

33° degrés

A L'OMBRE

Une Publication du Groupe SABC

RÉSULTATS

Mützig STAR

RÉSULTATS FINAUX 2018

www.lesbrasseriesducameroun.com - N°080 Octobre / Novembre / Décembre 2018



Mützig Star 2018

Michael Mambo

winner of the 28th edition

Réussir sa transformation digitale



Groupe SABC

Bienvenue dans un Monde de performances et d'opportunités !

NOTRE VISION

Etre le leader Agro-industriel régional de référence dans la production et la commercialisation de boissons alimentaires au sein d'une organisation performante, rentable, moderne et citoyenne.



Groupe SABC

NOTRE MISSION

Assurer une qualité et une disponibilité constantes de nos produits au meilleur prix au travers d'un réseau de distribution performant au service de nos clients.

NOS VALEURS

Performance
Responsabilité
Intégrité
Loyauté
Professionnalisme
Innovation



L'amélioration continue, voie de la performance et de l'excellence

Chers Collaboratrices et collaborateurs du Groupe SABC, Dans le no 76 de juillet/août/septembre 2017 et le no 78 d'avril/mai/juin 2018 de notre magazine 33°, j'évoquais le lancement de notre système de management de la qualité ainsi que la création d'un département QHSE du Groupe SABC avec la mise en place des pilotes et copilotes de nos processus qui sont depuis assistés par des animateurs terrain. Pilotes, Copilotes, Animateurs ont désormais, sous la supervision du comité de pilotage (COPILO), la responsabilité de mettre en œuvre avec Vous Tous la politique qualité du Groupe SABC en vue de notre certification ISO 9001 V2015 au cours de cette année 2019.

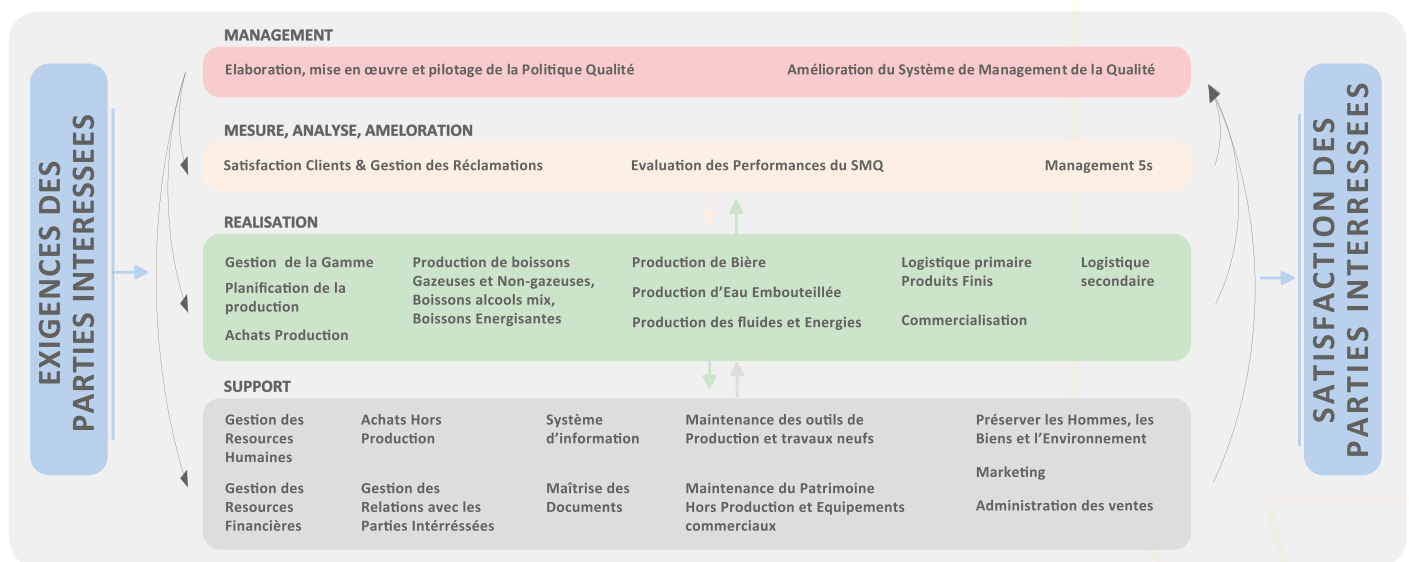
Cette certification est un point de départ et non un point d'arrivée pour faire de la satisfaction client le but ultime de notre activité où, nous sommes Tous désormais alignés sur cet objectif, avec une organisation fondée sur un fonctionnement transversal par processus, dont la cartographie ci-dessous est le reflet. Ainsi, nous n'agissons plus par hasard, avec une réflexion qui précède l'action et une attitude d'acteurs du changement et non plus de spectateurs. Ce fonctionnement transversal a été renforcé par la digitalisation et une simplification en cours de notre activité qui doit accroître notre agilité et notre efficacité. Pour définitivement faire de la conduite du changement un principe immuable du Groupe SABC, 2019 a été placée sous le signe de l'amélioration continue comme seule garantie de la performance et de l'excellence. C'est une attitude qui consiste en toutes circonstances à se remettre en question sur la base

de questions simples qui commencent par « Pourquoi je fais cela ? » puis « Comment pourrais-je mieux faire ? » et « Comment pourrais-je faire autrement ? ». Vous l'avez compris l'amélioration continue c'est un état d'esprit différent qui nous permet de nous améliorer constamment et de faire du Groupe le véritable « leader agro-industriel régional de référence dans la production et la commercialisation de boissons alimentaires au sein d'une organisation performante, rentable, moderne et citoyenne ».

Je compte sur vous Toutes et vous Tous les Lionnes et les Lions du Groupe SABC, pour mettre en œuvre au quotidien, avec tout notre écosystème de partenaires, ce principe d'amélioration continue, seul gage de performance et d'excellence dont nous avons fait la remarquable démonstration au cours du salon Promote 2019.

Plus que jamais : One Team One Goal !

Emmanuel DE TAILLY
Directeur Général



Continuous improvement, a way to performance and excellence

Dear collaborators of SABC Group, In No. 76 of July/August/September 2017 and No. 78 of April/May/June 2018 of our magazine 33° à l'ombre, I mentioned the launch of our quality management system as well as the creation of a QHSE department of SABC Group with the introduction of pilots and Co-pilots of our processes that have since been assisted by field animators. Pilots, co-pilots, animators have now under the supervision of the Steering Committee (COPILO) the responsibility to implement with you all the quality policy of the SABC group for our certification ISO 9001 V2015 during this year 2019. This certification is a starting point and not a point of arrival to make customer satisfaction the ultimate goal of our activity where we are all now aligned to this goal, with an organization based on a transversal operation by process, which the mapping above is the reflection. Thus, we no longer act by chance, but with a reflection that precedes action and an attitude of actors of change and not of spectator. This transversal operation has been reinforced by the digitalisation and an ongoing simplification of our

activity which must increase our agility and efficiency. To definitively make the conduct of change an immutable principle of the SABC group, 2019 has been placed under the sign of continuous improvement as the only guarantee of performance and excellence. It is an attitude that you should, in all circumstances put yourself into question, on the basis of a simple interrogation that begins with "Why do I do this? ", "How could I do better?" and "How else could I do it?" You have understood; continuous improvement is a different mind-set that allows us to constantly improve and to make the group the real "reference, regional agro-industrial leader in the beverage production, sales and marketing within and efficient, profitable, modern and socially responsible organisation." I count on all of you, Lionesses and Lions of the SABC group to daily implement with our entire ecosystem of partners this principle of continuous improvement, the only guarantee of performance and excellence of which we have made a remarkable demonstration during the 2019 Promote trade fair.

More than ever: one Team one Goal!

Emmanuel DE TAILLY
Managing Director



SOMMAIRE

EDITORIAL	p. 3
NOS PRODUITS	
XXL Energy	p. 4
TRAJECTOIRE	
Anselme MENOUNA	p. 5
LA VIE DU GROUPE SABC	
Direction Industrielle	p. 6
Direction de la Logistique et des Achats	p. 7
DQHSE	p. 8
La Direction de la distribution	p. 9
Direction de la communication	p.10
SOCAVER	p.11
SEMC	p.11
Le Réseau Export	p.12
2019 Staff Party	p.13
Les meilleurs travailleurs de l'exercice 2018	p.14
Send - off des experts	p.15
Célébration des 70 ans du Groupe SABC	pp.16-17
Seminaire commercial yaounde 2019	p.18
L'école de football brasseries du cameroun	p.19
ACTIONS COMMERCIALES	
Lancement canette gamme Coke	p.21
Launching of Isenbeck 50CL CAN format	p.21
Fanta pomme est arrivée	p.22
Launching of 50 cl format of "eau vitale"	p.22
Programme Ambassadeurs	p.23
Doppel kwata challenge acte 1	p.24
NGUON 2018	p.25
Challenge vacance 2018	p.25
Christmas for all	p.26
Promo Capsules XXL	p.27
EVENEMENT	
Mutzig Star 2018	pp.28-29
NOS METIERS	
Le Chef de Département SMQ du Groupe SABC	p.30
PERFORMANCE ET INNOVATION	
Réussir sa transformation digitale	p.32
Paiement Marchand par Orange Money	p.33
La flotte des commerciaux renouvelée	p.33
SOCAVER: Arrêt temporaire de la production	p.34
SOCAVER: Construction du bâtiment Atelier Préformes	p.34
Le centre d'emballage de Yaoundé	p.35
Castel hall de douala et yaounde	p.35
NOTRE RESPONSABILITE	
Road Safety news	p.36
Environment	p.37
CHEZ NOS CLIENTS ET PARTENAIRES	
Hommage à Yvette Marie Ngounou alias Grand-mère	p.38
Mr Abena : Un nouveau challenge	p.39
PAGE PRATIQUE	
Bien comprendre l'IRPP	p.40
CA BOUGE	
Les mouvements du 4ème trimestre	p.41
LE SAVIEZ-VOUS	
Impact du digital sur les performances de l'entreprise.	p.42
L'IMAGE DU TRIMESTRE	p.42

XXL Energy, C'EST PETIT MAIS C'EST PUISSANT !



C'est le slogan de notre marque de boisson énergisante dénommée « XXL Energy ». XXL Energy a été lancée sur le marché des Energy drinks au Cameroun en octobre 2012, sous deux formats : le verre consigné 30 cl au prix de 300 FCFA et le PET 35 cl au prix de 500 FCFA.

L'entrée des boissons énergisantes sur le marché avait stimulé la soif des consommateurs jeunes et adultes et celle de nombreux sportifs. Pour certains, et grâce à sa composition, riche en caféine et en vitamine B, elle donne la force et la vitalité et surtout un regain d'énergie. Pour d'autres, elle apporte la bonne humeur grâce aux vertus du ginseng y contenu. L'euphorie va emporter les consommateurs. 2013, les ventes explosent. Ce ne sera malheureusement que de courte durée. Les trois années suivantes et malgré la baisse du prix du format PET 35 cl de 500 Fcfa à 400 Fcfa, XXL Energy n'arrive pas à se démarquer véritablement sur le marché face à une forte agressivité de la concurrence et notamment à une pléthore de boissons énergisantes importées.

En 2017, et grâce à l'implémentation de la stratégie de reconquête de nos parts de marché pilotée par la nouvelle équipe commerciale et marketing sous la supervision de la nouvelle gouvernance, XXL Energy va commencer à retrouver ses lettres de noblesse. De nombreux projets vont voir le jour :

- relooking du conditionnement en verre et PET,
- lancement de la canette 33cl
- etc...

Ces différents projets nous ont permis de répondre efficacement aux attentes de nos consommateurs en nous appuyant sur les fondamentaux du métier. Ce qui a facilité la récupération des parts de marché perdus. Pour consolider ces résultats et fidéliser nos consommateurs, nous avons mis en place une série d'actions de proximité :

- XXL night dans les Points de vente de nuit,
- promo verre « gagne en puissance sous ta capsule »
- le balisage du couloir de décision de Boumneybel en XXL Energy

Toute ces actions ont permis à la marque de se mouvoir et de faire des progressions à deux chiffres tout en gagnant plus de huit points de part de marché. Un développement que la marque n'avait pas connu depuis 4 ans.

En 2019, du Nord au Sud, de l'Est, à l'Ouest, XXL Energy continuera son développement avec des actions puissantes de proximité.

XXL Energy, c'est petit mais c'est puissant !

Yves Christian Dikongo



Depuis le 11 janvier 2019, Anselme MENOUNA est le nouveau directeur de la distribution (DD) du Groupe SABC. Il avait été recruté en 1985 comme employé principal en 9e catégorie. Anselme est uni à Marie Thérèse qu'il appelle affectueusement MT, il est père de 6 enfants (Patrick, Edwige, Sandrine, Diane, Emmanuelle, Danielle).

Né le 17/12/1962 à Bitsingda par Okola, il obtient le CEPE en 1975 à l'école primaire Nkom efoufoum d'Obala, le BEPC en 1979 au Collège Ste Thérèse de Mvaa à Okola, le Probatoire G2 en 1981 et le Baccalauréat G2 en 1982 au Collège Matanfèn à Yaounde. Il s'envole ensuite pour l'Université de Douala d'où il sort en 1984, nanti d'un BTS en techniques quantitatives de gestion.

Sa belle aventure avec SABC commence le 2 janvier 1985 lorsqu'il est embauché en qualité d'employé principal au Service Comptable à Yaoundé, à l'issue de 6 mois de stage dans le même service. Quatorze ans plus tard, après avoir fait le tour de toutes les sections des Services Administratif et Comptable de l'époque, il est affecté au Siège à Douala en tant que Chef de Section Comptabilité. Un an après, il rejoint le collège des cadres

à la direction de la Comptabilité. De 2000 à 2013, Anselme aura été l'homme de tous les terrains (Nord, Littoral, Ouest, Centre) à travers deux fonctions principales (Chef des Services Administratif et Comptable, puis Chef Service Exploitation Commerciale), avec une halte en 2003 comme Chef Service Budget.

Les quatre années passées aux côtés de son prédécesseur, Miguel CLARAMONTE, promu Directeur Logistique & Achats du Groupe Castel en Angola, ont poli ce collaborateur dévoué et talentueux, forgé aux valeurs de l'entreprise et qui a gravi les catégories au fil des ans par son assiduité, et la force de son travail. La mission du DD, Anselme la résume en 2D (Disponibilité et Distribution) au meilleur coût, bien entendu, pour la satisfaction des clients.

En 2014, grâce à la réorganisation de la distribution, il est promu Chef Département Exploitation Commerciale au Siège avec pour mission d'assister le directeur de la distribution dans l'implémentation de la nouvelle stratégie : rapprocher davantage le produit du consommateur. Mission accomplie.

Si Anselme reconnaît avoir à peine un mois à son nouveau poste et trouve prématuré de se prononcer, il évoque avec beaucoup d'émotion quelques projets qu'il a pilotés de 2014 à 2018 comme la mise en place de l'exploitation commerciale à la Direction Commerciale et Marketing, la rédaction des procédures d'exploitation

et le fonctionnement des hyper centres commerciaux à SABC. Il n'oublie surtout pas la contribution de tous ses anciens collègues et collaborateurs dans la construction du parcours prestigieux qui le conduit aujourd'hui à sa position de membre du comité de direction du Groupe SABC.

