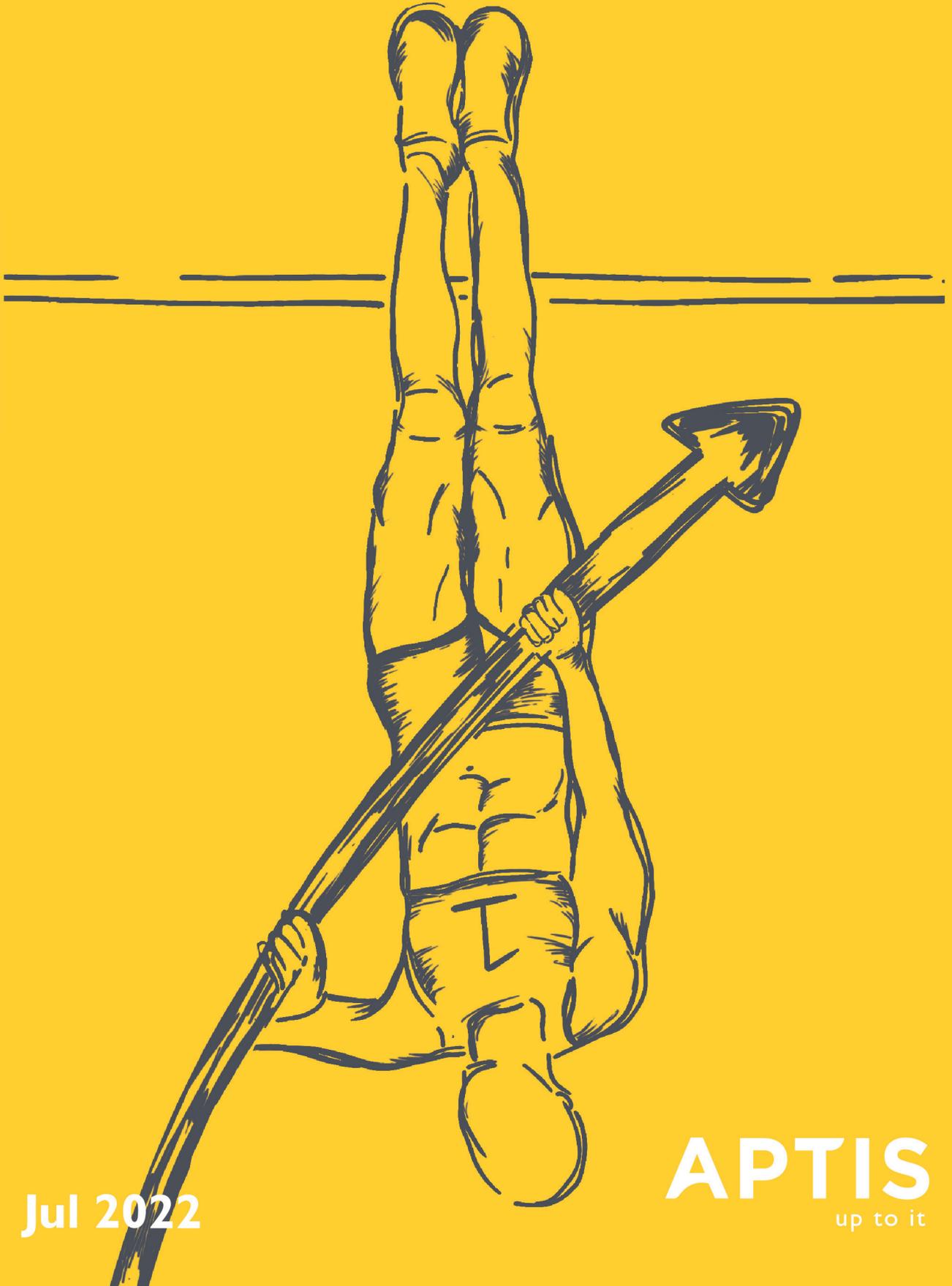


UP TO IT

MAGAZINE



Jul 2022

APTIS
up to it



Jean-Pierre Mamet,
CEO du Groupe APTIS

L'Edito de Tioco

Chers Lecteurs,

Six mois après le lancement de notre magazine **“UP TO IT”**, j'ai le plaisir de vous présenter sa deuxième édition. Portés par vos encouragements et retours constructifs, nous avons voulu vous proposer une photographie des initiatives du Groupe APTIS.

Dans ce contexte économique difficile, nous puisons notre énergie dans notre culture et nos valeurs. Nos objectifs sont multiples : protéger le pouvoir d'achat des consommateurs, générer de l'optimisme et de la confiance dans l'avenir, ou encore bien prendre soin de nos équipes.

Je tiens également à féliciter nos collaborateurs des différentes entreprises du groupe pour leurs efforts. TNS Consumer qui met un point d'honneur à offrir des produits aux meilleurs rapports qualité-prix.

Resiglas qui utilise son expérience pour améliorer la qualité de vie des foyers mauriciens. Mais je veux aussi mentionner Racso qui accompagne nos agriculteurs avec de belles innovations technologiques ou encore ZAKADI qui fait preuve de créativité et d'efforts pour tenir sa promesse de menus saisonniers valorisant les produits frais et locaux.

