



Groupe SABC

Monsieur le DG de SOCAVER

Madame la DGA de SABC

Mesdames et messieurs les membres du CODIR et du COMEX

Monsieur le Président du Syndeboc

Messieurs les présidents de Syndicat

Mesdames, messieurs les représentants et délégués du personnel cadre, AM et EO

Chers collaboratrices et collaborateurs de la région et des usines du Centre

Monsieur le délégué

Je vous remercie pour vos mots bienveillants à l'attention de ma personne et du groupe SABC dont j'ai la charge et sachez que je prends note de vos préoccupations qui seront traitées comme il se doit au sein du CODIR et du COMEX, lieu de l'expression de la nouvelle gouvernance du groupe SABC) = si discours du délégué

Comme le veut donc la tradition, et nous sommes dans un pays de tradition, je commencerai mon allocution par vous exprimer (également) en mon personnel et au nom du CODIR et du COMEX tous nos vœux de bonne et heureuse année 2018 sous le signe de la santé, des joies familiales pour vous et vos familles et sous le signe de l'épanouissement professionnel pour tous les collaborateurs et collaboratrices de la grande famille Groupe SABC.

Je voudrais en cette nouvelle année saluer également toutes les nouvelles recrues de l'année 2017 de la Région du Centre : Bienvenue dans la grande famille du Groupe SABC.

Exprimer des vœux est tout sauf un acte gratuit et banal.

C'est le moment privilégié d'exprimer une volonté vraie de construire ensemble un Groupe ou tout le monde peut partager ses inquiétudes, célébrer ses succès, manifester son enthousiasme, formuler ses déceptions. C'est le moment finalement d'exprimer ses souhaits réciproques pour continuer à développer, à améliorer, à transformer, à réorganiser, à bâtir le véritable leader agro industriel régional de référence que nous voulons être « dans la production et la commercialisation de boissons alimentaires au sein d'une organisation moderne, performante, rentable et citoyenne » et où chacun se sente à sa place comme un véritable acteur de son métier, épanoui professionnellement.

Les vœux sont aussi l'occasion de construire ce dialogue franc, respectueux et constructif et de faire un point sur l'année qui vient de s'écouler comme de nous projeter dans l'année qui vient de commencer. C'est aussi pour moi l'occasion, après une année à la tête du groupe SABC, de faire devant vous l'exercice rapide d'un premier bilan fondé sur le sacro-saint principe de « dire ce que l'on fait » et de « faire ce que l'on dit ».

Lorsque j'ai démarré mes fonctions au sein de SABC le 11 Janvier 2017 je me suis engagé au travers de mon discours du 14 janvier à Douala à :

- ✓ A opérer un « changement dans la continuité » ou si vous préférez à poursuivre « le changement dans la continuité » de ce qui fut accompli
- ✓ A ne pas être « l'homme de la réduction » mais à être « l'homme du développement »
- ✓ A être l'homme du « savoir-faire et du faire savoir »
- ✓ A engager une stratégie de reconquête en faisant « rugir les Lionnes et les Lions » que vous êtes

2017 a été donc immédiatement une année placée sous la signe de la reconquête et du maintien de notre leadership.

Elle a démarré et c'est la première décision, par la mise en place d'une organisation/d'une gouvernance avec le CODIR qui établit la stratégie au Siège en étroite collaboration avec le COMEX qui déroule cette stratégie en Régions. Cette organisation qui regroupe SABC, SEMC et SOCAVER n'est pas une simple vue de l'esprit car cela procède finalement de la volonté simple et évidente que 30 cerveaux valent mieux qu'un seul afin d'imaginer, de construire et de maîtriser le destin du Groupe SABC en prennent ensemble les grandes décisions pour les appliquer collectivement.

Sachez que le DR et le DEX/DU de chaque Région se voit ainsi chaque début de semaine et chaque fin de mois dans un format de COMEX Régional pour faire un point régulier sur la reconquête en cours de leur Région.

Je salue ici Etienne Awongo et Aubin Tededom qui font partie du COMEX de SABC et qui font un travail remarquable sans oublier – comment le pourrais-je - Jean NKAPTSCHOUANG qui a pris sa retraite bien méritée il y a quelques jours et dont je salue à nouveau le parcours et la contribution formidables à notre Groupe.

