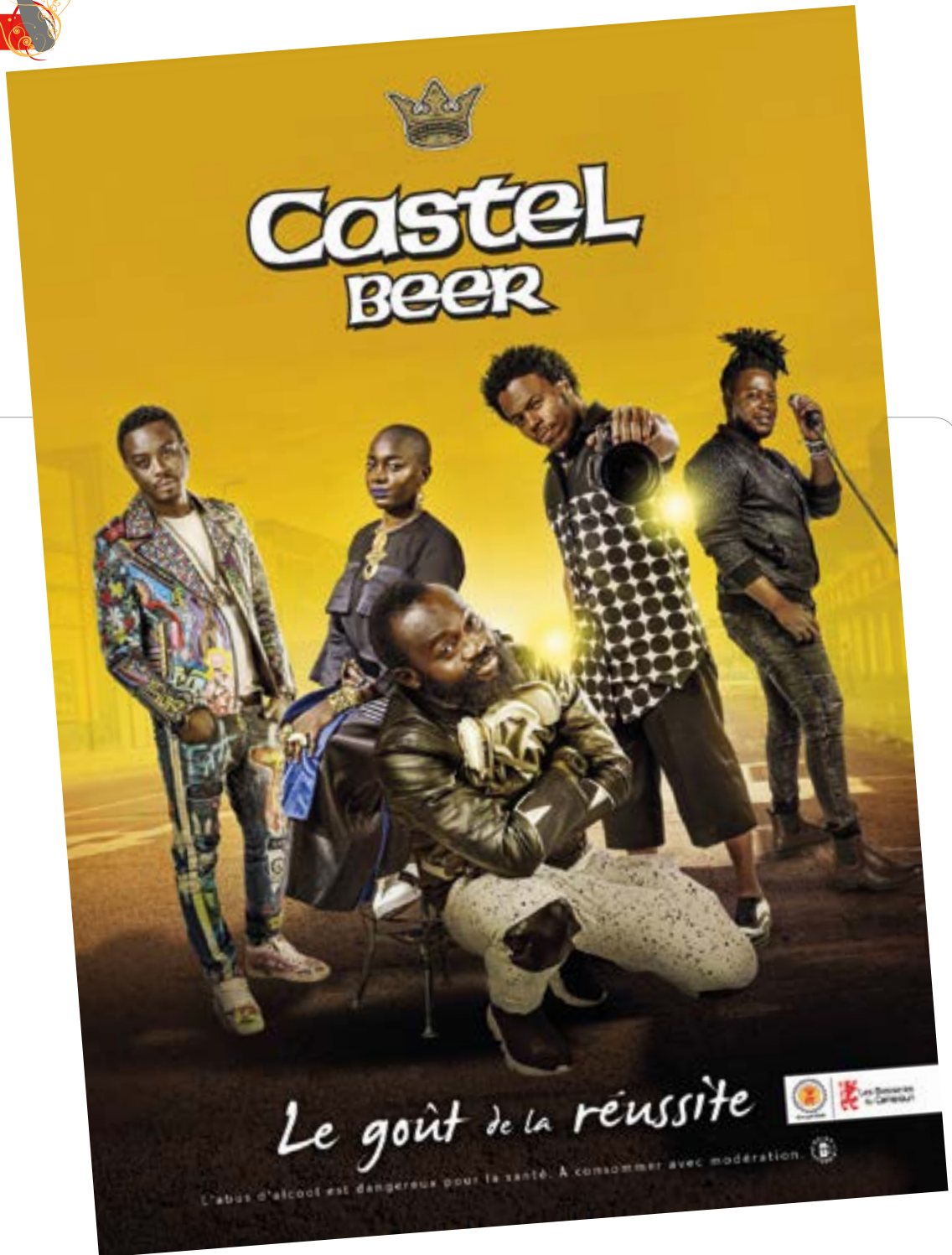
J'invite donc tout notre Groupe et notre écosystème à demeurer sereins et mobilisés aux côtés de l'Etat engagé dans la protection de son industrie et du made in Cameroun afin de faire de notre agro-industrie - patrimoine de Tous, par Tous, au service de Tous - un champion et une fierté nationale.

A Toutes et à Tous, je vous souhaite bonne lecture de ce numéro 82 de notre Journal et plus que jamais « One Team, One Goal ! »

**Emmanuel DE TAILLY**  
Directeur Général



Castel Beer



C'est « la Bière du Président ». La bière éponyme légendaire de Pierre Castel, Président du groupe BGI - Brasseries et Glacières Internationales - actionnaire majoritaire des Brasseries du Cameroun.

Castel Beer, la blonde, l'africaine, porte avec majesté et prestance près de 70 ans d'histoire des Brasseries du Cameroun, avec sous sa capsule tout le talent et le savoir-

faire des maîtres brasseurs camerounais. Son goût particulier, son élégance et ses couleurs l'ont imposée durant toutes ces années comme l'une des bières les plus appréciées au Cameroun par les consommateurs qui aiment les bières de style.

« Castel Beer, pour le plaisir... » ; « Be different... » ; « One people, one Beer... » ; « Le Goût de la réussite... ». Ces slogans de

campagne qui accompagnaient quelquefois des changements d'habillement ont marqué le temps par leur force et ont fait d'elle une vraie bière présidentielle. Commercialisée dans une vingtaine de pays africains, en Europe et aux Etats-Unis, Castel est pour les différents acteurs de notre écosystème un gage d'excellence et une véritable réussite.

Yves Christian DIKONGO





**A**utrefois attaquant, aujourd'hui coach, c'est un commercial aguerri qui a fait partie des grands combats du Groupe BGI (Brasseries & Glacières Internationales) dans la sous-région de l'Afrique Centrale qui retourne à Yaoundé. Les intimes l'appellent affectueusement DION ...

La région du Centre couvre en plus le Sud et l'Est et représente 40 % du chiffre d'affaires des Brasseries du Cameroun. Celui qui a pris le poste le 23 juin 2019 a derrière lui un parcours assez élogieux. Comptable de formation avec un baccalauréat G2, il est titulaire d'une licence en gestion des entreprises et d'une Maîtrise en Sciences et Techniques comptable et Financière obtenue en 1992 à l'université de Yaoundé.

Il démarre sa carrière professionnelle au Groupe SABC, région du Centre, le 14 Avril 2003 comme Chef de District Commercial, à l'issue d'un entretien d'embauche réalisé chez ADRH APAV, cabinet de recrutement. Entre 2003 et 2009, Il y occupera tour à tour les postes

de Chef de District Commercial Boissons Gazeuses, Chef de District Commercial Bières et Chef de District Ventes Yaoundé 1. Il y engrange des lauriers. Champion en ventes pendant trois saisons, lors du grand mercato de 2009 il est promu à la Direction Commerciale et Marketing - le Barça de l'époque- en qualité de Sales Manager en charge de la Distribution. En 2012, il prend le chemin des montagnes de l'Ouest Cameroun ou il occupera tour à tour les postes de Directeur Régional des ventes junior et de Directeur Régional des ventes de la région jusqu'en 2014.

Ses performances ont alors convaincu la gouvernance et il s'est vu confier le poste de Directeur Commercial et Marketing au sein de la filiale congolaise du Groupe Castel à Brazzaville, Les Brasseries et Limonaderies du Congo le 21 Septembre 2015 : une mission spéciale et exaltante mais de courte durée qu'il assume avec beaucoup d'enthousiasme. C'est la région du Nord qui va l'accueillir en 2016 après cette expérience enrichissante à l'international. Il est nommé Directeur Régional au Nord le 4 Avril 2016, puis Directeur National des

ventes Traditional Trade à la Direction Commerciale et Marketing au siège le 1 Août 2016.

Seize ans après, "DION" remet la balle au Centre, plus comme attaquant, mais comme COACH. Un Manager motivé, déterminé, rigoureux, et parfois ferme quand il le faut. Il est pétri de talents et engagé à faire corps avec la vision, la mission et les valeurs du Groupe SABC pour atteindre, voire dépasser les objectifs assignés à ses équipes de Bertoua, Ebolowa, Bafia, Olembe, Duricam 1 et 2, du centre commercial Modern Trade de Nsam. Il compte également sur la grande équipe de la Direction des Exploitations de Yaoundé pour mettre le bon produit au bon prix à la disposition du client.

Gratitude. DION est profondément reconnaissant au Groupe SABC : "C'est l'occasion pour moi de remercier le Top Management (Codir/ Comex) pour cette grande marque de confiance qu'il a une fois de plus placée en ma modeste personne".



Marcel MBENGA





## UNE NOUVELLE ÉQUIPE À LA DCM

Promu à compter du 1er juillet 2019 au poste de Directeur Commercial et Marketing Aubin TEDEDOM imprime déjà ses marques. Le vent de la reconquête a soufflé; un vent frais s'est dirigé progressivement et sûrement vers la Direction Commerciale et Marketing. Les nouveaux responsables au sommet sont connus:



### Aubin TEDEDOM

Directeur Commercial et Marketing SABC

Il est à la tête d'une équipe jeune, dynamique et hyper motivée d'une cinquantaine de personnes. C'est une décision du Directeur Général du Groupe SABC qui annonce la nomination du nouveau DCM le 30 mai 2019: « Chers membres de la Gouvernance du Groupe SABC, afin d'accélérer la transformation du groupe SABC sur le plan commercial et de faire face aux nouveaux enjeux issus de la réorganisation de notre distribution et de nos zones, j'ai pris - en conformité avec mes prérogatives sur les décisions majeures d'organisation du Groupe SABC- la décision de nommer Aubin Tedom ex directeur régional du Centre comme Directeur Commercial et Marketing des Brasseries du Cameroun.

Aubin Tedom aura à cœur de poursuivre et d'accélérer la stratégie en cours. DR de la Région du Centre il a permis à cette région d'amortir (avec le Littoral et le Nord) le choc du NOSO au niveau de notre Groupe en propulsant sa région vers des performances à 2 chiffres avec un sens du leadership et de l'action et d'obligation des résultats très prononcé.

Il devra finaliser la nouvelle distribution (professionnalisation des distributeurs, nouvelle structure des prix et de la fiscalité, puis le pilotage des zones), mettre en place l'intelligence des marques (déploiement des marques et balisage du couloir de décision), mettre en œuvre une digitalisation de notre activité (mobilité, tablettes, tableaux de bord, inciter de performances par zone) et reconquérir nos parts de marché sur le segment Bière, BG, EM, AM, ED et mettre en œuvre de l'innovation dans cette reconquête qui doit se faire point de vente par point de vente, zone par zone, région par région avec l'intelligence des marques requise... »

Outre les grandes lignes énoncées par le Directeur Général dans le message ci-dessus, Aubin est un adepte des Challenges. Et celui actuel de DCM le passionne particulièrement. Il intervient dans un contexte extrêmement difficile, où plusieurs défis (sécuritaires, fiscaux, concurrentiels, etc...) interpellent notre entreprise. Il saura mettre à profit l'intelligence collective de tous ses collègues de la gouvernance du groupe SABC, et notamment l'engagement inébranlable des Régions & Usines, afin d'embarquer résolument l'ensemble de notre écosystème vers la Reconquête de nos Parts de marché, et une croissance saine et pérenne. Avec en ligne de mire :

- \* Le Respect de notre Vision, notre Mission et nos Valeurs
- \* Le travail en équipe
- \* Le Courage managérial
- \* L'obligation de résultats

Manfred SONA



**Philippe BLACHON**  
Directeur National des Ventes



**Rosalie AMADA ZOUYANE**  
Directeur Administration des Ventes et Gestion/Pilotage des zones



**Jéhu KAMDEU**  
Chef de Département Marketing



**Alliance KENGNE KOUOTANG**  
Chef de Département Gestion des Contrats Partenaires



**Simon ZE**  
Chef de département Ventes Traditional Trade



**M. OUSMANOU NASSOUROU**  
Chef de département Ventes Modern Trade







## HAMADOU OUMAROU CONTREMAÎTRE PRINCIPAL EMBOUTEILLAGE

"J'ai fait du Groupe SABC ma famille".



