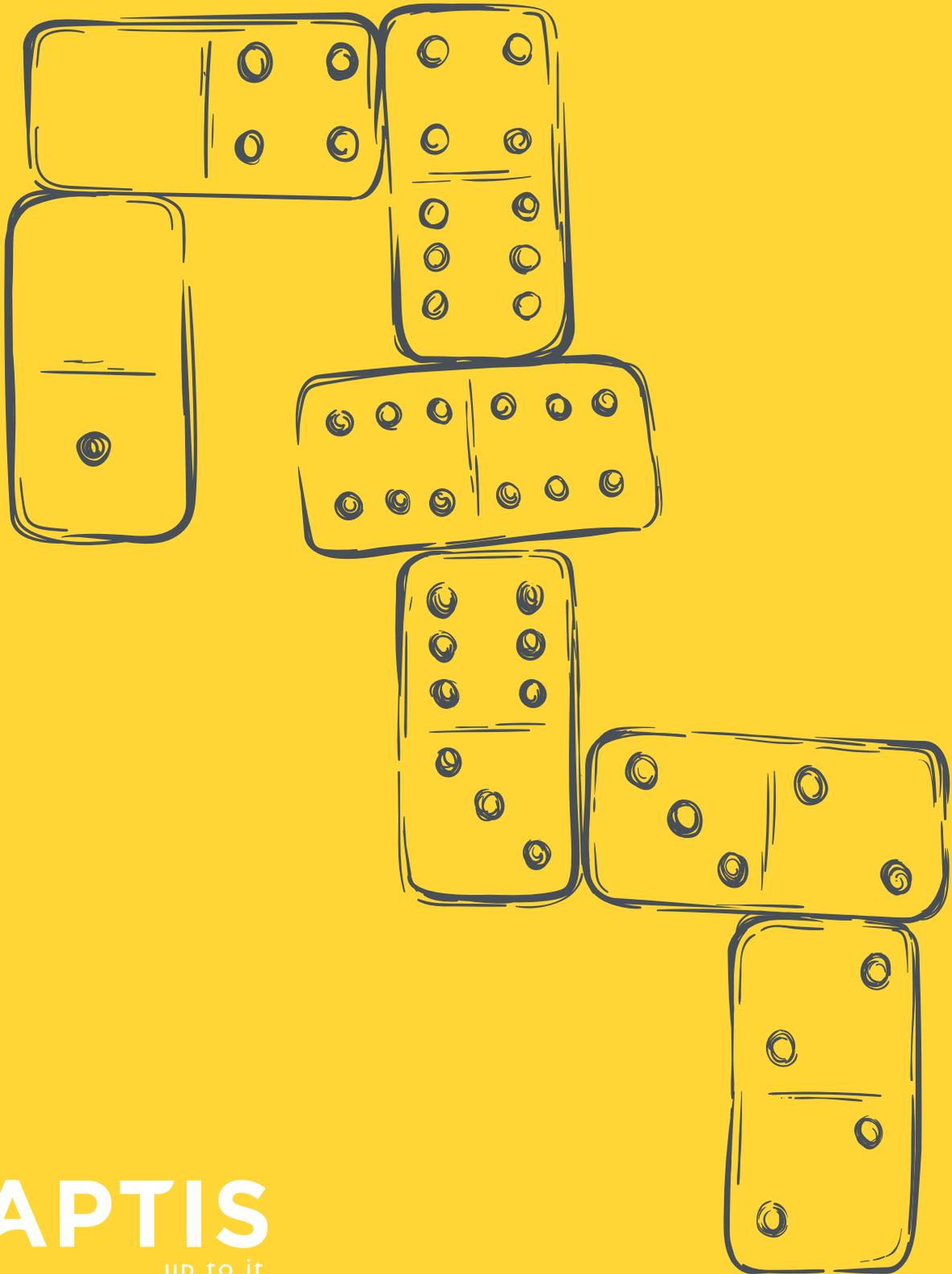


UP TO IT

MAGAZINE

Édition 7 | Déc 2024



APTIS
up to it

VISION

To be a **diversified** group enabling our businesses to **grow** and be **leaders** in their respective fields.

MISSION

Make a difference providing **opportunities** for people to unleash their **full potential**.



Édito

L'édition précédente évoquait la passation du flambeau à Oscar Mamet, le nouveau CEO du Groupe. Cela implique plusieurs missions, dont une qui me tient particulièrement à cœur : la transmission de notre **culture d'entreprise**.

Ce terme, parfois abstrait, définit nos valeurs, notre éthique, notre manière d'interagir les uns avec les autres et de prendre des décisions. Elle reflète notre style de leadership et l'ensemble des principes qui nous guident. Elle est donc d'une importance capitale pour la pérennité des valeurs de notre organisation.

Imaginez-la comme dans une famille. Les aînés transmettent à leurs enfants une philosophie

de vie, des croyances et des principes permettent à la famille de prospérer et de se maintenir à travers les générations. Au sein d'APTIS Group : notre culture d'entreprise est un héritage à consolider et à transmettre.

Certes, la force d'APTIS est de respecter les qualités uniques qui font le succès de chaque entreprise du groupe... sans exclure le besoin de partager les valeurs et la culture communes du groupe. Transmettre ces valeurs de manière simple, tangible et efficace est un défi qu'ils ont relevé avec le dynamisme et le sens de l'innovation qui nous caractérise.

Jean-Pierre Mamet
(Tioco)



Comme un effet domino, le dynamisme et le potentiel de chacun à travers le groupe contribuent à répandre les valeurs du Groupe.

Nous ne sommes, effectivement, qu'au tout début de ce processus. Avec le soutien des ressources humaines, nous avons identifié des personnes et nous les encourageons à « *lead by example* », car ils ont pour mission de porter et de renforcer cette culture auprès de chacun d'entre vous.

