

UP TO IT

MAGAZINE

Edition 3 | Dec 2022



APTIS
up to it

L'Édito de Tioco



Chers Lecteurs,

La fin d'année est déjà là ! Personnellement, j'ai toujours beaucoup apprécié cette période car elle offre l'opportunité de faire le bilan de l'année écoulée et aussi de se projeter vers la suivante avec ambition. Malgré un contexte économique incertain, nous sommes fiers de notre performance globale. Comme le disait Antoine de Saint-Exupéry : « Nous sommes riches de nos misères ».

Les 12 derniers mois ont été marqués par de nombreux projets dont la signature du partenariat entre Clover, premier producteur laitier en Afrique, et TNS Consumer, l'entreprise de distribution FMCG du Groupe APTIS.

Aussi, nous sommes fiers du chemin parcouru par Resiglas qui fêtera bientôt ses 65 ans d'activités. Les efforts de ces deux entreprises, cumulés à ceux de TNS Tobacco, Racso, ou encore ZAKADI, nous ont permis de maintenir notre excellente 14ème place au classement du Top 100 édité par le Groupe La Sentinelle.

Au-delà des indicateurs financiers, je ne peux dissimuler ma fierté concernant notre capacité à relever ensemble les "challenges" qui se présentent à nous. Cette période complexe aura été un véritable révélateur de notre abnégation. Ainsi, je voudrais remercier tous celles et ceux qui contribuent, de près ou de loin, à faire d'APTIS Groupe une entreprise en pleine croissance.

Le Groupe APTIS a d'ailleurs continué à s'agrandir avec Harley Street Fertility Centre, une entreprise performante et parfaitement alignée avec nos valeurs humaines et familiales.

Je souhaite également la bienvenue à l'Artigiano, leader de l'importation et distribution de produits gourmands italiens, dans lequel APTIS est désormais actionnaire à hauteur de 50%. Nous continuerons de grandir en 2023 avec notamment notre prise de participation dans un projet "hospitality" à Rodrigues, ainsi que d'autres développements ambitieux à venir.

Avant de se tourner vers l'année prochaine, il est important de d'abord prendre le temps de célébrer celle qui se termine, notamment avec notre APTIS Family Fun Day. J'en profite enfin pour vous souhaiter à vous et vos familles d'excellentes fêtes ainsi qu'une année 2023 remplie de bonheur et de bonnes nouvelles. Nous sommes optimistes quant à notre avenir.

À l'image d'un feu d'artifice de fin d'année, nous sommes prêts à décoller pour de nouvelles aventures !

**Bonne lecture,
Jean-Pierre Mamet**

06

Économie
Sabbi Appanna

Pouvoir d'achat des consommateurs mauriciens : faut-il s'inquiéter ?

09

What's Up

Resiglas fait son grand retour au Salon de la Maison et du Jardin

11

What's New

Kabisa Challenge
FMCG : Partenariat entre TNS Consumer et Clover
Benvenuto L'Artigiano
Harley Street Fertility Centre

22

Méthodo

Bien choisir son HRMS

24

Catching Up with...

Moon, ex-sécurité chez Aptis

26

Kass enn Poz ar...

Meetah Luchmun, serveuse chez Zakadi Bar & Restaurant

30

Exploration!

L'évènementiel respire !

32

Un café avec...

Antish Puttoo, Area Manager de TNS Tobacco

34

Welfare

Compétition de Domino
Atelier de peinture
Family Fun Day

36

La Minute IT

Rencontre avec Yuvraj Goburdhun, Systems Administrator à APTIS

Sommaire

APTIS
up to it



**We are up
to change!**

Distribution | Commerce | Property | Associates

aptis.mu

Pouvoir d'achat des consommateurs mauriciens : faut-il s'inquiéter ?



Comme la plupart des pays, Maurice fait face à plusieurs défis économiques découlant de la pandémie de la Covid-19 et du conflit entre l'Ukraine et la Russie. Plusieurs secteurs d'activités économiques ont connu un ralentissement. Une situation sans précédent qui a entraîné une flambée des prix.

Sabbi Appanna, CFO du Groupe APTIS, nous apporte un regard d'expert sur l'actualité. Rencontre.

Quelle est votre analyse de l'économie à Maurice ?

Avec les tensions économiques dans le monde entier, les perspectives économiques nationales et internationales demeurent difficiles.

Étant une petite économie insulaire ouverte, Maurice est vulnérable aux chocs externes et est affectée par la flambée des prix mondiaux des produits de base, la hausse des coûts de transport et les contraintes des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Cependant, l'économie mauricienne a bien résisté à ces chocs. Les dernières prévisions du FMI pour Maurice indiquent que la croissance

du PIB sera autour de 6,15 % pour l'année 2022, tandis que la Banque de Maurice prévoit un taux de croissance compris entre 7 et 8 %. La croissance attendue des arrivées de touristes en 2022 sera un facteur contributif clé.

Que pouvez-vous nous dire sur le contexte inflationniste à Maurice et l'impact sur le pouvoir d'achat ?

Entre les récentes hausses du prix à la pompe de l'essence et du diesel, la dépréciation de la roupie, l'augmentation conséquente de plusieurs denrées alimentaires de base, le coût du fret qui prend l'ascenseur et les répercussions économiques mondiales liées au conflit russo-ukrainien, c'est vrai que le pouvoir d'achat des Mauriciens

est en baisse depuis deux ans. D'ailleurs, celui-ci s'est considérablement effrité avec un taux d'inflation calculé à 11,9%.

Mais plusieurs mesures ont été prises par le gouvernement sur le plan social pour aider à faire face à la récente montée du coût de la vie et alléger la pression sur le pouvoir d'achat.

Quel est votre avis sur le Budget 2022-2023 ?