Memarisse MACHIA





Direction Industrielle

OPTIMISER LES MOYENS DE PRODUCTION

Dans le contexte actuel particulièrement difficile où les entreprises vont être obligées d'affronter en 2019 l'impact de la fiscalité avec les nouvelles dispositions de la loi de finances, le Groupe SABC va mettre en place un programme d'optimisation de ses capacités de production pour faire face à deux défis majeurs dans le domaine de l'industrie: la poursuite de son processus de digitalisation entamé en 2018 et la recherche de l'innovation, une de ses valeurs fondamentales. Un programme qui se traduit par un budget de 13,6 milliards de francs CFA.



Sébastien HAP

Directeur de la Maintenance et Travaux Neufs

L'investissement principal de cette année est une nouvelle ligne RGB pour l'usine Ndokoti qui va coûter 13 milliards de francs CFA. C'est une ligne High-Tech équipée de machines à changement de formats ultra-rapide capable de produire jusqu'à 45 000 bouteilles/heure pour tous les formats (30cl, 50 cl, 60 cl, 65cl) et pour tous les produits (bière, boissons rafraîchissantes sans alcool, alcools-mix). Avec l'acquisition de la ligne RGB, nous allons procéder à la démobolisation de 3 anciennes lignes d'embouteillage - les lignes 4, 6 et 7 - des usines de Koumassi et Ndokoti.

Au cours de l'année 2019, nous poursuivrons notre processus de digitalisation de la maintenance. Grâce à notre logiciel GMAO (Gestion de la Maintenance Assistée par Ordinateur) nous améliorons déjà la gestion de nos commandes de pièces de rechange et Optimaint est capable de déclencher automatiquement une demande d'intervention. L'optimisation de la consommation d'énergie des machines et la maîtrise des coûts seront des leviers de notre stratégie et les facteurs - clés de réelle compétitivité.



Régis MPONDO MBOKA

Directeur Technique

En 2019 Nous poursuivrons et renforcerons la digitalisation entamée en 2018.

- Sur le plan du process de Fabrication et notamment du brassage, il sera question de fournir aux exploitants des déroulés opératoires fiables de leurs activités afin de faciliter la prise de décision.

- Sur le plan de l'optimisation de L'énergie, il sera réalisé un audit énergétique de l'ensemble de nos installations, en même temps que la mise en œuvre de solutions innovantes et compétitives. L'intégration et le suivi de ces solutions se feront dans nos MES (Manufacturing Execution System) ; Les alarmes induites liées à des anomalies de surconsommation permettront aux techniciens sur le terrain de prendre rapidement les décisions et actions correctives.

- Sur le plan de la qualité, nous arrivons à un tournant décisif où nous allons gérer nos activités de laboratoire, comme nos process industriels, au travers d'une application très complète répondant à nos besoins : le LIMS (Laboratory Information Management System). C'est un puissant outil de gestion, avec navigation intuitive et interface graphique simple et personnalisable, qui permet de retracer le parcours d'un produit en faisant ressortir toutes les informations nécessaires à son suivi.



Vianey Marcel AMBIANA

Chef de Bureau Etudes

L'année 2019 sera placée sous le signe de l'excellence et de l'amélioration continue, gages de performance. L'analyse du bilan fait au sein de la direction industrielle a clairement prouvé qu'un management humain et participatif est hautement plus productif et plus bénéfique pour construire la performance individuelle et collective. Toute l'équipe de la direction industrielle est plus que par le passé mobilisée derrière la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise.

Anne Christiane BIYONG





Direction de la Logistique et des Achats

METTRE EN PLACE UNE NOUVELLE POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

« Devant le développement de l'activité du Groupe SABC, il est devenu urgent de mettre en place une politique d'achats responsables et innovant pour optimiser les coûts et améliorer la productivité de l'entreprise ». Cette déclaration du Directeur de la Logistique et des Achats (DLA), qui donne l'orientation de la nouvelle stratégie DLA, a poussé la rédaction de « 33 » degrés à l'ombre à aller à la rencontre du DLA pour en savoir plus.



« 33 » degrés à l'ombre

Monsieur le directeur, pouvez-vous partager avec le public la vision globale de la nouvelle politique d'achat du Groupe SABC ?

Bruno VAREILLE, Directeur de la Logistique et des Achats

La nouvelle politique des achats repose tout d'abord sur la centralisation. « La centralisation doit fournir un cadre structurant d'amélioration continue permettant ensuite de bâtir un plan de transformation/amélioration qui apportera de la valeur à l'entreprise, d'assurer un guideline permanent pour garantir des gisements d'économies et de nouveaux relais de croissance » Désormais, les responsables des sites qui exerçaient à un niveau régional cette fonction pourront mieux se concentrer sur leurs missions prioritaires. La responsabilité de sélectionner parmi ceux des fournisseurs qui répondent à nos critères, et de garantir la qualité dans le respect du budget incombera à la DLA qui dispose d'une équipe professionnelle dédiée à cette mission. Cette démarche, qui a démarré par la mise en œuvre des contrats, contribue aussi à capitaliser l'investissement réalisé sur notre nouvelle version du système de gestion M3 flexible/adapté à l'implémentation de cette centralisation. Il s'agit en quelques mots de gagner en efficacité: Productivité, Transparence et Economie (PTE)

« 33 » degrés à l'ombre

Quel est le domaine de compétence de la DLA et quelles sont les innovations de 2019 ?

Bruno VAREILLE

La Direction de la Logistique et des Achats couvre les matières premières et consommables, les services y associés (transport, nettoyage industriel, gestion du personnel de la sous-traitance). Pour parler d'innovation, nous avons démarré en 2018 le service de tracking des camions logistiques qui travaillent avec nous dans un double objectif d'aider nos partenaires à améliorer le fonctionnement et la gestion de leur flotte; d'améliorer les délais de transport tout en facilitant la localisation et la sécurisation des marchandises transportées qui nous appartiennent. En 2019, nous allons entièrement digitaliser le processus Achat. Fini la paperasse. Tous les documents relatifs à une commande seront disponibles et accessibles à tous et à tout moment. Transparence oblige. Nous allons codifier tous les services et articles déclinés sous la forme de nomenclature des activités de prestation.

Pour garantir le professionnalisme et l'équité en toute responsabilité, l'appel d'offres sera obligatoire. C'est en quelque sorte une mise en évidence de notre nouveau code de conduite.

« 33 » degrés à l'ombre

Tout ceci ne se fera pas sans casse !

Bruno VAREILLE

Non ! Pas du tout. La mise en œuvre de cette politique ambitieuse et révolutionnaire certes mais en rapport avec la nouvelle vision, la nouvelle mission et les nouvelles valeurs du Groupe SABC, a été pilotée par le comité de direction et le comité d'exploitation de l'entreprise. Les fournisseurs ont également été associés à la démarche et ils y trouvent déjà leur compte. Bien plus, ils seront tous contractualisés. Les responsabilités sont clairement établies. Ce qui facilitera l'atteinte de l'objectif que nous recherchons tous : profiter de l'importance de notre réseau pour optimiser nos coûts de gestion, favoriser le développement de toute la chaîne de valeur et accroître la performance de l'entreprise en restant brasseur de croissance de l'économie nationale.

La DLA en chiffres (2018)

- 2 000 références d'articles (MPC/MPP/articles publicitaires)
- 1 000 références services
- 30 camions et 12 engins de levage
- 1 200 fournisseurs

Solange BWANGA



DQHSE

VERS LA CERTIFICATION ISO 9001-2015

Le Groupe SABC va faire évoluer son système de Management de la Qualité vers ISO 9001 version 2015. Cette certification témoignera des récentes évolutions que le Groupe SABC a connues depuis 2017 pour s'adapter, gagner en performance, en efficacité et en efficience pour la satisfaction de ses parties intéressées. Il s'agit de démontrer notre engagement envers la cohérence et la constance, l'amélioration continue et la satisfaction Client pour la construction d'une performance durable.



La certification du Groupe SABC à la norme ISO 9001-2015 prévue pour juin 2019, nous incitera périodiquement à :

- prendre du recul sur nos pratiques et notre organisation,
- mesurer nos performances, faire un bilan et définir de nouveaux objectifs,
- se poser les questions pertinentes, qui nous permettront de progresser.

Pour l'atteinte de cet objectif, le Groupe SABC considère son système de management de la qualité (SMQ) comme la colonne vertébrale de son organisation et le socle de l'excellence, de la performance et de l'amélioration continue.

Nous avons saisi l'opportunité de la transition vers la nouvelle version ISO 9001-2015 pour :

- Réaliser un Diagnostic du SMQ ;
- Mettre en place une instance décisionnelle pour le pilotage (COPILO)
- Réviser la politique qualité ;
- Sensibiliser l'ensemble des employés sur la démarche ;
- Mettre à jour la cartographie des processus ;
- Nommer les Pilotes et Copilotes des processus ;
- Décrire les activités associées aux processus retenus (Clients-fournisseurs internes, KPI, Cartographie des risques);
- Désigner les Animateurs Processus Terrain (APT)

Pour la suite, il est prévu :

- L'accompagnement des APT pour l'animation du système dans leur site par les Pilotes et Copilotes de processus
- La détermination des niveaux de maturité des processus
- La simplification et la digitalisation du système documentaire
- La digitalisation du pilotage du SMQ
- Les audits internes du système de management
- La Revue de Direction
- L'audit de certification du SMQ

Avec l'implication de chacun d'entre nous et celle de notre écosystème, travaillons en équipe pour ce projet qui garantit la pérennité de nos performances.

ONE TEAM ONE GOAL !

Ariel NJILA

La norme ISO 9001-2015 fournit des exigences spécifiques pour un système de management de la qualité (SMQ) qui améliore notre capacité à proposer des produits et services qui répondent aux attentes des parties intéressées tout en respectant la réglementation en vigueur.

Vecteurs de progrès indéniable, les bénéfices que nous allons en tirer sont multiples :

- Accroissement de la confiance de nos clients internes et externes et des autres parties intéressées ;
- Amélioration du fonctionnement de nos différents processus et leurs performances ;
- Implication de l'ensemble des collaborateurs dans un projet valorisant.





La Direction de la distribution VERS L'AMÉLIORATION CONTINUE DES ACQUIS

La Direction de la Distribution s'engage en 2019, à être un moteur de performance, d'excellence et d'amélioration continue. Après la mise en place du vaste programme qui a conduit en 2018 à la restructuration de la distribution, 2019 sera l'année de la consolidation des acquis.



Anselme MENOUNA, nouveau Directeur de la Distribution promu en janvier 2019, entend conserver le même niveau d'exigence et de résultat avec la réalisation des chantiers prioritaires à suivre en 2019.

Pour la Nouvelle distribution, il s'agit essentiellement de terminer la mise en place des outils suivants :

- Basculement des PVL en distributeur : 102 PVL attendent d'être basculés en 2019
- Professionnalisation des distributeurs : Organiser des séances de formation

- Mise en place de toutes les options de logiciel GESGRO et poursuite de la formation des distributeurs pour une appropriation complète

Pour le projet Pulse qui est une exigence du SMQ, il s'agit de maîtriser la traçabilité de nos produits de l'usine jusqu'au distributeur de sorte qu'on puisse connaître le cheminement d'un produit et pouvoir l'identifier en cas de besoin. Ce projet a été mis en place en 2018 dans 3 usines du Groupe SABC (SEMC, Koumassi et UBG Yaoundé). En 2019, il va être étendu dans toutes les usines et les centres de

distribution.

En ce qui concerne les centres d'emballages, l'accent sera mis sur l'opérationnalité à 100% des centres de Yaoundé et Douala qui ont entre autres tâches : le déballage et le conditionnement des bouteilles neuves reçues de SOCAVER; l'approvisionnement des usines en emballages neufs; le stockage des emballages dormants; la destruction des bouteilles et emballages hors normes.

Francis CHI



Direction de la Communication

CHANGER D'ÉTAT D'ESPRIT

Dans son livre intitulé : " Changer d'état d'esprit, une nouvelle psychologie de la réussite ", Carol S. Dweck, professeur de psychologie à l'université de Stanford, démontre comment la réussite dépend en grande partie de l'état d'esprit que nous adoptons face aux défis qui se présentent à nous tous les jours. Pour elle, le monde est divisé en deux catégories de personnes : celles qui ont un état d'esprit figé et celles qui ont un état d'esprit de croissance ou de développement. Dans la première catégorie le talent est inné, alors que dans la seconde, la réussite réside aussi et surtout dans la capacité à transformer les difficultés en opportunités.

Hier, il suffisait de réaliser une ou deux actions sociales à fort impact et à renfort de publicité pour attirer la sympathie du public. Aujourd'hui, les parties prenantes sont des acteurs avisés, engagés et sensibles à la valeur ajoutée que va leur procurer la marque choisie.

Avec la montée des réseaux sociaux et leur influence, on assiste à une nouvelle forme de concurrence immorale et surtout déloyale. Fini le temps de l'amour éternel entre un public et une marque. Fini aussi le temps des campagnes publicitaires qui apportaient des réponses commerciales et même citoyennes aux préoccupations du public qui se transforme en annonceur et en agence-conseil au gré du vent. Face à ces nouveaux comportements, il faut s'inscrire durablement dans l'amélioration continue.

A la DIRCOM, nous avons décidé depuis longtemps d'adopter l'état d'esprit de développement et d'être encore plus agile dans l'anticipation. En 2018, nous avons profité du 70e anniversaire pour le démontrer. En 2019, il va falloir le prouver davantage en mettant la somme de nos compétences au service du public qui veut voir rugir le Lion encore plus pour tenir à distance la concurrence et offrir encore plus de sensations aux consommateurs. Nos stratégies s'appuieront beaucoup plus sur le digital, et prendront en compte l'importance des membres de notre réseau interne. Nous devons le fédérer autour d'une communauté pour partager tous ensemble la vision, la mission et les valeurs du Groupe SABC. A bien y regarder, ce réseau social composé de 3 000 collaborateurs directs et 3 000 indirects, plus de 6 000 exploitants agricoles, 2 900 sous-traitants et prestataires locaux, 400 distributeurs, 50 transporteurs, avec au final plus de 100 000 emplois offerts serait le plus grand réseau social d'entreprise de la sous-région.

En 2019, nous allons nous appuyer sur l'ensemble de notre écosystème, à travers notre intranet et nos différents canaux de communication pour construire le plus grand réseau social interne afin de promouvoir l'image du Groupe SABC et valoriser la marque institutionnelle.



Hélène KENMEGNE



Brice MONTHE

RESPONSABLE MÉDIAS & DIGITAL

J'écris ce que je pense... Ce que je pense doit être responsable

Aujourd'hui avec le boom des réseaux sociaux, il est plus facile de nuire à autrui ou à une entreprise que par le passé. Il suffit de faire un post depuis son lit et s'en suivent les conséquences dévastatrices. Il est plus que jamais urgent que chacun de nous intègre cette célèbre maxime dans nos activités sur les réseaux sociaux : « Ma liberté s'arrête là où commence celle de l'autre ». Ceci implique que nous devons changer notre état d'esprit en ce qui concerne l'usage des réseaux sociaux.