Soyez l'incarnation de nos valeurs, car vous êtes les premiers ambassadeurs de notre entreprise. C'est à travers vous que notre culture, vit et brille... Et c'est la base solide de ces valeurs qui nous permettra, ensemble, de bâtir un avenir prospère pour APTIS Group.

Cette année a aussi été une opportunité pour moi d'observer. Avant de mettre la main à la pâte et d'apporter du changement, il était important pour moi de comprendre, afin que la transition s'opère dans la stabilité et la continuité. Cette transition ne peut se faire qu'avec votre soutien !

Nous travaillons donc à mieux vous célébrer dans vos moments forts, à

vous inspirer, et vous soutenir dans les temps difficiles. À vous de recevoir le meilleur de ce que nous vous offrons pour le décupler. Soyez des vecteurs de croissance, personnelle et professionnelle, et transmettez ces valeurs si chères à nos cœurs.

Pour boucler la boucle, retournons vers la mission d'APTIS Group qui parle de « *opportunities for people to unleash their full potential* ». Ce potentiel vous est unique. Alors que nous vous donnons les outils pour le développer, il vous appartient de faire le choix difficile mais satisfaisant de les saisir, d'être « *Up to it* » !

Je remercie chaque collaborateur et chaque collaboratrice pour leur contribution et leur confiance en notre vision. Votre dynamisme et votre potentiel ont inspiré cette couverture qui représente l'effet domino : la réaction en chaîne qui part d'une simple action.

Bonne lecture !

Oscar Mamet

**WE LOOK TO THE FUTURE,
ALWAYS UP TO IT!**

08

**Dossier :
Group Culture**

APTIS, une histoire
de culture

Leadership Program
Up to Lead

18

**Innovation et
technologie**

Nouveau site
e-commerce Resiglas

26

Kas en poz ar...

Dipna Koomar, Team Leader
chez Navitas

32

Welfare & events

Entre team-building, engagement
solidaire et événement marquant

14

La Minute HR

Rencontre avec
Kreshan Gurayya,
HR Generalist chez APTIS Group

20

What's new

New kids on the block
at TNS Consumer

L'Artigiano, nouvelle boutique
et recettes de fin d'année

29

Méthodo

Build a solid annual plan

33

Insider's tips

Market trend: Inflation

16

Formation

5 Questions à Lucie Marcolongo,
la pro de LinkedIn

24

Portrait

Jean-Alain Mamet,
Managing Director
de RACSO

30

Test d'esprit d'équipe

What team player are you?

Sommaire

aptis.mu

APTIS
up to it

Distribution | Commerce | Property | Associates

APTIS, une histoire de culture

Aptis, c'est avant tout l'histoire d'hommes et de femmes qui, depuis plus de 15 ans, ont fait grandir le Groupe.

Aujourd'hui, sous la direction d'Oscar Mamet, l'aventure d'APTIS continue de s'écrire avec un regard tourné vers l'avenir, tout en s'appuyant sur une culture solide dessinée au fil des années.



Être le groupe diversifié qui permet à ses entreprises de croître et de devenir des leaders dans ses domaines d'expertise.

Notre histoire commence par une prise de risque audacieuse : après une carrière passée à la British American Tobacco (BAT), Jean-Pierre Mamet (dit Tioco), animé par un esprit entrepreneurial, s'associe à son ami Sabbi Appanna pour créer TNS Tobacco.

Les fondateurs saisissent toutes les opportunités pour bâtir la famille APTIS :

L'aventure commence
En 2009, TNS Tobacco devient le seul importateur et distributeur des produits de la British American Tobacco. Avec un bureau à Ébène et un entrepôt à la MFD, l'entreprise débute modestement dans la distribution de tabac. C'est sur ces premières fondations qu'une ambition plus grande prend forme.

Des débuts humbles
Rapidement, nous franchissons une nouvelle étape avec la création d'Aptis Property, marquant ainsi notre diversification dans un nouveau secteur. L'entreprise acquiert un terrain à Riche Terre et y construit des bâtiments. Ils deviennent à la fois notre siège social et un espace de travail partagé accueillant plusieurs locataires.

Une ambition sans limites
Au fil des opportunités, nous apprenons à relever ensemble de nouveaux défis. Nous comprenons l'importance de la diversification, et prenons des risques calculés pour explorer de nouveaux secteurs et industries, de Racso en 2015 à Resiglas en 2018. Cette capacité d'adaptation est aujourd'hui notre marque de fabrique, témoignant de notre résilience et notre vision à long terme.

Une nouvelle identité
En 2019, il est évident que le nom TNS Tobacco, bien que symbolique, ne correspond plus à notre réalité. Plus, qu'une simple entreprise, nous sommes un

groupe diversifié et dynamique. C'est ainsi qu'APTIS est né, portant en son nom même notre essence : une **aptitude** à évoluer et une **attitude** à relever des nouveaux défis. Ce nom symbolise notre engagement à toujours être « Up to It ».

APTIS grandit
En 2021, APTIS se lance dans la grande distribution avec la création de TNS Consumer. L'année suivante, le groupe s'associe à L'Artigiano, marquant son entrée dans le secteur des produits italiens haut de gamme. Puis en 2023, APTIS intègre Navitas et Harley Street Fertility Centre, élargissant ainsi ses activités aux secteurs de la finance et de la fertilité.

Transmettre un héritage, construire l'avenir

Ce qui a commencé comme le pari d'un homme visionnaire s'est transformé en un groupe dynamique. APTIS incarne notre envie de grandir, notre capacité d'adaptation et notre persévérance. Notre histoire ne se résume pas à ce que nous avons déjà accompli — elle se tourne résolument vers l'avenir, riche de promesses et de défis.

Au cœur de cette transformation, la culture d'entreprise est un véritable pilier du groupe.

Qu'est-ce que c'est, au fond, la culture d'entreprise ?
C'est l'ensemble des valeurs, des croyances et des comportements qui unissent tous les employés et les poussent à

avancer dans la même direction, même si chaque entreprise du groupe a sa propre histoire.