Autant de challenges que le Groupe APTIS est prêt à relever grâce à son insatiable envie de gagner. À l'image d'un perchiste aux Jeux Olympiques, la barre n'est jamais trop haute.

Let's be UP TO IT.

Bonne lecture,
Jean-Pierre Mamet

À l'image d'un perchiste aux Jeux Olympiques, la barre n'est jamais trop haute.

06

Company News

Gulfood Expo

Engagement Social

APTIS mise sur la jeunesse

08

Quoi de neuf ?

La nouvelle boisson énergisante de TNS Consumer

Aqua Lounge

ZAKADI s'agrandit

16

Interview Oscar Mamet

Apprendre, c'est gagner

19

Bienvenue chez Nous

News Recruits

Mess Room

20

APTIS CSR

Ironman pour la bonne cause

Trophée de Golf

26

Kass enn Poz ar...

Neerah Sobhee

29

Fuel & Fleet Management

Racso à la pointe de la technologie

30

La minute HR

Rencontre avec Véronique Kayanaprecassen, HR Manager de Resiglas

32

Méthodo

Insight Team, pour des décisions éclairées

34

Innovation & Techonologie

Application AR pour Resiglas

36

Un thé avec...

Vishal Jeetah, Supply Chain Manager

APTIS
up to it

**We look to the future,
and we're up to it.
Always !**



DISTRIBUTION | COMMERCE | PROPERTY | ASSOCIATES

aptis.mu

Sommaire

TNS Consumer looking for new brands in Dubai



Have you ever heard about Gulfood Expo?

It is the largest annual food and beverages sourcing event in the world, where 120 countries and 4,000 companies are represented. In short, the best place to hunt for new exciting FMCG brands.

The General Manager and Group Marketing Manager of TNS Consumer went to Dubai in February for the 2022 edition of the Gulfood. Their mission? Identify new products that

meet the needs of Mauritian consumers and negotiate their importation into our national market. Our team has lived five days of fast-paced business and future-forward innovations.

Our delegation was one of those who proudly represented Mauritius among the flags of the whole world. The opportunity to feel the positive reactions towards Mauritius and our company!

Identify new products that meet the needs of Mauritian consumers.

Engagement Social

APTIS fait le bonheur de 112 foyers

Alléger le fardeau de ses employés et les soutenir afin qu'ils puissent acheter les produits de première nécessité. C'est dans cette optique que le Groupe APTIS, a remis, 112 bons d'achats à ses employés.

APTIS comprend bien les difficultés auxquelles certains employés font face en cette période économique difficile et espère que cette initiative permettra à certains salariés



de bénéficier de denrées de base. L'humain est une des valeurs d'APTIS. Le groupe est reconnaissant envers

ses employés qui sont au cœur de la réussite de l'organisation et souhaite continuer à les valoriser.

APTIS mise sur la jeunesse

« Nous faisons la différence en offrant l'opportunité à nos employés de réaliser leur plein potentiel », voici la mission d'APTIS. Le Groupe se tourne vers le futur et accompagne la nouvelle génération.

Implanté dans le paysage économique mauricien, le Groupe prend part à l'insertion professionnelle des jeunes à travers le Youth Employment Program (YEP). Plusieurs de nos collaborateurs sont passés par ce programme et jouent actuellement un rôle important dans la compagnie.

À travers des opportunités de stage, APTIS forme aussi les futurs diplômés pour le monde du travail. Le Groupe accueille des stagiaires Mauriciens et étrangers dans les différents départements, dont la finance, le marketing et les ressources humaines.

Les stagiaires contribuent aux activités quotidiennes, que ce soit en idée ou à la réalisation des projets. APTIS vise à offrir une expérience enrichissante qui leur serve dans leur carrière.

Aina Rabesahala, notre stagiaire en marketing qui a été un atout important dans la création de cette édition, affirme d'ailleurs : « Je me suis sentie comme un membre à part entière de la famille APTIS. Cette expérience m'a permis de libérer mes potentiels et je suis fière d'avoir pu relever le défi. »



Boisson énergisante KABISA à la conquête du marché mauricien

Avec leurs designs innovants et colorés qui reflètent l'esprit tropical de Maurice, impossible de rater les canettes KABISA sur les étagères des commerces de l'Île. Une nouvelle marque importée depuis la Pologne avec laquelle TNS Consumer compte bien partir à la conquête du marché des boissons énergisantes dans le pays.

Commercialisé depuis peu à Maurice, la distribution de ce produit est le fruit d'une collaboration entre Mutalo Group et TNS Consumer, nouvelle compagnie du Groupe APTIS.

Une option de choix pour les Mauriciens qui souhaitent bénéficier des avantages de la boisson énergisante sans en subir les inconvénients. En effet, les produits KABISA sont faits à partir d'ingrédients naturels, sont faibles en taux de sucre et contiennent une abondance de vitamines. D'ailleurs, ils ne contiennent pas d'édulcorants ni de conservateurs artificiels.

La gamme comporte quatre boissons. Tout d'abord, KABISA Energy Drink, une source d'énergie idéale à base de sucre naturel (betterave blanche) et de vitamines. Autre produit disponible, KABISA Spicy Ginger qui est une boisson gazeuse innovante au gingembre, piment et citron.