La deuxième décision a été de compléter notre vision, notre mission et nos valeurs. Il faut retenir ici que Loyauté, Innovation et Professionnalisme ont été rajoutés à Performance, Responsabilité, Intégrité et que la mission « d'assurer une disponibilité et qualité constante de nos produits au travers d'un réseau de distribution performant au service de nos clients » a été adoptée.

La troisième décision concerne la transversalité du Groupe SABC avec la mise en place de forums transversaux sur nos grands sujets communs comme la qualité, la sécurité, la planification, les risques financiers,... Il s'agit du COSECUR, du COQUAL, du CORISK, du COCOM et du COCOR pour ne citer que les principaux et dont j'espère vous avez entendu parler. Cela signifie très concrètement que nous travaillons collectivement ensemble en partageant les décisions au quotidien.

Là aussi Etienne et Aubin y participent activement. Merci.

La quatrième décision concerne les retours aux fondamentaux sur la base des 2P2D : bon produit, bon prix, bonne distribution, bonne disponibilité.

Il s'agit ici de garantir au sein du Groupe SABC la totalité de notre gamme en qualité, en quantité et au bon prix sur l'ensemble du territoire du Cameroun et au travers des 42 centres de distribution de SABC. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de réintégrer Tanguai dans la distribution de la gamme de SABC car qui « veut vendre des BG doit vendre de l'eau » et qui « veut vendre des BG doit vendre de la bière » et ainsi de suite. Notre force c'est la gamme, l'intégralité de la gamme qui doit être disponible sur tout le territoire du Cameroun ! Nous avons dans la même logique repris le contrôle de notre modern Trade dont je salue ici le travail remarquable.

La cinquième décision fut de massifier nos investissements avec une nouvelle ligne canettes, une nouvelle ligne PET sur DLA, le transfert de la ligne PET à Bafoussam, 2 TOD à Yde (j'y reviendrai), des

extensions importantes des magasins logistiques en usines et dans nos centres de distribution et là aussi j'y reviendrai, et des achats massifs d'emballages. Cela a permis de répondre à nos pbs de disponibilité notamment au mois de Décembre ou nous avons quasiment atteint un record de 1 million d'hectolitre sans aide à la vente et c'est le lieu ici de vous remercier pour votre engagement et votre dévouement exceptionnels en cette fin d'année passée.

La sixième et dernière décision importante a été de donner corps au Groupe SABC avec le regroupement de nos 3 Stes, experte en eau minérale pour SEMC, experte en emballages pour SOCAVER et leader agro industriel pour SABC. Pour cela la DIRCOM a été renforcée. Grâce à elle, un film institutionnel, des drapeaux, des pins, une campagne d'affichage ont été la matérialisation physique de notre Groupe dont le slogan est que « depuis 70 ans chaque produit du Groupe SABC est un engagement au développement du cameroun ». Cela a pour but de montrer l'ampleur de notre Groupe, son impact, sa citoyenneté et de nous reconnecter ainsi avec la Ste civile comme avec le monde de l'Administration, de la Politique et celui des Affaires.

En dépit d'une crise sécuritaire importante au cours de l'année 2017, de la chute des cours des produits de rente qui ont notamment directement affecté votre région, les premiers résultats de notre nouvelle organisation sont plus qu'encourageants :

- Une production de quasiment 1 million d'hectolitre au mois de Décembre sans aide à la vente !
- Un record de PDM bière sur le mois de Novembre proche des niveaux de 2015 avec des tendances très positives sur le dernier semestre en bière blondes comme brunes
- La quasi stabilisation de nos PDM sur l'eau minérale depuis 3 mois
- 5 points de PDM gagnés sur l'année en BG
- La stabilisation de nos PDM depuis 4 mois en AM
- Le désendettement enfin amorcé de notre Sté
- Le lancement du chantier pesée de postes et filières d'emplois et de la mobilité, de l'ascenseur social et de l'extension de l'assurance santé pour les EOM avec un quadruplement de la couverture
- Une plus grande motivation et une plus grande implication de nos collaborateurs
- La réactivation du système management de la qualité et création du dept QHSE
- L'implication active et courageuse du gouvernement et de nos actionnaires faut-il le rappeler à 15% camerounais, dans la sauvegarde de ce patrimoine agro industriel avec le développement des matières premières locales (Mais et sucre), des investissements importants dans nos usines et nos centres de distribution y compris en zones anglophones ou dans le Nord et le partenariat renforcé avec tous notre éco système industriel, commercial et de service pour créer et mettre en valeur l'expertise camerounaise.