Dans une famille, ce sont ces valeurs, transmises de génération en génération, qui rassemblent ses membres et leur permettent de communiquer et d'évoluer dans la même direction. C'est aussi ce qui permet à une famille

de se distinguer : souvent par son intégrité, ou encore sa bienveillance... **La mission d'APTIS** est d'offrir à chacun de ses membres les opportunités de grandir, de s'épanouir et de devenir la meilleure version de lui/elle-même, dans un environnement de travail agréable et sain.

Nous faisons la différence en offrant des opportunités à nos employés de réaliser leur plein potentiel.

Cette mission repose sur trois valeurs essentielles : **Attitude, People, and Trust**. Loin d'être de simples mots, ce sont les trésors cachés qui orientent notre aventure collective.

• **"Attitude"** : Un mot simple, mais puissant ! Chez APTIS, avoir la bonne attitude, c'est la porte du succès. D'un côté, c'est l'envie d'apprendre, de découvrir, et de grandir. De l'autre, c'est l'humilité : reconnaître qu'on peut toujours apprendre des autres et avancer ensemble.

• **"People"** : Les gens sont au cœur de la philosophie du Groupe. Chaque personne est unique et contribue à la réussite collective de son entreprise, et donc à celle d'APTIS.

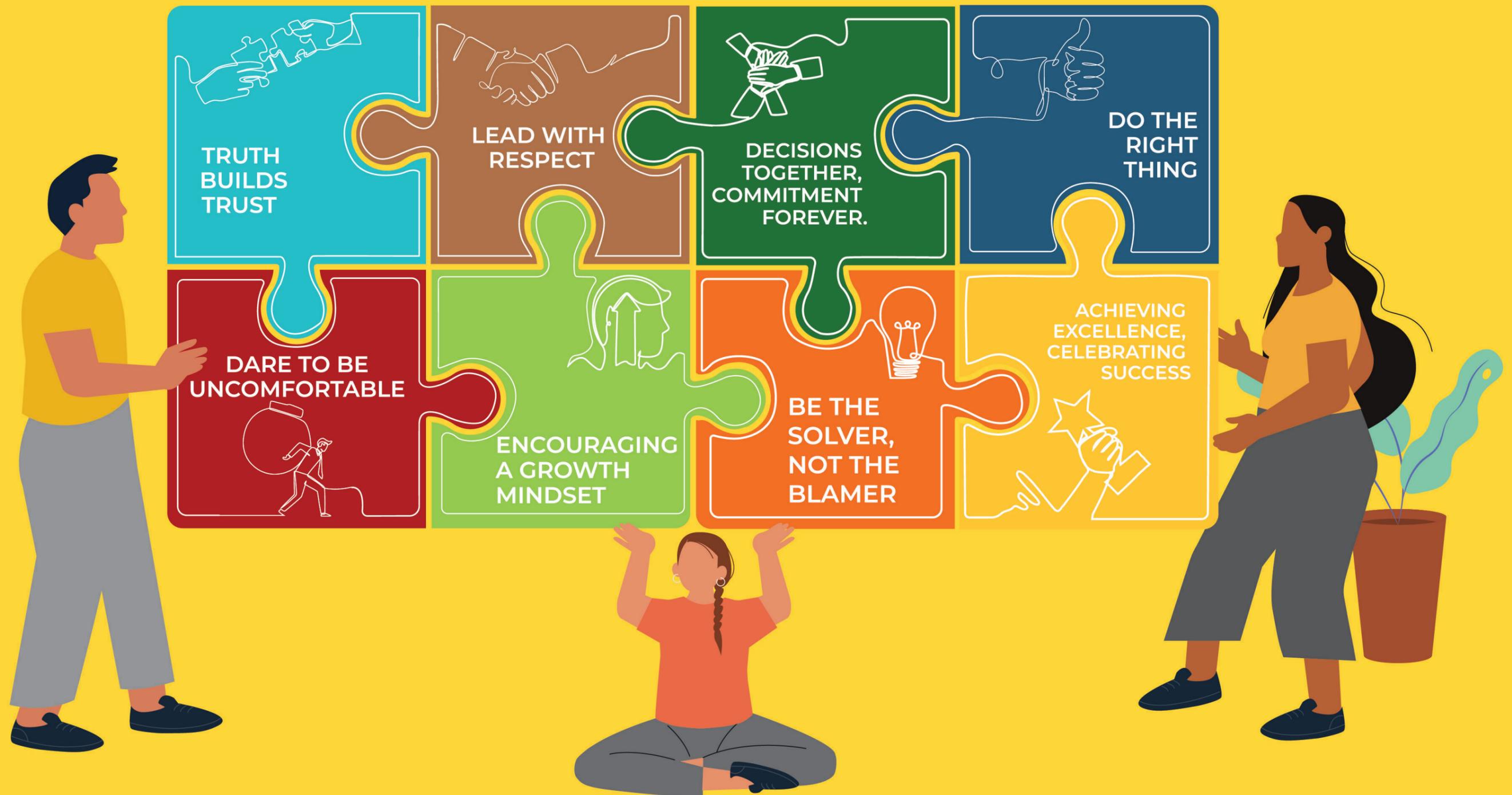
• **"Trust"** : Cette valeur cimenter la culture et permet aux gens de construire leur succès et celui de l'entreprise. Sans confiance, l'attitude seule ne suffit pas. Il faut entretenir et nourrir des relations de confiance avec sa Direction, ses collaborateurs et ses partenaires.

Chez APTIS, nos trois valeurs prennent vie grâce à un ensemble de *behaviours*, qui guident nos actions au quotidien. Ces *behaviours* incarnent l'esprit du « Up to It Attitude ». C'est ce dynamisme caractéristique qui guide nos réactions face à certains défis et qui contribue au bon fonctionnement des opérations.