Je dirais que le budget ravive l'optimisme malgré les défis mondiaux incessants. Les mesures budgétaires s'appuient sur les premiers signes de reprise post-COVID dans tous les secteurs clés de l'économie. Elles sont conçues pour accélérer la croissance, renforcer la résilience économique et améliorer les marchés du travail.

Une partie importante du Budget 2022-2023 est consacrée au renforcement du pouvoir d'achat des Mauriciens. Une stratégie qui était déjà le fil conducteur du précédent Budget, dans le but d'améliorer le niveau de vie des Mauriciens à revenus faibles et moyens.

En plus des mesures annoncées pour soutenir la population face à la hausse du coût de la vie, comme par exemple la subvention de Rs 1,000 par mois pour toutes les personnes dont le revenu brut est inférieur à Rs 50,000 par mois ou la suppression de la taxe municipale entre autres, le ministre des Finances a annoncé en début de décembre une compensation salariale à Rs 1,000 à partir de janvier 2023.

Comment s'annonce la reprise 2023 ?

Comme je l'ai mentionné plus haut, on prévoit une croissance de l'économie pour l'année 2023, principalement menée par le rebond du secteur touristique.

Le rapport publié par la MCB Focus souligne que les prévisions de croissance dans le secteur de l'hébergement et de la restauration ont été revues à la hausse et que ces secteurs seraient directement responsables de plus de 50 % de la croissance économique nationale. Cela envoie un bon signal à nos marchés.

Par ailleurs, l'étude de Kantar montre que la confiance des consommateurs mauriciens est de nouveau en hausse (+42%) après avoir touché le fond

au deuxième trimestre de 2022 et que l'indice d'intention d'achat a augmenté (+50%).

Les conditions d'une reprise économique progressive y sont et je pense que l'avenir est optimiste. Les mesures prises par le gouvernement devraient réussir à contenir les forces économiques négatives exercées sur notre économie et créer un environnement économique propice à une croissance durable et inclusive.

« Les conditions d'une reprise économique progressive y sont... »



EST - 1958
RESIGLAS
Sustainable

Main features:

- ✓ Whole stainless-steel design inox 316
- ✓ Automatic water feeding
- ✓ 20 - 25 years long life expectancy
- ✓ 8 years warranty
- ✓ Specially design for Mauritius



GRANT APPLICABLE

Go green and contribute in protecting the environment with Resiglas eco-friendly solar water heaters.

Resiglas fait son grand retour au Salon de la Maison et du Jardin

Du fait la crise sanitaire, cela faisait près de deux ans que Resiglas était privé de foire commerciale. Quel plaisir de faire donc son retour lors du Grand Salon de la Maison et du Jardin, du 26 au 30 octobre 2022 au SVICC à Pailles.

L'occasion idéale de présenter les dernières nouveautés comme l'impressionnante piscine "Aqua Lounge", notre chauffe-eau solaire ou encore notre gamme de water tanks disponible en 5 couleurs différentes.

Les visiteurs ont été accueillis par une équipe des ventes très motivée à l'idée d'accompagner nos clients dans leurs choix.

Ces quelques jours qui ont été placés sous le signe du succès commercial pour Resiglas, qui était déjà présent lors de la toute première édition du Grand Salon de la Maison et du Jardin ! Autre symbole de sa longévité, Resiglas fêtera l'année prochaine son 65ème anniversaire.



EST. 1958
RESIGLAS
Poolside



APTIS continue à s'agrandir

Le Groupe APTIS a signé un nouvel accord d'entreprise avec Harley Street Fertility Centre Mauréius.

Situé à Floréal, le Harley Street Fertility Centre Mauréius, est l'un des principaux centres spécialisés dans le diagnostic et le traitement de l'infertilité à Maurice.

Aider les couples à fonder une famille, c'est la mission que s'est donnée son directeur, le Dr Rajat Goswamy. Présent à Maurice depuis maintenant quinze ans, le centre a permis à de nombreux couples mauréiusiens de réaliser leur rêve : celui d'avoir un enfant.

L'établissement dispose d'une panoplie d'équipements et d'un laboratoire de haute technologie afin d'assurer un service de niveau international. Outre la fécondation in vitro (FIV), la clinique propose une gamme complète de traitements contre l'infertilité tels que la laparoscopie pour le traitement d'endométriose et les problèmes ovariens, l'hystérocopie pour enlever les fibromes, les polypes et traiter les problèmes de la cavité utérine, l'éclosion assistée au laser, l'insémination utérine, la congélation d'embryons, la biopsie testiculaire, la congélation de tissus testiculaires et de spermatozoïdes.

« [...] Nous sommes ravis de ce partenariat avec le Harley Fertility Centre. L'infertilité touche de plus en plus de couples à Maurice, et notre objectif est de rendre les traitements de l'infertilité plus accessibles aux Mauréiusiens et de les accompagner dans leur parcours vers la parentalité [...] », affirme Jean-Pierre Mamet, CEO du Groupe.

APTIS est un Groupe plein d'ambition qui vise à évoluer grâce à ses acquisitions et à ses investissements éventuels. Cette collaboration permettrait sans aucun doute à APTIS de poursuivre sa stratégie de croissance et de diversification.



Bean Bag

Colors Available



#KABISA CHALLENGE

Kabisa, la marque de boisson énergisante, a organisé un challenge Tiktok pour les Mauriciens afin de leur faire gagner Rs 100,000 !

Du 15 novembre au 12 décembre, tous nos tiktokeurs amateurs ou professionnels ont pu se livrer à réaliser des vidéos avec une cannette de Kabisa à la main. De nombreux participants se sont prêtés au jeu, de quoi donner de la visibilité à la marque.

Nous avons eu la chance de pouvoir collaborer avec le chanteur préféré de la nouvelle génération mauricienne, Bigg Frankii, qui a réalisé pour l'occasion, un son spécial qui a fait bouger les reins de nombreuses personnes et vu par plus de 2,7 millions de gens.