KABISA Party, boisson énergisante mixée à la vodka polonaise triple distillée et KABISA Vitamin Drink viennent compléter la gamme. Cette dernière contient du Magnésium, du Guarana, du Ginseng et des vitamines essentielles de la famille B qui vous aident à suivre votre rythme de vie rapide.

C'est une expérience exceptionnelle en goût et pleine de couleurs que vous fera vivre KABISA.

La boisson à l'esprit tropical.



Since 1998, the philosophy of Höllinger and the uncompromising quality of our organic products is characterized by this motto. To us, the authentic naturalness of our products and their regional origin are not just a current trend, but are rooted in decades of tradition!



100% Bio
100% Juice

Aqua Lounge

Une innovation signée Resiglas

Lancée en juillet 2021, l'Aqua Lounge connaît déjà un franc succès ! Avec ce nouveau modèle de piscine, Resiglas tient sa promesse d'offrir une meilleure qualité de vie à ses clients.

24 m² d'innovation. L'Aqua Lounge est le plus grand modèle de piscine en fibre de verre proposé par la compagnie. Une piscine singulière qui se démarque par ses deux zones distinctes : le bassin de nage et le coin lounge.

Profiter de moments de qualité avec ceux qui vous sont chers est un excellent moyen de se ressourcer. L'Aqua Lounge est conçu pour être une piscine multigénérationnelle dans laquelle toute la famille peut créer des souvenirs inoubliables.

Plus qu'une piscine, c'est un véritable espace de vie qui réunit

les grands et les petits.

Le coin lounge, avec ses bancs spacieux et sa table amovible, peut accueillir une dizaine de personnes. Un espace convivial pour vous détendre et vous rafraîchir. Un apéro, une pool party... vous avez l'embaras du choix. Alors, à vos cocktails !

Pionnier sur les produits en fibre de verre, Resiglas assure le bien-être de chaque foyer mauricien depuis plus de 60 ans.

Resiglas ne cesse d'apporter de l'innovation à ses produits pour offrir les meilleures expériences de vie dans les années à venir.

Une meilleure expérience de vie.



EST. 1958
RESIGLAS
Poolside

Spécificités:

Taille: 9,000 mm x 4,000 mm
Volume: 46,500 lts
Profondeur: 1500 mm

Table:

Matière: Fibre de verre
Longueur: 1100 mm
Largeur: 700 mm
Hauteur: 950 mm



L'adresse pour découvrir cette cuisine d'ici et d'ailleurs.

ZAKADI s'agrandit

ZAKADI ouvre un troisième restaurant à Vivéa Business Park. La nouvelle 'place to be' à ajouter à votre carnet d'adresse.

Implanté dans le cadre verdoyant de Vivéa Business Park, ZAKADI Restaurant & Café vous embarque pour une évasion culinaire alliant tradition et innovation.

Prendre un petit encas au coin café ou découvrir les audacieux plats du menu au coin restaurant, vous avez le choix. Dans tous les cas, vous allez vous régaler ! Vous pouvez aussi profiter de cette cuisine fusion chez ZAKADI Bar & Restaurant au Mahogany Shopping Promenade.

Avec une cave à vin intégrée, une équipe d'experts passionnés vous suggèrera les meilleurs accords entre mets et vins. Tout cela dans un cadre idyllique, au bord du lac de Beau Plan.