SOCAVER

UNE NOUVELLE ÉQUIPE AUX COMMANDES

A l'issue du Conseil d'Administration de la Société Camerounaise de Verrerie (SOCAVER), tenu au siège de la société le 12 décembre 2018, Emmanuel De Tailly, a été nommé Directeur Général de SOCAVER. Il remplace à ce poste Jean Pierre KAMGNA, admis à faire valoir ses droits à la retraite après 41 ans de service.

Nommé Directeur Général des Brasseries du Cameroun le 7 décembre 2016, Emmanuel De Tailly avait dès son arrivée au Cameroun en janvier 2017, fédéré l'ensemble des entreprises du Groupe Castel au Cameroun autour d'un groupe : le groupe SABC. Le nouveau groupe SABC réunit autour d'une même vision, d'une même mission et des mêmes valeurs, la SABC, SOCAVER et SEMC.

Dans sa mission à SOCAVER le Directeur Général du Groupe SABC aura pour principaux objectifs, la mise en œuvre du nouveau plan stratégique SOCAVER, dont la diversification des métiers est l'une des composantes principales. C'est donc un homme habitué à cet exercice avéré par la reconquête des parts de marchés de la SABC, les différentes mutations positives enregistrées ainsi que la forte synergie qui définit ses équipes. Il totalise 15 ans d'expérience au sein du Groupe CASTEL où il aura tour à tour occupé les postes de Directeur Général des Brasseries du Tchad, du Togo, de la RDC, Directeur Régional Océan Indien et PDGA des Brasseries STAR à Madagascar. C'est aussi un Féru de la pétanque et du cyclisme.

Emmanuel De Tailly, sera secondé par Alain TADIE qui assurera la Direction d'Exploitation. Ingénieur de Conception Option Génie Electrique parfaitement outillé dans les métiers d'Emballages, Alain TADIE a fait ses armes dès sa sortie de polytechnique en 1999 dans cette même verrerie où il a occupé les postes de responsabilité ci-après de 2002 à 2012 : Chef de Service Pyrométrie, Pyrométrie & Travaux Neufs, Fabrication, puis de 2013 à 2018, Directeur Technique Adjoint et Directeur Technique.

C'est donc un tandem suffisamment aguerri qui prend les rênes de l'unique Verrerie d'Afrique Centrale, en plein processus de diversification de ses métiers et dans la quête de la satisfaction client avec de grands chantiers en cours.



Alain TADIE Directeur d'Exploitation

Memarisse Machia

SEMC

LE NOUVEAU VISAGE

Joseph DJIPI FOKOUA, Nouveau Directeur d'usine



JDF », comme l'appellent affectueusement ses amis est un ancien étudiant de l'Ecole Nationale Supérieure Polytechnique de Yaoundé. Il y a brillamment obtenu son diplôme d'Ingénieur de conception en Electromécanique en 1983. Ce n'était que le début de son parcours académique. En effet, des Etats Unis d'Amérique (University of Maryland U.C.), à la France (ESACG, Université de Bordeaux PESAC) et à l'île Maurice en passant par le Cameroun, sa valise studiorum est aujourd'hui remplie de Masters, de Certificats et de diplômes d'ingénieur divers.

En 18 ans passés aux Brasseries du Cameroun dans la gestion de projet, le management des usines et le contrôle qualité, il est devenu un manager innovant et polyvalent accompli.

Joseph intègre la grande famille des Brasseries du Cameroun en 2001 comme Ingénieur-Assistant à la direction Industrielle. En 2002, il est affecté à l'usine de Garoua comme Chef des Services Techniques. La performance générée par ses travaux sur les lignes d'embouteillage et les Services Généraux le propulse au poste de Directeur d'Usine en 2006. Deux ans plus tard, précisément en 2008, il est nommé chef Service Maintenance des usines de Douala et du garage central. Sa performance et son professionnalisme le conduisent un an après au poste de Chef de Département des Travaux Neufs. Jusqu'en 2015, il y a conduit avec succès des projets de construction et de modification de plusieurs installations industrielles de la SABC.

2016, il est affecté à la SIAC et nommé Directeur d'Usine. A 58 ans, Joseph DJIPI FOKOUA compte s'appuyer sur sa riche expérience pour faire face à la forte concurrence et gagner la bataille de l'eau grâce à la qualité des marques d'eaux minérales fabriquées par SEMC, l'expert en eaux minérales. Nous lui souhaitons bon vent dans ses nouvelles fonctions.

Edouard TOUKAM





Le Réseau Export

UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE DE NOS PRODUITS !

Avec une expérience avérée de plus d'une vingtaine d'années dans la logistique et le commerce international, le Groupe SABC, sous la houlette du Lion Emmanuel DE TAILLY, part à la conquête des marchés étrangers pour renforcer le rayonnement du Made in Cameroon à l'international.

Cette stratégie a débouché sur la restructuration du service Export avec à la clé le recrutement d'un nouveau responsable afin d'impulser une nouvelle dynamique et créer une croissance tant verticale qu'horizontale. « L'objectif est de créer un relai de croissance du Groupe SABC à travers le développement des ventes à l'international afin de satisfaire les besoins de la diaspora africaine et de compléter les flux des filiales du groupe CASTEL sans être des concurrents »

Dans cette optique, et malgré une législation exigeante en matière de qualité et de packaging des produits, le Groupe SABC, à travers ses marques historiques telles que Top, « 33 » Export, Castel, est présent en Europe (France, Belgique, Allemagne...), aux Etats unis (New York, Virginie, Maryland...) et dans la sous-région CEMAC. L'armée Américaine, la MINUSCA et bien d'autres partenaires en activité dans la sous-région, après plusieurs visites de contrôle à l'usine SEMC continuent leur approvisionnement en Eau Tangui. Tout ceci témoigne de la reconnaissance de la qualité des produits du Groupe SABC, qui répondent aux normes et standards internationaux et qui se traduit par des volumes de vente de 54339 hectolitres de boissons en 2018, en hausse de 63 % sur l'Europe et de 47 % sur les USA par rapport à l'année précédente

A nous l'Amérique. Enfin ?

Après plusieurs années d'efforts continus pour faire connaître les marques SABC sur le marché américain, et surtout notre soif ardente de satisfaire la demande de la diaspora camerounaise et africaine en général, nous avons vu nos importations s'accélérer dans la deuxième moitié de l'année 2018. Il faut noter pour l'apprécier que cette phase d'accélération coïncide avec la nouvelle dynamique de l'équipe export à l'usine de Ndokotti impulsée par la nouvelle direction générale. Ce dynamisme a transformé et revigoré notre partenariat avec la SABC.

Notre équipe aux Etats Unis est composée d'environ 312 points de vente directs avec quatre centres de distribution au Texas, Maryland, Virginie et New Jersey. Aussi, nous avons procédé à un recrutement d'agents commerciaux et au renouvellement de notre parc automobile pour nous donner les moyens de notre politique. Cet effort de ré-ingénierie de notre chaîne de distribution continuera en 2019.

Au vu de la volonté affichée de part et d'autre, notre projet de conquérir l'Amérique du Nord sera atteint et nous servirons d'exemple pour les exportations vers cette région à forte demande et au grand pouvoir d'achat. Cependant, l'un de nos challenges reste d'optimiser la chaîne des valeurs du Service transit au niveau de Douala et ainsi nous pourrions dire ensemble « A nous l'Amérique en 2019 ».

Stéphane BAYAB



Jean marie TUETE, client export. USA. DELAWARE





2019 Staff Party

"THE SABC STAFF RECREATION PARTY, A GOLDEN TRADITION"

Elegantly dressed in modern and traditional outfits, employees of SABC group in the nation, accompanied by their spouses, honoured the meeting of the traditional staff day held this Saturday, January 26, 2019.



Happyness in Bafoussam

In halls and open air in the colours of paradise, the Top management, composed of regional officials and members of the CODIR delegated in all regions, expressed gratitude to staff who, at the cost of many sacrifices, are committed daily with dedication and loyalty to preserve the precious legacy bequeathed to us by the founding fathers of the SABC group. "Expressing vows is anything but a free and common act «It is the privileged moment to express a true will to build together a group where everyone can share their worries, celebrate their successes, express their enthusiasm, express their disappointments and become aware of the greatness of our Family like here tonight. It is finally, time to express its reciprocal wishes to continue to develop, to improve, to transform, to reorganize, to build the true regional agro-industrial reference leader that we want to be, where for 70 years every product of SABC Group is a commitment to the development of Cameroon. Our reconquest continues this year under the banner of continuous improvement, a real guarantee of excellence and performance. To do this I wish you and your spouses a happy and prosperous year 2019. " expressed the Director general, Emmanuel De TAILLY in his greeting to the entire SABC group, at Canal Olympia, where he chaired the feast In the Littoral region. He was represented in other regions by members of the board of Directors who sounded the same message of fraternity, while insisting on demonstrating the strength of a united and Solidarity-based team for achieving major objectives. In this logic of excellence, the bravery of the best workers of each site was solemnly hailed. Each of them received a wonderful gift from the company. And as the best of the best workers from 2012 to 2017 who just completed a pleasant trip in Côte d'Ivoire, the best of the best 2018, Mr NGAHA TCHAKOUTIO Hervé, versatile employee in the western region, accompanied by Spouse, will soon benefit from a trip abroad at the expense of the company.



High life in Yaoundé



Joy in Douala



Ambiance in Garoua

Some beautiful melodies sung by stars such as Ben DECCA, Mister Leo, Prince EYANGO, Coco Argenté, André Marie Talla and many others invited music lovers on the floor. Carried away by the beautiful ambiance skilfully mixed by the DJs, they did not even realize that the day approached. It was surely fatigue that forced them, each in turn, to take the way home. Hopefully that each employee is part of the logic of continuous improvement in the performance of his duties in 2019 so that the next staff feast is a happy opportunity to celebrate the successes of our ecosystem. One Team one goal!

Francis CHI



Les meilleurs travailleurs de l'exercice 2018

"UNE RÉCOMPENSE AU SERVICE DE LA COMPÉTENCE ET DE L'EXCELLENCE"

Le Groupe SABC en quête permanente de performance et d'excellence valorise son personnel, acteur principal de son activité par diverses motivations. L'élection des meilleurs travailleurs par établissement fait partie des plus grandes motivations.

Pour être élu, les travailleurs doivent se démarquer positivement par leur comportement et exceller dans leurs fonctions. La périodicité d'élection est trimestrielle et annuelle. L'élection des meilleurs travailleurs annuels est ouverte à tous les meilleurs trimestriels de l'année en cours ayant obtenu au moins une note de 16/20 à l'évaluation annuelle de l'année précédente. Le meilleur travailleur annuel de l'entreprise est celui qui aura obtenu le plus grand nombre de suffrages lors de l'élection annuelle des meilleurs.

Pour l'année 2018, les meilleurs travailleurs bénéficieront chacun d'un échelon. Quant au meilleur des meilleurs, NGAHA TCHAKOUTIO Hervé, employé polyvalent à la Région de

l'Ouest, il bénéficiera, en plus de l'échelon, d'un voyage d'agrément à l'étranger avec sa conjointe aux frais de la société.

Les meilleurs travailleurs des années 2012 à 2017, accompagnés de leurs conjointes, ont passé un agréable séjour en République de Côte d'Ivoire du 19 au 25 janvier 2019 à la charge du Groupe SABC. Ils ont eu le privilège de visiter la capitale économique Abidjan et la capitale politique Yamoussoukro. Lors des multiples visites touristiques, ils sont allés à la rencontre des cultures du pays Houphouët Bouagny. "Ce pays est merveilleux je vous assure. Les ivoiriens sont très accueillants et ont des cultures exceptionnelles. J'ai beaucoup aimé la visite de la ville historique du GRAND BASSAM, patrimoine mondial de l'UNESCO."

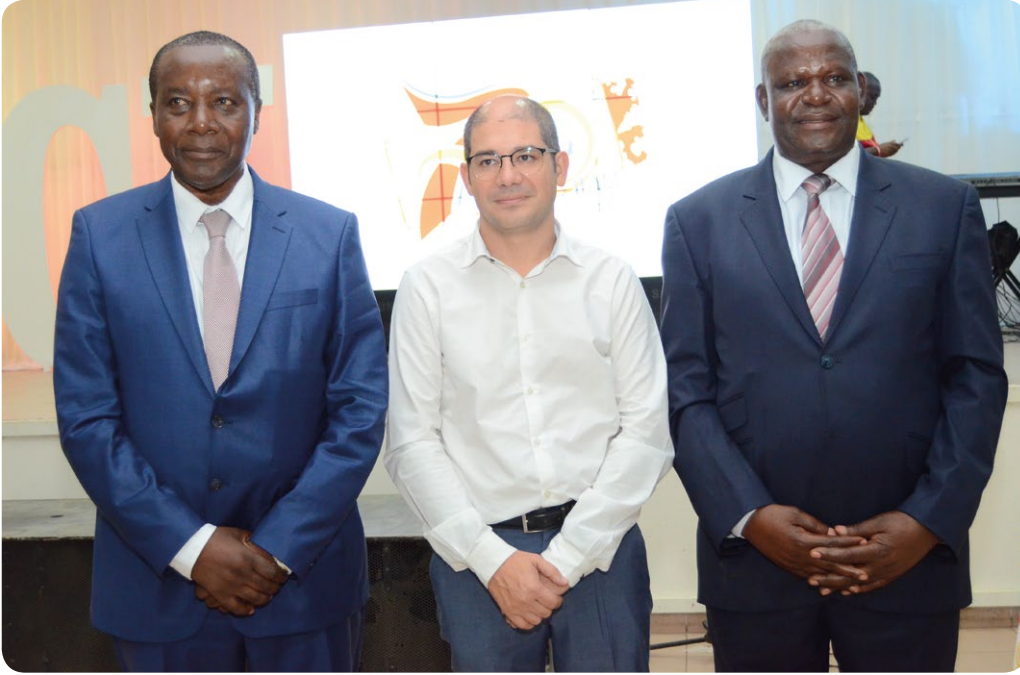
Nous confia Monsieur EYENGA Gabriel, chauffeur au Siège, Meilleur travailleur 2017. "Ce fut un voyage de rêve. J'ai adoré les hôtels VIP où nous étions logés dans toutes les villes que nous avons visités. L'hôtel AKWA BEACH m'a particulièrement extasié avec sa vue sur le plan d'eau lagunaire. Je ne pourrai pas oublier "ABIDJAN by night" avec la visite des maquis. Ooohh... les ivoiriens aiment la fête." Raconta Monsieur NGUIFO NENDA Love, Superviseur MPC à SOCAVER, Meilleur travailleur 2012. Chaque année au Groupe SABC, le personnel est invité à viser l'excellence et la performance dans leur travail au quotidien pour goûter aux délices du statut de meilleur travailleur. Bonne année à tous.

Francis CHI



The image displays a collection of employee portraits arranged around a central award graphic. The central graphic features a large portrait of NGAHA Herve Colin, a yellow ribbon with the text "Best Employee 2018", and the text "NGAHA Herve Colin Meilleur travailleur du Groupe SABC" and "Congratulations!" with the SABC logo.