Pour récompenser nos 3 meilleurs tiktokeurs, nous avons offert au 1er prix la somme de Rs 100,000 cash, au 2ème prix un Samsung Galaxy A73 avec une enceinte portable, enfin le 3ème prix a remporté une JBL Charge 5.



*Termes & Conditions applicables



Pour promouvoir le #Kabisachallenge, nous avons été présents à différents endroits à Maurice, tels que les malls, les universités ou encore sur différentes plages.

Le choix de cette application ne s'est pas fait au hasard. En effet, Tiktok étant une application tendance, utilisée par plus d'1,7 milliard d'utilisateurs, nous avons pu toucher un maximum de personnes en plus de la promotion du challenge sur Facebook où plus d'un million de Mauriciens sont inscrits. Likes, partages, reposts, enregistrements, tout était réuni pour que le challenge fonctionne.



Un challenge Tiktok pour les Mauriciens afin de leur faire gagner Rs 100,000





**Au cœur de
la famille**

NEW PACK,
SAME GREAT
TASTE!

FMCG : Partenariat entre TNS Consumer et Clover

Dans l'idée d'offrir aux Mauriciens de l'alimentation et des boissons de qualité, Clover, une entreprise Sud-Africaine s'impose un peu plus à Maurice qu'elle ne l'était déjà à travers Panagora Marketing. En signant un accord avec TNS Consumer, cette dernière s'occupera de la distribution de 8 nouvelles gammes de produits Clover sur l'île.

Une conférence d'affaires afin de présenter la société ainsi que la stratégie de développement à Maurice a eu lieu en fin septembre à Vivéa Business Park à Moka, à l'intention des partenaires, revendeurs et distributeurs. Après coup, s'est tenue une dégustation des produits Clover chez ZAKADI à l'égard des invités.

Renier Lötter, Country Manager de Clover explique que la société, bien ancrée en Afrique, existe depuis 100 ans et compte plus de 800 produits. Cette société à la fois de production et de distribution se voit devenir le plus gros distributeur de produits réfrigérés d'Afrique subsaharienne en touchant

plusieurs millions de consommateurs grâce à sa présence dans 14 pays du continent. Respect du développement durable, adaptation et innovation font la force de Clover.

Pour le plus grand bonheur des Mauriciens, la société mise sur sa longue expérience sur le marché (la marque de beurre Erica connue et appréciée depuis 30 ans), afin de développer de partenariats et élargir son offre de produits.



Pour commencer, une trentaine de produits sera proposée à travers des marques connues telles que Tropika, Krush ou encore Numel. Se faisant, Clover compte bien se positionner comme fournisseur de choix auprès des familles mauriciennes.

Sa proximité géographique est un atout majeur pour l'entreprise Sud-Africaine. Elle s'assure ainsi un approvisionnement continu et des produits variés à prix compétitifs. Son ambition est telle qu'elle compte aussi proposer ses produits aux hôtels et restaurants.

Il est important de préciser que Clover s'est vu recevoir le titre de « Most Reputable Company » en Afrique du Sud sur 3 années consécutives (2016, 2017, 2018).

Clover compte bien se positionner comme fournisseur de choix auprès des familles Mauriciennes.



Au cœur de la famille







Référence incontournable de l'importation de produits du terroir italien.

Benvenuto L'Artigiano!

En octobre dernier, le Groupe APTIS et L'Artigiano s'associaient pour débiter une nouvelle aventure commune. Bellissima !

Référence incontournable de l'importation de produits du terroir italien, L'Artigiano connaît un bel engouement auprès des professionnels de la restauration, de l'hôtellerie et du grand public. L'entreprise, dirigée par Daniela Quaranta, met son expertise au

service de la sélection et la distribution de produits gourmets d'origine italienne. Elle est aussi connue et reconnue pour son goût du professionnalisme, de l'hygiène et de l'innovation.



Autant d'ingrédients qui ont permis à L'Artigiano de créer la recette du succès.

Du côté du Groupe APTIS, ce nouvel investissement s'inscrit logiquement dans sa stratégie de diversification.

En misant sur une entreprise déjà bien établie, le Groupe espère poursuivre sa croissance. Cette collaboration devrait, sans aucun doute, permettre à L'Artigiano d'afficher encore une fois de belles ambitions pour les années à venir.



TROPIKA[®]



2
in 1
MILK & JUICE

**MILK & JUICE
DOUBLE THE
GOODNESS**



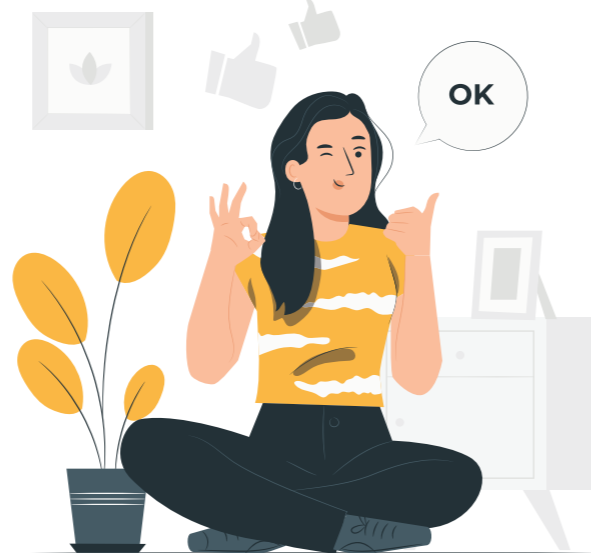
HRMS : 5 conseils pour réussir

Lorsque la pandémie de la COVID-19 a frappé, les départements HR des entreprises se sont vu exposer à de nombreux challenges. Pour certaines, la réponse a été d'accélérer encore un peu plus leur utilisation de la technologie, avec notamment des outils HRMS de nouvelle génération. Vous cherchez de l'aide pour gérer et automatiser vos principaux processus HR ? Voici quelques pistes pour adopter un Human Resources Management System (HRMS).