Le « Up to It Attitude » se traduit dans un *puzzle* composé de huit *behaviours*. Il reflète notre manière de relier nos valeurs à des actions concrètes, les rendant ainsi plus tangibles et significatives. Chaque pièce représente un comportement clé qui nous aide à relever les défis, à collaborer efficacement et à donner un sens concret à notre culture d'entreprise.

Vu l'importance de ces *behaviours*, l'année prochaine marquera un tournant dans notre façon de les vivre au quotidien. La Direction a travaillé à mieux les verbaliser, pour permettre à tous de mieux les comprendre et les adopter.

The Up To It Attitude



FORMATION UP TO LEAD

La culture d'entreprise, fil rouge (ou, dans le cas d'APTIS Group, jaune), a inspiré un programme de formation unique : *Up to Lead*.

Nous avons rencontré Régine de Ravel, Group HR Manager, qui nous a présenté ce programme destiné aux leaders du Groupe. « *Ce programme vise à équiper nos managers et chefs d'équipe pour qu'ils deviennent de véritables leaders, capables d'incarner nos valeurs, de renforcer la performance et de construire des équipes basées sur l'intégrité, le respect mutuel et la confiance* », explique Régine.

Le programme *Up to Lead* se concentre sur quatre modules essentiels :

1. Devenir un brand ambassador

Inspirer son équipe à incarner les valeurs du groupe pour devenir, à leur tour, des brand ambassadors.

2. Construire la meilleure équipe

Identifier le potentiel au sein de l'équipe et attirer les meilleurs talents pour positionner APTIS devant la concurrence.

3. Emmener son équipe à performer

Conduire son équipe à des niveaux de performance élevés et atteindre l'excellence opérationnelle.

4. Diriger avec confiance et intégrité

Développer un leadership respecté et apprécié.

Le programme a pour but de s'assurer que chaque collaborateur comprenne et incarne les valeurs du groupe, avec un objectif principal : intégrer ces valeurs comme indice de performance.

Les *behaviours* mentionnés dans l'article précédent seront bientôt introduits dans le *People Performance Management*. Cette démarche permettra de valoriser des contributions parfois négligées, telles que l'innovation, la collaboration dans le respect mutuel, ou encore la capacité à proposer des solutions originales.

Mais qu'est-ce que cela implique ?

• Tout d'abord, les managers doivent **donner l'exemple**. Ils doivent, non seulement, communiquer les valeurs, mais aussi les vivre pleinement et les intégrer dans chaque aspect de leur approche de leadership.

• L'objectif est de permettre à chacun de mieux appréhender la culture du groupe dans laquelle il évolue. Cela revient à apprendre à **parler une langue commune** à travers les différentes entreprises de la famille APTIS, afin de favoriser le dialogue et de renforcer le travail d'équipe.

• Ensuite, les leaders s'impliqueront activement dans la mise en œuvre **d'actions concrètes**. L'intégration de ces valeurs dans le quotidien de chacun sera encouragée, car le résultat seul ne suffit pas. Ce qui compte, c'est d'y parvenir tout en restant fidèle aux valeurs du groupe, qui constituent un guide précieux pour accroître l'efficacité, renforcer l'entente et favoriser la progression !

Un programme déjà en action

À ce jour, deux groupes ont bénéficié de cette formation, et un troisième la complètera en 2025. Ces managers seront appelés à inspirer leurs équipes, à ouvrir la voie avec confiance et intégrité, et faire de chaque collaborateur un gardien et un ambassadeur des valeurs d'APTIS.

Pourquoi ?

Parce qu'on ne progresse que lorsque l'on partage les mêmes standards et les mêmes objectifs... En somme, il s'agit d'être sur la même longueur d'onde : celle où la performance devient possible grâce à la bienveillance, à la volonté de saisir les opportunités et à la confiance en l'autre pour travailler en équipe.



**Intégrer les
valeurs du groupe
comme indice de
performance.**

Ce qu'ils et elles retiennent de cette formation



Reconnaître les talents uniques derrière chaque personne

Julien Rey, Chief Operating Officer,
Navitas

Participer au programme *Up to Lead* a été une expérience transformatrice. Les valeurs humaines cultivées en tant que leader, telles que l'empathie, l'écoute active et la compréhension, ont été au cœur de ce programme. Voir au-delà des titres ou des postes occupés pour reconnaître les points de vue et les talents uniques derrière chaque personne était passionnant. Les formateurs, avec une didactique innovante, ont encouragé la collaboration et la confiance au sein des équipes, ce qui est essentiel pour diriger avec intégrité.



Atteindre l'excellence opérationnelle

Daniela Quaranta, Managing Director,
L'Artigiano

Le programme m'a permis de comprendre l'importance de constituer la meilleure équipe pour atteindre l'excellence opérationnelle. Cela a profondément changé ma vision du leadership, et c'est désormais mon principal objectif pour l'année prochaine. Je suis convaincue que le succès durable repose sur des équipes bien formées, motivées et alignées sur des objectifs communs. Diriger, c'est savoir rassembler les talents, cultiver une collaboration efficace et créer un environnement où chacun peut exceller.



Adopter des valeurs qui rejoignent les valeurs personnelles

Reyen Sinnassamy, Finance Manager,
Resiglas

Ces sessions étaient très intéressantes pour mon développement personnel. *Up to Lead* m'a mieux équipé pour gérer les challenges quotidiens dans mes fonctions. L'attitude « *Up to it* » me parle tout particulièrement, car elle touche à certaines de mes valeurs, notamment mener avec respect, choisir la droiture et la croissance, et résoudre au lieu de blamer. J'ai déjà commencé à mettre en application certains des principes que j'ai découverts : « *Decisions together, commitment forever* », et « *Achieving excellence, celebrating success* ».