**H**AMADOU OUMAROU a été embauché le 27 octobre 1982 à Garoua au poste de mécanicien entretien embouteillage en 5ème catégorie.

En 1989, il se présente au concours interne d'Opérateur de saisie sur ordinateur et décroche le poste. Il quitte alors l'Usine pour le Commercial et bénéficie d'une formation de Facturier-caissier. Le poste est classé en 6ème catégorie et le conduit dix ans plus tard et progressivement à celui de Magasinier Produits /Emballages. En 2003, il est réaffecté à l'Usine de Garoua avec promotion au poste de Chef magasinier Produits et emballages classé en 7ème catégorie. Il rejoint la Société des Eaux Minérales du Cameroun en 2007 et bénéficie d'une formation par compagnonnage durant deux mois pour occuper le poste de Chef de Groupe embouteillage. Il faut noter que Monsieur HAMADOU fait partie de la toute première cuvée de personnes formées par compagnonnage au Groupe SABC. Il excelle dans cette fonction. Au démarrage de la nouvelle ligne PET de Garoua, en 2009, le Top Management pense à lui. Monsieur HAMADOU est réaffecté à l'Usine de Garoua avec essai de promotion pour le démarrage de Ligne PET en 8ème catégorie. Aujourd'hui Contremaître principal embouteillage à 56 ans, en 9e catégorie, Monsieur HAMADOU occupe ce poste depuis 4 ans.

Diplômé de l'IFBM (Institut Français de la Brasserie et de la Malterie) en 2018 sur les techniques brassicoles, il a passé au total cinq mandats en tant que Délégué du personnel à Garoua. Il a aussi été Président de la Mutuelle pendant plusieurs années. De 2018 à ce jour, il est Président du syndicat des travailleurs STIBAC à Garoua.

Monsieur HAMADOU ne remerciera jamais assez Les Brasseries pour l'opportunité à lui offerte. Il a trois épouses et est père de 13 enfants qui ont reçu une éducation académique grâce aux prêts scolaires octroyés aux travailleurs par le Groupe SABC, lesquels ont permis à l'un de ses fils, Rachidou HAMADOU, d'être Docteur en médecine générale à l'hôpital général de Douala et actuellement en thèse de spécialisation. « Bref, moi j'ai fait des Brasseries ma famille ».

Christian Roger MODEMO

## TATAH Peter Wiyeh SHIFT MANAGER

"Shift Manager that fervently believes in the Almighty and implements Team spirit".

I am a native of Kumbo in Bui Division North West Region. I am a twin, born on the 10/01/1964 and the third into a family of seven. I am happily married to TANYI Doris SULIY for more than 20 years now and with five kids.



In 1997 I got the chance to be recruited as a laborer by the Service Provider 'SOCAMES' in the Yaounde Factory. Thanks to Mr. NGANKAM David who at that time was the 'chef de conditionnement' not forgetting Mr Mbelason and Mr. Djimkou Yves who at that time were his assistants. They all did a tremendous job to my being integrated into this great family of SABC in 01/07/1999 as a SIROPIER in the 'SIROPERIE CHAUD ET FROID' in the Yaoundé factory classified in category 5A. This July 2019 marks me 20 years that I have been sailing with this great family. I use the word sailing because there are good and hard times when you are offshore.

My courage to steadfastness till now comes firstly from God Almighty, secondly to my beloved wife and children that do not give me troublesome days when I am at home; thirdly to all the colleagues I have had time to work with.

Manfred SONA





## EPOUNE Joseph Marie CHEF DE GROUPE LABORATOIRE À DOUALA

"Travail, patience et disponibilité".

Il est né le 09/03/60 à Songueland, arrondissement de DIZANGUE et se prépare à prendre sa retraite. Il compte se reconvertir dans l'agriculture et la pisciculture.

Le jeune Joseph est arrivé aux Brasseries du Cameroun en aout 2009 comme employé polyvalent à l'usine de Bafoussam, après le rachat de la Brasserie SIAC Isenbeck par la SABC. Auparavant, il a travaillé au sein du groupe SICAM SYNTECAM en 1982 en qualité d'employé polyvalent structure qu'il quitte en 1985 pour INTERNATIONAL BRASSERIE, qui lui offre le poste de responsable laboratoire de 1990-1993. Embauché le 01/03/1999 par SIAC BRASSERIE ISENBECK M. EPOUNE Joseph Marie officie comme Laborantin de 1999 à 2005 puis chef de laboratoire de 2006 à 2009. Depuis le 1er Mai 2017 ce Père de famille marié avec 8 enfants est chef de groupe laboratoire à Douala.

« Ma force c'est Le travail, la patience, la disponibilité et comme secret je suis courageux, autodidacte, curieux. Je suis motivé par l'amour du travail bien fait – et que l'erreur ne vienne pas de mon camp. Je conseille aux jeunes collaborateurs ou aspirants de servir la société comme si on servait DIEU -avec amour fidélité et honnêteté ».

Armelle TCHOKONTE



## HONBA II Luc Francis MAGASINIER EMBALLAGE AU CC DE SOUARI

"L'épitomé de l'amélioration continue".

**A** 37 ans, Luc Francis HONBA II est né à Libamba, dans le Nyong et Kelle, région du centre. C'est en tant qu'employé cariste au sein du Groupe SABC que Francis se marie le 3 juillet 2015 à NOPELBA Anastasie avec laquelle il a eu 3 enfants : HONBA Emmanuel Franki (6 ans), HIKMASEUNG GWEHA Lévi (3ans) et NGO HONBA TCHINSABE Stéphanie Divine (1an).

Il débute sa carrière professionnelle comme prestataire / agent de sécurité à l'Usine de Garoua en 2007. En 2009 Francis est promu Superviseur sécurité au sein de la société Satraps et travaille au Centre Commercial de Souari. C'est là-bas que tout se déclenche dans sa carrière professionnelle. L'opportunité d'un poste de Cariste se présente en 2014. Il est reçu au test et intègre la grande famille du Groupe SABC le 27 octobre 2014 en 2e catégorie. Son évolution est fulgurante et le propulse au poste de magasinier emballage où il passera de la 3ème, 4ème à la 5ème catégorie. Depuis le 28 juin 2019, Francis assume l'intérim à la caisse de recette du CC de Ngaoundéré en lieu et place de monsieur TSOGO Narcisse parti en congés. Juste avant cet intérim, du 16 mai au 24 juin 2019, monsieur HONBA II remplaçait monsieur ZOA ELONG Jean parti en congés au poste de magasinier produit. Il a été élu meilleur travailleur du deuxième trimestre 2019 au CC de Souari.

Christian Roger MODEMO







## JOSEPH DJIPI FOKOUA DIRECTEUR D'USINE SEMC

"Honnêteté, Humilité et Amour du travail bien fait".

Joseph occupait le poste de Directeur de l'huilerie de la SODECOTON à Garoua en 2001 lorsqu'il a décidé de réorienter sa carrière vers Les Brasseries du Cameroun qu'il rejoint en octobre 2001 après 18 années passées à la SODECOTON.

Son premier poste est celui de cadre-assistant à la Direction Industrielle. Il va y côtoyer les différents métiers de la bière, des boissons gazeuses et de l'eau minérale naturelle pour se retrouver en 2015 directeur d'usine à SIAC (Société Industrielle d'Afrique Centrale). En octobre 2018, lorsque le Directeur Général du Groupe SABC, Emmanuel DE TAILLY, pense à lui pour prendre la Direction d'usine SEMC, il sait qu'il peut compter sur ce manager innovant et polyvalent. Ambitieux et humble, JDF évite la précipitation. « Il est vrai » dira un de ses collaborateurs. Une de ces qualités rares aujourd'hui. Il a révolutionné le travail en équipe et est adulé par ses collaboratrices et collaborateurs de la Société des Eaux Minérales du Cameroun.



### Une grande probité

L'honnêteté et la rectitude morale sont quelques-unes de ses qualités. Il tire sa force et ses motivations de son éducation confessionnelle. Sur le plan académique, Joseph est titulaire d'un diplôme d'ingénieur polytechnicien de conception de l'Ecole Polytechnique de Yaoundé et d'un 'Master of Sciences in Technology Management' obtenu à Maryland University en 2016.

Il est en plus diplômé de l'Ecole Supérieure d'Application des Corps Gras de Bordeaux et PMP certified, membre actif du PMI (Projet Management Institute), Speaker au sein du PMI. Ce parcours élogieux qui inspire l'excellence lui a conféré au fil du temps des qualités managériales exceptionnelles.

Dans sa longue et riche carrière, il a participé à de nombreux projets dont il est fier d'avoir apporté une contribution significative :

- adaptation et implémentation d'un nouveau procédé de neutralisation des huiles brutes en phase Miscella en 1996 à SODECOTON.
- augmentation de la capacité de production de l'usine SABC de Garoua avec la conquête du marché d'exportation de la bière Castel sur NDJAMENA en 2004.
- création de la D.L.A. en 2016 pour résoudre des problèmes de capacité de stockage et de la mise en place du contrôle qualité en amont des M.P.C.

Edouard TOUKAM

## YEDNA MOUELAS CHEF SERVICE CONTRATS ET PROCÉDURES D'ACHAT À LA DLA

"C'est un manager rigoureux qui aime côtoyer le monde formidable de l'informatique, des économies réalisables et de la digitalisation".



Chef de service contrats et procédures d'achat à la DLA, il entend incarner les valeurs de l'entreprise pour aller encore plus loin. Sa force, il la tire de la spiritualité et de sa religion : « Il est important de se détacher du matériel afin que la motivation au travail et sa qualité ne soient jamais biaisées par des éléments externes à soi. C'est facile à dire difficile à faire mais on y arrive. » Il continue en ces termes : « A mon arrivée au sein du groupe, en janvier 2014 - après deux années passées à SIAC comme Contrôleur de gestion - j'ai assisté à un send-off de M. SIAKA et j'ai été frappé par l'amour, l'adhésion, et la reconnaissance du personnel. Je n'avais jamais vu une telle solidarité dans une entreprise et, dès ce signal, je me suis senti chez moi. C'est un moment inoubliable ».

Il est très heureux de participer au vaste projet de digitalisation. La complexité de l'environnement est un plus et une source supplémentaire de la motivation entretenue par M. VAREILLE, Directeur de la Logistique et Approvisionnement qui met un point d'honneur à laisser nos génies éclore pour lui apporter plus de résultats.