Bien comprendre ses besoins

Avant de se lancer aveuglément à la recherche du logiciel idéal, mieux vaut se déconnecter d'Internet et se poser les bonnes questions. Quels sont mes véritables besoins ? Au-delà de chercher à centraliser l'information HR ou encore dématérialiser le département des ressources humaines, quelles sont les fonctionnalités qui me sont essentielles ? Sans ce questionnement initial, le principal risque est de se retrouver avec la mauvaise chaussure à son pied !

Au fur et à mesure de l'implémentation, on peut facilement se laisser absorber par l'outil HRMS. Et pourtant, c'est essentiellement lui qui doit s'adapter à vous, et non l'inverse.



2 Prendre le temps de bien choisir

À l'instar d'une série sur Netflix, le plus long c'est de choisir ! Il existe une multitude de solutions HRMS... Et il y en a vraiment pour tous les goûts : spécialistes vs généralistes, value for money vs premium, abonnement vs achat. Puis, il faudra aussi s'y retrouver parmi une grande sélection de fonctionnalités. Pas de panique !

On ne choisit pas un nouvel outil HRMS tous les jours. Et il faut parfois accepter de perdre du temps pour choisir l'outil qui vous en fera gagner demain.



3 Vérifier la compatibilité de l'outil

Si vous êtes responsable des HR, alors le projet HRMS représente beaucoup à vos yeux. Cependant, il ne faut pas oublier que cet outil va devoir s'intégrer dans une entreprise composée d'autres outils et d'autres équipes.

D'une part, il est préférable de s'assurer que le logiciel choisi s'intègre bien avec l'ensemble de l'environnement IT. D'autre part, il est également très important de sélectionner un HRMS qui est compatible avec la culture de votre entreprise. Par exemple, APTIS Groupe a fait le choix de Bamboo HR, notamment parce que l'expérience utilisateur reflète l'état d'esprit familial et optimiste de l'entreprise.



4 Conduire le changement

Le changement peut parfois faire peur à vos collaborateurs et risque de nuire à votre réussite ? Comme souvent en conduite du changement, une des solutions est d'impliquer les différentes parties prenantes. Ne pilotez pas le projet seul(e). Pour les plus réfractaires, ne parlez pas des fonctionnalités mais plutôt des bénéfices qu'ils apporteront.



5 Réaliser un suivi et évoluer

Une fois le HRMS (enfin) implémenté, prenez une pause. Puis, n'oubliez pas de récolter les feedback. Ils vous seront précieux pour ajuster votre outils. Enfin, restez à l'écoute des actualités et mises à jour de votre HRMS afin de toujours en tirer le meilleur.





CATCH UP WITH ... Moon

« L'amitié et le respect sont des valeurs que j'affectionne particulièrement. »

Moonsamy Meeneandee, que l'on surnomme affectueusement Moon, est un personnage indissociable de l'histoire d'APTIS. Agent de sécurité de profession, cet habitant de Roche Brunes, aura assisté à la naissance du Groupe. Il nous raconte ses débuts, ainsi que les moments qui auront marqué sa vie et sa carrière.

Vos débuts...

J'ai arrêté l'école à un jeune âge pour commencer à travailler dans une station d'essence comme pompiste.

Ensuite, en 1974 je suis rentré à l'hôtel en tant qu'agent de sécurité. 4 ans plus tard j'ai rejoint la BAT. J'ai ensuite suivi Monsieur Jean-Pierre Mamet et Monsieur Sabbi Appanna lorsqu'ils ont lancé TNS Tobacco qui est par la suite venu sous le Groupe APTIS. J'ai passé 42 ans avec eux avant de prendre ma retraite le 15 décembre 2019. En effet, il était temps pour moi de commencer à m'occuper de ma santé et jouir de la vie.

J'ai toujours un pincement au cœur quand je repense à ces années. L'enthousiasme qui règne au sein de cette compagnie est spécial.

Votre relation avec les employés...

J'ai toujours eu une relation cordiale avec tous les employés. J'étais la première personne qu'ils voyaient le matin en arrivant. C'est également moi qui ouvrais les portes du bureau, pour vous dire la confiance qu'on me portait.

D'ailleurs, Monsieur Jean-Pierre et Monsieur Sabbi n'hésitaient pas à me confier des choses confidentiels quelque fois.

Et même jusqu'à maintenant ils ne m'ont pas oublié et me téléphonent de temps en temps pour prendre de mes nouvelles. Il y a sans aucun doute un grand respect entre nous.

Je ne regrette certainement pas mes années passées à la compagnie.

Un souvenir marquant...

J'ai toujours eu peur de l'avion mais grâce à la compagnie, j'ai pu effectuer mon premier voyage. Je me souviens avoir fermé les yeux pendant le décollage. Nous étions partis en Afrique du Sud avec tous les employés. Nous sommes également partis en voyage à Rodrigues une année. Je ne serais jamais assez reconnaissant envers APTIS.

J'étais le premier à voyager dans ma famille et ce fut comme un déclencheur car par la suite tous les membres de ma famille ont pris l'avion.

J'ai également été parmi les premiers témoins du rebranding d'APTIS ; le changement de logo ou encore le réaménagement des bureaux. Enn bote sa ! Depuis mon post de surveillance, j'ai eu la chance d'assister au développement du Groupe. À l'époque, la compagnie n'avait qu'un seul bâtiment et aujourd'hui il y en a 3.

Une anecdote...