Se reposer sur la force de son équipe

Jean Yves Allas, Operations Manager,
L'Artigiano



Cette formation m'a appris à valoriser la diversité des talents et à instaurer un climat de confiance. J'ai aussi compris la valeur d'une communication ouverte et d'une vision commune pour susciter l'engagement de tous. Enfin, j'en ressors avec une perception différente du rôle d'un leader : se placer au cœur de l'équipe, comme un facilitateur et un soutien. Je me rends compte que l'écoute active, la gestion des conflits et la reconnaissance des contributions individuelles sont des éléments essentiels pour mobiliser les équipes. Je privilégierai dorénavant une approche centrée sur l'humain, axée sur la collaboration, l'inclusion et la création d'une vision commune.

Communiquer clairement sur ce qu'on attend de l'autre

Sadhiska Bhojedhur, Insight
Coordinator, APTIS Services



En tant que leader, on doit toujours veiller à communiquer clairement sur ce qu'on attend de l'autre : *lead with clarity*. Cet aspect a été renforcé par le programme et m'a appris à articuler les objectifs de façon plus précise auprès de mon équipe, inspirant confiance et respect. Lorsqu'on exprime clairement sa vision, qui s'appuie aussi sur les valeurs du Groupe, on parvient à motiver ceux qui nous entourent. Les autres s'engagent et progressent avec vous de manière collective. Ainsi, les obstacles sont des opportunités à saisir ensemble. Quand une équipe est en harmonie avec son leader, cela ouvre la voie à la croissance et à l'innovation.

J'ai pu créer un lien fort avec les différents membres du Groupe

Yousra Ossenbox, Internal Audit
Manager, APTIS Services



Le partage et la communication d'informations sont essentiels dans mon rôle, ce qui s'applique aussi à d'autres aspects professionnels. D'ailleurs, durant le programme « *Up to Lead* », j'ai pu partager et créer un lien fort avec les différents membres du Groupe APTIS. J'ai pris conscience de leurs défis quotidiens, qui sont en réalité très similaires aux miens. Ce contact m'a permis d'échanger sur des solutions, des techniques et des manières d'appréhender les challenges. La collaboration, la confiance et la convergence vers un objectif commun sont des éléments clés lorsqu'on communique en tant que leader. Grâce à ce contact avec mes pairs, je m'attends à stimuler la participation au sein du nouveau Département d'Audit Interne où la communication est déjà une valeur phare.



Notre flexibilité fait notre force.

Qu'est-ce qui tient les ressources humaines éveillées ?

Un nombre incalculable de défis auxquels l'équipe s'attaque avec panache, car chacun d'entre eux représente une opportunité cachée d'aller de l'avant.

De la digitalisation qui vient simplifier la tâche et multiplier les collaborations, à une culture d'entreprise en perpétuelle évolution... Le rapport entre collaborateurs change, la raison d'être de l'entreprise change, et rôle des ressources humaines avec, mais c'est sans compter sur des professionnels des ressources humaines qui sont toujours à l'affût des dernières attentes.

Kreshan Gurayya, HR Generalist chez APTIS Group, nous en parle.



Parlons culture d'entreprise

L'énergie jeune et innovante est palpable dans les bureaux d'APTIS group... Et ce n'est pas un hasard. Notre culture d'entreprise valorise le talent, et facilite l'équilibre entre vie personnelle et professionnelle. Chez nous, l'entente et la responsabilisation règnent, comme dans une famille.

Ce climat convivial est la meilleure motivation possible pour que les collaborateurs donnent le meilleur d'eux-mêmes, et puissent trouver le meilleur chez l'autre.

Enfin, je pense que notre flexibilité fait notre force. C'est important de voir et d'accepter les changements fondamentaux dans la société, et donc, l'entreprise. Cela va des nouvelles habitudes comme le *Work from Home*, quand c'est possible, à la culture vestimentaire, qui a tendance à être un peu plus décontractée. Chez APTIS, le *formal wear* n'est exigé que pour des réunions, et le *Casual Friday* est une réalité !

Comment agrandir la famille en plein milieu d'une « war for talent » ?

Notre culture, dont nous venons de parler, joue un rôle très important pour attirer les jeunes professionnels, et les motiver à poursuivre leur chemin avec nous. C'est tout aussi important pour nous de combler les attentes de cette nouvelle génération qui recherche un *sense of purpose*, au-delà du travail. Ils sont passionnés, et nous avons besoin de cette énergie qui peut conquérir tous les défis.

On peut maintenant dire que les candidats nous connaissent, et c'est grâce aux efforts investis dans nos plateformes sur les réseaux sociaux. C'est le meilleur moyen de faire connaître notre culture d'entreprise... Après ce sont nos collaborateurs, qui sont nos meilleurs ambassadeurs !

Employer Value Proposition, ou EVP. Quésaco ?

Dans le contexte du « *war for talent* ». C'est les petits « plus »

que l'entreprise propose. En gros, en échange des compétences et du temps que nous fournit le collaborateur, nous lui proposons, au-delà de sa rémunération, une expérience unique.

Chez APTIS Group, c'est notre philosophie fondée sur un bon équilibre de vie. Les horaires fixes, de 8h15 à 16h aident beaucoup, car les collaborateurs sont libres de se dédier à leurs responsabilités personnelles et leurs hobbies.

Notre culture du bien-être au travail joue aussi un rôle important, avec divers jeux pendant la pause déjeuner : billard, dominos, carrom et PS4... Et un tournoi de dominos entre les entreprises du groupe qu'APTIS a remporté pour la première fois !

Des *team building* pour resserrer les liens autour des valeurs du groupe, mais aussi des formations pour permettre la mobilité professionnelle ne sont que quelques autres avantages de cette proposition, car nous savons que le sens du progrès est essentiel pour chaque collaborateur.

« Notre culture d'entreprise valorise le talent, et facilite l'équilibre entre vie personnelle et professionnelle. »

La technologie : comment influence-t-elle votre travail ?