Armelle TCHOKONTE



# Q-Lions Infos

Mensuel du Système de Management de la Qualité du Groupe SABC



## Vision et orientations du Groupe SABC

« Au sein d'une organisation (re)mobilisée, agile, performante et professionnelle, produire et transporter au meilleur coût, des volumes rentables afin d'offrir sur tout le territoire des produits de Qualité et compétitifs sur nos 5 segments (Bières, Boissons gazeuses, Eaux Minérales, Eaux de table, Alcools Mix) et garantir ainsi notre Leadership national et dans un futur proche, notre vision régionale »

Telle est la vision du Directeur général de la SABC. A cet effet, il est nécessaire de s'adapter aux besoins et aux attentes de plus en plus pointus des clients, consommateurs et de toutes les autres parties intéressées pertinentes du groupe SABC en conformité avec les exigences légales, réglementaires, les normes et pratiques internationales recommandées dans les industries agro-alimentaires et la version en vigueur de la norme ISO 9001. Ainsi, pour s'inscrire dans cette vision, nos axes d'orientation consistent à :

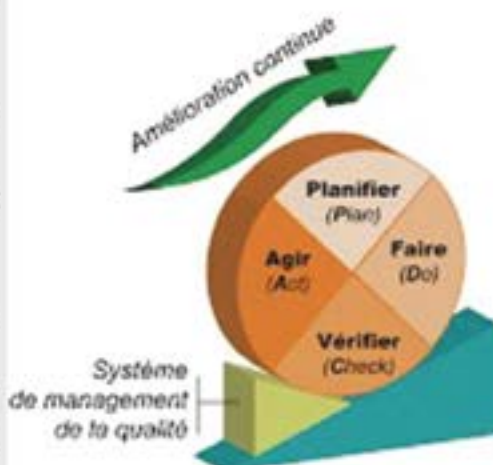
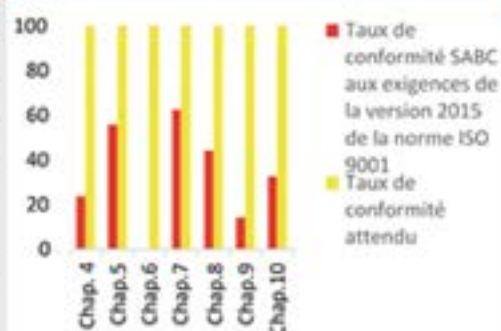
- Augmenter nos volumes de vente et/ou regagner nos parts de marché par région (Vision clients, volumes intelligents, etc...) ;
- Améliorer notre rentabilité (benchmark, productivité, etc...) ;
- Simplifier notre activité et gagner en efficacité (Digitalisation, Lean, etc...) ;
- Aligner et fiabiliser notre activité sur les standards internationaux (Systèmes de management et certifications) ;
- Contrôler notre cœur de métier (Distribution Modern Trade) ;



- Gagner la bataille commerciale dans les 2 tanières du lion (Littoral et Centre) ;
- Redonner une notion de Groupe citoyen, performant et rentable au service du développement du Cameroun.

## DANS CE NUMERO

- I - Vision et orientations du DG
- II - Comprendre la réactivation du SMQ de la SABC ?
- III - La Q-Lions Team
- IV - Comment optimiser et maîtriser notre système documentaire ?
- V - La qualité et la transformation digitale à la SABC : « QUALISHARE »







### « 90 MINUTES OF THRILL UNDER YOUR CAP »

It is with great pleasure that fidel Consumers of the lager beer with true flavour received the under the cap Promotion baptised « 90 minutes of thrill under your cap ».

We witnessed two months of a great nationwide promotion, which led consumers to vibrate with passion during the great African football feast –AFCON 2019. The opportunity was given « 33 » Export Consumers to win lots of Prizes among which were : Led TV screens, Canal + Kits, play stations, Jerseys and footballs, but most especially millions of free bottles under the seal of caps. The Bet was won by the N° 1 Supporter of Football who had enabled her Customers to shudder upto the solemn Ceremonies for the award of Major Prizes, organised in major towns and cities of the Country. "33" Export, N° 1 supporter of football.

Eric Voufo

### CE N'EST PLUS UN SECRET : XXL ENERGY VOUS OFFRE DES SOIREES NIGHT XXLMENT PUISSANTES !



**X**XL Energy est une boisson énergisante sans alcool riche en ginseng et vitamine C. C'est une boisson très appréciée par ses consommateurs. Elle repousse la fatigue, le stress et procure toute l'énergie et la force de la puissance qui vous emmène à fêter jusqu'à la limite souhaitée. Les soirées XXL NIGHT PARTY ont été lancées pour vous permettre de vivre des week-ends puissants en compagnie de votre boisson énergisante préférée XXL Energy.

Depuis février 2019, « XXL NIGHT PARTY » est présent de jeudi à dimanche, dans dix points de vente de nuit dans les villes de

Douala et Yaoundé. Cette action de proximité est couronnée par une soirée mensuelle « XXL NIGHT SHOW » alimentée de jeux et attractions divers, avec la compagnie d'artistes de renom pour vous faire vivre des moments puissants XXL. Que vous soyez à Douala où à Yaoundé, ne ratez pas l'occasion de vivre des week-ends Energiquement Puissants avec vos proches dans l'un des PDV XXL Night party qui vous seront indiqués.

Ce n'est plus un secret ! Avec XXL Energy, vivez des expériences XXLment puissantes ...



CHUITCHEU Marie Antoinette





# Nothing's better than **Top** quality

La vie est **Top** depuis toujours

McCANN



La vie est **Top** depuis toujours



## BRASSERIES DU CAMEROUN ORGANISES FIRST EDITION OF NATIONAL TOP CUP

ACTIONS COMMERCIALES



Les Brasseries du Cameroun has successfully organised the first edition of its National Top Cup final. The event that took place Sunday August 4 at the Ngoa- Ekele military stadium in Yaounde saw young Cameroonian talents display their football skills, and was witnessed by some high profile Cameroon footballers including Rigobert Song, Geremi Njitap, Salomon Olembe, Nicolas Alnoudji and former Indomitable Lionses' coach and President of ANAFOOT, Carl Enow Ngatchou.

### The final as it happened...

The objective of the final was to select and support eleven young prospects, who will later join the Brasseries football school at the end of August.

In his opening speech, the President of the Brasseries football school, Jacques Elimbi, expressed gratitude in seeing former Indomitable Lions and welcomed all those who made time for the event. He equally stated that it was an opportunity



to celebrate Brasseries football school which of recent clocked 30 years. He also promised that his institution will strive at doing more for football in Cameroon, an activity, he said, is a passion for almost every youth in the Country. The final saw team Grenadine play against team Pamplemousse in a tight match whose fate eventually was decided through penalty shootouts.

Just four minutes into the game, team Pamplemousse broke the deadlock when 12-year-old Djoda Santerre gave his side the lead after a weak clearance from the goalkeeper of the opposing side.

Energised by the day's man of the match, Evra Mimbang, team Grenadine dominated the whole of the second period and leveled score. It was only by a stroke of luck that their last opportunity was denied as they hit the cross bar before meeting their waterloo on penalty shootouts.

After nine penalty kicks, team Pamplemousse emerged winners of the Brasseries' first National Top Cup edition by a 7-6 lead.

### Give a chance to up-and-coming talents

Talking to The Guardian Post after the event, the day's man of the match, eight-year-old Evra Mimbang, who amazed the crowd with his hundred percent passing accuracy and midfield domination, had this to say: "I'm sad we lost but the encouragement from the crowd got me relieved. I equally hope I get selected into the football school so I could quickly get over this defeat. I aspire to play one day like Toni Kroos



who, to me, is the best footballer. I don't want to ever think God won't accept this desire of mine".

Mimbang, it should be said, featured in Brasseries' regional Top Cup final last year but was not selected as he was termed 'too young' by the selecting committee. Nonetheless, his talent displayed at the military stadium in Yaounde finally paid off as he got a place amongst the twelve players selected for the football school.

Talking to the press, ANAFOOT President, Carl Enow Ngatchou, regretted the fact that some kids were in tears after such an amazing day but recalled that Brasseries can't do everything all alone.

"Brasseries has always selected eleven players. Today we were forced to select twelve because of the quality they exhibited. It hurts me seeing the others cry but let's understand that Brasseries can't do everything all alone. I think we could rather appreciate this kind gesture from Brasseries and try to assist them in

realising the dream of most of our youth today," he said.

In the same vein, former graduate from the Brasseries football school, Geremi Njitap, thanked Brasseries du Cameroun for their helping hand in Cameroonian football all these years. "To me, Brasseries is the school of life. When I look at these kids, I think indeed our Nation is blessed. But football at times is unfair because its' law demands only one winner. If not, they all deserved the ultimate prize and a place in the Brasseries football school," Njitap noted.

Geremi Njitap, it should be made known, spoke on behalf of all former graduates from the football school present in the likes of Song, Olembe and Alnoudji.

The event was equally graced by Cameroonian-born artist, Aveiro Djess, who of late has gained much fame with his "Rambo" song. All is well, that ends well.

Yves Marcelin DJOKO





## ORANGINA AU CŒUR DES JEUX UNIVERSITAIRES 2019 DE DSCHANG

La marque ORANGINA a secouru les 22eme Jeux Universitaires Baptisés les jeux de la dynamique collective. Du 04 au 11 Mai 2019, les Cops venus des différentes universités du Cameroun ont vibré au rythme du secouement avec la boisson pulpeuse, sans colorant et sans arôme Artificiel ORANGINA.

A travers un déploiement originale, ORANGINA a tenu le pari de faire vivre une expérience unique à ses multiples consommateurs, consolidant ainsi son statut de partenaire du monde universitaire. Elle a par ailleurs primé les meilleurs compétiteurs dans différentes disciplines. Rendez-vous est pris pour 2020 à NGAOUNDERE.

**Simplice DOYA TAPET**



## C'EST LA BOISSON OFFICIELLE DES LIONS INDOMPTABLES DU CAMEROUN.

La marque d'eau minérale naturelle Source Tangui, « boisson officielle des Lions Indomptables » format 1,5l a un nouveau packaging. Ce visuel évènementiel exprime à dessein les deux objectifs majeurs de la marque :

- la signature du packaging « Source inépuisable de Santé » pour affirmer les bienfaits de sa consommation du fait de sa composition minéralogique équilibrée.
- la marque de soutien aux Lions Indomptables cinq fois Champions d'Afrique (5 griffes du visuel).

Ce soutien s'est exprimé durant toutes les étapes de qualification et durant les cérémonies d'au-revoir des équipes nationales en lice pour les différentes compétitions.

Plusieurs opérations commerciales ont été déployées pendant cette période de célébration du foot-ball afin de créer une affection entre les consommateurs, les fans de football et Source Tangui.

**Francine NGOUDJO**

## VISITE DE NICHOLS INTERNATIONAL

Le Groupe SABC a reçu des hôtes de marque. Une grande délégation du partenaire NICHOLS, propriétaire de la marque VIMTO, constituée de Robert HAMMERSLEY, Regional Manager Afrique ; Douthbente Tristan, Area Manager Afrique Centrale et Coly Antoine, Chef de Marché Afrique Ouest / Centrale, a séjourné au Cameroun du 01 au 04 Juillet 2019. Au menu des activités, la visite du marché, la revue d'affaire et les perspectives. Au terme de ce séjour très prometteur notre partenaire est reparti avec en perspective plusieurs projets pour la marque VIMTO.

**Simplice DOYA TAPET**







## REINVENTER LA SOCAVER

**S**ous la conduite de son directeur général, Emmanuel DE TAILLY, la nouvelle gouvernance du Groupe SABC avait démarré le plan stratégique de SOCAVER en 2018 pour redonner un nouveau souffle à l'activité l'Expert en emballages a procédé à l'arrêt complet de l'usine, dans le but de remettre en état de bon fonctionnement les installations de l'activité Verre et transférer l'activité Préformes de SIAC vers la nouvelle usine SOCAVER. Deux grands projets conduits du 31/01/2019 au 03/07/2019 par le directeur d'exploitation, Alain TADIE, avec la collaboration d'une équipe d'experts du constructeur SORG et des professionnels de SOCAVER.

Investir pour accroître la satisfaction des clients et assurer la pérennité des emplois 5, 271 milliards de francs CFA c'est le budget qui a permis de réaliser ce projet et de doter l'usine d'investissements prioritaires :

- Un servo feeder sur la ligne 21 muni d'un nouveau système de régulation des températures pour améliorer la répartition du verre. Cet équipement sert à la réalisation de la goutte de verre qui produit des bouteilles avec une meilleure homogénéité en terme d'épaisseur et de régularité sur la masse
- Une ligne moderne et automatisée au bout froid 21 comprenant une table d'accumulation, un convoyage synchronisé, un écraseur de bouteilles fragiles et une mireuse ;
- Un écraseur de bouteilles fragiles à la ligne 22 ;
- La rénovation partielle de son Four n° 2 d'une capacité de fusion de 34 000 Tonnes/an.
- De nouveaux équipements de contrôle qualité : MCAL 4 et Squeeze.