Je me souviens à l'époque où le store de la BAT était toujours en tôle. Pendant un cyclone violent, alors que tout le monde était chez eux, il ne restait plus que Monsieur Jean-Pierre et moi. Il était alors responsable de l'usine. Nous avons dû bouger tous les stocks pour les mettre dans un lieu plus sûr. Et pour dîner le soir, nous avions partagé une salade de 'corned mutton' et de l'eau pendant toute la soirée.

Regardez aujourd'hui comment cet homme a gravi les échelons pour devenir ce qui il est aujourd'hui. C'est pour cela que je l'ai toujours suivi, que ce soit à TNS Tobacco et APTIS. Il a toujours eu de la considération pour moi.

« Il y eu des désaccords à certains moments dans le travail, mais c'est là que vous devez vous remettre en question, et corriger vos défauts. C'est par cela que vous gagnez en expérience et ne commettez pas les mêmes erreurs. »

Une pointe de nostalgie...

J'aimais mon travail, cependant je suis conscient que j'ai dû négliger ma famille quelque fois pour pouvoir avancer. J'ai pu construire un coin pour ma femme

et mes enfants. Que ce soit pendant les weekends, lors des congés publics et même les cyclones, je travaillais pour pouvoir subvenir à leurs besoins.

Il m'était impossible de donner l'argent de poche à mes enfants, ni même de payer leurs leçons. Nous avons dû faire des sacrifices. Pour le dîner il m'arrivait de boire du thé et de manger 'dipain gato pima' que ma femme préparait. Tout cela pour économiser et pouvoir payer notre 'loan'.

Mais avec le courage et la persévérance, j'y suis arrivé dans la vie. Aujourd'hui, quand je vois mes enfants prendre leurs voitures pour aller au travail, je ne peux qu'être fier.

La vie de retraité...

J'ai gardé mon heure de réveil et j'ai mes routines du quotidien. Je fais de la marche. Mais ce que j'aime le plus c'est de pouvoir profiter des moments en familles. Je suis très proche de mes enfants et nous sortons souvent ensemble. Les weekends nous avons nos parties de dominos. C'est un vrai plaisir puisqu'avant je ne pouvais pas passer ce genre de moments avec eux.

C'est une fierté pour moi aujourd'hui de voir qu'ils ont réussi eux aussi dans la vie. J'ai également deux petit-enfants qui complètent mon bonheur.

Un dernier mot...

Une pensée spéciale pour ceux que j'ai côtoyé depuis le début de l'aventure. Je les ai vu gravir les échelons. Je pense surtout à Monsieur Sabbi Appanna que j'ai connu comme Finance Officer et qui est aujourd'hui Group Chief Finance Officer. Quand vous travaillez honnêtement dans la vie, vous progressez toujours. En outre, je n'oublie pas Vishal Jeetah (Supply Chain Manager), Antish Puttoo (Area Manager) ou encore Rajen Muthusawmy (Store Supervisor) que j'ai vu progresser au fil des années.

Je souhaite à tous les employés bon courage ainsi qu'une bonne année 2023. Que la santé et le succès vous accompagnent et surtout, donnez votre maximum car vous en sortirez gagnant.



**MEETAH
LUCHMUN**

Rakont nou inpe ou lanfans ek ou parkour ?

Mo finn ne a L'Amitié, Rivière du Rempart ek monn grandi dan en fami kot ti ena 6 zanfan. Mo kapav dir ou ki lavi pa ti osi fasil.

Monn al lekol SSS Goodlands apre monn marye ek monn komans travay pou momem. Mo ti ena enn laboutik pandan 6 an ek mo ti pe bizin okip mo bann zanfan an mem tan.

Apre monn rant lotel kot monn fer 11 an dan domenn restorasion. An Oktob 2022 monn rant ZAKADI.

Rakont nou ou lazourne travay...

Kan nou rantre gramatin nou fer enn netwayaz, nou okip nou bann plant ek nou fini fer miz anplas. Nou osi verifie avek bann kwizinie si tou bann pla disponib pou ki nou kapav gid bann klian. Apre nou prepar nou pou komans akeyir bann premie dimounn dan restoran.

Ki ou kontan kot Zakadi ?

Seki mo kontan kot Zakadi se sa lespri dekip ki ena isi. Ena enn zoli lantant familial. Nou enn ti lekip kot nou tou dan lakorite.

Apre, mem si ena kit problem ou erer, nou fer tou pou rezoud li dan kalm.

Avek mo karyer dan domenn restorasion, mo kapav dir ou ki ena bokou mwins presion isi ki dan sekter lotelri.

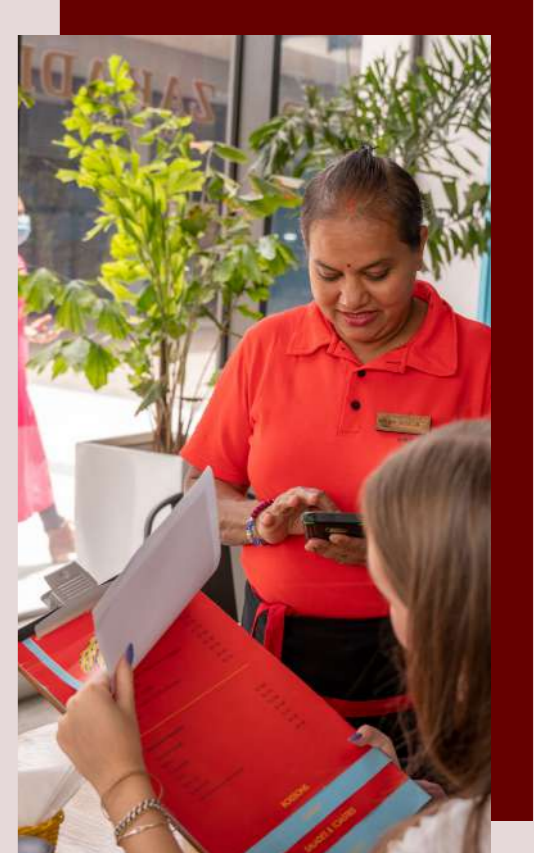
Ki ou kontan fer dan lavi ? ki ou pasion ?