 AFAN Charly	 CHOUEN Ghislain	 DJOUMESSI D.	 EWANE Alain	 EWODO Hypolite	 KOM Patrick
 GUIMATSIA Benjamin	 <p>Best Employee 2018</p> <p>NGAHA Herve Colin Meilleur travailleur du Groupe SABC</p> <p><i>Congratulations!</i></p> 			 MAKON Jean Marie	
 KUETE Séverin				 TCHAMBA Nupa	
 NGO BEBGA Pauline				 SAID	
 KAMDEM Basile				 MANDENG Blaise	
 UM Rosita	 YAKI	 KOUAYI Alain	 ABRAHAM Simeu	 NUJKE Claude	



De gauche à droite, Simon, Miguel et Daniel

« Ils ont en commun leur dévouement, leur engagement, leur compétence et leur professionnalisme dans leur domaine d'activité respectifs. Ils sont le reflet de la performance, de la responsabilité, de l'intégrité, de la loyauté, du professionnalisme et de l'innovation au service du leadership du Groupe SABC. » C'est en ces termes que le directeur général du Groupe SABC a introduit son propos le 9 janvier 2019, à la soirée de célébration de trois héros du Groupe SABC. Daniel et Simon prenaient leur retraite alors que Miguel allait poursuivre sa carrière au sein de la filiale du Groupe CASTEL d'Angola.

Pour la circonstance, le Castel Hall avait fait le plein. Ils étaient partis de toutes les régions ; collaborateurs, clients, prestataires, pour partager avec les héros les souvenirs d'années de travail. Après des années de service bien remplies, Daniel TCHAKOUNANG, l'expert commercial, 35 ans chez SABC, et Simon NOUADJOU, l'ingénieur des procédés, 34 ans chez SABC, ont été admis à faire valoir leur droit à la retraite.

Pour Miguel, le spécialiste de la logistique, promu directeur logistique et achats en Angola, il ira partager avec la filiale angolaise du groupe Castel les bénéfices tirés de la réinvention du groupe SABC au Cameroun et les bonnes pratiques mises en place.

En présence de leurs familles et amis, ils ont été célébrés dans la pure tradition du Groupe SABC. La

présence de certains pionniers : Monsieur André Siaka ancien Directeur Général des Brasseries du Cameroun, Monsieur Pascal Monkam PDG des hôtels La Falaise et Monsieur Guillaume Sarra ancien Secrétaire Général des Brasseries du Cameroun, a rehaussé l'éclat de la cérémonie.



Le top Management fête les experts

En rendant cet hommage à ces derniers, Emmanuel de TAILLY, Directeur Général du Groupe SABC, a invité la jeune génération à s'inspirer de leurs sens du travail bien fait. Ils ont, au travers de leur parcours exceptionnel, camerounais ou expatrié, servi dignement la société dans le seul esprit de partager et transmettre les valeurs de l'entreprise. Ils sont sans nul doute la représentation fidèle de l'engagement, du dévouement et du leadership qui font que le Groupe SABC est ce qu'il est aujourd'hui. C'est avec la remise des bouquets de fleurs et des



Célébration des 70 ans du Groupe SABC

La célébration des 70 ans du Groupe SABC a été une occasion exceptionnelle qui nous a permis de réconcilier le passé avec le présent et de nous projeter dans le futur en intégrant la notion de « Groupe SABC » dans son Eco système.



Le gateau d'anniversaire

Il s'agissait de prendre conscience de nos racines et d'honorer ceux qui ont contribué au rayonnement du groupe, mais aussi de nous transformer et nous projeter dans le 21ème siècle pour faire face à de nouveaux défis. Il a aussi été question de promouvoir l'agriculture et l'agro-industrie, de valoriser le savoir-faire et l'expertise camerounais, de jeter un regard sur la sécurité. Le 70e anniversaire des Brasseries du Cameroun nous a donné l'occasion de renforcer notre engagement citoyen envers toutes les parties intéressées.

Au cours de cette célébration, nous avons eu à cœur de récréer le lien affectif avec nos cibles tant en interne qu'en externe et communiquer sur le Groupe SABC, un éco système agro industriel intégré, performant, rentable, moderne et citoyen au service du développement du Cameroun. Les activités ont été marquées par d'importantes articulations. Tout avait commencé par un concours organisé en interne pour la conception du logo 70 ans et remporté par Basile KAMDEM, chef de

section à la Direction de la Distribution. Les fêtes du personnel organisées sur tous les sites ont ouvert le bal de cet événement qui, pendant 12 mois, a partagé les valeurs du Groupe SABC en interne et en externe. On peut citer entre autres la remise des médailles d'honneur du travail au personnel, la visite des usines par les actionnaires, l'inauguration des investissements industriels, deux soirées de Gala de l'Eco système et deux concerts géants à Yaoundé et Douala.

Sur le plan de la communication, de nombreuses innovations ont été apportées dans le but de faire une story telling et de vivre l'expérience du Groupe SABC. Entre autres actions d'envergure, la célébration des 70 ans sur une année calendaire avec des événements mensuels pour vivre l'expérience du Groupe SABC, la transversalité du concept en interne, la communication Média et digitale ainsi que le développement des supports vidéos impactants et innovants.

70 ans de Performance et d'Excellence Cet événement a été marqué par l'implication et le professionnalisme du personnel. La diversification des activités de célébration, la planification et l'implémentation dans l'espace et dans le temps des activités événementielles, l'adhésion de l'écosystème de la SABC aux activités (GICAM, Administration publique Camerounaise, Actionnaires, clients, consommateurs, partenaires...) ont été des réalités palpables. Toutes les plateformes ont été exploitées pour témoigner de l'utilité du Groupe SABC au développement du Cameroun à travers notre apport à l'agro-industrie, aux PME, aux communautés... La synergie entre les Directions fonctionnelles impliquées ainsi que le sponsoring du Directeur Général et du CODIR/COMEX sont autant d'atouts qui nous ont permis d'atteindre 92,3% de taux de réalisation des activités malgré quelques difficultés rencontrées.



70 ans et après ...

Le Groupe SABC ne pense pas s'arrêter en si bon chemin. En effet, après le succès de la célébration de ses 70 ans, il pense déjà à son 80ème anniversaire. Pour davantage de succès et de célérité dans cet événement futur, il est question de mettre en place un Musée du groupe et un archivage digital structuré pour avoir en temps réel des traces mémorielles de l'entreprise. Le groupe pense également à créer une équipe restreinte pour gérer les prochains projets ainsi qu'un volet évaluation de la Marque pour les cibles internes et externes dans un esprit d'amélioration continue.

Au soir de ce grand événement, le comité d'organisation tient à féliciter toute l'équipe projet des 70 ans qui s'est dévouée à sa réalisation quotidienne. Nous voulons remercier plus particulièrement Alexandre Hidjop, Christiane Ndjiondjop, Kamdem Djoko, Nguemhe Njoh Paul, Mbarga Pie claudie et Brice Abega.

Alexandre HIDJOP



Seminaire commercial Yaounde 2019

“L’amélioration continue : gage de l’excellence et de la performance”

Du 15 au 19 janvier 2019, les équipes commerciales et marketing du Groupe SABC, venues du siège et des 5 Régions, se sont réunies dans la salle des banquets de l’hôtel Mont Fébé pour élaborer la stratégie 2019.

Placé sous le thème “Amélioration continue : gage de l’excellence et de la performance”, le séminaire commercial avait pour but de passer au peigne fin tous les domaines d’actions du commercial afin de mettre en évidence les forces, faiblesses, opportunités menaces, et affûter nos armes pour être plus efficaces dans un marché très concurrentiel qu’est celui des boissons hygiéniques. “La réflexion doit précéder l’action. Et il n’est plus question d’être spectateur, mais acteur engagé du changement dans notre marché” a précisé le Directeur Général.

Des thèmes débattus lors des travaux en ateliers et en assemblée plénière, au team building en passant par la visite de marché, les travaux se sont déroulés avec beaucoup de



Travaux en atelier



Séance plénière

sérénité dans un esprit d’équipe et de solidarité. Le rendu satisfaisant de ces travaux, augure une année riche en excellence et performance pour le Groupe SABC. C’est d’ailleurs l’avis de la Directrice Générale Adjointe, Patricia BERTHELOT épouse HELL, qui n’a pas manqué de signifier sa satisfaction aux séminaristes. “Je vous assure que la manière avec laquelle les travaux ont été conduits avec l’engagement et l’implication de tous m’a véritablement éblouie. Malgré les menaces administratives comme la loi de finances et la probable hausse des prix, je suis très confiante, au regard des éléments positifs que nous avons ensemble rassemblés, qu’en cette année 2019 l’excellence et la performance seront au rendez-vous.”

Mention honorable a été attribuée au comité d’organisation du séminaire qui a signé par la qualité l’accueil, l’organisation des travaux, la restauration, la sécurité et la relaxation, rendant ainsi agréable pour tous, le séjour dans la ville Yaoundéenne. Le Directeur Commercial et Marketing, Jacques Elimbi le confirme en ces termes: “ Je reste bluffé, comme la majorité des participants, par la qualité de l’organisation,

dans des délais aussi courts ; sans oublier l’accueil chaleureux qui nous a été réservé au cours du séminaire qui s’achève ce matin. J’adresse mes remerciements et les félicitations de la DCM à toute l’équipe.”

De l’avis du Responsable Formation Commerciale à SABC, William KAMGA, chef de projet du séminaire commercial 2019, « L’aboutissement ou la finalité de ce séminaire s’observera à travers l’implication personnelle de tous les acteurs dans la mise en œuvre des résolutions prises, et qui devront plus que jamais s’inscrire dans un processus d’amélioration continue en vue d’atteindre l’excellence et la performance ».

Après les travaux au cours desquels 350 personnes intelligentes et expérimentées se sont consacrées à la réflexion, il est temps de passer à l’action tout en gardant à l’esprit que, pour être excellent et performant, il faut demeurer dans une logique d’amélioration continue.

Sylvain AKONO



30 YEARS RUNNING

On 12 March 1989, SABC Group brought an early response to the problem of training young footballers with the birth of "Ecole de football Brasseries du Cameroun (EFBC).



Some years after, many former interns of EFBC like Rigobert SONG, Geremi NJITAP, Salomon OLEMBE, Eric DJEMBA, Pierre WOME, Patrick SUFFO and of course the superstar Samuel ETO'O participated in the years 2000, to the great successes of Indomitable Lions. In September 2008 the structure took a course by adopting the operation mode of a real training Centre while having the concern that, its action remains formidable on the social level. End therefore of the monitoring centre; interns have since then, pursuing a training program designed to prepare the football player of high level and this while reconciling football and studies.

L'EFBC tomorrow

30 years to encourage excellence, 30 years to promote the emergence of talents, 30 years to contribute to the international influence of Cameroon. Our promise for tomorrow is to strengthen our contribution to improving the overall level of Cameroonian football and its promotion, continuing to provide national selections with beautiful human, moral and sporting qualities. A new generation of indomitable LIONS from the EFBC will invest in the coming years the den. Vincent Aboubacar, Edgar SALLI and Clinton NJIE, winners of the CAN 2017 have in turn opened a path.

In this way, many former interns of the EFBC who each year join prestigious European clubs at the end of their training, will go into it. Namely Franklin WADJA, Didier LAMKEL, Framelin OHOULO, Emmanuel MBARGA, Hervé NGAN, Ignatius GANAGO, Boris ENOW, Taddeus NKENG, Raphael ANABA just to mention only those. Cameroon will probably learn to know them and many former interns who all, have only one ambition: to perpetuate the image of EFBC and to wear the jersey of the indomitable LIONS to defend the colours of Cameroon.

Jean Flaubert NONO



STAFF - SAISON 2018-2019



source
Tangui[®]



**Premium
Naturelle !**

Société des Eaux Minérales du Cameroun
L'Expert en Eaux Minérales



VICHY
LABORATOIRES



Géosciences pour une Terre durable



Le 21 Novembre 2018, la canette de la gamme Coca est arrivée sur les marchés de Douala & Yaoundé. Cette nouvelle offre en canettes des produits COCA-COLA CLASSIC – FANTA ORANGE & SPRITE 33CL vient agrandir la gamme de notre offre à l'endroit d'une cible de plus en plus exigeante. Pour accompagner ce lancement, une campagne de communication a été déployée afin de soutenir le développement de cette nouvelle offre. Vendu au prix public conseillé de 350 FCFA la canette de 33 cl est SLEEK avec une silhouette élancée, une allure moderne et élégante.

Alain TEKEUBEN

Launching of Isenbeck 50CL CAN format

Famous prestige beer in the world for its exceptional quality, ISENBECK PREMIUM is now available in 50 CL can format, at a recommended price of 700 FCFA. Brewed and canned in our factories, ISENBECK PREMIUM benefits from a permanent control of the WARSTEINER Quality Institute in Germany. Its new bobbin conditioning is easy to carry and enjoyable to handle. This solution to referencing in the modern trade network is a response to the solicitation of consumers who aspire to more grandeur, in a market expanded by a strong presence of imported cans. A panel made up of a hundred consumers received for each, a magnificent limited edition box of Isenbeck Bobbin 50 cl, in order to allow them to taste and enjoy the German authenticity brewed with 100% pure malt. They were mainly opinion leaders, Web influencers, business executives, decision makers and businessmen.

Eric Herve VOUFO ZANFACK





Fanta pomme est arrivée

“UN GOÛT UNIQUE DE POMME AU PLAISIR DES CONSOMMATEURS”

Le 27 Novembre 2018 est une date historique pour la grande famille des boissons gazeuses du Groupe SABC. Ce jour-là, FANTA POMME a fait son entrée.

Les consommateurs en sont les principaux bénéficiaires. Car ce Soda au goût fruité de pomme, légèrement acidulé, est un extraordinaire rafraîchissement. Il contient en outre un concentré de saveur irrésistible ! Une explosion de fraîcheur fruitée !

L'arrivée de FANTA POMME vient donc élargir notre gamme de produits et enrichir notre offre variée de plaisirs. Elle constitue également une nouvelle force pour contrer la concurrence et gagner des parts de marché.

FANTA POMME qui est commercialisé sous 4 formats (30cl et 60 cl en verre ; 35 cl et 1 litre en PET) à des prix accessibles, a besoin de l'implication de tous pour s'imposer sur le marché et satisfaire nos attentes de performance. Le choix de la stratégie de pénétration du marché a été porté en premier aux centres urbains des 5 régions commerciales de SABC. L'avis recueilli auprès de quelques consommateurs lors des dégustations révèle que c'est un produit très apprécié. " C'est très bon avec un vrai goût de pomme de France. C'est original et léger. C'est mon nouveau goût." Témoigne un Imam au quartier BRIQUETTERIE à Yaoundé. Une fois de plus, bienvenue à FANTA POMME et bonne vente.

Alain TEKEUBEN



Launching of 50 cl format of “eau vitale”



On the 27th of November 2018 we launched a new format of the 50 cl of “eau vitale” brand in pack of 12 bottles.

Deployments and operations at sales points and gathering areas allowed us to inform the targets and develop and experiment the test. We carried out several operations in “parcours vita’s” of Douala & Yaoundé also including popular sports areas of major cities.

50cl “eau vitale” in pack of 12 bottles allows the brand to meet a specific need for individual consumption, combining the best quality – accessibility and competitiveness. Water is life, water is “vitale”!

Francine NGOUDJO



Programme Ambassadeurs

LES POINTS DE VENTE AMBASSADEURS REÇOIVENT LEURS KITS

Tous les Points de Vente de la catégorie Diamant sont désormais activés : Chaises, tables, porte-bouteilles, tenues pour serveuses, carnets de service, etc. Ce matériel de service, au-delà de la visibilité procurée à nos marques, vise surtout à recréer la Loyauté et la Fidélité auprès des clients.