SOCAVER a désormais ce qu'il faut pour répondre aux attentes et exigences de ses cinq clients installés



Nouvelle machine de contrôle

en Afrique centrale essentiellement. L'usine a repris ses activités le 1er juillet et l'équipe est désormais en mode production. Le chantier n'est cependant pas terminé. « D'autres améliorations que nous implémenterons pendant la marche des appareils sont prévus » confie le directeur d'exploitation qui ne manque pas de saluer l'appui et la clairvoyance du Directeur Général. « Nous comptons sur l'appui du CODIR afin que les installations (verre, préformes et casiers) soient véritablement chargées ».

Pendant cette période d'hibernation qui a duré cinq mois, aucun salarié n'a été mis en chômage technique, encore moins licencié. Emmanuel DE TAILLY s'y était engagé. Le personnel des ateliers à l'arrêt a été redéployé à l'intérieur pour faire face sereinement à la complexité des opérations d'arrêt / démarrage du four.

### En savoir plus

Créée le 28 juin 1966 à Douala, la Société Camerounaise de Verrerie (SOCAVER), l'Expert en emballage – verre creux, casiers et préformes - est l'unique verrerie de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale – CEMAC.

SOCAVER a soufflé sa première bouteille le 1er juillet 1970 et s'est donnée une mission : mettre à la disposition de sa clientèle, des produits d'une qualité irréprochable, respectant les normes et standards internationaux. Pour y parvenir, son système de management répond de façon globale et de manière satisfaisante aux exigences des référentiels ISO 9001 :2008 et FSSC 22000.

SOCAVER est spécialisée dans la fabrication du verre creux. Elle dispose de deux fours qui produisent annuellement 50 000 tonnes de verre fondu, grâce à une installation complètement automatisée et grâce à la détermination de 224 salariés titulaires et 50 prestataires.

SOCAVER commercialise plus de 100 marques de produits comprenant des bouteilles décorées et non décorées, des flacons, des pots et bocaux, des casiers, des préformes pour la fabrication des bouteilles en PET. Le capital de SOCAVER est détenu à 24,80 % par la Société Nationale d'Investissements et des privés camerounais.

Memarisse MACHIA



Sortie Arche bouteille froid





Depuis plus de 70 ans, chaque produit du Groupe SABC  
est un engagement au développement du Cameroun







## UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION 100 % QUALITÉ



Vue panoramique L3 L4 Préforme

### SOCAVER dispose :

-d'une Presse à Casiers destinée à la production des casiers en plastique de 12 et 24 trous pour une production annuelle de 1.500.000 casiers pour ses clients du Cameroun (SABC, GUINNESS, UCB), du TCHAD, de Guinée Equatoriale, de la République Centrafricaine.

- D'un Atelier Préformes doté de deux lignes de production d'une capacité de 300 M de préformes qui permettront d'obtenir des bouteilles de différents formats (35 cl, 100 cl, 150 cl, etc.)

En s'appropriant la fabrication des préformes en PET (polyéthylène téréphtalate) à partir de la résine et des colorants, SOCAVER satisfait le segment des boissons en PET (boissons gazeuses, eaux minérales) au Cameroun et au-delà de nos frontières. SOCAVER est certifiée ISO 9001 :2008 et FSSC 22000.

### En savoir plus

Créée le 28 juin 1966 à Douala, la Société Camerounaise de Verrerie (SOCAVER), l'Expert en emballage – verre creux, casiers et préformes - est l'unique verrerie de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale – CEMAC.

SOCAVER a soufflé sa première bouteille le 1er juillet 1970 et s'est donnée une mission : mettre à la disposition de sa clientèle, des produits d'une qualité irréprochable, respectant les normes et standards internationaux. Pour y parvenir, son système de management répond de façon globale et de manière satisfaisante aux exigences des référentiels ISO 9001 : 2008 et FSSC 22000.

SOCAVER est spécialisée dans la fabrication du verre creux. Elle dispose de deux fours qui produisent annuellement 50 000 tonnes de verre fondu, grâce à une installation complètement automatisée et grâce à la détermination de 224 salariés titulaires et 50 prestataires.

SOCAVER commercialise plus de 100 marques de produits comprenant des bouteilles décorées et non décorées, des flacons, des pots et bocaux, des casiers, des préformes pour la fabrication des bouteilles en PET

Le capital de SOCAVER est détenu à 24,80 % par la Société Nationale d'Investissements et des privés camerounais.

Memarisse MACHIA



Salle TGBT principale - Préforme





**Alain TADIE**  
**DIRECTEUR D'EXPLOITATION**

**B**ravo à toute l'équipe qui a su une fois de plus relever les défis dans les délais et ce, sans accident. C'est un véritable plaisir pour moi de conduire une équipe aussi dynamique.

« C'était la première fois depuis 2 décennies que je suis à SOCAVER, et peut-être la seconde fois dans l'histoire de SOCAVER que l'usine était complètement en arrêt. Cette décision salubre du Directeur Général, Emmanuel DE TAILLY, nous a donné l'occasion de revisiter et réviser des installations qui n'avaient pas fait l'objet d'un entretien profond depuis 30 voire 40 ans du fait des contraintes de fonctionnement de l'usine à feu continu. Ce travail a été fait par les hommes et femmes de Socaver, dans un esprit One Team, One Goal . Nous allons nous investir tous ensemble pour la maîtrise de nos coûts de production et la qualité de nos produits dans l'optique d'être toujours plus compétitif. »



**KAMENI Vincent**  
**DIRECTEUR DES VENTES**

Nous projetons de vendre en 2019, 25.000 tonnes soit 58 millions de bouteilles. Avec le retour de Guinness Cameroun, UCB et la hausse des commandes des Brasseries du Congo (Groupe Heineken), notre carnet de commandes 2019 est à 90% plein à ce jour. Nous travaillons déjà sur le plan de charge 2020. Nous allons continuer à identifier tous les clients potentiels en local et à l'export. Pour cela, les opportunités de rencontres notamment dans les foires, forums, colloques et autres seront les bienvenues. Dans le chapitre de l'innovation, Nous réfléchissons déjà à développer de nouveaux articles pour nos clients actuels et potentiels.



**M. TCHONMO RUBEN**  
**CHEF SERVICE FUSION**

Après avoir participé à la conduite d'un projet d'une telle envergure, mes équipiers et moi avons assuré le renforcement de nos aptitudes et connaissances spécifiques du four. Nous n'oublierons pas de sitôt les séances de débriefings libres et les after work (au Poisson Braisé) sous l'impulsion du « Melt is our Goal ».

**Emmanuel POUTCHEU**  
**CHEF ATELIER PRÉFORMES**



Beaucoup de choses ont changé pour moi. Parti de SOCAVER le 18 avril 2016 en tant que chef de quart au service fabrication et classé en 9ième catégorie, je suis passé cadre à SIAC au poste de chef d'atelier préformes et maintenance classé en 10ième catégorie le premier juillet de la même année. Aujourd'hui, je suis fier de retourner à la maison comme un chasseur qui rentre de la chasse avec la peau de la panthère – l'atelier préformes ayant été transféré de SIAC vers SOCAVER - pour compléter la gamme de production de SOCAVER Expert en emballages.

**M. SIMO TAGHUE**  
**CHEF SERVICE FABRICATION**

Toutes les machines de production ont été entièrement révisées. Le servo feeder installé sur la ligne 21 fait partie des dernières avancées dans le domaine de la verrerie. Les machines sont désormais équipées de Vertiflow, qui est le nouveau modèle de refroidissement des moules utilisé pour les bouteilles allégées avec un gain de temps énorme. Toute chose qui nous permettra d'améliorer notre productivité. Le parc des machines de contrôle s'est agrandi avec un nouveau contrôle d'aspect et surtout des machines permettant d'éprouver et de tester la solidité de « toutes » les bouteilles que nous mettons sur le marché.



**Machia Memarisse**





## SOCAVER - ATELIER CASIERS

Ouvert en 2009, l'atelier casiers de la Société Camerounaise de Verrerie est spécialisé dans la fabrication des casiers en plastique pour le groupe SABC et d'autres clients de la zone CEMAC tels que Les Brasseries du Tchad (BDT), Les Brasseries de Centrafrique (MOCAF), Les Brasseries de Guinée Equatoriale (SOEGUIBE).

L'atelier est doté principalement de quatre presses hydraulique de marque BILLION d'une capacité de 10 000 casiers / jour soit 2 500 casiers / Jour / presse.

Il offre plusieurs gammes de produits notamment les casiers de 12 et 24 trous pouvant se croiser entre eux ; avec des colorations en fonction des clients (brun, rouge, orange...)

Fabrication du casier

Pour la fabrication des casiers nous utilisons les matières premières suivantes :

- Le Polyéthylène haute densité (PEHD),
- Le colorant
- Le broyat (casier broyé).



Billion presse à casiers



Ligne sérigraphie presse à casiers

### Le processus de fabrication comprend :

- L'aspiration des matières premières (MP) (poly, colorant et broyat) selon la recette
- Le dosage (permet de quantifier chaque MP nécessaire pour la fabrication)
- Le mélange
- La plastification (chauffage à 230°C, fonte et homogénéisation de la matière)
- Moulage (formation du casier)

Le polyéthylène étant une matière première facilement recyclable, nous pouvons aller jusqu'à une recette de 90% de broyat (matière recyclée). L'atelier casier est doté d'une station de lavage broyat qui permet d'éliminer tous les corps étrangers (métal, bois, poussière ...)

« Le cycle moyen de production d'un casier est de 34,2 secondes ».

Après la production, le casier reste un produit semi-fini et doit transiter par l'atelier sérigraphie pour y subir les marquages appropriés (logo de l'entreprise notamment). Il sera enfin transféré vers le service de vente de SOCAVER.

### Sérigraphie du casier :

Assurée par deux machines de sérigraphie automatisée de marque Scheoller Print d'une capacité de 1250 casiers/ heures, cette opération consiste à préparer les zones d'impression sur le casier par une flambeuse puis les casiers sont conduits vers l'écran pour impression des logos avec l'encre selon les couleurs souhaités par le client.

Emmanuel POUTCHEU



**NOUVEAU**

# SIGNE AUTHENTIQUE DE DISTINCTION

FORMAT 33cl

450F\*



\*Prix maximum recommandé - 1<sup>er</sup> semestre - juillet 2015

**ISENBECK**  
PREMIUM AMERICOIN

*take it easy...*

 Les Brasseries  
du Cameroun



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.





## LE GROUPE SABC GAGNE LE PRIX CASTEL

Après le Prix de la Meilleure Distribution en 2017, le Groupe SABC a reçu le 13 Juin 2019 le Trophée Spécial 2018 des mains de Monsieur Gil MARTIGNAC en présence de Monsieur Pierre CASTEL.

**B**GI récompense ainsi le succès de la stratégie mise en place, qui a permis d'obtenir des résultats appréciables (disponibilité améliorée, 2% de progression de volumes, bénéfices améliorés)

dans un contexte difficile (perte de 375 000 hl de ventes en raison de la crise anglophone, pression fiscale accrue, concurrence agressive sur tous les Segments...)

Le Groupe SABC était représenté par Patricia BERTHELOT, DGA ; Benoit MBOULA, DAG ; Jacques ELIMBI, ancien DCM ; Michel ONDOKO, ancien Directeur National des Ventes. Ils ont tous été félicités par Monsieur Pierre Castel.



**PRIX SPECIAL**

Trophées Groupe Castel Marketing

Groupe SABC

Tout au long de l'année 2018, sans relâche, les Brasseries du Cameroun ont multiplié les initiatives industrielles, commerciales et de gouvernance, afin de faire face à de nombreux défis, notamment sécuritaires et fiscaux.