Tou dabor mo kontan profit bann moman an fami. Se bann dimounn ki extra importan dan mo lavi.

Apre mo kontan kwi manze. Depi tipti monn pran sa labitid la. Mo osi kontan promne ek pas letan lor internet.

Ou filozofi dan lavi ?

Letan li enn zafer presie. Bizin konn so valer. Ou bizin resi trouv letan pou tou : pou ou fami, pou oumem, ou bann pastan etc.





ZAKADI

BAR & RESTAURANT

L'évènementiel respire!

Le vendredi 20 mars 2020 à 6 heures du matin, Maurice débutait son premier confinement afin de lutter contre la progression du COVID-19. Depuis ce jour, l'autrefois vibrante scène musicale et festive s'était éteinte, pour laisser place à des semaines difficiles pour de nombreuses entreprises impliquées dans l'évènementiel et la restauration.

Moins de télévision, plus d'actions !

Depuis la fin des restrictions sanitaires, en juillet dernier, les masques sont tombés et les beaux jours sont de retour. Exit les longues soirées passées devant Netflix, on peut sortir manger, danser, se marier ! Une situation qui soulage les professionnels de divers secteurs.

"De manière générale, les entreprises évoluant dans l'évènementiel avaient perdu le sourire pendant cette période compliquée, car nous ne pouvions tout simplement pas faire notre travail", confie Jimmy Veerapin, Directeur de Culture Events & Production. *"Depuis la reprise de nos activités, on sent un engouement encore plus fort des Mauriciens envers nos artistes locaux",* se rejouit-il.

Même son de cloche de la part de Nikil Jouan, Brand Manager pour Phoenix Beverages Ltd : *"Le lancement de notre marque Manawa coïncide avec la reprise des activités, c'est parfait ! Nous avons beaucoup travaillé pour faire la promotion des talents locaux à travers notre marque, et le public est très réactif".*



Jimmy Veerapin
Directeur
Culture Events &
Production



Nikil Jouan
Brand Manager
Phoenix Beverages Ltd



Fabien Halbwachs
General Manager
ZAKADI



Un appétit retrouvé

Côté restauration, on se réjouit également de pouvoir opérer à nouveau dans des conditions normales. Bien sûr, la crise sanitaire a laissé des traces au niveau économique, et le pouvoir d'achat des Mauriciens s'est de manière générale, dégradé. Ceci étant, les professionnels du secteur n'ont pas perdu espoir. *"Avec l'été qui arrive, on mise sur une belle reprise des activités, notamment avec l'apport touristique",* nous explique Fabien Halbwachs, General Manager de ZAKADI. *"Nous sommes également très heureux d'avoir pu organiser des concerts dans notre restaurant avec la présence de grands noms tels Jason Heerah ou Anne Ga" s'exclame-t-elle avant d'ajouter : "La demande pour nos services de catering a explosé depuis quelques semaines, notre calendrier est tout simplement rempli".*

Décidément, c'est un vent d'air frais qui souffle sur l'évènementiel en cette fin d'année !



Un café avec Antish Puttoo

C'est autour d'une bonne tasse de café que nous accueille Antish Puttoo, Area Manager chez TNS Tobacco. Après avoir été Trade Marketing Representative puis Sales Executive, il nous explique son rôle au sein de la compagnie ainsi que les défis auxquels il doit faire face sur le terrain.

Quel est votre rôle en tant qu'Area Manager ?

Tout d'abord, ma mission est d'assurer qu'il y a une bonne synchronisation et optimisation de la chaîne de distribution (du distributeur aux détaillants). Je dois inspecter la qualité des produits dans les points de vente disponibles, vérifier qu'il n'y a pas de rupture de stock au niveau des détaillants et que la rotation des produits soit respectée (FIFO). Je dois également m'assurer que l'équipe de distributeurs (Depot Managers, Distributor Representatives et Drivers) est alignée sur nos objectifs et qu'elle est en train d'opérer efficacement en respectant en parallèle le cadre légal.

Enfin, il me faut remonter toutes les informations du marché, susceptibles d'aider TNS Tobacco et la BAT (British American Tobacco) à comprendre ce qui se passe sur le marché et prendre des décisions.

Qu'appréciez-vous dans votre métier ?

J'apprécie particulièrement l'établissement des relations avec nos différents partenaires, qui évoluent dans un environnement à la fois dynamique et très compétitif.

Le fait de relever les défis et de s'adapter à toute sorte de situation est quelque chose que j'aime aussi dans mon métier.

Enfin, comme beaucoup, le fait de ne pas être enfermé entre quatre murs toute la journée est un des meilleurs aspects de ce travail.

Quelles sont les difficultés et les challenges auxquels vous faites face sur le terrain ?

Il y a trois défis qui me viennent à l'esprit. Le premier serait que nous opérons dans un marché restreint, ensuite, nous devons éduquer la chaîne de distribution sur comment opérer avec les lois en vigueur. Enfin, il nous faut nous adapter à différentes personnalités des détaillants.

Est-ce que les choses ont changé depuis la crise sanitaire ? La crise a-t-elle eut un effet sur les activités ?

L'approvisionnement des points de vente a été notre plus gros challenge avec la Covid-19, mais grâce à une équipe dévouée et une bonne synchronisation nous avons pu approvisionner le territoire et éviter des ruptures de stock.

L'impact a été beaucoup plus grand au niveau des ventes dans les hôtels et points de vente avoisinants avec la fermeture des frontières pendant le confinement.