Chose promise, chose due. Le Groupe SABC tient ses engagements avec les clients Diamant. Il s'agit des Points de vente les plus précieux de notre univers clients. Sur l'ensemble du territoire, ils sont 47 sur les 900 clients sélectionnés sur des critères de volumes, d'espace de consommation, de visibilité et d'espace de stockage. La dotation des kits aux clients Diamant, lancée au premier semestre 2018, s'est poursuivie au second semestre : chaises, tables, porte-bouteilles, carnets de service, stylos, tenues pour gérants et serveuses, décapsuleurs et verres. Pour le bonheur des clients. En

accélérant le processus au dernier trimestre 2018, le Groupe SABC a non seulement tenu à respecter ses engagements auprès des clients, mais surtout à accompagner les clients dans le développement de leurs ventes pendant les fêtes de fin d'année. Avec plus de chaises, le Point de vente peut recevoir plus de clients et réaliser plus de ventes. Le père Noël a également étreint son traineau dans une dizaine de Points de Vente de la catégorie OR qui ont également profité de ce vent de distribution de kits de la fin d'année.

Vivi Blando





Doppel kwata challenge acte 1

LA RÉVÉLATION DE LA FORCE RESPONSABLE : DÉFI RELEVÉ



La première édition du "Doppel Kwata Challenge" qui s'est déroulée dans les villes de Sa'a et de Bafia du 15 Novembre au 15 Décembre 2018 a connu un succès inédit. Cet événement qui avait pour but de révéler les plus forts des "Kwatas" – entendez quartier - a mobilisé plus de 300 candidats venus de tous les quartiers de la région du Centre. La chasse au trésor a commencé par les présélections au cours desquelles 16 candidats ont été retenus pour les phases finales de chaque site. Les finales de SA'A et de BAFIA furent rayonnantes de par la qualité des candidats, des autorités administratives (Préfet, Sous-préfets et Maires) et surtout le public venu très nombreux. L'ambiance a atteint son paroxysme grâce aux compétitions très relevées et bien animées autant par les fans clubs que par les orchestres. Modo Tsodo de SA'A et TOUELY MBAYA Gabriel de BAFIA ont brillamment inscrit leurs noms dans l'histoire du DOPPEL KWATA CHALLENGE comme champions de la première Edition. Au terme des deux finales, La cagnotte

de 1 000 000 FCFA a été partagée par les plus forts. Satisfaits, les athlètes n'ont pas manqué de saluer ce concept novateur de la Doppel Munich. Les propos du champion de Sa'a, Modo Tsodo, sont à ce sujet très illustratifs : " je n'y croyais pas au départ. Je me suis simplement inscrit par curiosité. Mais aujourd'hui je suis autant ému qu'impressionné par la qualité de l'organisation, la qualité des compétiteurs et la présence des hautes autorités administratives. Je dis merci à mes fans pour leur soutien qui m'a poussé à révéler ma force jusqu'à devenir champion. Un grand bravo aux Brasseries du Cameroun et surtout à Doppel Munich pour cette compétition qui valorise la force physique des jeunes du Kwata. Les 250 000 Fcfa que j'ai gagnés me permettront d'ouvrir une petite activité à mon épouse."

Le Préfet du Mbam et Inoubou, Justin MVONDO, est allé plus loin : " C'est le Cameroun qui gagne. Les jeunes à travers cette initiative doivent comprendre que,

grâce à leur force physique, ils peuvent gagner dignement leur vie et porter très haut l'étendard de notre pays. Le département du Mbam et Inoubou est heureux d'avoir été choisi pour abriter cette première édition. Je félicite une fois de plus les Brasseries du Cameroun et la marque Doppel pour ce concept nouveau qui responsabilise la force et donne espoir aux jeunes."

En somme, Doppel Kwata Challenge, au-delà de révéler les plus forts des Kwatas, accomplit le devoir citoyen d'inculquer aux jeunes les valeurs de responsabilité et de performance dans la conduite de leurs activités au quotidien. Il est surtout question de les sortir des couloirs du banditisme et leur permettre de gagner dignement leur vie par la mise en valeur de leur force physique. Ce pari est peut-être gagné car nombreux sont ceux qui croient déjà l'utilité de leur force. D'ailleurs La mobilisation pour Doppel Kwata Challenge 2019 est déjà lancée. Une preuve que Doppel révèle véritablement les forces intérieures.

Sylvain AKONO

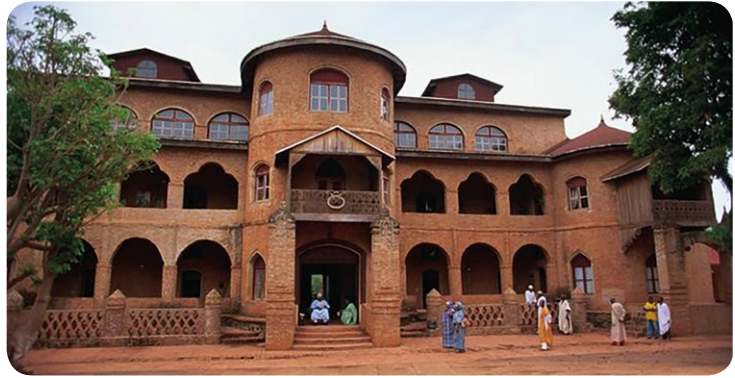
NGUON 2018

PROMOTION OF FRATERNITY AND LIVING TOGETHER

NGUON is a social-cultural festival, which takes place once every two years in Foumban. It is the cultural festival of the Bamoun people in the Noun division of the western region. The theme of the festival this year was centred on «Culture» as a weapon of «living together». During this period, the Bamoun community exposes to the world its rich cultural diversity and it is also the period when the Bamoun community pays special tribute to their paramount ruler Ibrahim Mbombo Njoya, Sultan and King of the Bamoun. This year, the festival lasted for seven days from the 2nd to 9th of December 2018, crowned with activities such as sports, trade fair and cultural display.

The Nguon festival also gives opportunity to the business world to expose its products and services as it is being visited by more than one hundred thousand visitors hence making it the biggest cultural festival in central Africa. SABC Group was equally present with the beer of fraternity "Manyan". As usual the festival ended with a grand cultural ceremony in the presence of the Minister of culture Professor Narcisse MOUELLE KOMBI, personal representative of the head of state, administrative and traditional authorities within and beyond the region.

André Nkem Elumbo



Palais du Sultan Bamoun



Les princesses Bamoun



ACTIONS COMMERCIALES



Challenge vacance 2018

La finale de la 13ème édition qui a eu lieu le 26 décembre 2018 au Castel Hall a drainé plus de 5000 personnes.



Les vainqueurs du concours de la sapologie



Maruska. Slameuse venue du Congo

Challenge vacance est la compétition de culture urbaine la plus grosse au Cameroun, une compétition au cours de laquelle les jeunes scolarisés rivalisent d'adresse autour de plusieurs catégories de chansons : Miss/Master, juste debout, mixtape, only girls, break dance et zoropoto. C'est un rassemblement de 3000 à 5000 personnes qui se fait chaque mercredi dans la salle du Castel hall. Un programme qui permet d'occuper les jeunes pendant les vacances en permettant au Groupe SABC d'assumer sa citoyenneté. Il s'agit surtout de la promotion de la culture Camerounaise, une initiative qui est à sa 13ème édition en 2018. C'est une opportunité qui est donnée chaque année à de nombreux jeunes artistes de partager avec le public l'art de la musique. Franko, Andy, Moustik, Dynastie, Locko et bien d'autres sont passés par là. Les artistes invités : Magasco, Nabila et autres, ont mis le feu dans la salle. Vivement 2019.

Alain TEKEUBEN





Christmas for all

SABC GROUP IN THE HEART OF 2018 END OF YEAR FESTIVITIES

SABC group did not miss the tradition at the end of 2018. The population once again spent pleasant moments at the Christmas for All festival.



Yaoundé



Douala

From the North to the South, from the East to the West, this event, which was organized in the towns of Garoua, Yaoundé, Douala, Nkongsamba and Dschang, enabled several deprived families to receive many prizes from Father Christmas Company. "God bless SABC Group. I had no money for gifts to my children. Look how happy they are. All three have received", testified a moved mother in Garoua. On the other hand, many associations of young adults collected colossal sums of money through various competitions. "With this money, we will offer our group a new piano and a new outfit. Really SABC Group is a big company. Thank you", a happy president of a choir in Douala said. It is the same joy shared by some school leaders whose students excelled in intellectual games. "These computers and educational material that we have won will enable us to increase our integration in the world of digitalisation. We will be able to make good use of it for our students. Cameroon is the winner, but it is the SABC Group that is to be glorified", unveiled a school principal in Dschang.



Dschang

In addition, guest artists, sales outlets and children's playgrounds allowed visitors to spend unforgettable moments with family and friends. The succession of top administrative and traditional authorities on the various sites demonstrates the solid relations with SABC Group, and makes them Historical witnesses to this philanthropic deployment

Alongside Christmas for all activities, many other prizes were offered to consumers through Manyan and XXL cork promotions. The winner of the XXL motorcycle of the Centre region received his prize on the podium of Christmas for all in Yaoundé.

By this heart touching event at the end of the year, SABC group uses the opportunity to thanks its ecosystem while reinforcing the capital of sympathy that binds them.

Francis CHI



Garoua



Promo Capsules XXL

XXL ENERGY REMERCIE SES CONSOMMATEURS

La promo XXL Energy verre consigné 30 cl baptisée « Gagne en puissance sous ta capsule » qui s'est achevée ce 19 Janvier 2019 a fait rêver des milliers de consommateurs. Que vous soyez au Littoral, au Centre, à l'Ouest ou au Nord, il suffisait d'acheter une bouteille de XXL Energy 30 cl au prix public conseillé de 300 FCFA, de la décapsuler, de retirer le joint plastique sous la capsule et de découvrir votre lot !



Le DR Joseph FOUДА remet le laptop au gagnant à Garoua

Les consommateurs ont dégusté XXL Energy verre 30 cl, et la plupart d'entre eux se sont vu récompenser par de magnifiques lots : des milliers de bouteilles gratuites XXL Energy 30 cl, des Tee-Shirts XXL Energy, des parapluies XXL Energy, des laptops de marque HP et même des Moto Cross ! C'est le cas pour MM. MGUIMGO Paul Martin et TODOU NEIKU - tous deux

enseignants - qui au mois de décembre 2018 ont exprimé leur puissante joie après avoir remporté respectivement une magnifique moto pour l'un et un ordinateur portable pour l'autre, et dont le fond de la capsule portait l'insigne « 2M vous avez gagné » pour la moto et « 4E vous avez gagné » pour l'ordinateur. Pour ces valeureux consommateurs comme pour beaucoup d'autres, la vie a changé avec

XXL Energy. Ils ont gagné en puissance sous la capsule.

Et ce n'est pas tout ... rendez-vous en début février 2019 avec la promo PET XXL Energy 35 cl.

XXL Energy, c'est petit, mais c'est puissant !

Marie Antoinette CHUITCHEU



Le CSCS MEKA remet la moto au gagnant à Yaoundé





Mützig Star 2018

MICHAEL MAMBO, WINNER OF THE 28TH EDITION.

A cheque of 20 million FCFA was handed to him by Patricia Berthelot, Deputy Director General of SABC Group on the 20th of December 2018 in Yaoundé.

The final of the 28th edition of Mützig Star was memorable. It was a result of a remarkable "branding" outside and inside the production studio of the CRTV Mballa 2 Yaoundé. Charles NDONGO, director general of CRTV, Patricia Berthelot, deputy Director General of the SABC Group, the board director of SONACAM Sam Fan Thomas and many other invited personalities took part in this solemnity. The event was broadcast live from three partner television channels (CRTV, Canal 2 and Equinoxe) at 9 p.m.

Artist Salatiel, Manager of the Alpha Better Record Group, member of the jury and the four finalists open the evening's performance ball. Then, in turn, Didi Mbangué, Michael Mambo, Eric Ekotto and Marguerite Amougou succeed each other on the magnificent podium prepared for the occasion. Mr. Leo, Coco argenté and Dean Talla André Marie, stars of the evening took time to offer grandiose performances to the many guests present. In Mballa 2, the crowd exults with joy. At home, viewers enjoy themselves. And, at the end of two hours of a high performance, the jury and the public via the vote on social networks designate the new Ambassador of the brand Mützig.



The crowd exults with joy



Invited personalities

The verdict proclaimed Michael Mambo aged 31, a candidate from the littoral region, the winner. "I am moved. I invested myself, I gave everything and the result is there. Thanks to SABC Group, to my family and to the other finalists", says the winner. A cheque of 20 million CFA francs was given to him by Patricia Berthelot. "It's been 28 years since SABC group through Mützig beer has been

investing in the promotion of Cameroonian culture. National song Competition and now Mutzig star has contributed to the detection of many young talents that make the pride of our country. Thanks to these young people who each year trust us. We wish a lot of success to the new winner", said the Deputy Director General of SABC Group before the cheque was handed over.



Presenters



André Marie TALLA



Coco argenté

The winner benefits, according to Christian Bitom, brand manager of Mützig, 5 000 000 FRS CFA in cash, the production and promotion of a professional album, all for a total value of 20 000 000 FRS CFA. The runners up occupying the 2nd, 3rd, 4th place, respectively, goes home with the sum of 2 000 000FCFA, 1 000 000FCFA and 750 000 FCFA. The 2018 edition was special because it coincided with the celebration of the 70 years of the SABC group. Seventy candidates were selected from different regions and four qualified for the final which took place on the 20th of December 2018.

Christian BITOM



The jury: Victorien ESSONO, Mme FOTSO and Salatiel



Salatiel in yellow



M. Leo



LE CHEF DE DÉPARTEMENT SMQ DU Groupe SABC

Dans un environnement exigeant et toujours plus concurrentiel, les entreprises cherchent constamment à renforcer leur compétitivité et à se positionner sur les opportunités de développement, avec le souci permanent de maîtriser les risques et les coûts.

Dans ce cas, quelles stratégies mettre en œuvre pour augmenter la rentabilité et la performance des activités ? Comment combiner une approche de maîtrise des coûts avec une culture orientée client ? Quels leviers utiliser pour créer davantage de valeur au cœur de l'entreprise ?

Le Directeur Général du Groupe SABC a déclaré dans sa communication de fin 2018 : « L'année 2019 sera placée sous le signe de l'excellence, de la performance et de l'amélioration continue ». Nous apprendrons enfin que l'amélioration continue (Lean) avec la certification à venir de notre Groupe (ISO 9001v2015) sont les seules garanties pour que le Groupe demeure « un leader agro-industriel de référence où chacun de nos produits soit un engagement au développement du Cameroun ».

Le Directeur Général affiche ainsi formellement son engagement à faire du SMQ la colonne vertébrale de nos activités quotidiennes. La fiche de poste du Département SMQ le met d'ailleurs clairement en relief dans sa mission : Contribuer à la conception et à la mise en œuvre de la Politique Qualité du Groupe SABC, promouvoir l'approche processus afin d'améliorer la compétitivité de l'entreprise.

En tant que Chef du Département SMQ, ma mission personnelle revient donc à « vendre » l'approche processus aux employés (Top-Down et Bottom-Up), à travers deux facteurs clés : participer proactivement au développement stratégique du Groupe SABC ; faire que chaque jour, chaque employé voie son travail d'un œil nouveau et qu'il ait envie de l'améliorer continuellement par le suivi d'indicateurs clés de performance.