Dans un contexte de concurrence agressive et en dépit d'un environnement parfois turbulent, les Brasseries du Cameroun ont démontré leurs capacités à s'adapter au travers du concept « une usine, une région », à faire évoluer leur business model basé sur l'excellence industrielle, une distribution dynamique, moderne et contrôlée et à promouvoir un nouvel axe agro industriel (malserie) renforçant l'ancrage des Brasseries au Cameroun et la promotion de la valeur ajoutée produite localement.

Autant d'atouts renforçant sa compétitivité et son leadership historique.

Le Groupe SABC valorise le savoir-faire et l'expertise camerounaise

Uniling's better than Top quality

Chez nous, la qualité est au cœur de nos traditions





## Certification of the Douala Production Plants (Koumassi & Ndokoti)

### FSSC 22 000 V4.1

Les usines de Douala (Koumassi et Ndokoti ont reçu la certification FSSC 22 000 V4.1

Following the declaration made by the AFNOR official incharge of the audit carried out from the 2nd to the 5th of april 2019, recommending certification of the Douala production Plants as concerns the Food Safety System certification (FSSC) 22 000 4.1; a thunderous applause could be heard from the whole hall.

This recognition by the Certification Organ AFNOR, valorises the quality of our food security

system that respects international standards. This comes to compensate the endeavours undertaken by the Douala production plants over the years under the supervision of her Operations Director KPOUMIE MAMA, which consisted in :

- refurbishing recreation facilities (refectory, cloakroom and toilets) ;
- amelioration of good processing and hygiene practices both in the production

and storage zones ;

- l'amelioration of diverse flux of the Factory (personnel, waste, raw materials and finished products);
- the development of an hygiene culture through sensitisation on food safety ;
- putting in place of electronic tracability (Pulse project)
- construction of an appropriate and efficient Food Management System.



#### For the Managing Director Emmanuel De Tailly

Chers membres de la Gouvernance CODIR / COMEX, chers Collaborateurs des Usines de Douala, nous voici déjà à la cette certification FSSC 22000 4.1. Cette certification qui est le fruit de la collaboration de tous, nous montre qu'ensemble nous sommes capables de très bonnes choses.

C'était voulu, c'était annoncée et voici ça a été obtenue. Mes encouragements vont spécifiquement au DEX des Usines de Douala M. MAMA KPOUMIE et ses équipes pour tout le savoir-faire, savoir-être et bravoure démontrés pendant les différentes phases du Projet. Nous leur disons merci. Merci encore à tous les autres membres de notre écosystème qui de près ou de loin ont contribué pour la réalisation de cet œuvre majestueux.

Le Certificat est acquis certes, mais nous devons faire vivre ce Certificat dans nos installations par notre comportement au jour le jour – envers nos clients, Partenaires, fournisseurs, Actionnaires etc. nous devons leur apporter de l'amélioration continu au jour le jour et par là aguicher leur loyauté et fidélité. Nous devons leur apporter de l'accompagnement nécessaire et du sourire au quotidien.

Pour le Personnel et les sous-traitants, nous leur invitons à maintenir le haut standing de nos installations par une utilisation/ exploitation « en bon père de famille » afin que les séjours de autres membres de notre écosystème restent toujours agréables. Nous restons convaincus que l'état d'esprit qui a animé la réalisation de ce Projet demeurera serein afin de nous permettre de relever d'autres défis dans un futur très proche.



#### According to the Operations Manager of the Douala Production Plants

The objective of this recognition is to guarantee all our Stakeholders (The State, Shareholders, customers, Consumers, Partners, Suppliers and Actors of the Food channel) the enforcement of an efficient Food Management Security System that guarantees production and healthy products. I bet you it was not easy to obtain. It was concerted efforts of all our stakeholders.

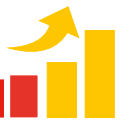
I thank the CODIR and the Managing Director of the SABC group for the accompaniment and follow up received during the preparatory phase of this project. Finally i congratulate all my Collaborators for the great efforts and sacrifices made so as to permit the project come to fruition. It is my fervent wish that we will maintain our infrastructures stallations at the top level they are now while scrupulously respecting all our processes so as defend this certification. We hope we will continue to ameliorate so as to permit some of our Collaborators to be brought to the limelight.

#### For Mr FELIX MORNADJI (Principal Ingenier of Food Safety)

It was a pleasure for me to be part of this laudable initiative. I felt very moved when we jointly received the message of this certification. We will continue to put in our best so that we merit the confidence of the hierarchy and improve on our results. It is our pleasure to always listen to other colleagues and collaborators so as to exchange know-how and gain more in expertise. We promise our ecosystem the best quality production as well as products that healthy for their consumption.

Manfred SONA





## INVESTISSEMENT

### MISSIONS DES CENTRES EMBALLAGES.

Créés à Douala en octobre 2017, Yaoundé en août 2018, Bafoussam et Garoua en février 2019. Les Centres Emballages (CE) sont placés sous l'autorité hiérarchique et fonctionnelle de la Direction de la Distribution (DD), et ont pour mission de désengorger les Usines des activités non directement liées à la production et des emballages dont elles n'ont pas besoin à court terme pour produire.



#### Ses principales activités :

- Le stockage des emballages dormants et/ou surstock pour désengorger les usines. Le stockage est fait selon les règles de gestion des magasins SABC par lots homogènes.

- Le Déballage/Conditionnement des emballages : l'opération consiste à la décomposition des ballots de bouteilles neuves et leur mise en casiers. C'est un travail essentiellement manuel et délicat car les bouteilles peuvent se casser et blesser. Il s'agit en terme simple d'obtenir un type de casier précis à partir d'un casier vide et des bouteilles identiques selon les normes SABC. Les casiers complets obtenus sont constitués en palettes homogènes
- L'approvisionnement des usines en emballages : A la demande des Usines, le

Centre Emballages les approvisionne en emballages en qualité et en quantité. Il peut alors s'agir des emballages neufs issus des déballages/conditionnements, des stocks dormants ou surstocks.

- La Destruction des bouteilles déclarées hors normes : l'opération de destruction des bouteilles donne le sous-produit groisil. Ce travail se fait à l'aide d'un équipement appelé trémie. Le groisil est essentiellement vendu à SOCAVER pour la fabrication de bouteilles neuves. Nous distinguons trois sous-produits groisil ; le groisil vert issu de la destruction des bouteilles vertes ; le groisil blanc issu de la destruction des bouteilles blanches et le groisil ambré issu de la destruction des bouteilles ambrées.
- Le Broyage des casiers déclarés hors normes : il s'agit de broyer des casiers à l'aide d'un broyeur. Le sous-produit broyat est vendu

essentiellement à SOCAVER. Ce broyat sert de matière première à certaines PME locales pour la fabrication des sceaux et autres objets plastiques.

- La réparation/destruction des palettes en bois défectueuses : Les palettes reconditionnées sont réintégrées en stock et mises à la disposition des usines ou CC/CD qui en font la demande.

Les CE déroulent leurs activités dans quatre principaux ateliers avec un personnel dédié :

- Atelier de Déballage/Conditionnement,
- Atelier de Destruction des bouteilles,
- Atelier de broyage des casiers,
- Atelier de Réparation/destruction des palettes bois.

Innocent Etoundi





## INVESTISSEMENT

### RENOUVELLEMENT DE LA FLOTTE 2019

*Promesse faite, promesse tenue.*

**4** 9 véhicules de service, 3 véhicules de fonction et 71 chariots sont en cours de livraison. L'objectif du CODIR est le même : plus d'efficacité, plus de rendement et plus de confort pour les utilisateurs. Le Groupe SABC continue sa mission d'optimisation de sa flotte matériel roulement. Cette action, comme celle menée en 2018, concerne les véhicules et les chariots.

Il s'agira pour cette année de 49 véhicules de service et 3 véhicules de fonction, pris en LLD (Location longue durée) chez le concessionnaire

#### Tractafric Motors.

Après les formalités sécuritaires, administratives et décoratives, la plupart de ces véhicules ont déjà été réceptionnés et mis à la disposition du Personnel. Le reste est en

cours d'achèvement.

La livraison des 71 chariots par le Concessionnaire CAMI TOYOTA est prévue pour fin octobre 2019 et une standardisation sera ensuite faite par site pour un meilleur suivi des interventions, en vue de faciliter l'optimisation des rendements de nos installations.

**Nicole TAKAM**





# La démarche RSE du Groupe SABC repose sur 5 axes

## Education



Encourager la performance en milieu scolaire, seul gage de réel succès. Depuis 1948, la SABC promeut l'excellence et le culte de la performance dans le domaine de l'éducation, à travers des programmes d'octroi des bourses scolaires aux écoliers et élèves méritants et des stages académiques. Un investissement fort sur les générations futures.

## Santé



La contribution du Groupe SABC dans le domaine de la santé consiste en :

- Promotion de l'hygiène et la salubrité en milieu scolaire
- Lutte contre l'hypertension artérielle et le diabète
- Promotion de la consommation responsable et la protection des jeunes contre l'alcool
- Promotion du sport pour la santé.

## Environnement



Notre stratégie consiste en la réduction des pollutions causées par notre activité et à l'utilisation rationnelle des ressources naturelles et énergétiques. Cela s'est traduit par la construction de 5 stations d'épuration des eaux usées qui permettent de traiter en moyenne chaque année 1 343 195m<sup>3</sup> d'eaux.

De plus, nous avons planté 10 000 arbres en 2018 pour lutter contre la sécheresse dans les régions du septentrion.

## Art et Culture



Grâce au partenariat que nous avons signé avec l'Institut Français du Cameroun, nous donnons l'occasion aux écoliers, élèves, étudiants, salariés et à tous les membres de la grande famille du Groupe SABC de profiter des programmes de cette institution pour enrichir leurs connaissances dans différents domaines (Littérature, art, culture, etc.). Pour faire de jeunes talents des stars, le Groupe SABC à travers la marque Mützig investit chaque année, plus de 200 millions de FCFA dans la prise en charge des candidats pendant le concours Mützig Star.

## Sport



Depuis 1948, le Groupe SABC promeut les valeurs sportives au Cameroun et soutient plusieurs mouvements sportifs afin de créer une saine émulation entre les différents acteurs au Cameroun.

Les Brasseries du Cameroun font œuvre de pionnier en mars 1989 avec la création de l'Ecole de Football Brasseries du Cameroun. Son objectif ? Former des jeunes joueurs en leur inculquant dès leur plus bas âge, toutes les qualités sportives, humaines et morales nécessaires à l'émergence de leurs talents.





## OCEAN DAY

Groupe SABC et Nestlé militent pour la protection de l'environnement



« Aimer la vie, protéger l'environnement ». Ce slogan du Groupe SABC a retenti une fois de plus au mois de Juin 2019. Le Groupe SABC et Nestlé Cameroun se sont donné la main le 7 de ce mois, pour organiser un événement dénommé « Ocean Day », et ceci, dans le but de sensibiliser le public aux enjeux de la protection des océans contre les pollutions diverses et permettre ainsi aux populations de consommer des aliments sains.

« Ocean Day » a été organisé dans le cadre de la double célébration de la Journée Mondiale de l'Environnement, le 5 juin et de la Journée Mondiale des Océans, le 8 juin. La Journée Mondiale de l'Environnement 2019 a traité de la pollution de l'air tandis que le thème de la Journée Mondiale des Océans était centré sur la manière dont les sciences de l'océan peuvent conduire à une gastronomie plus raisonnée et une consommation plus durable.

Selon Greenpeace, chaque minute, l'équivalent d'un camion poubelle est déversé dans l'océan. « Nous produisons en moyenne 300 millions de tonnes par an et on estime qu'entre 8 et 12 millions de tonnes finissent dans nos océans ».