C'est un outil formidable. D'abord, car il faut se rappeler que les ressources humaines s'occupent de toutes les entreprises du groupe : congés, versement des salaires, formations et j'en passe. On ne peut simplement pas faire sans ! Notre plateforme digitale, *BambooHR* accessible

aux collaborateurs leur permet déjà d'accéder à des documents importants et d'effectuer certaines demandes. La collaboration est donc plus facile et rapide.

Concernant le recrutement, la digitalisation fluidifie aussi tous les processus. L'intelligence artificielle (IA) peut être un atout formidable pour trier les CV avec plus d'impartialité... Ce faisant, les règles d'écriture du CV sont simplifiées, et les candidats pourront, à leur tour, se faire aider de l'IA pour cette tâche souvent redoutée.

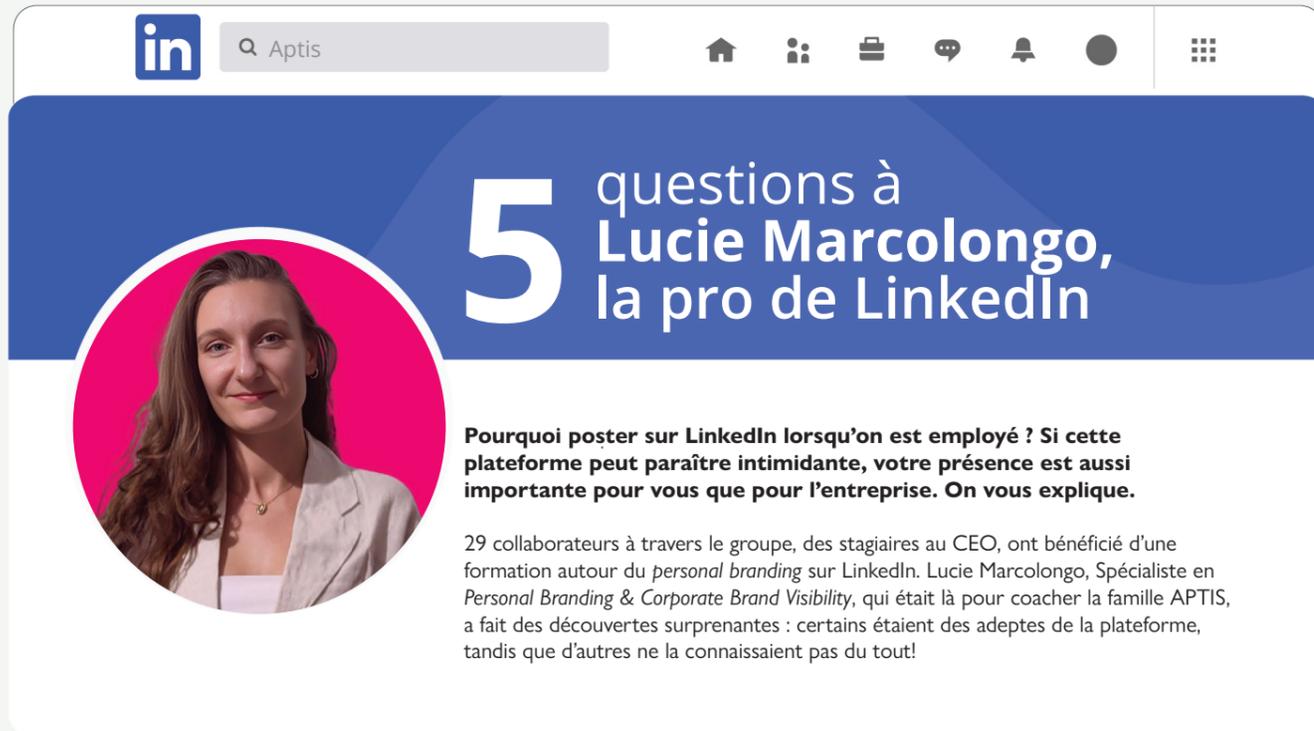
Enfin, la digitalisation est aussi en passe de révolutionner l'accès aux documents. Contrats, informations bancaires et certificats de formation sont accessibles à la demande des employés... Strictement protégés selon la loi de protection des données, ça va de soi !

Un défi dont vos collègues ne se doutent pas...

Sans doute le cadre légal qui change très vite et auquel on doit s'adapter ! Chez APTIS nous prenons le réajustement salarial très au sérieux, car nous sommes proactifs. Nous préparons donc le budget avec un an d'avance. Toutefois, les lois du travail qui changent beaucoup cette année exigent un certain nombre de réajustements additionnels, surtout dans le contexte actuel de l'inflation. Nous devons donc travailler avec d'autres équipes, à l'instar des finances, pour trouver les bonnes solutions à ces nouveaux enjeux.

Le mot de la fin ?

Les ressources humaines, c'est un domaine passionnant parce qu'on ne s'ennuie jamais. Avec plusieurs différents *business units*, il faut pouvoir rapidement passer d'une tâche à l'autre, d'un domaine à un autre, en respectant de subtiles différences dans les cultures d'entreprises à travers le groupe.



5 questions à Lucie Marcolongo, la pro de LinkedIn

Pourquoi poster sur LinkedIn lorsqu'on est employé ? Si cette plateforme peut paraître intimidante, votre présence est aussi importante pour vous que pour l'entreprise. On vous explique.

29 collaborateurs à travers le groupe, des stagiaires au CEO, ont bénéficié d'une formation autour du *personal branding* sur LinkedIn. Lucie Marcolongo, Spécialiste en *Personal Branding & Corporate Brand Visibility*, qui était là pour coacher la famille APTIS, a fait des découvertes surprenantes : certains étaient des adeptes de la plateforme, tandis que d'autres ne la connaissaient pas du tout!

1 3 grandes idées reçues (et erronées) sur LinkedIn...