Cette mission fait de moi, quelqu'un de plus nomade que sédentaire ; Sédentaire à 30% pour concevoir les méthodes et outils à adapter aux activités, et nomade à 70% pour coacher les animateurs du PDCA sur le terrain.

L'objectif visé par le Département SMQ est clairement l'amélioration des performances grâce à la résolution des problèmes qui les dégradent et à la mobilisation du personnel. Notamment accroissement des ventes, du chiffre d'affaires et de la marge, amélioration des services à la clientèle, du fonctionnement interne et la réduction des dépenses.

L'approche processus engendre croissance



et profit de manière significative. A moyen/long terme, il apparaît des faits significatifs tels que l'augmentation de la satisfaction des employés et du sentiment d'appartenance ; Du portefeuille clients et du chiffre d'affaires ; Des contrats gagnés face aux concurrents et du résultat d'exploitation ; La diminution des départs volontaires des employés à fort potentiel ...

Je suis conscient des challenges humains, particulièrement des types d'acteurs que je rencontre (engagés, attentistes, sceptiques, réfractaires), et des phrases que j'entends très souvent lors des séances de travail, parmi lesquelles le « Top 10 Demotivators » : On n'est pas encore prêts pour ça... ; Ce n'est pas prévu dans le budget... ; Nous avons essayé ça, mais

sans succès... ; C'est du B.A BA pour tout le monde, il suffit de... ; C'est de la théorie, notre problème est différent... ; Nous n'avons pas le temps, soyons pragmatiques... ; C'est contraire à la politique du Groupe. Nous ici... ; C'est une bonne idée, mais il faut encore bien l'affiner... ; Ce que nous faisons maintenant n'est pas très différent de ça... ; Nos méthodes sont bonnes, pourquoi vouloir révolutionner ?

Ah! l'approche processus, pas facile de la mettre en place... mais qu'est-ce qu'on est bien après !

Je ne perds jamais de vue que ce qu'on obtient facilement, on ne l'estime pas chèrement...

Roland MISSE

You are at the

centre of our **LIFE**

Bring joy - **K**eeP hope alive - **M**ake someone smile again - **G**et interested in others. We strongly believe that compliance with our values - **P**erformance, **R**esponsibility, **I**ntegrity, **L**oyalty, **P**rofessionalism and **I**nnovation - gives meaning to our corporate objectives and social responsibility commitment, ensuring that our future will be about greater responsiveness, innovation and community involvement, so we can move forward together.



tendances sciences



Les Brasseries du Cameroun

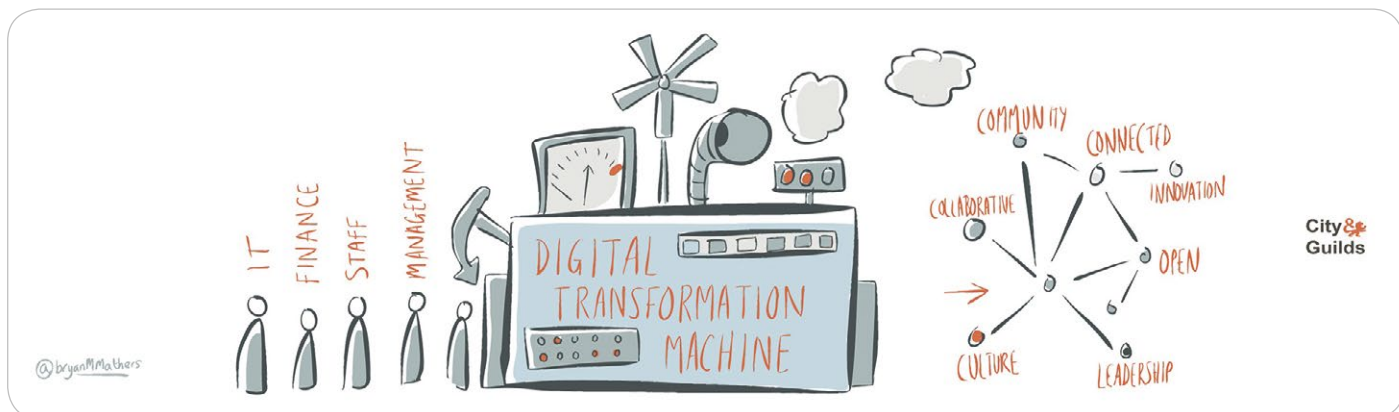


Groupe SABC



Réussir sa transformation digitale

Même si le terme "transformation digitale" est récent, le phénomène de transformation de l'économie par le numérique a commencé il y a plus d'une vingtaine d'années avec la montée en puissance progressive d'internet. Le numérique n'est aujourd'hui plus un sujet, c'est une réalité à laquelle aucune entreprise ne peut se soustraire.



La transformation digitale ne se résume pas à numériser une activité existante ou à supprimer des intermédiaires dans les circuits de distribution historique.

C'est un processus qui s'inscrit dans une logique de conduite du changement et d'amélioration continue et qui nécessite d'avoir une approche globale pour maximiser les résultats, sans pour autant générer du stress supplémentaire aux différents intervenants. L'objectif de la feuille de route DSI est, à partir du centre de notre matrice qui est la vision de SABC, de traduire l'impact que le numérique va avoir sur les différentes activités de l'entreprise (directions marketing, communication, ventes, distribution, opérations, production, Informatique, administration, finances, Ressources Humaines...). Toutes les directions sont concernées par la transformation digitale.

C'est un vaste chantier aux multiples enjeux: optimiser l'expérience client, gagner en performance, assouplir et moderniser le système d'information, anticiper les risques et améliorer l'expérience des collaborateurs. Il s'agit également de mobiliser les collaborateurs autour de sujets transverses :

- réinscrire l'importance des données dans le pilotage de l'entreprise au quotidien,
- insuffler une dynamique d'innovation,
- stimuler la collaboration et le partage d'informations,
- sensibiliser les managers et salariés aux dernières tendances,
- intensifier la formation pour réduire les écarts de culture numérique,
- façonner un nouvel état d'esprit.

Ce qu'il ne faut pas faire

Les entreprises et autres cabinets de conseil proposent des solutions pour assurer le succès de la transformation digitale au sein de l'entreprise. Peu vous disent cependant ce qu'il ne faut pas faire. Essayons-nous à l'exercice :

1) Ne pas envisager la transformation digitale comme une démarche ponctuelle

2) Ne pas impliquer seulement les membres du Comité de Direction et autres cadres de l'entreprise.

3) Ne pas oublier d'impliquer et d'accompagner les équipes RH qui auront la responsabilité de : former les équipes à de nouvelles compétences, à recruter les bons profils, et s'assurer que le bien-être survive au stress ambiant lié au changement numérique.

4) Ne pas investir dans des outils collaboratifs sans former et accompagner les collaborateurs à leur utilisation. Il se peut que la culture historique de l'entreprise, c'est de garder au maximum les informations, et d'éviter que les collaborateurs perdent du temps à discuter entre eux. Et un jour, on se retrouve à installer un réseau social d'entreprise sans que tout cela ne soit (ou pas bien) accompagné. Pas de règles, pas de formation, pas d'exemplarité, pas de conduite du changement et in fine des statistiques d'usage qui frôlent le négatif.

5) Ne pas travailler mal avec les autres collaborateurs.

L'entreprise est bien installée, et elle ne doit son succès qu'à elle-même. Qu'est-ce que les concurrents peuvent nous apprendre, ou d'insignifiantes startups issues de notre secteur ? Rien ! Evitons donc au maximum toute interaction parce que ça pourrait faciliter l'innovation au sein de notre structure. Et si à un moment, on est obligé de travailler avec une startup, s'assurer qu'on suive à la lettre les processus de référencement fournisseur compliqués, les délais de paiement allongés (60 jours fin de mois est un basique), et les process incompréhensibles pour ne pas leur donner envie d'y revenir.

Les outils collaboratifs : la première étape d'une transformation numérique

La transformation digitale fait émerger de nouveaux modes de collaboration en entreprise, au cœur desquels les outils numériques jouent un rôle important. En ligne de mire ? Les Réseaux Sociaux d'Entreprise et les plateformes collaboratives innovantes.

L'utilisation d'outils collaboratifs facilite de manière significative les interactions entre collaborateurs et la collaboration en entreprise. L'accès à l'information devient facile, la communication interne et transversale est optimisée, favorisant ainsi l'engagement des salariés au sein de l'entreprise. Mieux, le recours à ce type de solutions s'inscrit dans un véritable enjeu business et devient progressivement un réflexe au sein des entreprises.

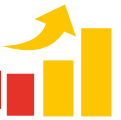
Avec les outils collaboratifs, il s'agit de permettre aux collaborateurs d'échanger et de partager leurs savoirs, dans une logique de Knowledge Management. Cela passe notamment par la mise en place d'un espace type réseau social destiné à inciter les collaborateurs, une fois sensibilisés aux enjeux de la transformation numérique, à aller plus loin dans les échanges et la collaboration en entreprise.

Concrètement, cet espace permet entre autres de :

- créer des groupes ou communautés de travail,
- poser des questions et échanger autour d'un projet,
- suivre le fil d'une discussion thématique,
- diffuser et partager des contenus entre collaborateurs
- permettre une communication plus fluide...

Ainsi, décuplée par l'usage des outils numériques, la collaboration en entreprise devient plus horizontale : c'est la fin de l'organisation « en silos », l'information circule d'un site à l'autre, d'un service à l'autre, d'une équipe à l'autre, d'un collaborateur à l'autre.

La transformation digitale est une nouvelle forme de concurrence que vont se faire les entreprises de demain. Notre approche est basée sur une matrice de transformation digitale qui propose une vue synthétique des différentes activités du Groupe SABC pour assumer notre leadership et réaliser notre vision d'être le leader agro-industriel régional de référence dans la production et la commercialisation de boissons alimentaires au sein d'une organisation performante, rentable, moderne et citoyenne.



Paiement Marchand par Orange Money ZÉRO COMMISSION POUR LE CLIENT

PERFORMANCE ET INNOVATION

La phase pilote du paiement digital par Orange Money s'est faite dans la région de l'Ouest, d'octobre à décembre 2018. Pour cette première phase, 43% des clients de la région, représentant 6 points de vente, ont été retenus. Ils sont tous en zone urbaine et plus précisément à Bafoussam ville. Ils ont effectué sur la période 1 497 transactions pour une valeur de 10 014 991 Fcfa.

Le partenaire Orange s'est félicité des résultats enregistrés à cette étape. Toutefois, les grossistes / PVL ont remonté quelques points à améliorer comme les commissions de transaction niveau bar qu'ils estiment encore élevées (1% de la valeur de transaction), la communication sur la gratuité du paiement marchand niveau consommateur/client qu'il faut accentuer davantage.

L'axe de digitalisation mis en place par le top management du Groupe SABC l'an dernier vise, pour le volet marchand, la sécurisation des fonds, l'élimination des risques liés à la manipulation à tous les niveaux de paiement des fonds (éradication des faux billets) et la flexibilité dans la gestion des paiements avec la possibilité des commandes et des paiements à distance.

A la fin de la période test, force est de constater que le marché adhère de plus en plus aux mutations technologiques.

Fred EWANDE



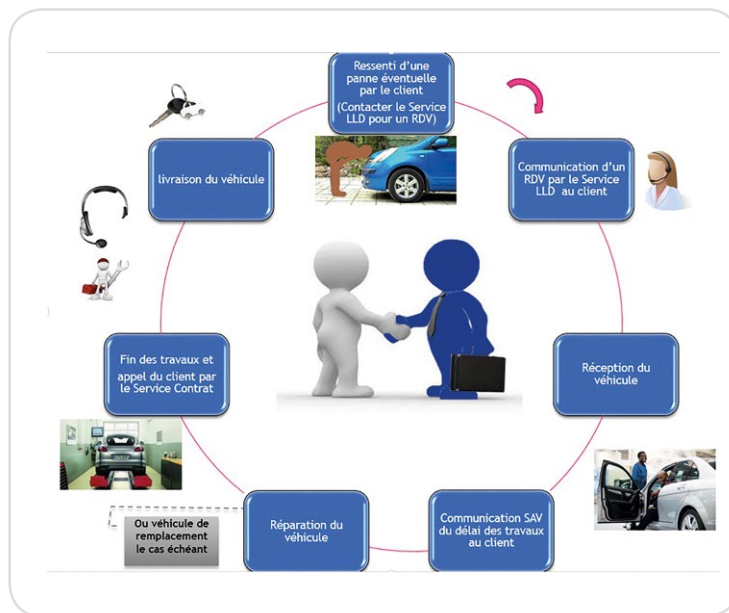
Une séance de formation des utilisateurs

La flotte des commerciaux renouvelée PROMESSE TENUE

La promesse avait été faite au personnel par le DG. Démarrée en août 2018, l'opération « renouvellement des pick-up mis en service avant 2010 » a été bouclée fin décembre. Au total, il s'agit de l'acquisition de 95 nouveaux pick-up. Et c'est conforme à l'engagement pris par le DG.

Pour Nicole Takam, Chef Service Equipements commerciaux National, « Nous souhaitons que les bénéficiaires utilisent ces nouveaux véhicules en bon père de famille, et surtout qu'ils trouvent là des outils leur permettant d'atteindre leurs objectifs de vente 2019. » Il est toutefois important de rappeler que ces Pick-ups sont tous des LLD (Location Longue durée). C'est une formule simple et dégressive, incluant assurances et kilométrage, qui offre automatiquement de nombreux avantages:

- meilleur tarif garanti pendant la durée de la location.



- maîtrise des coûts pour un budget "sans surprise" et échelonné : facturation mensuelle, sans immobilisation de capitaux.
- en cas d'immobilisation due à un accident ou à une panne, un véhicule de remplacement est automatiquement mis à la disposition de l'utilisateur.

Avec la fermeture du dossier de livraison 2018, s'ouvre celui de 2019 qui est en chantier à la direction de la distribution et la direction de la logistique et approvisionnement.

One Team, One Goal

Nicole TAKAM





SOCAVER

ARRÊT TEMPORAIRE DE LA PRODUCTION

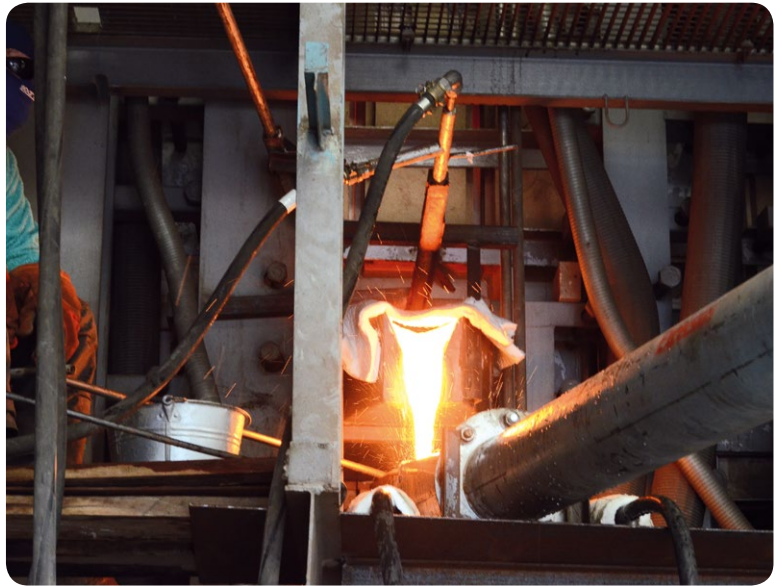
En accord avec les valeurs « performance, professionnalisme et innovation » du Groupe SABC, et dans l'optique de la satisfaction durable de sa clientèle, la SOCAVER observera un arrêt temporaire de production de début Février à Fin Mai 2019. Rappelons qu'en Mai 2018 déjà, les contraintes du marché dues à l'explosion des PET en BNA (boissons non alcoolisées) avaient déjà induit l'arrêt du Four 1 (capacité 50 tonnes/jour).