Je pense que nous pouvons applaudir ces premiers résultats !

Concernant plus particulièrement la Région et les usines du Centre, l'année 2017 aura été marquée par :

Au niveau de la Région :

- La croissance de 20% de notre MT
- L'exécution impeccable du jeu concours sur Mutzig traduction d'une parfaite coordination, planification entre région et usine du centre
- Un taux de disponibilité de nos produits de 90% en amélioration constante

- Une progression de 8% des ventes BG
- 30% de capacité supplémentaire sur les CC majeurs d'Olembe et Duricam avec 11 chariots neufs supplémentaires sur l'ensemble des CC/CD
- La migration réussie de notre Data Center à Yde

Au niveau des usines :

- Usines performante sur l'année et très performante sur les 3 dernier mois avec une production annuelle de 3,14 Mhl en hausse de 1%
- Des indices qualité en hausse
- Des records de production et de rendements sur la ligne 6 Verre et la ligne 8 PET
- 2 TOD supplémentaires pour accroître la capacité de notre production de bière
- La démobilisation réussie de notre petite ligne PET à bout de souffle
- La palettisation à 140 packs de nos palettes BG
- Un équipement carboscan pour l'analyse en ligne du CO2
- 10 chariots nouveaux supplémentaires pour les MLU

La Région du centre que j'ai qualifiée de « deuxième tanière » du Lion avec plus d'un tiers des volumes de Vente et de la Production totale du Groupe a fait un travail remarquable en 2017 et je vous en remercie et je crois qu'à notre tour Nous, CODIR et COMEX, pouvons applaudir vos réalisations !

Je suis bien conscient cependant que si nous avons remporté des victoires importantes, nous n'avons pas encore gagné la guerre car il nous faut remporter des batailles cruciales et symboliques notamment sur l'eau et la bière sans pour autant brader nos prix, nos produits et leurs images.

C'est mon engagement en 2018 car après avoir posé les fondamentaux de notre activité et de notre organisation en 2017, j'ai fait de notre reconquête commerciale et du maintien de notre leadership une priorité absolue en 2018 en rappelant que je ne suis que l'entraîneur et que c'est vous qui gagnez les matchs sur le terrain !

Pour cela j'ai besoin de vous les Lions et les Lionnes de la Région du Centre qui avec la région du Littoral représentez plus de 70 % de nos volumes. Ces 2 tanières du Lion sont en quelque sorte aux avants postes de notre stratégie de reconquête. Votre dévouement, votre engagement et votre esprit de combattants sont donc déterminants pour votre Groupe, le Groupe SABC, chacune des filiales, chacune des régions et des usines demeurant solidaires les unes des autres dans un véritable éprit d'équipe, d'entraide et de partage des bonnes pratiques car c'est là, la force véritable d'un Groupe !

Aussi tout en maintenant un niveau de qualité, de performance et de compétitivité très élevé, atouts indispensables dans notre reconquête, la reprise de nos PDM sur la bière en faisant des volumes intelligents va être essentielle. Tout aussi essentiel sera de « Gagner la bataille de l'eau » avec Tangui et surtout Vitale. Gagner la bataille de l'eau c'est définitivement regagner le leadership de SABC car comme je l'évoquais c'est avec l'eau comme produit d'appel que l'on vend des BG puis de la bière et vice versa...

Ces 2 points sont désormais connus de tout le Groupe SABC comme une priorité absolue.

Si donc 2017 a été placé sous le signe du retour du Lion et du retour aux fondamentaux, 2018 est placé sous le signe de nos 70 ans avec l'accélération de notre mutation de société encore plus agile, efficace, réactive avec une vraie vision client, une reconquête régionale et des principes d'amélioration continue, de performance et d'excellence.

Ainsi après avoir réalisé nos investissements majeurs en 2017, il s'agit principalement en 2018 de :

- Célébrer nos 70 ans tout au long de l'année et montrer l'ampleur de notre Groupe et démontrer notre leadership d'agro-industrie performante, moderne, rentable et citoyenne au service du développement du Cameroun
- Réorganiser définitivement notre distribution avec un principe simple de « un PDV = un Distributeur »
- De lancer un programme d'activation et de fidélisation des points de vente pour regagner la fidélité et la loyauté de nos consommateurs et je salue ici la présence du Pdt Tapa du Synedeboc
- De finaliser le chantier de la pesée des postes et des filières d'emplois et de gagner en performances et en excellence en récompensant les meilleurs de façon objective et en formant ceux qui souhaitent rejoindre « le groupe des locomotives »
- De mettre en oeuvre le système management de la qualité et de se faire certifier sur l'intégralité de notre activité en ISO 9001 V2015 avec une vraie vision client
- De lancer la digitalisation et la simplification de notre métier dont l'intranet sera un premier exemple concret et à terme de 2018 une migration de nos systèmes d'information

Il s'agit aussi et enfin de placer 2018 sous le signe de la sécurité et de l'intégrité qui furent par trop souvent négligés en 2017.