- Ça prend trop de temps !
- Dur de trouver une stratégie.
- Trop compliqué pour moi !

2 Quel est le but principal de cette formation ?

Permettre aux CEO et à leurs équipes de construire une image professionnelle, forte et cohérente sur LinkedIn, tout en valorisant leurs expertises et leurs valeurs.

Elle combine des stratégies pratiques et des techniques Marketing pour optimiser les profils, créer du contenu impactant et développer un réseau pertinent.

L'objectif est de transformer leur présence en ligne en un véritable levier de visibilité et de crédibilité.

3 4 bonnes raisons de poster sur LinkedIn... Go !

1. Partager votre expertise

Publier sur LinkedIn, c'est montrer vos compétences dans votre domaine respectif. L'idée n'est pas de parler que de votre entreprise, mais surtout **vous et de vos valeurs** ! C'est la meilleure stratégie pour vous mettre en avant, ainsi que l'entreprise. Chacun détient une expertise précise, qui ne demande qu'à être dévoilée.

2. Renforcer votre visibilité au sein de l'entreprise

Partager vos réalisations, vos idées ou vos initiatives, c'est montrer **votre engagement et votre proactivité**, ce qui peut mener à des opportunités de collaboration ou de leadership.

3. Contribuer à la culture d'entreprise

En partageant des succès d'équipe, des événements ou des valeurs de l'entreprise, vous renforcez l'esprit de communauté et participez à **l'image positive** de l'organisation.

4. Développer votre réseau professionnel

Publier sur LinkedIn vous permet de vous connecter avec d'autres professionnels de votre secteur. Cela facilite les échanges et le partage d'idées pour un développement mutuel et de potentielles collaborations.

4 Être « présent sur LinkedIn », mais vraiment présent, ça implique quoi ?

C'est aller au-delà d'un simple profil optimisé pour :

1. Partager régulièrement du contenu pertinent

Des réflexions, des projets, des réussites ou des insights sur des sujets d'actualité dans un domaine particulier pour montrer votre expertise et votre engagement tout en nourrissant des discussions.

2. Interagir activement avec votre réseau

Montrer votre engagement avec d'autres contenus est aussi essentiel. C'est un moyen de rester actif et d'être visible auprès de ceux qui vous suivent, tout en soutenant votre réseau.

3. Être authentique et cohérent

Votre présence doit refléter leur personnalité et vos valeurs professionnelles. C'est pour cela que j'ai créé un formulaire de « stratégie éditoriale pour marque personnelle ». Le fait de partager des expériences personnelles, des réussites comme des défis, crée une connexion plus forte avec votre réseau.

Bref...C'est être **actif, visible et engagé** !

5 Un mot d'encouragement à ceux qui redoutent de franchir le pas ?

Certes, ça peut paraître intimidant, mais dites-vous que les personnes qui publient du contenu ne sont pas meilleures que vous. La seule différence, c'est qu'elles ont appuyé sur « Publier » plus tôt, et voyez où elles en sont aujourd'hui.

Allez-y étape par étape. Votre voix, **votre expertise, et vos expériences ont de la valeur !** Ne sous-estimez jamais l'impact que cela peut avoir sur votre réseau. Ce que vous prenez pour acquis, d'autres personnes n'en ont aucune connaissance.

Ne vous mettez pas la pression ! Il ne s'agit pas d'être parfait, mais d'être **authentique et régulier. Osez partager** : même un petit post peut faire la différence.

Commencez là où vous êtes, avec ce que vous avez, et laissez votre marque personnelle se construire naturellement.

Enn boost lenerzi san disik



Distribué par **tns** consumer

Resiglas Une nouvelle vitrine en ligne

C'est une nouvelle page (web) qui se tourne pour Resiglas. Elle a lancé, cette année, son nouveau site web. L'interface interactive et jeune est, plus qu'une simple vitrine, une plateforme immersive de shopping en ligne.

L'entreprise a collaboré avec Diizz Interactive, l'agence de développement web créative pour créer ce support interactif qui reflète mieux l'image dynamique de Resiglas. Un travail de longue haleine qui a mobilisé la collaboration de plusieurs membres de l'équipe. Le fruit de ces efforts parle pour lui-même : 62 000 visites ont été enregistrées depuis son lancement, avec plus de 35 achats effectués à travers la plateforme à ce jour.

« On ne peut plus simplement parler du besoin de la présence en ligne. Il est désormais question de la qualité de cette présence, car elle a le potentiel de nous faire sortir du lot. C'est précisément en ce sens que nos équipes ont collaboré avec Diizz; pour créer une plateforme attrayante et fidèle à notre marque et à nos valeurs. », explique Rishi Ramsahye, Sales Manager chez Resiglas.

Ce nouveau point de vente permet aux consommateurs de comparer les produits et d'effectuer leurs achats à n'importe quel moment. Optimisé pour l'utilisation sur les smartphones et les ordinateurs, ce site rapproche considérablement les consommateurs de cette marque phare des Mauriciens.

Pour les équipes de Resiglas, cette nouvelle boutique en ligne apporte de nouvelles opportunités, telles qu'un suivi automatique de l'inventaire, mais aussi de nouveaux défis. Il faut maintenant assurer le suivi de l'achat et effectuer la livraison dans un délai compétitif pour maintenir l'image de marque acquise par Resiglas depuis ses débuts. Elles y travaillent d'arrachepied, particulièrement avec l'arrivée de la saison sèche, pendant laquelle la demande de réservoirs augmente considérablement.

Une chose est certaine : les collaborateurs de Resiglas sont prêts à saisir cette nouvelle opportunité, et tous les enjeux qu'elle implique.

Et vous, avez-vous vu ce nouveau site ?