Pendant près d'un semestre, toute l'équipe projet s'activera pour la maintenance du Four 2 (capacité 110 totes/jour) et dont l'arrêt est programmé le 31/01/2019, avec l'assistance du constructeur allemand SORG, arrêt qui intervient après une première campagne de 7ans. Cette période sera mise à profit pour assurer la mise à jour de tous ses équipements ainsi que des deux Lignes de production, mais aussi l'installation des nouvelles machines de Contrôle Qualité (MCAL 4 et Squeeze), afin de nous arrimer aux exigences clients sans cesse croissantes. Ce sera également l'occasion d'optimiser l'aspect organisationnel des ressources matérielles et énergétiques de l'usine.

Afin de garantir la pérennité de l'emploi et piloter efficacement le personnel pendant la transition Arrêt/Redémarrage Four 2, les Ressources Humaines ont mis en place une politique de suivi et redéploiement du personnel pendant cette période de restriction d'activité.

Le démarrage du four et la reprise des activités de production se feront en juin 2019.

Memarisse MACHIA



Coulée du four

SOCAVER

CONSTRUCTION DU BÂTIMENT ATELIER PRÉFORMES

L'atelier Préformes en construction depuis Novembre 2018, sera opérationnel en juillet 2019.

Ce nouvel bâtiment qui aura la capacité d'accueillir 3 presses pour une grande capacité de production s'étend sur une superficie de 2.100 m² et abrite un atelier pour les services généraux, un atelier de production, un laboratoire et un magasin de produits finis, dont la capacité de stockage sera de 1.750 filtenaires (caisses dans lesquelles sont conservées les préformes produites).

Autour du bâtiment, nous aurons un espace ouvert aménagé de 550 m² pour l'installation d'un groupe électrogène, la circulation, le stockage, le nettoyage et le tri des caisses de préformes.

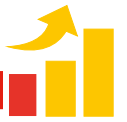


Le PCA Michel PALU au centre, visite le chantier

Il prendra en compte les exigences FSSC 22000 (respect des normes de Sécurité des Denrées Alimentaires) et KORE (exigences COCA-COLA). Il sera connecté à un réseau électrique stable qui permettra de réduire l'impact du coût d'énergie des préformes (réduction au strict minimum du fonctionnement des groupes électrogènes). Les changements de réseaux en cas de coupures se feront de manière automatique.

L'implantation du nouvel atelier préformes, en plus des lignes de production bouteilles et des presses à casiers, viendra confirmer le domaine de prédilection de la SOCAVER « Expert en Emballages ».

Memarisse MACHIA



Le centre des emballages de Yaoundé DÉJÀ OPÉRATIONNEL !

Le centre des emballages de la région du centre est désormais ouvert. Situé à l'entrée du quartier Nsam (Yaoundé), il est entouré de ce grand mur aux couleurs blanche, rouge et jaune, du groupe SABC, au-dessus duquel on peut apercevoir de loin les drapeaux du Cameroun, du Groupe SABC, et celui confirmant nos 70 ans de Leadership.

Opérationnel depuis le 16 juillet 2018, le centre des emballages de Nsam, qui est construit sur près de 4463 m², comprend deux magasins de stockage et des bureaux pour le personnel qui y est affecté. Il a une capacité moyenne de réception de 4 500 palettes. Il reçoit les emballages de tous les centres de distribution et des centres commerciaux de la région du centre.

Ses tâches principales sont : le déballage et le conditionnement des bouteilles neuves reçues directement de SOCAVER; l'approvisionnement des usines en emballages neufs; le stockage des emballages dormants.

Il sert aussi de casse ou destruction des bouteilles hors normes. C'est ainsi qu'il est installé dans la cour avant du second magasin une première machine, appelée Trémie, qui sert à détruire les bouteilles hors normes sorties des usines de Yaoundé, des centres de distribution et des centres commerciaux de toute la région. Une deuxième machine installée à l'intérieur du même magasin sert à la destruction des casiers hors normes.



Le centre des emballages de Nsam représente un investissement de 343 527 635 francs CFA. Sa création permet de désengorger tous les autres centres de distribution et centres commerciaux de la région, de faciliter le flux des emballages et produits d'un centre à un autre, d'améliorer ainsi le temps de traitement des PVL et des Distributeurs et au finish d'assurer la disponibilité constante de nos produits et de nos services au meilleur prix au travers d'un réseau de distribution performant au service de nos clients.

Marcel Mbenga

Castel Hall de Douala et Yaoundé PLUS DE DIGITALISATION DANS LA GESTION

Initialement dédiés au personnel SABC pour servir d'espace de détente et de resserrement des liens, les Castel Hall de Yaoundé et de Douala se sont progressivement ouverts au grand public.



Castel Hall de Douala

Jadis administrés par la Direction industrielle et les différents sites, les « Castel Hall » de Douala et Yaoundé sont du ressort de la Direction de la communication depuis le 1er Janvier 2019.

L'ambition de ce changement d'orientation est de faire des Castel Hall des véritables centres de profit.

L'optimisation des « Castel hall » est la mise en place d'une gestion axée sur les résultats ayant pour objectifs :

- assurer l'autonomie financière
- assurer un meilleur suivi/pilotage par la mise en place d'un compte d'exploitation

et l'application des méthodes modernes de gestion.

- améliorer la visibilité (The place to be)
- assurer une meilleure rentabilité
- assurer la promotion de l'image de marque du Groupe SABC

Afin de produire les effets escomptés, les innovations suivantes ont été apportées :

- la diffusion d'un nouveau tarifaire qui tient compte des aspirations des différents usagers par l'introduction d'un tarif hors week-end
- la mise en place d'un comité de gestion
- la digitalisation des services (Réservations

et offres)

- l'introduction de la notion de package dans la location (Mise à disposition de nos produits via un distributeur sélectionné, et des accessoires de service).

L'année 2019 sera marquée par la mise en œuvre progressive du plan d'action de la Direction de la communication afin de s'inscrire dans la mouvance de l'amélioration continue de la gestion des « Castel Hall » de Douala et Yaoundé afin de matérialiser la nouvelle ère qui s'ouvre pour un rayonnement de l'ensemble de l'écosystème du Groupe SABC.

Gustave Bwanga





ROAD SAFETY NEWS

Le Groupe SABC au 1er forum africain de la sécurité routière au Maroc



Stand d'exposition du Groupe SABC

Du 13 au 15 Novembre 2018, Le Groupe SABC, entreprise membre de la Fondation SAFE WAY RIGHT WAY Cameroun a participé au 1er Forum Africain sur la sécurité routière tenue à Marrakech au Maroc sous le thème « la sécurité routière en Afrique : levier de développement durable ». Le Groupe SABC répondait ainsi à une invitation adressée à la Fondation SAFE WAY RIGHT WAY Cameroun qu'il représentait en même temps.

Ce Forum, auquel étaient conviés les acteurs publics et privés, les composantes de la société civile au niveau du continent africain ainsi que les organisations internationales concernées, se voulait une plateforme d'échanges d'expertises et de bonnes pratiques dans le domaine de la sécurité routière.

La délégation camerounaise composée d'une vingtaine de personnes (société civile et ONG, les acteurs du secteur public et le secteur privé représenté par le groupe SABC), était conduite par le Ministre des Transports, Jean Ernest MASSENA NGALLE BIBEHE.

L'objectif visé par ce forum était de capitaliser sur les acquis des uns et des autres en matière de sécurité routière pour que les similitudes

socio-économiques et culturelles entre Pays africains soient des atouts et des facteurs clés de succès.

Trois axes principaux d'activités étaient au menu de ce forum :

- Le premier a concerné les conférences et s'est penché sur les thèmes relatifs au management stratégique et institutionnel de la sécurité routière, au financement et au pilotage des stratégies, à l'intégration des nouvelles technologies, au renforcement des capacités, à la sécurité routière dans les milieux professionnels, aux études et recherches ainsi qu'à l'ouverture sur les composantes de la société civile ;

- Le deuxième axe d'activité concernait la présentation du savoir-faire dans les stands. A cet effet, les deux stands réservés au Cameroun ont été occupés par l'association SECURROUTE et le Groupe SABC. Sur la base des échanges et des supports distribués, ces deux représentants ont fait courir une foule nombreuse avec au terme des interviews en live dans les chaînes TV et radio marocaines présentes. Certaines de ces interviews ont été diffusées sur YOUTUBE. Ci-dessous le lien : <https://www.youtube.com/watch?v=7-xBly4RFm4>.

- Le troisième axe était relatif à la remise des Awards pour les meilleurs films sécurité routière : Ici, le Cameroun a décroché trois trophées dont un pour la Fondation SWRW nommé dans la catégorie « Report » du film Africain.

Au terme de ces travaux, chaque pays s'est engagé à suivre les recommandations formulées par les Ministres des Transports présents. Un Comité dénommé « Observatoire Africain de la Sécurité Routière » a été créé séance tenante pour garantir le suivi de ces recommandations. Ce comité aura pour mission de développer la coopération à l'international et dans le continent, de générer une solide base de données et d'analyses pour un impact positif sur les politiques publiques concernant la sécurité routière.

La prochaine édition se tiendra dans deux ans dans un pays qui sera choisi par l'Observatoire africain de la sécurité routière en concertation avec les pays membres.

Paul Alain MEYEME

ENVIRONMENT

Respect the laws in force and control the impact of our activity on the environment.



To protect the environment is to preserve the survival and the future of mankind. Indeed, the environment is our source of food, drinking water, oxygen, medicines, etc. Our survival depends on the protection of nature, climate and biodiversity.

To assume our societal responsibility as a beverage producer and distributor to control the environmental impacts of our activity, several indicators were set up in 2018 by CODIR.

1. The ratio of waste (garbage equivalent to household waste) per litre of product
2. The water ratio per litre of product
3. The rate of waste recycling (solids)
4. The percentage of wastewater treated
5. And the rate of achievement of PDCA environment

According to Mr Leonard ELLANG, chief of service for environment, to achieve our goal, staff awareness must be permanent. At the end of 2018, these indicators have positively evolved.

Pedro GIL NOGUES



Let's make a sign for the environment

To help protect the environment, let's all make a sign that saves: compress our bottle after consuming our drink and place it in an appropriate garbage bin.





Clin d'œil sur notre écosystème : HOMMAGE À YVETTE MARIE NGOUNOU ALIAS GRAND-MÈRE

Gérante du Club André Siaka de Bafoussam. "Une dame, une entreprise, l'histoire d'une vie"

Yvette Marie NGOUNOU dit « Grand-mère » est un patrimoine culturel SABC. Elle est la gérante du Club du Personnel "André SIAKA". Elle est Veuve et mère de 5 enfants, elle est née vers 1958 à BAMENDZI. Elle quitte son activité de couturière à l'âge de 26 ans pour devenir hôtesse aux Brasseries du Cameroun pour les régions de l'Ouest et du Nord-Ouest grâce à un casting d'où elle est sortie major. Sa belle aventure avec le Groupe a duré 18 ans dont 16 ans comme superviseur des hôtesse de la région. Elle mettra alors fin à celle-ci en 2002 pour reprendre son métier de formation, la couture. Mais elle n'y restera pas longtemps car le Directeur d'Agence, Serge GUILHEMOTONIA, lui confia, par reconnaissance, la gérance du Club du personnel. Elle y servit jusqu'en 2013 avant de se voir confier la gérance du club André SIAKA nouvellement construite. Rigoureuse et persévérante, elle continue d'y servir avec ce joli sourire qui la caractérise. En visitant son album qui décrit toute son histoire avec Les Brasseries du Cameroun, "Grand-mère" s'est replongée dans ses plus beaux souvenirs non sans couler quelques larmes de nostalgie. Elle nous confia alors tout en douceur : "Les Brasseries c'est toute ma vie... Vivement qu'un jour, une distinction honorifique me soit décernée afin de récompenser ma loyauté au Groupe SABC et immortaliser symboliquement cette belle aventure à laquelle j'ai consacré presque toute sa vie".

Fred Ewande



M. ABENA : UN NOUVEAU CHALLENGE

D'abord Jobiste, Auxiliaire en 1995. Mandataire, puis Prestataire Vendeur Livreur (PVL) un an après, Monsieur ABENA OWONA Basile patron de chez ABBC Sarl, puisqu'il s'agit de lui, a gravi toutes ces marches pour enfin occuper aujourd'hui celle de Distributeur du Groupe SABC. Nous avons visité son magasin à Douala et il a gentiment accepté de nous faire part du nouveau challenge :



Monsieur ABENA bonjour, Vous faites partie de la première cuvée des PVL de la région du Littoral qui est passée Distributeur. Quelle est la zone qui vous a été attribuée ?

Je commencerai par remercier le Groupe SABC qui nous a donné l'opportunité de vivre cette nouvelle expérience. Comme vous le savez sans doute, j'ai commencé dans cette structure comme "jobiste" à l'époque. Aujourd'hui je me retrouve Distributeur. Ce qui veut dire pour moi patron d'une zone. Ce qui n'était qu'un rêve quand j'arrivais ici est devenu réalité. Je suis responsable de la zone 58 (Quartier Bonamoussadi). Et mon magasin est situé derrière la station Total Maetur, descente Denver.

Combien de clients avez-vous aujourd'hui, et que faites-vous pour satisfaire leurs besoins ?

Au départ j'avais 34 clients dans mon portefeuille. J'en ai 51 aujourd'hui. Qu'est-ce que je fais pour satisfaire mes clients ? Aussi simple que ça, mon équipe et moi essayons au maximum de reproduire sur le terrain ce que nous avons reçu de la formation aux Brasseries du Cameroun l'année dernière, en plus des conseils de mon chef de secteur qui nous coache au quotidien. Les briefings sont faits tous les matins à 7h. J'organise le travail de mes vendeurs. Je me rassure de la disponibilité

produit en magasin, de la bonne marche du système informatique et de la logistique. J'ai pu en accord avec mes clients créer un groupe Whatsapp qui, nous facilite les échanges et améliore la qualité de nos livraisons en clientèle. Mon équipe et moi-même négocions toutes les commandes, sans négliger aucun casier. Nous faisons tout pour être les premiers chez les clients. A chaque action commerciale nous remettons toujours les bonus recommandés par Les Brasseries. L'échange des avaries et la récupération des capsules pendant les promos se font sans problème. Chez ABBC Sarl, tout est vraiment mis en œuvre pour la satisfaction du client.

La capacité de stockage de votre magasin vous permet-elle d'être à l'abri des ruptures ?