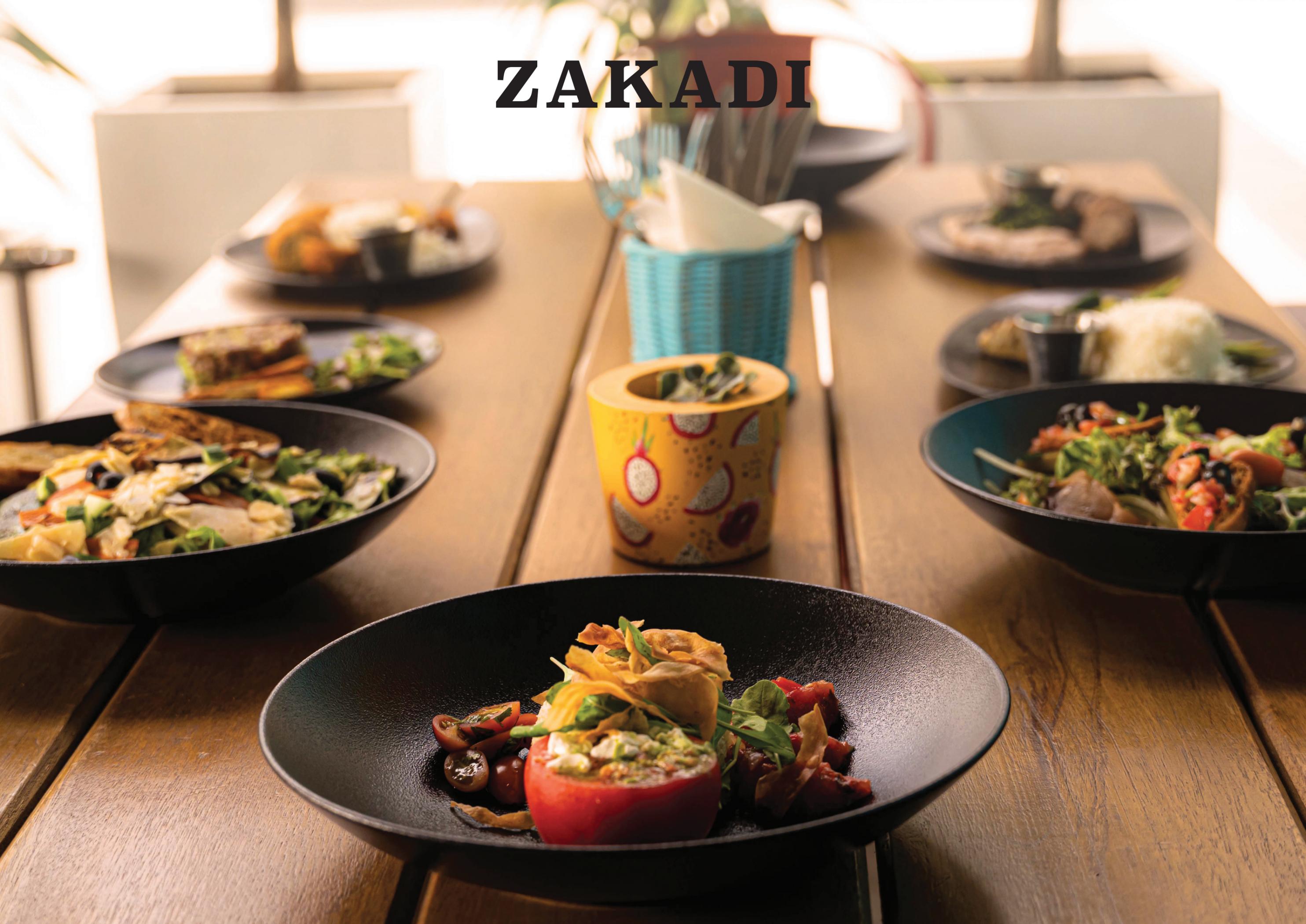
Au ZAKADI Atelier traiteur à Telfair, une sélection de petits-déjeuners est disponible en plus des plats du menu dans un cadre cozy et facilement accessible. ZAKADI propose aussi d'un service traiteur pour vos événements corporate ou particuliers.

Présent dans trois adresses, ZAKADI tient le concept d'une cuisine traditionnelle revisitée qui fusionne les bons plats locaux avec une touche d'inspiration internationale. Un concept innovant qui joue avec les formes et les saveurs.

Et pour célébrer chaque nouvelle saison, ZAKADI met en valeur les produits frais que nous offre la Nature. Le restaurant propose une carte saisonnière avec un choix de plats concoctés avec les ingrédients du moment.



ZAKADI





Apprendre, c'est gagner

Oscar Mamet, Deputy CEO du Groupe APTIS

Rencontre avec Oscar Mamet, Deputy CEO du Groupe. Il nous en dit plus sur un aspect de la culture chez APTIS : la volonté de gagner. Un esprit qui anime le Groupe mais aussi le fruit d'une éducation qui stimulait le sens du challenge.

La vision du Groupe APTIS fait référence à son ambition d'être leader dans ses différents secteurs d'activités. Quelle est votre définition de la position de leader ?

Dans le monde de l'entreprise, la signification de la notion de leader est multiple. La première étape serait justement de la définir. En fonction du marché sur lequel on se positionne, on fixera des objectifs différents.

Ce qui est important dans la recherche du leadership, c'est de se fixer un cap et tout faire pour y arriver.

L'essentiel est-il de participer ou de gagner ?

Ni l'un, ni l'autre ! L'essentiel est d'apprendre. À la fois apprendre de ses échecs pour ne pas les reproduire, mais aussi apprendre de ses victoires afin de les répéter avec consistance.

La performance est avant tout une question d'apprentissage. Vous connaissez peut-être la fameuse citation de Nelson Mandela : « Je ne perds jamais, soit je gagne, soit j'apprends. »

Dans le Groupe, nous attachons beaucoup d'importance à l'attitude qui est l'une de nos valeurs-phares. Nous souhaitons libérer le plein potentiel de nos collègues et leur permettre de devenir la meilleure version d'eux-mêmes.

D'où cette culture de la gagne provient-elle ?

La volonté de bien faire et de remporter des victoires est profondément ancrée dans la culture du Groupe APTIS. Dans notre famille, nous étions constamment tournés vers les challenges à relever.

Il y avait toujours un oncle pour nous lancer un défi du genre « qui sera le premier à toucher cette feuille de bananier ? ». Forcément, ce trait de personnalité familiale a dû influencer notre culture d'entreprise.

Comment s'exprime-t-elle dans l'entreprise ?

Elle s'exprime aussi bien dans nos entreprises où nos employés se dépassent pour atteindre leurs objectifs, mais aussi dans les événements de vie de l'entreprise. Il faut voir l'engouement et la compétitivité lors des tournois de football ou encore de dominos !

**« Je ne perds jamais, soit je gagne, soit j'apprends. »
Nelson Mandela**

Love Condom



Share only LOVE and PLEASURE with Love Condom®!