Après la COVID-19, nous avons observé un changement au niveau des certains points de vente car on nous avait restreint l'accès à l'intérieur pour éviter la propagation du virus et jusqu'à présent, certains continuent d'opérer ainsi. Nous avons aussi constaté un changement dans le mode de consommation où les consommateurs se dirigent vers le *low-cost* par rapport aux prix.

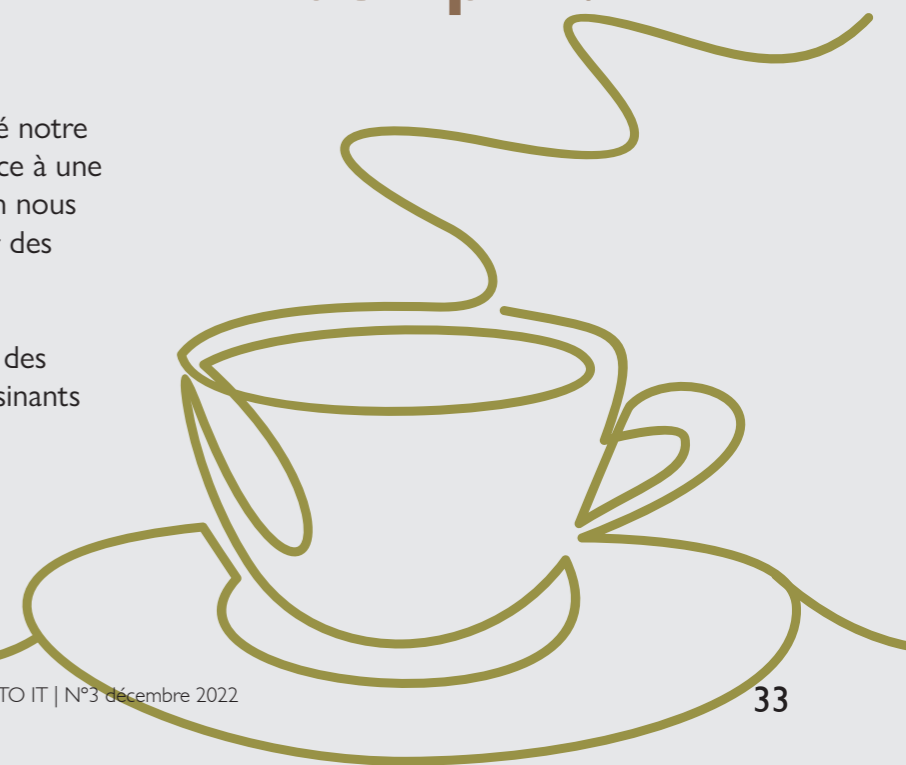
Comment s'annonce l'avenir ?

L'ouverture des frontières et la reprise des activités touristiques ont été bénéfiques pour tous, mais la situation économique mondiale difficile ne facilite pas les choses. En même temps l'augmentation des prix des produits a un impact direct sur le pouvoir d'achat des consommateurs.

Et très prochainement, toute la chaîne, du distributeur aux détaillants, va devoir se plier et s'adapter à de nouvelles lois visant la cigarette.

« Les consommateurs se dirigent vers le *low-cost* par rapport aux prix. »

« ... relever les défis et s'adapter à toute sorte de situation ... »



Rock your LinkedIn headline like a pro

Your LinkedIn profile is your resume on steroids – a primer for recruiters, prospecting clients and more, a way to showcase all the great things you’re doing, a place to talk about your accomplishments. And we all want to stand out and make a great first impression.

The headline is undoubtedly the most crucial element of your profile. It's what gets prospects to click on your name instead of scrolling past it.

Wondering what to include and how to write an impactful headline? Here is a quick list:

- **Job title:** use a title your prospects will recognize instead of a job title that will confuse them. For example, using terms like Sales Representative and Sales Associate instead of SDR, BDR, account representative.

- **Your value proposition:** Simply describing yourself as a salesman would be pretty boring. Use a consequent part of your LinkedIn headline to explain how you enhance your customers' lives. Example: Sales Representative: Helping IT professionals provide support anytime, anywhere.

A LinkedIn headline should include specific keywords that explain what you do and what you offer in a few words.

- **Make it relevant to your audience:** When writing your headline, be mindful of company, industry, or role-specific jargon. For example, your audience might be searching for someone with SEO experience, conversion rate optimization skills, or a growth marketer.

A headline like "5+ Years of SEO, CVR specialist + Growth" may not mean much to outsiders, but to viewers it's worth gold.



Extra Tips:

- Avoid using words that your prospects will not understand. It doesn't matter how captivating your description is if potential customers or recruiters don't understand half the words.

- Stop with the hyperbole: Never boast! Nothing is more unsettling (or less credible) than someone who brags about themselves in public. Try to avoid the following adjectives from your headline: Winning, Hard-working, Top-performing, Superior, Best...

Use these formulas!

(Title) at (Company) – Helping USP (Unique Selling Proposition)
 (Title) | (Company) | (USP)
 Title + Company + benefits of working with you | keywords related to your niche | personal touch

Remember, a LinkedIn headline explains the value you'll deliver as a future employee.

Atelier de peinture : faire parler l'Art

APTIS a organisé cette année son premier atelier de peinture à l'intention des employés du Groupe. Animé par Tanila Etienne, cet événement a réuni les passionnés et les curieux autour de l'Art et permis de souder les liens entre collègues. Ces derniers ont pu faire

parler leur créativité dans une ambiance bon enfant. Leurs œuvres ont par la suite été exposées au Head Office pour permettre aux employés de les admirer.