S'agissant de la Région et des usines du Centre, 2018 concernera les points suivants :

- Gagner avec SABC la bataille de l'eau en faisant la reconquête de nos parts de marché avec Tangui et Vitale et en redevenant le leader en eau minérale naturelle en poursuivant également la communication sur SEMC comme le seul expert en eau minérale et en finalisant son redressement financier
- D'accompagner nos distributeurs PVL et Grossistes dans la réorganisation courageuse et nécessaire de notre distribution pour plus de performance et de rentabilité
- De gagner nos PDM en Bière, BG et AM grâce à notre programme de fidélisation des points de vente
- De poursuivre le développement du Modern Trade
- De poursuivre la formation, la promotion, la mobilité et la polyvalence du personnel pour une plus grande motivation/implication, une plus grande réactivité, une plus grande efficacité et donc une plus grande productivité et compétitivité des sites
- De mettre en oeuvre le système management de la qualité et la certification ISO 9001 v2015 sur toutes les activités de la Région et des usines
- En investissements : 8 chariots neufs, agrandissement du dépôt d'olembe, mise en place d'un centre d'emballages pour décongestionner usines et CC/CD, remplacement de la soutireuse ligne 5 et modernisation de sa laveuse, propagateur de levure et levurier, bêche à eau

Mesdames et messieurs, chers amis,

La reconquête est bien en cours. Nous sommes une équipe motivée, formée, compétente et plus que jamais déterminée au sein d'un Groupe réorganisé et en ordre de bataille afin de que nous redevenions

définitivement le leader dans la production et la commercialisation de boissons alimentaires dont la Région du centre est une composante essentielle, déterminante.

Mais cette reconquête et ce leadership c'est d'abord et avant tout un état d'esprit au quotidien : Soyez des acteurs du changement, faites que la réflexion précède l'action dans chacun de vos actes; travaillez en équipe plutôt qu'individuellement; améliorez-vous constamment en vous posant systématiquement la question de savoir comment je peux mieux faire et remettez-vous en question systématiquement car la routine peut être « mortelle ».

Ce n'est qu'à ces seules conditions que nous resterons le leaders agro industriel régional de référence dans la production et la commercialisation de boissons au Cameroun au service du développement de notre pays le Cameroun. Car la meilleure façon de maîtriser notre destin est de le créer - nous tous - par notre performance, notre capacité d'innovation, d'excellence et surtout d'humilité.

Oui, l'humilité de savoir perdre mais de s'améliorer, l'humilité de comprendre que nos clients sont notre raison de vivre et que nous les avons parfois et dans un passé encore récent pas assez considérés, l'humilité de reconnaître et d'encourager la vigueur et la capacité à innover de la jeunesse pour nous les anciens, l'humilité de reconnaître pour vous les jeunes de respecter les anciens et tous ceux qui nous ont précédé car ils ont permis de bâtir ce Groupe formidable, l'humilité de ne pas être que des chefs, des boss mais bien de se mettre au service des autres, de nos collaborateurs pour les faire grandir à leur tour, l'humilité enfin d'admettre que nous devons tout le temps, en permanence changer, nous réinventer car le monde autour de nous change à une vitesse fulgurante.

Oui mes chers Amis gagner en humilité c'est gagner en grandeur car Seul on n'est rien, Ensemble nous pouvons tout. C'est pourquoi ne doutez pas un seul instant que nous sortirons victorieux de notre reconquête en ayant Tous participé à changer, transformer, adapter, renforcer et améliorer le Groupe SABC à l'aune de ses 70 ans.

J'ai, le Groupe SABC, a définitivement besoin de vous les Lionnes et les Lions de la Région du Centre : c'est un travail d'équipe qui est très bien résumé dans notre slogan désormais connu de « One Team One Goal » !

Bonne année 2018 !

Emmanuel DE TAILLY
Directeur Général Groupe SABC