Since the early 90s, Love Condom®'s motto is to manufacture a premium quality condom affordable to everyone. Tested in Belgium and compliant with ISO 4074:2015 standard.

Bienvenue ! *chez nous !*

New Recruits

Forte de la croissance d'APTIS et de ses activités, le département Marketing du Groupe a accueilli cette année une nouvelle collaboratrice. Elle nous a rejointe comme Communication Coordinator.

Nom: Meleesha Potiah

Quelque chose que vous aimez: Je suis une fonceuse qui adore relever les défis

Quelque chose que vous déteste: la malhonnêteté, les lézards, l'oignon

Votre citation préférée:

Qui veut faire quelque chose trouve un moyen

Votre état d'esprit en rejoignant le Groupe APTIS:

Je suis excitée et déterminée devant le challenge qui m'attend. Je veux me surpasser et donner le meilleur de moi-même.

En rejoignant APTIS, je souhaite également grandir et développer mes compétences tout en me montrant UP TO IT.



Aptis Mess Room



Aussi importante que l'espace de travail, la salle à manger est un lieu privilégié, véritable accélérateur de cohésion au sein du Groupe.

C'est dans ce cadre chaleureux et accueillant que les collaborateurs se retrouvent pour boire un café, prendre le petit-déjeuner ou les repas. Entre les « ey ki tonn amenn manze zordi ? » ou encore les « to pou bwar enn kafe ? », rire, gaieté et partage animent cette pièce du quotidien.



Dans un esprit contemporain, le bois utilisé dans notre « mess room » récemment rénové apporte une ambiance zen et un aspect cocooning.

En plus d'une cuisine entièrement équipée, cette salle comprend un espace de brainstorming, équipé d'un grand tableau noir sur lequel naissent de nombreuses idées.

IRONMAN DU TRIATHLON POUR LA BONNE CAUSE

APTIS soutient les 'Iron Pirates' pour leur course pour la bonne cause. Deux amis passionnés de sport, Laurent Tyack et Pascal Ducray ont participé à l'Ironman du 03 avril en Afrique du Sud. Ils nous en disent plus sur cette aventure sportive.



C'est quoi l'Ironman ?

Pascal : L'Ironman est une course internationale de triathlon internationale avec 3.8 km de natation, 180.2 km de vélo et 42.195 km de marathon. Cette course est le Graal de notre parcours sportif.

Comment s'est passée la préparation ?

Pascal : C'est l'étape la plus importante de la course. Nous avons consacré 8 mois d'entraînement à hauteur de 10 sessions par semaine.

Laurent : Pour être en bonne condition pour attaquer l'Ironman, nous avons été suivis par un coach.

Le mental y joue beaucoup aussi, et comme on le dit après chaque entraînement : « No pain, no gain ! ». Rigueur et détermination étaient nos maîtres-mots.

Votre ressenti après la course ?

Pascal : Exceptionnel ! (rire). Malgré la fatigue, c'est un grand moment de fierté et de satisfaction intense. Passer le tapis rouge vers la ligne d'arrivée et entendre le speaker

annoncer : « From the Island of Mauritius, Laurent and Pascal, you are an Ironman » nous a procuré beaucoup d'émotions indescriptibles.

Laurent : Cela représente l'aboutissement après plusieurs mois de dur labeur et on peut enfin dire : « We did it ! »

Dites-nous en plus sur la dimension sociale :

Pascal : C'était important pour nous d'apporter une dimension sociale à notre effort et offrir un peu de bonheur à ceux qui en ont

besoin. À travers la plateforme Small Steps Matters, nous avons créé une cagnotte qui sera versée à deux associations.

Tout d'abord, Future Hope qui œuvre pour les jeunes dans le besoin dans la périphérie de Port-Louis afin de les offrir des matériels scolaires, des habits et des équipements de sport.

Laurent : Puis, il y a Haemophilia Association of Mauritius qui a pour mission d'améliorer et de maintenir les soins adéquats aux hémophiles de Maurice. Je suis très lié à cette cause parce qu'un membre de ma famille est impliqué .

Avez-vous atteint l'objectif de la cagnotte ?

Pascal : Nous avons pu récolter Rs 650,000 qui est bien plus que notre objectif initial.

Laurent : Tout cela a aussi été possible grâce à APTIS qui a soutenu notre projet et nous sommes très fiers d'avoir porté la couleur du Groupe sur nos maillots.



« Apporter une dimension sociale à l'effort... »



APTIS supporte l'Ordre de Malte

L'Ordre de Malte est un organisme caritatif mondial, présent dans 120 pays qui œuvre dans le domaine de la santé, des soins sociaux et des aides humanitaires. APTIS soutient leurs causes en sponsorisant le Trophée de Golf Solidaire pour la deuxième édition consécutive.

À l'initiative de l'Ordre de Malte Maurice, le Trophée de Golf Solidaire est un tournoi réunissant entreprises et donateurs afin de lever des fonds pour mener à bien leurs actions humanitaires. À savoir que l'Ordre de Malte est présent à Maurice depuis 2013 et réunit aujourd'hui 75 secouristes certifiés PSE1 et PSE2 pour les premiers secours.