Compétition de Domino : la passe de 2 pour Resiglas

La 2ème édition de notre compétition de Domino a vu le sacre de la paire "Jonathan - Indradeo". On a eu droit à une finale 100% Resiglas où les premiers nommés se sont imposés face à "Fabrino-Shanil" pour rafler le titre. Pour rappel, lors de notre première édition en 2020, c'est une équipe de Resiglas qui avait remporté la compétition. Cette année, la finale s'est déroulée en petit comité, pour cause, les restrictions sanitaires. Dans le match comptant pour la 3ème place, c'est la paire "Neerah – Tanuja (APTIS)" qui a remporté la victoire face à "Kailash-Avi (ZAKADI)".



APTIS Family: La famille au coeur de nos valeurs

Samedi 10 décembre, les employés des compagnies d'APTIS se sont retrouvés afin de célébrer cette fin d'année. Le temps d'une journée, les équipes Jaune, Verte, Bleu et Rouge se sont disputées le titre de la meilleure équipe à travers des épreuves telles que la pétanque, le relais, sumo ou encore baby-foot géant. Les familles des employés étaient aussi de la partie ! Les enfants ont pu assister à un spectacle de magie avec un beau maquillage réalisé à l'atelier face painting.

Après un déjeuner bien mérité, les Bleus se sont vu décerner le titre de vainqueurs de la journée. Enfin, le Père Noël en personne est venu distribuer des cadeaux aux enfants.



Convivialité, famille et compétition, sont les maîtres mots de cette journée. C'est cet esprit qui nourrit APTIS, nos valeurs principales. La journée a permis de rassembler tout le monde dans la bonne ambiance et finir cette année sur une note positive !





La Minute IT

Rencontre avec Yuvraj Goburdhun,
Systems Administrator

Les réseaux informatiques sont devenus indispensables au bon fonctionnement de toute entreprise. Nos systèmes, toujours plus interconnectés, se complexifient à outrance et les piloter correctement représente un enjeu de taille pour les organisations.

Les entreprises ont constamment besoin d'administrateurs systèmes professionnels pour gérer leurs réseaux informatiques et assurer leur maintenance. Les *sysadmins* sont aujourd'hui des super-héros qui permettent de les faire tourner.

Yuvraj Goburdhun, Systems Administrator travaille au sein du Groupe APTIS avec une équipe de trois personnes. Il nous accueille dans son bureau pour discuter du travail de la Team IT. Avec son expertise indéniable, Yuvraj est indispensable pour maintenir le fonctionnement et faire évoluer le réseau informatique d'APTIS.

Quel est votre rôle en tant qu'administrateur systèmes et réseaux ?

Mon rôle c'est de garantir le bon fonctionnement des systèmes et des réseaux du Groupe tout en veillant à la bonne qualité et continuité du service informatique.

Quelles sont vos missions d'administrateur systèmes et réseaux ?

Mes missions sont variées. De l'implémentation des systèmes informatiques à la gestion de leur sécurité... c'est un travail dans lequel il faut aimer la résolution de problèmes.

Mon objectif premier reste l'optimisation des données de l'entreprise afin de permettre aux employés d'utiliser de manière continue tous les outils dont ils ont besoin pour travailler (accès à internet par exemple).

Je dois également être en veille sur les nouvelles technologies et anticiper les éventuels changements à réaliser. Je me charge aussi de la mise en place des accès et veille à faire respecter les règles de sécurité.

Quel est le meilleur projet que vous avez réalisé cette année ?

Cette année plusieurs projets ont été réalisés, par exemple : tous les fichiers des utilisateurs ont été mis sur *Teams*, tous les laptops/ordinateurs ont été joints au nouveau domaine créé, à Emtel, c'est à dire que tout est maintenant centralisé à un seul domaine.

Pour moi bouger le serveur de TNS Consumer était un de nos meilleurs projets - ça a été fait *seamlessly*, les utilisateurs n'ont pas eu de *down time* et ça n'a pas affecté leur travail au quotidien.

Quelles ont été les difficultés rencontrées ?

Nous n'avons pas eu beaucoup de difficultés, sauf au début de l'année il y avait un *shortage of staff*. Pour moi c'était un peu difficile de donner du support en plus de réaliser les projets en même temps. Nous avons donc recruté une 3ème personne dans notre équipe et ça nous a définitivement aidé.

Pourquoi avez-vous tout bougé sur un seul domaine ?

C'est pour tout centraliser. Par exemple avant Resiglas avait son propre réseau et serveur, Aptis aussi, alors nous avons préféré tout centraliser au niveau Groupe. Pour l'administrateur c'est plus simple c'est à dire qu'il y a un seul accès pour modifier les mots de passe, créer un nouveau utilisateur, et nous le faisons sur un seul site.

Pouvez-vous nous parler des différents outils mis en place ?

Nous avons mis en place le *FSSO* (Fortigate Single Sign On) pour pouvoir contrôler l'accès à l'internet, il y a différents départements dans le Groupe, par exemple le Marketing a accès aux réseaux sociaux contrairement aux normal users, donc nous avons plus de contrôle sur ce type d'accès.

Un serveur local a également été développé gratuitement, le *Share Point Back up*. Ensuite, nous avons le *retention period* sur tous les fichiers *Share point*, *emails*, *Teams* et *One Drive*, même si un utilisateur efface un document, ça reste sur le *preservation hold* pendant un an que nous pouvons retracer.

Le *2FA* (Two Factor Authentication) a aussi été mis en place pour plus de sécurité concernant l'accès à l'email, en plus du mot de passe, l'utilisateur reçoit un code sur son portable pour pouvoir accéder à son mail.

Nous avons plusieurs projets à venir pour l'année prochaine comme un *help desk ticketing system* ou encore un process automation sur *Sharepoint*, c'est-à-dire digitaliser tous les *work flows* manuels... tout ça dans le but d'aider nos employés du Groupe.

Les sysadmins sont aujourd'hui des super-héros qui font tourner les entreprises.





APTIS

up to it

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

+230 249 24 09 | info@aptis.mu

Our Companies