Mon magasin est bâti sur une superficie de 400 m², disposant d'un volume de stockage de 12 000 unités de vente. Je peux vous rassurer qu'il est toujours plein à craquer, et aucun de mes clients ne se plaint de l'absence d'un produit. D'ailleurs je dispose d'un camion de 12 palettes qui se charge de l'approvisionnement du magasin chaque jour, de deux tricycles qui vont partout où besoin se fait sentir, d'une Dina 200 et d'un fourgon toujours pour assurer les livraisons de mes clients.

Que pensez-vous de la relation que vous vivez en ce moment avec le groupe SABC ?

Je peux vous dire sans bégayer que je suis serein. Chaque fois que j'ai eu un souci, une oreille m'a écouté, et le souci pris en compte. Vous savez, quand chaque parti gagne, il n'y a pas de problème.

Monsieur ABENA, votre mot sur la nouvelle distribution ?

Très bonne idée. Je sais que certains penseront que c'est parce que je fais partie des PVL qui sont passés Distributeurs, mais je peux vous dire que l'idée d'avoir "un distributeur-un client" est la meilleure. Avant, le client ne savait même plus qui appeler pour ses problèmes. Il y avait le PVL, le grossiste, le sous dépôt du quartier. Maintenant, tous mes clients savent que Monsieur ABENA est là pour résoudre leurs problèmes. Merci Monsieur Abena, nous vous laissons vous occuper de vos clients.

Marcel Mbenga



Bien comprendre l'IRPP

L'impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP), est un impôt direct assis sur le revenu annuel d'une personne physique imposable. Il a été créé au Cameroun en 1973 et réformé en 2002 par la loi N° 2002/014.

Le salarié justifiant d'un revenu mensuel de plus de 52 000 FCFA, est assujéti à l'IRPP, et supporte sur son salaire mensuel un montant d'irpp qui est en réalité un « acompte d'IRPP ».

Pour exemple, sur la paie de décembre 2018, le montant réel des gains annuels étant connu, l'IRPP réel annuel est calculé, et le salarié supporte la différence entre ce montant réel annuel d'IRPP et les acomptes d'IRPP versés de janvier à novembre, c'est ce mécanisme qui est appelé techniquement « la régularisation annuelle de l'IRPP » et qui produit généralement deux effets : soit le salarié enregistre un crédit d'impôt, c'est-à-dire un « trop payé » d'IRPP (le montant du trop payé lui étant reversé), soit alors un complément d'impôt qui traduit un « moins payé » c'est à dire une insuffisance des acomptes d'IRPP versés, dans ce cas le montant d'IRPP à payer sur décembre est un peu plus élevé que la moyenne des acomptes mensuels.

Bon à savoir :

- jusqu'à 5 000 000 FCFA de revenu net imposable, l'IRPP annuel à payer est égal à 850 000 FCFA, à partir de 5 000 001 F de revenu net imposable, le taux d'imposition passe à 35%.
- Le revenu net imposable s'obtient après déduction sur le revenu brut imposable, des frais professionnels de 30%, de la cotisation sociale CNPS et un complément de déduction de 500 000 FCFA annuel suivant l'art 29 du Code général des impôts (CGI).

Les (04) paliers de calcul de l'IRPP à partir du salaire net imposable : de 0 à 2 millions = 10% ; de 2 000 001 à 3 000 000 = 15% ; de 3 000 001 à 5 000 000 = 25% à partir de 5 000 001 = 35%

Valère BEYINA



"33" degrés challenge

What does PRILPI stand for?

Answer before the 1st of April 2019 to the following address: enquete33degresalombre@sabc-cm.com
The first 50 correct answers win 1 tee-shirt

Madame NGANTOUP TCHATOUO Clotilde épse WANDJI, Chef de Service Paie aux Usines de Douala, est mutée en essai de promotion au poste de Chef de Service Senior Ressources Humaines à l'Usine de Ndokoti.

Monsieur DJOUONKEP Jean Bernard, Chef de Section Paie à SOCAVER, est muté en essai de promotion au poste de Chef de Service Paie aux Usines de Douala – Koumassi.

Madame MOTUE KAMGA épse TALOM Nicole Flore, Chef de Bureau Mutuelle aux Usines de Yaoundé, est mutée en essai de promotion à la Région du Centre au poste de Chef de Section Paie.

Monsieur NOUMBISSIE MONTHE Jean Jules, Magasinier Produits à l'Exploitation Duricam, est muté en essai de promotion dans la même Exploitation au poste de Chef de Quart.

Monsieur FOTZEU TCHAKOUNTE Mardochée, Employé Polyvalent à l'Exploitation Olembé, est muté en essai de promotion au poste de Chef de Quart au Centre Commercial Yaoundé 1, poste créé.

Monsieur MOUPE Ibrahim Désiré, Agent de Maîtrise Polyvalent à l'Exploitation Duricam, est muté en essai de promotion au Centre Commercial Yaoundé 1, au poste de Chef d'Exploitation Commerciale.

Monsieur NANSI Hermann, Ouvrier Caviste au Service Fabrication des Usines de Yaoundé, est muté dans le même Service au poste d'Ouvrier Brasseur, vacant.

Monsieur TEUKAP TCHATCHOUA Franck Derrick, Assistant Caviste au Service Fabrication des Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion dans le même Service au poste d'Ouvrier Caviste.

Monsieur SIMO Romain, Conducteur Maître au Service Conditionnement - Chaîne 6 des Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion dans le même Service au poste de Conducteur Etiqueteuse - Chaîne BG.

Monsieur FOYET NGANKAM Jean Brice, Conducteur Encaisseuse au Service Conditionnement - Chaîne 6 des Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion dans le même Service au poste d'Agent Qualité, vacant.

Monsieur Zacharie NKOMBA NTO, Conducteur Dépalettiseur au Service Conditionnement - Chaîne 6 des Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion dans le même Service au poste de Conducteur Pasteurisateur.

Monsieur NJIMONCHARE Charles Aloys, Animateur Trade, en sureffectif à la Région du Littoral, est muté au même poste, vacant, au Service Commercial DURICAM de la Région du Centre, à compter du 1^{er} mars 2019.

Monsieur TADIE FUMTUM Alain Vergès, Directeur Technique à SOCAVER, est nommé au poste de Directeur d'Exploitation de SOCAVER, à compter du 1^{er} novembre 2018.

Monsieur MENOUNA Anselme, Chef de Département Exploitation Commerciale, est promu au poste de Directeur de la Distribution, à compter du 11 janvier 2019.

Monsieur NJILIE MOUMBAIN Amadou, Magasinier à l'Exploitation de Bonabéri, est muté en essai de promotion dans la même Exploitation au poste de Chef de Quart, vacant.

Monsieur NGAMEDJEU NGAMENI Rodolphe, Magasinier au Service Commercial du Moungo à Mbanga, est muté en essai de promotion au même poste à l'Exploitation de Bonabéri.

Monsieur KOTTO Emmanuel, Cariste à l'Exploitation de Ndokoti, est muté en essai de promotion au Service Commercial du Moungo à

Mbanga au poste de Magasinier

Monsieur POUGOU Modeste, Magasinier au Service Commercial du Moungo à Nkongsamba, est muté en essai de promotion au poste de Magasinier à l'Exploitation de Ndokoti, vacant.

Monsieur NLEGLA Joseph, Cariste à l'Exploitation de Ndokoti, est muté en essai de promotion au Service Commercial du Moungo à Nkongsamba au poste de Magasinier

Monsieur NKAMKENG Nathan Clay, Cariste à l'Exploitation de Ndokoti, est muté en essai de promotion à l'Exploitation de Bonabéri au poste de Magasinier



KAMGANG Désiré



DEUTOU Bernard



WAFU Marc



NOUMBISSIE MONTHE Jean Jules



NONO NONO Raoul

Monsieur NJIFON NDAM Arouna, Cariste à l'Exploitation de Ndokoti, est muté en essai de promotion au poste d'Employé Archives dans la même Exploitation

Monsieur NKOUOKAM Ambroise, Contremaître Principal Mécanicien aux Usines de Douala, est muté en essai de promotion aux Usines de Douala-Koumassi, au poste de Chef d'Atelier Maintenance Mécanique Conditionnement, vacant.

Monsieur WAFU Marc, Chef d'Atelier Maintenance Embouteillage aux Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion à la Direction Maintenance et Travaux Neufs au Siège Social, au poste d'Ingénieur Mécanicien Senior Conditionnement, vacant.

Monsieur KAMGANG Désiré, ingénieur Mécanicien Services Généraux et Fabrication à la Direction de la Maintenance et Travaux Neufs, est promu dans la même Direction au poste d'ingénieur Mécanicien Senior Services Généraux et Fabrication.

Monsieur DEUTOU Bernard, Contremaître

Principal Mécanicien aux Usines de Douala-Ndokoti, est muté en essai de promotion aux Usines de Yaoundé, au poste de Chef d'Atelier Maintenance Mécanique Conditionnement.

Monsieur EYAGBOUSSE Léonard, Contremaître Principal Mécanicien aux Usines de Douala, est muté en essai de promotion aux Usines de Douala-Ndokoti, au poste de Chef d'Atelier Maintenance Mécanique Conditionnement, vacant.

Monsieur KOULAGNA Jean Baptiste, Coordonnateur Travaux Neufs à la Direction Maintenance et Travaux Neufs, est muté en essai de promotion à l'Usine de Garoua, au poste de Chef d'Atelier Maintenance, vacant.

Monsieur NONO NONO Raoul, Contremaître Principal SMQ à l'Usine de Bafoussam, est muté en essai de promotion à l'Usine de Garoua au poste de Chef de Service Qualité, vacant.

Madame ENNIH Emilia Epse MAKOGE, Contremaître Principal Laboratoire à l'Usine de Garoua, est mutée en essai de promotion dans la même Usine au poste de Chef de Laboratoire, vacant.

Monsieur TATCHI DJAMEN Yves, Contremaître Principal SMQ-HACCP-Hygiène à l'Usine de Garoua, est muté en essai de promotion à l'Usine de Douala-Ndokoti au poste de Chef de Service Qualité Junior, vacant.

Monsieur SIMO Albert, Chef de Service Production des Fluides à l'Usine de Garoua, est promu dans la même Usine au poste de Chef de Service Maintenance et Service Généraux, vacant.

Monsieur GANNO FOUAMENE Lemeux Pascal, Contremaître Principal Maintenance Planifiée Electrique à l'Usine de Bafoussam, est muté en essai de promotion dans la même Usine au poste de Chef d'Atelier Production des Fluides, vacant.

Monsieur GUEPKAP KAPGUE Jean Bart, Contremaître Principal instrumentiste aux Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion aux Usines de Douala au poste de Chef d'Atelier Production des Fluides, à compter du 01 mai 2019.

Monsieur WELLAN EDIMBO Serges Bruno, Contremaître Principal Support Maintenance Entretien aux Usines de Yaoundé, est muté en essai de promotion dans les mêmes Usines au poste de Chef d'Atelier Production des Fluides, vacant.

Monsieur NGAMO Louis Stéphane, Chef de Service Entretien à l'Usine de Bafoussam, est muté dans la même Usine au poste de Chef de Service Maintenance et Services Généraux,

Monsieur REYANG Frédéric, Chef de Service Senior Audit QHSE, est muté au poste de Responsable Audit Système Groupe,

Madame NONO DAYO Fleura de-storelle, Chef de Service Audit QHSE, est mutée au poste de Responsable Audit Système Groupe,

Madame MBAZOA Philomène Gérardine Epse ELLANG ENGAMBA, Attachée de Direction à la DQHSE, est mutée en essai de promotion au poste de Responsable Sûreté et Sécurité aux Usines de Douala-Koumassi.

Monsieur KAMWA SOKOUNDJOU Max Robinson, Contremaître Principal SSE aux Usines de Yaoundé, est muté en, essaie promotion, au poste de Responsable Sûreté Sécurité aux Usines de Douala-Ndokoti.

Monsieur YEBGA NYOBE Nicolas Cyrille, Contremaître Principal SSE à l'Usine de Garoua, est muté en essai de promotion au poste de Responsable Sûreté Sécurité TC/CP aux Usines de Yaoundé.

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
Jacques Elimbi
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 : Francis Chi Ndifor
Secrétaire de Rédaction Adjoint :
Mémarisse Machia Amang

Correspondants
Siège Social : Vivi Blando Tchatchoua
Littoral : Clément Tjesngui/Lucien Essomba
Centre : Sylvain Akono/Marcel Mbenga
Ouest : Fred Ewande
Nord : Christian Modemo
Sud-Ouest : Eric Mbiendou
Socaver : Mémarisse Machia Amang
Semc : Edouard Toukam
SIAC : Armelle Tchokonte

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

Distribution
Direction des Ressources Humaines

Tirage
4 000 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
www.facebook.com/lesbrasseriesducameroun



LE SAVIEZ-VOUS?

Impact du digital sur les performances de l'entreprise.

Le Groupe SABC a pris en marche le train du digital depuis de nombreuses années déjà. Leader agro-industriel, la SABC est parmi les premières entreprises au sein du Groupe SABC à se doter d'un site internet en 2006 et à s'ouvrir aux réseaux sociaux avec la création d'un compte Facebook institutionnel en 2011.

C'est une entreprise mature digitalement parlant qui doit faire face aux exigences et aux contraintes liées à l'environnement digital en 2019.

Quand on parle de digitalisation au Groupe SABC, il est important d'en souligner 2 aspects :

- La digitalisation des processus métiers
- Le marketing et la communication digitale

La digitalisation des processus métiers a un impact immédiat sur les performances et le quotidien du personnel. Elle permet de simplifier les process et procédures et par conséquent d'accélérer leur implémentation pour plus d'efficacité et de productivité. Un exemple vient tout de suite à l'esprit : la digitalisation de la procédure de demande de congés à travers l'intranet e-lions, qui est venu simplifier et fluidifier le départ en congés du personnel du Groupe. A l'instar de cette procédure, de nombreuses autres sont en cours de digitalisation pour un meilleur rendement global.

Si la digitalisation des processus métiers est un processus interne qui impacte le personnel, le marketing et la communication digitale ont un impact auprès du grand public et peuvent modifier la perception de notre entreprise et de nos produits et par conséquent impacter les volumes de ventes du Groupe SABC. Pour l'illustrer il suffit de ressortir le nombre d'attaques



subies par nos marques sur les réseaux sociaux et autres plateformes digitales au cours des derniers mois et les réactions immédiates qui ont suivi de notre part. A ce titre, il convient de dire que chaque employé est un ambassadeur du Groupe SABC et que chaque attaque devrait être perçue comme une attaque personnelle et induire une réaction, nous sommes plus de 6000. Par conséquent, on devrait avoir une armée composée de 6000 soldats prêts à défendre le Groupe SABC et ses différentes marques en cas d'attaques.

Le digital est un formidable outil, mais c'est tous ensemble et de façon coordonnée que nous devons l'utiliser à l'avantage de notre entreprise. Alors comme le dit le désormais célèbre cri de guerre du Groupe SABC : One Team, One Goal !

Brice ABEGA

L'IMAGE DU TRIMESTRE





Castel Beer

SINCE 1961



GOLD AWARD



Médaillé d'**Or** aux « Quality Awards 2017 » de Monde Sélection



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ





Beaufort

PLONGEZ AU CŒUR
DE LA FRAÎCHEUR

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

Diffusé par MCCANN