La deuxième édition s'est tenue à Mont Choisy Le Golf, le 03 avril 2022 avec la participation de 88 golfeurs. La formule du jeu de cette année comprenait la "Course à la ficelle". Cette épreuve mettait à la disposition des joueurs un bout de ficelle à utiliser le long du parcours pour replacer sa balle (mal placée ou hors limite) ou pour économiser un coup si on était près du trou. Un symbole de ce coup pouce de l'Ordre de Malte auprès des démunis.

L'ambition de la deuxième édition est de distribuer plus de 15,000 repas et d'équiper 40 maraudes sur le terrain pour l'assistance en premier secours aux sans abris ou à les conduire à l'hôpital si nécessaire. APTIS s'engage auprès d'eux pour que ce projet devienne réalité.



**La course à la ficelle
comme symbole de
ce coup de pouce
pour les démunis.**

EST. 1958

RESIGLAS *Nautical*



Kass enn
Dog ar...



NEERAH SOBHEE

Rakont nou inpe ou lanfans ek ou parkour

Mo apel Neerah Sobhee. Mo enn abitan Bois Pignolet. Mo finn grandi dan enn fami 8 zanfan a Ecoignard. Lavi ti vreman difisil a lepok kot nou ti pe res dan lakaz tol. Zis mo papa ki ti pe travay dan lafami ek mo finn bizin aret lekol 6em pou okip mo ti-ser ek mo ti-frer.

Kan bannla ti pe al lekol, mo ti pe al kass legim avek mo mama, tir dile, okip lekiri. Nou ti pe nourri kabri ek bouk. Nou ti ena kanar osi ek mo kapav dir ou ki zame nou ti mank dizef.

Sa lepok-la ti pe kwi ar dibwa. Nou ti bizin mars boukou pou al rod dibwa sek lor montagn ek sarye li lor nou latet.

Mo finn komans travay dan enn lizinn fer lalenn laz 17 an. 1 an apre monn gagn demann ek laz 19 an monn marye. Zordi mo ena 3 tifi.

Tigit tigit nou finn resi fer progre. Zordi monn resi tir mo 'licence'. Zame mo ti pou krwar enn zour mo pou kapav vinn travay dan mo loto.

Rakont nou ou lazourne travay...

Gramatin kouma mo rantre, mo prepar dite pou Misie Jean-Pierre. Se enn labitid ki mo finn pran ek tou le gramatin mo vey li rantre.

Avan bann anplwaye rantre, mo cheke si masinn kafe korek ek mo met dite bwi pou zot tou. Koumsa zot kapav pran zot peti dezene trankil kan zot vini.

Apre mo check tou bann buro ek meeting room, gete kot bizin met prop, swiy latab ek pas en ti balie.

Ki ou kontan kot Aptis ?

Ena enn bon lanvironnman travay kot Aptis. Fer 6 an mo travay isi ek enn zourne mo zwenn dimounn. Mo fini konn zot tou zot bann labitid ek zot bann mani. Mo kone ki zot kontan ou pa kontan.

Ou meyer souvenir kot Aptis ?

Meyer souvenir pou mwa se kan konpani ti amenn nou Sud Afrique. Premie fwa dan mo lavi monn vwayaze. Ti enn gran sirpriz kan finn anons nou sa nouvel-la. Finn bizin al fer paspor vit-vit ek prepar tou bann zafer.



Ena osi bann program ki finn organize kan mo ti fek rantre.

Par exanp nou ti al lor katamaran a Tamarin. Ti extra top pou profit sa zourne-la ant koleg.

Depi monn rant Aptis, boukou landrwa ek aktivite mo finn dekouver.

Ki ou kontan fer dan lavi ? ki ou pasion ?

Depi tipti mo kontan sante ek danse. Mo osi kontan okip mo bann fler lakaz. Bizin boukou pasians pou fer zot pouse ek vinn zoli. Me se enn vre satisfaksion ki mo gagne.

Apre mo ena mo ti plantasion legim kot mo mem mo prepar mo konpost avek bann lapo. Enn ti tips pou zot : ou kapav servi lakok dizef ek lapay dite pou anpes ou pie gagn lipou ek fer li vinn zoli.

Ou filozofi dan lavi ?

Dan lavi, ou pa kone ki pe atann ou pli divan. Alor bizin profit moman prezan. Ek fode pa fer kitsoz ar laraz.

We go extra miles for you



RACSO, À LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE

La gestion optimale de flotte est un élément capital pour le bon développement d'une entreprise. Face aux facteurs auxquels de nombreuses sociétés sont confrontées, Racso propose des solutions adaptées et des services innovants.

La livraison de Diesel

Le service de livraison de carburant de Racso est idéal pour maintenir votre flotte en mouvement et éliminer les déplacements inutiles. Vos véhicules sont ravitaillés directement sur votre site. Un moyen innovant pour optimiser le temps de fonctionnement et augmenter leur rentabilité.

La gestion de carburant pour un meilleur suivi

Les dépenses liées à la consommation de carburant peuvent représenter des frais importants pour une entreprise. C'est en ce sens que Racso propose son système de surveillance et de gestion.

À l'aide des capteurs fixés dans les réservoirs, il est possible de faire le suivi de consommation en temps réel et de tirer des rapports détaillés, utiles pour évaluer l'efficacité énergétique et prévoir les coûts.