« Ocean Day » a bénéficié du partenariat des sociétés HYSACAM & NAMé Recycling pour cette première édition sur les berges du Wouri.

Vanessa NANA





## UNE JOURNÉE DE TRAVAIL À NAMÉ RECYCLING

Donner une seconde vie aux emballages en plastique. C'est ce que le partenaire environnement du Groupe SABC, Namé Recycling fait au quotidien.



**M**ardi 6 Août 2019, il est 6H30 à l'entreprise Namé Recycling située au lieu dit Centre Equestre à Bonabéri, Douala. Difficile à croire, mais vrai, une bonne brochette du personnel est déjà en place. Il s'agit des équipes des laveuses et des techniciens. A tour de rôle, ce personnel se présente chez le vigile assis au coin pour émarginer et mentionner l'heure d'entrée sur le site.

Cette première étape franchie, chaque salarié endosse sa tenue de travail et enfle son Equipement de Protection Individuelle (EPI). Les techniciens vérifient et mettent en marche les machines et les laveuses nettoient les bouteilles.

Avec l'arrivée du personnel administratif, la machine s'ébranle. Les responsables de tous les services se retrouvent pour la réunion hebdomadaire encore appelée le « White Board », afin de faire le point sur la semaine précédente et fixer les objectifs de celle qui démarre.

En fonction du planning d'enlèvement pré et post consommation, le responsable de la collecte et son équipe descendent dans les différents points de collecte récupérer les bouteilles en PET.

Ces déchets plastiques seront ensuite acheminés vers l'usine NAMé Recycling pour traitement et recyclage.

L'équipe de production entre en action,



passé au broyage des bouteilles triées et nettoyées par les laveuses. Le produit obtenu-flocons- est conditionné dans des « big bags » par grade et couleur, pesé, étiqueté et prêt pour servir de matière première à d'autres entreprises.

Les responsables du service QHSE prennent le relais de la production pour s'assurer de la qualité de la production avant le stockage ; une autre partie est utilisée pour la fabrication PET Strap ou Feuillard PET.

Pendant que la production est occupée, dans les bureaux, les autres services s'attèlent à leurs tâches respectives. « La pause de 12h-14H00 vient nous permettre de nous alimenter et de reprendre de l'énergie. Lorsqu'on termine la journée autour de 17H30, nous sommes satisfaits d'avoir joué notre partition pour l'atteinte des objectifs de notre entreprise », confie Bélise NGUELE, Responsable commercial. Une journée de travail bien rempli à NAMé Recycling se fait dans la courtoisie, l'entraide et surtout le respect des collègues en vue de fournir un bon rendement au quotidien.

Vanessa NANA





## 47TH EDITION OF WORLD ENVIRONMENT DAY



The 47th Edition of the World Environment day celebrated on the theme “Air Pollution” started on June 1, 2019 and ended on June 6, 2019 in the city of Garoua. The SABC Group responded with a heavy delegation and participants in the reforestation. We equally observed the participation of other Companies like CIMENCAM and ADC.

The presence of some Authorities of the North Region led by the Representative of the Governor galvanised the action of the Citizens’ Enterprises. It was after 11 am when all the Actors put on their equipments in order to start planting trees at the site opposite ‘la maison Entrée jumeaux au Carrefour 7’. Finally, it is at the Red Cross Hall that various speeches were made and Prizes awarded to certain children.

Christian R.

## NON À LA CONSOMMATION DE L’ALCOOL PAR LES MINEURS

Du 22 mai au 15 Juin 2019, plus de 30 000 élèves et collégiens des régions du Nord, Extrême-Nord, Adamaoua, Centre et Littoral ont été sensibilisés à la veille des vacances scolaires 2019 à la Non consommation d’alcool avant l’âge de 21 ans.



L’engagement du Groupe SABC à cette sensibilisation est dû au fait que la consommation de l’alcool par les mineurs est un danger réel pour la famille et la société puis, un véritable frein au développement. En phase de croissance, le cerveau du jeune enfant continue à se développer jusqu’à l’âge de 21 ans, voire 23/24 ans.

Plusieurs études ont démontré que les jeunes qui commencent à consommer de l’alcool avant l’âge de 15 ans courent quatre fois plus, le risque de devenir dépendant. En plus des conséquences

sur la scolarité, l’alcool peut causer des troubles du système nerveux central chez le mineur (perte de mémoire, absence de lucidité, convulsions, Etc.). C’est pourquoi Le Groupe SABC sensibilise les points de vente à ne pas admettre les mineurs sur les lieux de consommation.

« Je remercie énormément Le Groupe SABC qui vient ainsi nous accompagner dans le cadre des actions que nous menons au quotidien pour éviter des dérives en milieu scolaire, notamment la consommation de l’alcool et même de la drogue. Cette année, nous avons

exclu 50 élèves de cet établissement pour consommation et vente de whisky, de bière et de stupéfiants au sein du lycée. Avec cette campagne de sensibilisation à la Non consommation de l’alcool par les mineurs que cette entreprise responsable déploie en ce moment, je vous invite à passer des vacances agréables et utiles, pour mieux préparer l’année scolaire 2019 -2020 », explique M. Amadou Haman, Proviseur du Lycée Bilingue de Garoua qui ne cache pas sa joie face au déploiement

V. NANA







## Groupe SABC

### UN AUTRE POINT D'EAU POTABLE POUR LES POPULATIONS DE MBANGA



Le Maire que je suis est très heureux de l'implication citoyenne du Groupe SABC aux côtés des populations de l'arrondissement de Mbanga. Hier c'était à l'hôpital de Mbanga et à l'hôpital d'arrondissement de Mombo. Aujourd'hui nous voici au quartier 16 avec un point d'eau qui va éloigner les populations des maladies hydriques. Tout simplement MERCI au Groupe SABC, toujours plus proche et toujours à l'écoute des nécessiteux ». C'est en ces termes que s'est exprimé le 2 septembre 2019, M. Lembe Mbappe, Maire de la Commune d'arrondissement de Mbanga.

Mbanga est une commune de l'arrondissement qui porte le même nom dans le département du Mounjo,

région du Littoral. Bien que le réseau hydrographique de la région soit assez riche grâce à sa proximité avec le fleuve Mounjo, les populations de cette localité n'ont pas accès à l'eau potable. Une situation qui les expose aux maladies de toutes sortes. C'est pour apporter une réponse à l'appel des populations du quartier 16, que le Groupe SABC a aménagé et offert au public, le 2 septembre 2019, un point d'eau potable avec 5 robinets.

Cet autre investissement est la manifestation de la solidarité et de la contribution du Groupe SABC à la promotion de la santé dans cet arrondissement qui abrite la première usine d'exploitation d'eau minérale naturelle au Cameroun, la SEMC avec ses marques Source Tangui et Vitale.

En mai 2019, après avoir rénové les bâtiments de la maternité et du bloc opératoire de l'hôpital de Mbanga, Le Groupe SABC avait construit et équipé un forage de 32 millions de FCFA pour améliorer la prise en charge et créer les conditions d'une prompte guérison des malades.

Témoignage d'un riverain

« Je dis merci au Groupe SABC qui a pensé à nous. Le problème d'eau dans la ville de Mbanga est criard. Tôt le matin, nos enfants doivent porter des bidons pour faire la chasse à l'eau qui est devenue un trésor. Avec ces 5 robinets d'eau que le Groupe SABC met à notre disposition, notre vie sera meilleure », affirme M. Ewang Guillaume, habitant du quartier 16 à Mbanga.

Manfred SONA





## ROAD SAFETY

Extension de la politique securite routiere aupres des transporteurs tiers du groupe sabc:



### La region de l'ouest au cœur de l'action.

En vue de poursuivre l'objectif de réduction du taux d'accident, la Direction Qualité Hygiène, Sécurité et Environnement (QHSE) par son Pôle Sécurité Routière, poursuit sa mission de formation et de sensibilisation de ses transporteurs. L'événement se déroulait cette

fois dans la région de l'Ouest. Cette formation en conduite défensive comportementale des véhicules Poids lourds fait suite à celle déjà réalisée dans la même région en juin 2017. Il faut noter qu'entre 2017 et 2019, la région de l'Ouest a été presque exemplaire avec très peu d'accidents des Transporteurs tiers et zéro décès. En ce qui concerne la formation annoncée, le planning de déroulement a prévu trois séances de formation allant du 13 au 20 Juin 2019. Initialement prévu pour 24 participants, 42 candidats appartenant à 10 transporteurs agréés ont été reçus. Cette formation était entièrement prise en charge par le Groupe SABC. Les transporteurs tiers ont tout de même mis à disposition leurs camions pour la phase pratique.

La formation a été dispensée par deux formateurs agréés AEGIDE du Groupe SABC et s'est effectuée en théorie et en pratique dans les artères de la ville de Bafoussam.



Alain Paul MEYEME

### STATISTIQUE DE PARTICIPATION ET RESULTATS DE LA FORMATION

TT	Nombre de candidats	Candidats aptes	Candidats inaptes
ACHUO	5	5	0
BIMARIA	6	6	0
HOSANA	4	3	1
ITM	2	2	0
KAMDEM	1	1	0
NENGHAYE	6	6	0
NODICAM	7	6	1
NYAMBOLI	7	7	0
TAMU	3	3	0
ZALI	1	1	0
TOTAL	42	40	2





## UN PVL BASCULE DISTRIBUTEUR A L'OUEST MME TCHINDA LÉA PÉLAGIE

Directrice générale de Sté TILA Sarl, Distributeur SABC Ouest « JE ME SENS FIERE DE MOI ».



**Vu que l'activité de distributeur n'est pas la même que celle du PVL, comment vous déployez-vous sur le terrain ?**

*Pour pouvoir satisfaire nos clients et achever nos tournées dans la journée, nous avons mis en place deux stratégies :*

- *Nous fonctionnons en prévente (nos clients passent leurs commandes la veille), afin de livrer exactement les besoins de nos clients tout en respectant la distribution numérique.*
- *Nous avons également augmenté notre logistique avec l'acquisition d'autres véhicules et des tricycles.*

**Quel sont les grands traits de votre secret ?**

*Mon secret c'est le travail, le travail bien fait, le respect strict des consignes et procédures de la SABC et le souci permanent de satisfaire mes clients. En plus, je ne lésine pas sur les moyens pour arrimer aux standards SABC en matières de sûreté et sécurité, notamment la mise en place de la vidéo surveillance dans mes locaux et la dotation des EPI à tout mon personnel.*

**Mme la Directrice comment alliez-vous votre travail et vos obligations familiales ?**

*(Rires) C'est vrai que s'occuper d'un époux et de deux enfants ce n'est pas facile. Mais honnêtement parlant, l'autonomie que j'ai aujourd'hui par rapport au temps de PVL me rend plus libre. De ce fait, le foyer en profite.*

**Quelles sont vos attentes ?**

*J'attends de SABC plus d'équité dans la répartition des zones qui tiendrait compte, bien entendu, du poids de chaque client. En attendant, nous prospectons et encourageons les petits clients qui n'ont pas de compte clients d'en avoir. Il faudrait aussi revoir le problème du logiciel GESGRO pour que nous puissions travailler en temps réel et être à jour dans nos reportings.*

**Mme TCHINDA comment vous sentez-vous en tant que distributeur SABC ?**

*Je suis fière de moi, fière du chemin parcouru.*



*33 » degrés à l'ombre est parti s'enquérir sur cette dame qui symbolise le travail bien fait et la chasseuse de volumes*

**« 33 » degrés à l'ombre :** Quand a commencé votre aventure avec la SABC, et qu'est-ce qui vous a motivé ?

**Léa TCHINDA :** J'ai commencé comme PVL à la région de l'Ouest depuis Septembre 2011.

**Qu'est-ce qui vous a motivé à être PVL aux Brasseries ?**

*Etant dans la microfinance, j'ai eu vent d'un test pour des personnes devant faire un travail en relation avec les casiers, et j'y suis allée. C'est pendant l'entretien que j'ai appris de quoi il était question réellement. Malgré les découragements dus au fait que j'étais une femme je me suis engagée, car je me connais dynamique*

**Quand êtes-vous passé grossiste, Pourquoi êtes-vous parmi les premiers à passer de PVL à la nouvelle formule de distributeur ?**

*Je suis passé distributeur en Septembre 2018 tout simplement parce que j'étais parmi ceux qui remplissaient les conditions minimales fixées par la SABC.*

**Êtes-vous contente d'être passée distributeur ?**

*Je suis très contente d'être devenue distributeur. En effet, malgré les charges plus élevées, mon revenu a également pris du poids.*

**Armel Raoul NGOUANOM**





## HYPERTENSION ARTÉRIELLE ET RISQUE CARDIOVASCULAIRE

Les maladies cardiovasculaires (CV), responsables de 17,3 millions de décès, dans le monde, selon l'OMS, sont aujourd'hui en forte progression dans certains pays en développement, devenant la principale cause de mortalité, alors qu'elles régressent dans les pays industrialisés, qui ont été les premiers concernés.