Le recours aux technologies de géolocalisation

(GPS Tracking)

Le suivi en temps réel est un moyen efficace pour améliorer les performances des véhicules et machines. Accélération, régime moteur, emplacement, géographique, freinage, virage... le service de suivi GPS fournit des centaines d'analyses essentielles pour une meilleure performance et sécurité de votre flotte.

Terminaux embarqués

(GPS tracking devices)

Racso propose les dernières technologies en matière de terminaux embarqués. Fiables et polyvalents, les traceurs sont adaptés à différents types de véhicules (utilitaires, légers, moyens, lourds, etc.) et fonctionnent dans les environnements les plus exigeants.

Des solutions adaptées pour la gestion optimale de flotte.

La Minute HR

Rencontre avec la HR Manager de Resiglas



Pionnier dans la fabrication de produits en fibre de verre, Resiglas lie l'expérience à un regard neuf depuis son acquisition par le Groupe APTIS en 2018. Véronique Pitois-Kayanaprecassen, HR Manager de Resiglas nous en dit plus.

Comment une entreprise de plus de 60 ans arrive-t-elle à allier expérience et jeunesse ?

En fidélisant nos employés et en attirant de nouveaux talents. Chez Resiglas, on a la chance d'avoir une équipe composée de différentes générations. D'un côté, nous avons des employés qui ont grandi avec l'entreprise, pour ne citer que notre "Production Manager" qui a actuellement fait 35 années de service. Nous avons aussi des collaborateurs qui ont dépassé l'âge de la retraite mais qui travaillent toujours avec nous.

D'un autre côté, il y a la nouvelle génération qui intègre l'équipe parfaitement. Le plus jeune collaborateur est notre "Factory Operator" qui a tout juste 19 ans et nous a rejoint depuis six mois. De cette manière, on lie l'expérience à la jeunesse.

Comment Resiglas arrive à fidéliser ses collaborateurs ?

Tout d'abord, grâce à une bonne ambiance de travail et une confiance mutuelle. Et on adopte aussi un management participatif

puisque c'est important que nos collaborateurs apportent leurs idées. Ce qui fait la différence, ce sont les interactions constructives entre tous les maillons de la chaîne.

Nous avons mis en place un comité d'entreprise pour permettre aux employés de communiquer directement avec la direction. Tout cela, pour que chacun se sente en confiance et apporte sa contribution.

Avec le temps, cela a fait notre force, et la preuve, nous avons eu un collaborateur qui a passé toute sa carrière chez Resiglas. Raymond Monneron a rejoint l'entreprise en tant qu'apprenti soudeur en 1970 et il a terminé

sa carrière comme superviseur en 2020 après 50 ans de service. Une histoire qui peut inspirer les jeunes générations.

Quels sont les challenges pour faire cohabiter deux cultures générationnelles ?

Pour nous, c'est plus un atout qu'un challenge. Avec le savoir-faire des collaborateurs expérimentés et le dynamisme des nouveaux collaborateurs, on ne cesse de se réinventer à chaque fois. Et cela se reflète dans nos offres et nous a également permis de nous différencier.

Chiffres Clés



Depuis
64 ans



Employés
+150



Activité
Commerce



5 Univers

Insight Team, pour des décisions éclairées

Comment prendre une bonne décision stratégique ? L'intuition? Peut-être. L'expérience ? Probablement. L'analyse et la data ? Définitivement ! C'est en se basant sur cette conviction que le Groupe APTIS a développé l'équipe « *Insight* » au sein de son Head Office. Explications.

Pleinement intégrée au département marketing, cette nouvelle unité a pour vocation de fournir des rapports d'analyse à toutes les entreprises du groupe. Pour ce faire, elle se repose sur une équipe d'experts composée de "Data Analysts", "Customers Agents" ou encore "Market Intelligence Officer", le tout supervisé par un "Insight Coordinator".

Une équipe 100% dédiée à la compréhension des différents composants des marchés (entreprises, clients, concurrents) sur lesquels APTIS évolue. Elle propose ainsi un large éventail de services allant des rapports d'analyses de vente à la mesure de la satisfaction client, en passant par des études du comportement des consommateurs ou encore du *benchmarking*.



De quoi relayer l'expérience ou l'intuition au second plan ? « Pas du tout ! C'est justement parce que nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur de la data claire et objective que chacun peut exprimer son opinion éclairée lors de nos réunions stratégiques », indique François Colin, Group Marketing Manager.

Bien sûr, construire une telle approche représente un certain budget. Il faut notamment investir dans des talents et des ressources technologiques. Toutefois, comme le disait si bien Arthur Nielsen: «*The price of light is less than the cost of darkness.*» Au sein du Groupe APTIS, nous choisissons de payer le prix de décisions éclairées.



« S'appuyer sur de la data claire et objective ... »

Resiglas innove avec son application AR (Augmented Reality)

Imaginer un projet piscine n'est pas toujours facile. Pour aider ses clients à mieux se projeter, Resiglas a lancé en début d'année son application AR. Une première à Maurice dans le domaine.

Quel modèle choisir ? Quelle orientation pour mon bassin ? Ai-je assez de place dans mon jardin ? Pour un projet aussi important qu'est l'installation d'une piscine chez soi, il n'y a pas de place au doute.

Et c'est bien pour cela que Resiglas propose désormais à ses clients son application AR où en seulement quelques minutes, ils peuvent réaliser l'intégration 3D d'un des modèles de piscine du catalogue dans leur jardin.

Une solution rapide et unique sur le marché, qui permet de choisir le modèle qui s'adaptera le mieux à son extérieur et de définir l'emplacement idéal pour son installation.

Cette technologie alliée aux conseils de l'expert en piscine de Resiglas ne peut que mieux vous aider dans votre prise de décision et à sauter le pas en toute sérénité. Acteur majeur dans l'équipement des foyers Mauriciens depuis plus de 60 ans,

Resiglas reste sur sa dynamique d'innovation depuis son rebranding en 2020.

Ved Bheeka, le 3D Modeler & Graphic Designer souligne : « C'est une satisfaction après presque 3 mois de travail. Cependant, ce n'est que la première version et on rajoutera d'autres options au fur et à mesure. Cela, afin d'améliorer l'expérience du client et de l'aider à mieux se projeter. »

Une application AR pour mieux se projeter.



EST . 1958
RESIGLAS
Nautical

**When
the Legend
comes true...**

Un thé avec...

Vishal Jeetah,
Supply Chain Manager

C'est dans son bureau que Vishal Jeetah, Supply Chain Manager, nous accueille autour d'une bonne tasse de thé. Sa fonction au sein du Groupe a été tout aussi importante lors de ces deux dernières années avec la situation économique et sanitaire.



Quelles sont vos missions en tant que Supply Chain Manager ?

Ma mission principale consiste à synchroniser et optimiser l'ensemble des différents maillons de la chaîne logistique, en amont et en aval, du fournisseur au consommateur final. Elle inclut aussi le cycle de vie du produit, de la conception à son retour. L'équipe de supply chain doit veiller à ce que tous nos produits soient disponibles et que le niveau de stock soit optimal sans rupture sur le marché.

En gros, cette fonction concerne toutes les activités qui participent à la circulation

des marchandises : entreposage, stockage, emballage, manutention, transport et distribution.

Qu'est-ce que vous appréciez le plus dans votre travail ?

La chaîne d'approvisionnement est un secteur très dynamique. Ce que j'aime le plus dans mon métier c'est le challenge que nous relevons au quotidien en équipe pour "faire tourner la machine". Il y a également l'apprentissage constant et l'innovation.

Comment est-ce que la Covid a changé la gestion de la chaîne d'approvisionnement ?

La COVID-19 a causé une hausse importante des ventes pour certaines entreprises. Particulièrement dans le secteur alimentaire, nous avons vu beaucoup de gens faire du *panic buying*. En conséquence, certains produits qui étaient généralement en stock ont rapidement disparu des étagères.

Dans un premier temps, mon équipe et moi, avons dû réviser le planning et nous assurer que les rayons soient réapprovisionnés le plus vite possible. Savoir distribuer aux clients au bon moment, c'est indispensable.

L'entreprise dépendant de fournisseurs étrangers, quel a été l'impact de la pandémie ?

Nous dépendons de fournisseurs étrangers, venant principalement d'Afrique et d'Europe. Avec le confinement, notre chaîne d'approvisionnement a été perturbée. Les fournisseurs ne pouvaient pas nous livrer à temps. Le trafic maritime et aérien étant perturbé, beaucoup d'arrivages ont été annulés. Les frets devaient être replanifiés et cela a forcément eu un impact sur les coûts de distribution.

Nous sommes dans le *fast-moving products* et nous avons dû travailler main dans la main avec nos fournisseurs pour être sûr d'avoir nos commandes à temps. Heureusement, nous n'avons pas eu de *out of stock*.

La COVID-19, un moment de défi pour l'équipe de Supply Chain.

Quels ont été vos plus gros challenges pendant la période de crise ?

Le premier confinement en 2020 a été vraiment challenging pour nous. Avec la situation de crise, l'avenir semblait incertain et nous ignorions comment cela allait se passer.

L'approvisionnement standard a été compromis et nous avons dû rapidement faire appel à des alternatives. Ça a été donc plus que jamais un moment de défi pour l'équipe de supply chain qui devait trouver des solutions : analyse d'inventaire et revue des plannings entre autres.

Il a fallu faire preuve d'innovation et repenser à notre stratégie de distribution et de livraison comme le *80/20 rule* pour s'assurer de ne pas être en rupture sur le marché.

Si jamais il y a un autre confinement ?

Nous avons pu traverser le premier confinement et nous adapter à la situation. Les fournisseurs ont su réagir rapidement et les équipes de supply chain ont pris les mesures nécessaires.

Nous avons beaucoup appris du dernier *lockdown* et je pense que nous sommes bien préparés face à d'autres éventualités. Je peux donc dire que nous restons optimistes.



APTIS

up to it

Aptis House, INOVA Riche Terre
Business Park. Riche Terre, Mauritius

+230 249 24 09 | info@aptis.mu

Our Companies

tobacco
tns

 **Racso**
Fuel and fleet management

EST. 1958
RESIGLAS
LA QUALITÉ DE VIE

ZAKADI
BAR & RESTAURANT

consumer
tns