**L**e risque cardiovasculaire (risque de développer une maladie cardiovasculaire) dépend :

- avant tout, de l'existence d'une hypertension artérielle (HTA),
  - de la présence d'un ou de plusieurs autres facteurs de risque : âge (homme > 50 ans, femme > 60 ans), tabagisme (actuel ou < 3 ans), antécédent familial de maladie cardiovasculaire précoce (infarctus myocarde, accident vasculaire cérébral, mort subite), diabète traité ou non, excès de cholestérol.
- Agir sur les facteurs de risque, l'HTA en premier lieu, permet de réduire le risque d'apparition de maladie cardiovasculaire.

Au Cameroun, l'HTA est la maladie cardiovasculaire la plus fréquente : elle touche un adulte sur quatre. Les complications sont redoutables, notamment l'accident vasculaire cérébral (2ème cause de mortalité et 1ère cause de handicap acquis).

### Qu'est ce que l'HTA ?

La tension artérielle (TA) est exprimée par 2 chiffres :

- la maxima, ou systolique : c'est la contraction du cœur qui se vide de son sang,
- la minima, ou diastolique : correspond au remplissage du cœur.

L'HTA correspond à l'élévation de la pression du sang circulant dans les artères avec : PAS > 140 mmHg et/ou PAD > 90 mmHg, chez l'adulte.

### Quels sont les symptômes de l'HTA ?

Souvent, peu, ou pas, de symptômes (on parle de tueur silencieux).

Parfois, des maux de tête ++ avec vertiges, troubles visuels, bourdonnements d'oreille ...

### Quelles sont les causes de l'HTA ?

Le plus souvent (90% des cas), aucune cause n'est retrouvée : c'est l'HTA essentielle.

L'HTA peut être favorisée par : l'hérédité, le surpoids, l'excès d'alcool, une alimentation trop salée, le diabète.

Plus accessoirement par : le stress, la consommation excessive d'excitants, certains médicaments, certaines pilules contraceptives, le manque d'activité physique.

Très rarement, elle est due à une autre maladie (rénale, toxique, endocrinienne ...) : c'est l'HTA secondaire (10%



des cas).

### Quels sont les risques de l'HTA non traitée ?

Au bout de quelques années, surviennent des complications :

- Evénements cardiovasculaires, qui sont des maladies aiguës, parfois gravement handicapantes :
- accident vasculaire cérébral (AVC), ou attaque cérébrale,
- infarctus du myocarde ou crise cardiaque,
- artérite des membres inférieurs.
- Complications à long terme :
- hypertrophie cardiaque (avec risque d'angine de poitrine, troubles du rythme cardiaque, insuffisance cardiaque),
- insuffisance rénale.

### Quelle action sur l'HTA ?

Le risque CV est corrélé au niveau de TA. Il est important de détecter, traiter et contrôler, au plus tôt, l'HTA.

Le médecin évalue le niveau de risque CV, en identifiant les facteurs de risque. Il recherche, et prend en charge, les retentissements de l'HTA sur le cœur, les reins, les artères, les yeux. Le médecin demandera d'adopter des mesures hygiéno-diététiques (MHD) :

- perte de poids,
- réduction de consommation de sel,
- consommation d'aliments riches en potassium,
- limitation, voire arrêt, de consommation d'alcool,

- pratique d'un exercice physique régulier (marche rapide, jogging, vélo, natation ...).

Si les MHD ne suffisent pas à normaliser la TA, un, ou plusieurs, médicaments seront prescrits, avec maintien des MHD.

Le traitement est quotidien, continu et prolongé (à vie), même si l'objectif tensionnel est atteint. En cas de problème, toujours se référer au médecin, qui doit régulièrement être consulté, pour un meilleur accompagnement et plus de motivation.

Respecter la prescription médicale est primordial pour : atteindre l'objectif tensionnel et éviter ainsi la survenue d'évènements CV.

### En conclusion :

Dans certains pays développés, la prévention et le traitement de l'HTA, et des autres facteurs de risque cardiovasculaire, ont permis de réduire la mortalité cardiovasculaire. On peut réduire le risque d'HTA par la bonne application des mesures hygiéno-diététiques.

Dr Yves MONKAM-MBOUENDE  
Cardiologue  
Hôpital Général de Douala  
Secrétaire Général de la Société  
Camerounaise de Cardiologie







recrutements

Site	Matricule	Noms et prénoms	Poste
Siège	116372	ATANGANA Charles Eric	Chef de Département Système Management de la Qualité
Région Centre	213884	MVOUA MESSI Danne D.	Cariste
Région Centre	213881	FONO NTAGUOKO Joseph	Cariste
Région Centre	213882	DIN EBOUMBOU Martin F.	Cariste
Région Centre	213880	TCHAMBA TCHANDA P.	Cariste
Région Centre	213883	SEGMOU Gildas mi-carème	Cariste
Usine Garoua	411581	KOEKE LIKENG Justin J.	Cariste
Région Nord	411582	HAPPI TCHAMO Casimir	Cariste
Semc	960130	KEMGANG NJIPI TCHIDE D.	Electricien
Siège	116379	FOONDONG Fernand Kisito	Cariste
Siège	116378	KENMOGNE BOYOM G.	Cariste
Siège	116375	CHOUONGOUANG YOUBI E.	Cariste
Siège	116376	KAMTCHUENG Arnaud L.	Cariste
Siège	116377	TETSAGUIM Urbain Fabrice	Cariste
Siège	116380	PEWANKO KUEDSEP	Cariste
Région Littoral	116381	APOLLO AMAYA MBA	Animateur
Région Littoral	213885	TEMPO Roosevelt Zéphyrin	Cariste

MUTATIONS. PROMOTIONS CADRES

- Monsieur TEDEDOM Aubin**, Directeur Régional à la Région du Centre, est promu au poste de Directeur Commercial et Marketing, à compter du 1er juillet 2019, en remplacement de Monsieur ELIMBI Jacques.
- Monsieur ELIMBI Jacques**, Directeur Commercial et Marketing, est muté au poste de Président de l'Ecole de Football des Brasseries du Cameroun, à compter du 1er juillet 2019.
- Monsieur ONDOKO Dieudonné**, Directeur National des Ventes Traditional Trade, est muté au poste de Directeur Régional à la Région du Centre, à compter du 23 juin 2019, en remplacement de Monsieur TEDEDOM Aubin.
- Monsieur BLACHON Philippe**, Directeur National des Ventes Modern Trade, est promu au poste de Directeur National des Ventes, à compter du 16 juin 2019.
- Madame AMADA ZOUYANE Rosalie**, Chef de Département Administration et Développement Commercial, est promue au poste de

Directeur Administration des Ventes et Gestion/Pilotage des Zones, à compter du 1er juillet 2019.

- Monsieur KAMDEU Jéhu**, Chef de Segment Bières/Alcool Mix, est promu au poste de Chef de Département Marketing, à compter du 1er Juillet 2019, en remplacement de Madame KENGNE KOUOTANG épouse NJIEYA Alliance.
- Madame KENGNE KOUOTANG épouse NJIEYA Alliance**, Chef de Département Marketing, est mutée au poste de Chef de Département Gestion des Contrats Partenaires et Programme de Réponse aux Clients et Consommateurs, à compter du 1er juillet 2019,
- Monsieur ZE Simon**, Chef de Service Commercial Duricam à la Région du Centre, est muté en essai de promotion à la Direction Commerciale et Marketing, au poste de Chef de Département Ventes Traditional Trade, à compter du 1er juillet 2019,
- Monsieur DIKONGO Yves Christian**, Chef de Segment BG et Energy Drinks, est muté au poste de Chef de Segment Bières / Alcool Mix,

en remplacement de Monsieur KAMDEU Jéhu, à compter du 1er juillet 2019.

**10. Monsieur TEKEUBEN GAMWO Alain Claude**, Chef de Produit Gamme Coke, est muté en essai de promotion au poste de Chef de Segment BG et Energy Drinks, en remplacement de Monsieur DIKONGO Yves Christian, à compter du 1er juillet 2019.

**11. Monsieur DJOKO Yves Marcellin**, Chef de Produit Junior Alcools mix, est muté en essai de promotion au poste de Chef de Produit Junior BG TOP / Energy Drinks, à compter du 1er juillet 2019.

**12. Monsieur VOUFO ZANFACK Eric**, Chef de Produit Junior Bières Blondes hors Heineken, est muté en essai de promotion au poste de Chef de Produits Bières Blondes hors Heineken à compter du 1er juillet 2019.

**13. Monsieur BITOM Christian**, Chef de Produit Mutzig, est promu au poste de Chef de Segment Mutzig/Heineken/Amstel, à compter du 1er juillet 2019.

**14. Monsieur ABEGA ESSOMBA Fernand Brice**, Community manager au Département Marketing, est promu au poste de Chef de Service Médias / Community manager, digitalisation et innovation à la Direction Commerciale et Marketing, à compter du 1er Juillet 2019.

**15. Monsieur WANDJI Arsène**, Chef de Secteur Support et Helpdesk, est muté en essai de promotion au poste d'Administrateur GMAO, à compter du 1er juillet 2019.

Objet : MUTATIONS-PROMOTIONS AGENTS COMMERCIAUX SABC

- Monsieur DJIEMANI André Marie**, est muté dans la même Direction au poste de Chef de Produits Junior Bières Brunes et Boissons Maltées, vacant, à compter du 1. Juillet 2019,
- Monsieur SIANGUE TIANI Jean Marc**, Chef de Secteur est muté à la Direction Commerciale et Marketing au Siège Social, au

poste de Chef de Produits Junior Alcools Mix, vacant, à compter du 04 juillet 2019,

**3. Madame GOOH SHEY Jocelyn épouse MBOLE MBOLE**, Chef de Secteur est mutée au même poste au District Ventes Bonaberi I à la Région du Littoral, en remplacement de Monsieur SIANGUE TIANI Jean Marc, à compter du 04 juillet 2019.

**4. Monsieur BASSOMBEN Patrick Hervé**, Chef de Secteur est muté en essai de promotion à la Direction Commerciale et Marketing au Siège Social, au poste de Chef de Produits Junior Gamme Coke, vacant, à compter du 'l 3 juillet 2019.

**5. Monsieur TEGUE Philippe**, Chef de Secteur est muté dans la même Région et au même poste, au District Ventes Bonaberi II, en remplacement de Monsieur BASSOMBEN Patrick Hervé, à compter du 13 juillet 2019,

**6. Monsieur NTAKOGAIN Léon Maxime**, Chef de Secteur à la Région de l'Ouest est muté en essai de promotion au même poste au Service Commercial Junior Océan à la Région du Littoral, en remplacement de Monsieur TEGUE Philippe, à compter du 08 juillet 2019.

**7. Monsieur AKONO Sylvain**, Superviseur Animation à la Région du Littoral est muté à la Direction Commerciale et Marketing au Siège Social, au poste de Responsable Grands Evénements et Sponsorings, vacant, à compter du 20 juillet 2019.

**8. Monsieur BILLONG Etienne**, Superviseur Animation Junior à la Région du Littoral est muté en essai de promotion dans la même Région au District Ventes Ndokoti II au poste de Superviseur Animation, en remplacement de Monsieur AKONO Sylvain, à compter du 20 juillet 2019.

**9. Madame KOUWE LOVET Isabelle**, Superviseur Animation VAE à la Région du Littoral est mutée dans la même Région au Service Commercial Junior Océan au poste de Superviseur Animation, en remplacement de





Monsieur BILLONG Etienne, à compter du 16 juillet 2019.

10. Madame LOGA PEG Thérèse Danielle, Superviseur Sponsoring et Evénements est mutée dans la même Région au Service Commercial Modern Trade au poste de Superviseur Animation Modern Trade, en remplacement de Madame KOUWE LOVET Isabelle, à compter du 11 juillet 2019.

12. Monsieur MONGO Théodore Constant, Animateur Événementiel à la Région du Littoral, est muté en essai de promotion dans la même Région au poste de Superviseur Sponsoring et Evénements, en remplacement de Madame LOGA PEG Thérèse Danielle, à compter du 08 juillet 2019.

13. Madame ELONG Blanche Elvire épse M|KANO, Animateur Trade à la Région du Littoral- District Ventes Ndokoti I, est mutée dans la même Région au poste d'Animateur Événementiel, en remplacement de Monsieur MONGO Théodore Constant, à compter du 04 juillet 2019.

14. Madame EKANE YONDO Eva Claudine, Adminishative Sales Developer est mutée à la Direction Commerciale et Marketing, au poste d'Assistant Export, à compter du 1er juillet 2019.

15. Madame KENU BESUMBU Presline, Chef de secteur est mutée dans la même Région et au même poste, à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2019, en remplacement de Monsieur EBONGO Jacques devant prendre sa retraite le 31 octobre 2019.

16. Madame MAGNIGANG Rosine Aimée épse GUIDIONGUENA, Agent d'entretien est mutée au Service Conditionnement des Usines de Yaoundé, au poste de Conducteur Encaisseuse, vacant, à compter du 24 juin 2019.

17. Madame NGO BAYIGA Jacqueline épse NDOMB, Agent d'entretien est mutée au Service Conditionnement des Usines de Yaoundé, au poste de Conducteur Décaisseuse, vacant, à compter du 24 juin 2019.

18. Madame NEUWE Florence épse KOSOCK, Agent d'entretien est mutée à l'Exploitation UBG des Usines de Yaoundé, au poste de Conducteur Housseuse, vacant, à compter du 24 juin 2019.

19. Madame SUAZEIMO Clémentine, Agent d'entretien est mutée à l'Exploitation UBG des Usines de Yaoundé, au poste de Conducteur Housseuse, vacant, à compter du 24 juin 2019.

20. Madame ETOOH Maximilienne, Agent d'entretien est mutée en sureffectif au même poste à la Direction des Ressources Humaines, à compter du 24 juin 2019.

21. Monsieur KEMEUDJEU Laurent, Chef de quart est muté à la Direction industrielle au Siège Social au Poste de Technicien de maintenance, à compter du 01 octobre 2019, en remplacement de Monsieur NKOUAMOU BOMEN Frédéric, devant prendre sa retraite le 30 septembre 2019.

**Objet : PROMOTIONS AGENTS TECHNIQUES SOCAVER**

Les mouvements ci-après prenant effet à compter du 1er juillet 2019, font suite aux propositions des Comités d'évaluation et d'orientation 2018 ayant statué sur les écarts catégoriels,

1. Monsieur MBANGUE Moïse II, Agent Qualité, est promu en 5ème catégorie au même poste.

2. Monsieur NGASSAM KOUENDJA Nicolas, Magasinier MPC, est promu en 6ème catégorie au même poste.

**Objet : PROMOTIONS AGENTS TECHNIQUES SEMC**

Les mouvements ci-après prenant effet à compter du 1er juin 2019, font suite aux propositions des comités d'évaluation et d'orientation 2018 ayant statué sur les écarts catégoriels.

1. Monsieur DIFFO Samuel Aimé, Opérateur Etiqueteuse, est promu en 6ème catégorie au même poste.

2. Monsieur GOUNA Raphaël, Opérateur Poigneteuse, est promu en 5ème catégorie au même poste.

3. Monsieur HEL DARIS, Opérateur Etiqueteuse, est promu en 6ème catégorie au même poste.

4. Monsieur MANDENG Samuel, Opérateur Etiqueteuse, est promu en 6ème catégorie au même poste.

5. Monsieur MITOOGUE Michel Maurice, Opérateur Soutireuse, est promu en 6ème catégorie au même poste.

6. Monsieur MOUGAN Max Richard, Opérateur Poigneteuse, est promu en 5ème catégorie au même poste.

7. Monsieur MOUKONGUE Guillaume, Opérateur Soutireuse, est promu en 5ème catégorie au même poste.

8. Monsieur NGHOPAN NTEHEH Calystus, Opérateur Soutireuse/Souffleuse, est promu en 6ème catégorie au même poste.

9. Madame NGO NDEBIYOGO Sophie, Opérateur Poigneteuse, est promue en 5ème catégorie au même poste.

10. Monsieur NJEKEH IBRAHIM, Opérateur Etiqueteuse, est promu en 5ème catégorie au même poste.

11. Monsieur WE Jonas, Opérateur Fardeuse, est promu en 5ème catégorie au même poste.

**Les retraités**



EKEDI NJOH Joel



Léopoldine NGUIMPI



NDOMO Paul



MARIE THERESE BOUAYE



TALLA Honoré





## LA BIÈRE EST UN PRODUIT 100% NATUREL

Au-delà d'un effet de mode, d'un argument marketing ou d'un slogan, le « Bio » est devenu un enjeu influençant les politiques de santé publique, de commerce et des finances.



**L**e naturel est attrayant, bénéfique et incontournable, avec cette tendance de toujours revenir à la source.

Les premières traces retrouvées d'une boisson issue de la fermentation de céréales remontent à 12 000 ans avant Jésus Christ à Jéricho.

A l'origine, la bière est fabriquée à partir d'ingrédients d'origine naturelle : des décoctions de céréales dans de l'eau chauffée par le soleil produit une réaction chimique donnant ainsi de la bière. A cette époque, la bière était produite essentiellement à partir de l'eau et des céréales. La principale matière première étant de l'eau dont elle est constituée à plus de 92%

Depuis plus de 70 ans, la SABC fabrique la bière à partir de 4 matières principales

sans lesquelles on ne parlerait de bière, à savoir :

- L'eau qui représente environ 90% du poids de la bière
- L'orge maltée et du Maïs qui sont des céréales 100% naturels
- Le Houblon qui est une plante 100 % naturelle
- La levure qui est un organisme vivant et donc 100% Naturel

C'est l'exploitation des processus de brassage / cuisson qui permet donc de manière purement biochimique de transformer ces matières premières en extraits dans une solution aqueuse ayant la couleur et l'amertume qu'on connaît à la bière. Le Mystère est opéré par la suite lors de la fermentation avec les diverses réactions biochimiques qui prennent corps conformément au cycle de vie de la levure. Ce microorganisme particulier

et fantastique nous produira alors de l'alcool, du gaz carbonique et tous les merveilleux composés aromatiques et euphorisants qui nous rendent tous « fous » de la bière de SABC.

La fin du processus est la filtration qui en soi reste purement naturelle car les équipements utilisés n'exploitent que les principes de tamisage que nos ancêtres utilisaient pour éliminer les particules en suspension afin de nous donner une bière brillante pour le grand bonheur des consommateurs de la SABC. Le maître brasseur de SABC depuis 70 ans n'a donc plus de secret pour vous, il utilise des produits « bio », les met ensemble dans sa grande cuisine et ressort Notre bière 100 % Naturelle

par: Chef de Fabrication, Usines de Douala  
NSANGOU Aboubakar



UNE JOURNÉE À BATCHENGA

Remise solennelle  
du **Matériel médical**  
& des médicaments



Le Groupe SABC procédera dans la région du centre à la remise du matériel médical le 24 Août 2019 aux :

- Centre de santé intégré de Nkolmekot,
- Centre de santé intégré d'Otibili;
- Centre de Santé d'Arrondissement de Batchenga



www.lesbrasseriesducameroun.com

BP : 4036 Douala  
Tel : (237) 233.42.91.33/ (237) 233.43.03.02  
Fax : (237) 233.42.79.45/ (237) 233.42.80.00

**Directeur de Publication :**  
Emmanuel De TAILLY

**Coordonnatrice :**  
Hermine Dolorès Boum  
Coordonnatrice adjointe :  
Hélène Kenmegne

**Comité Editorial**  
Emmanuel De TAILLY  
Patricia Berthelot  
Aubin TEDEDOM  
Hermine Dolorès Boum  
Etienne Zontsop  
Hélène Kenmegne  
Aurélien Onana Ndjodo

**Comité de Rédaction**  
Rédacteur en Chef : Hélène Kenmegne  
Rédacteur en Chef Adjoint :  
Aurélien Onana Ndjodo  
Secrétaire de Rédaction : Manfred Sona  
Secrétaire de Rédaction Adjoint :  
Mémarris Machia Amang

**Correspondants**  
Siège Social : Sylvain Akono / Vivi Blando Tchatchoua  
Littoral : Lucien Essomba  
Centre : Marcel Mbenga  
Ouest : Armel Raoul NGOUANOM  
Nord : Christian Modemo  
Socaver : Mémarris Machia Amang  
Semc : Edouard Toukam  
SIAC : Armelle Tchokonte / Fred Ewande

Les photos sont la propriété  
du Groupe SABC  
Montage : Tendances - Scenic

**Distribution**  
Direction des Ressources Humaines

**Tirage**  
3 500 exemplaires  
Imprimé par SOPECAM

**Le Groupe SABC**  
Siège Social  
B.P. 4036 Douala / Tel : 233.42.91.33  
Fax : 233.42.79.45  
Littoral  
B.P. 13623 Douala / Tel : 233.40.33.33  
Fax : 233.40.00.08  
Centre  
B.P. 496 Yaoundé / Tel : 232.30.33.42  
Fax : 233.30.26.45  
Ouest  
B.P. 931 Bafoussam / Tel : 233.44.19.28  
Fax : 233.44.58.16  
Nord  
B.P. 239 Garoua / Tel : 232.27.10.23  
Fax : 232.27.18.16  
Sud-Ouest  
B.P. 54 Ombé / Tel : 233.35.12.18  
Fax : 233.35.15.21  
SOCAVER  
B.P. 1456 Douala / Tel : 233.35.12.18  
Fax : 233.40.64.03  
SEMC  
B.P. 4036 Douala / Tel : 233.42.79.19  
Fax : 699.50.59.52  
SIAC Brasseries Isenbeck S.A.  
B.P. 12317 Douala / Tel : 233.39.50.00  
233.39.26.46  
Fax : 233.39.50.01 / 233.39.26.47



[www.lesbrasseriesducameroun.com](http://www.lesbrasseriesducameroun.com)  
[www.facebook.com/lesbrasseriesducameroun](https://www.facebook.com/lesbrasseriesducameroun)





# Découvrez la canette

20 ans de pur goût

# Vimto



MCCANN



Groupe SABC





3° wooooo • Adaptation



90 MINUTES  
DE FRISONS  
AVEC  
"33" EXPORT