RESIGLAS

OUR WEBSITE IS LIVE

www.resiglas.mu

NEW KIDS ON THE BLOCK AT TNS CONSUMER

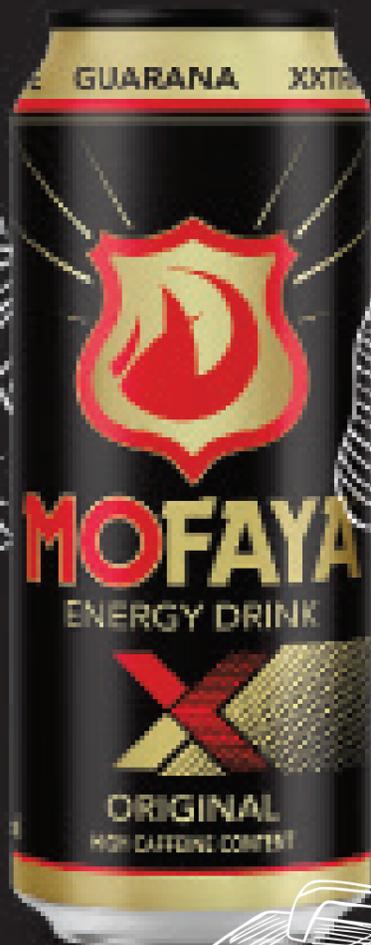


MOFAYA, THE KAM SERYE

They're the golden kid who gets straight A's by day and goes clubbing by night. They aren't afraid to pull all-nighters to turn in assignments on time and bring the group together.

La kot ena enn group, li met lafaya : ki li dan revizion, ouswa dan diskotek. So gran forma inn fer pou partaze ek apresie... Avek moderasion, biensir ! MoFaya, se sa kam ki amenn twa a lavantir, ek touzour motiv twa kan to pre pou bes lebra.

So lenerzi kontazie, sirtou avek so lineup : 10 opsjon ki permet twa dekouver diferan saver.



LAKEL ZOT POU GOUTE NEXT?



CHAIZUP, YOUR AUN'TEA...

She isn't quite a kid anymore, although she loves them. She's the feisty aunty who always comes bearing treats... And juicy gossip, of course!

Sweet, yet spicy; comforting, yet straightforward, Aunty Chaizup brings tea breaks to life. Just pop the kettle on and she'll serve the chai hot. There's just no beating around the bush when she's around.

With 5 simply addictive pre-mixed recipes, all you need is your cup, 100ml of boiling water, and a packet of Chaizup. Stir, sniff the comforting fragrance, and take a sip. Sounds like quite the soothing ritual, right?



PICK BETWEEN YOUR AUNTY'S FAVORITES:



L'Artigiano : Che Bello !

Partenaire ultra-gourmet d'Aptis depuis 2022, L'Artigiano est l'une des rares épiceries spécialisées de l'île. Elle ouvrira, en mi-décembre, sa nouvelle boutique à Telfair, le centre-ville de Moka. Vous y retrouverez ses ingrédients exclusivement italiens, dont divers fromages et huiles d'olive extra vierge, parmi d'autres produits du terroir italien. En attendant, vous pouvez également découvrir ces produits en boutique à Mont Choisy Le Mall.

Entrée

SALADE D'OURITE SICILIENNE

Ingrédients

Pour 4 personnes

- 1kg d'ourite surgelé
- 2 petits citrons (jus)
- 1 botte de persil plat, rincé et haché
- ½ verre d'huile d'olive extra-vierge Terre Franciscane BIO
- 3 gousses d'ail entières écrasées
- Sel
- Poivre

Préparation :

Rincez et nettoyez l'ourite. Faites-le cuire dans une casserole d'eau bouillante 40 minutes. Laissez-le refroidir. Coupez-le en morceaux. Mettez-les dans un saladier et arrosez de jus de citron et d'huile d'olive. Ajoutez les gousses d'ail et le persil plat. Mélangez. Mettez au frais une heure avant de servir.



Horaires :

Du lundi au samedi de 09.30 à 18.00
Du 19 au 31 décembre, les jeudis,
vendredis et samedis jusqu'à 19.00
Dimanche 22 décembre de 09.30 à 13.00

Suivez la page Facebook de
L'Artigiano pour ne pas rater
les dernières nouveautés !



Plat principal

INVOLTINI D'AUBERGINES

Ingrédients pour 4 personnes

- 2 aubergines
- 1 cuillère à soupe d'huile d'olive
- 300g de purée de tomates Garofalo
- 250g de ricotta di pecora salata
- 100g de Parmigiano Reggiano 24 mesi
- Poivre
- Basilic frais
- Sel

Préparation :

Préchauffez le four à 200°C. Coupez les aubergines dans le sens de la longueur, en tranches fines. Badigeonnez-les d'huile d'olive, parsemez de sel et enfournez pendant 20 minutes. Râpez la moitié du Parmigiano Reggiano 24 mesi (50g) dans un bol, et mélangez-le avec la ricotta di pecora salata et du poivre. Réservez. Sortez les tranches d'aubergines du four et laissez-les tiédir. Dans le fond d'un plat allant au four, versez le coulis de tomate en le répartissant bien. Faites des petits roulés avec les tranches d'aubergines en les farcissant du mélange de fromage précédent. Placez-les ensuite dans le plat. Râpez le Parmigiano Reggiano 24 mesi restant sur le dessus. Enfourez à 200°C pendant 15 à 20 minutes. Décorez avec du basilic frais et dégustez!



Dessert

BOMBOLONI À LA CONFITURE DE BAIES SAUVAGES

Ingrédients pour 12 bomboloni

- 450g de farine 00 "Brioche" Molino Pasini
- 3 oeufs
- 40g de beurre Zanetti
- 200ml de lait
- 30g de levure boulanger
- 1 orange
- 50g de sucre en poudre
- 1 pincée de sel
- Sucre glace
- Huile de friture
- Confiture Extra de Myrtille Bio Lazzaris pour la farce

Réalisation :

Préparez la pâte des bomboloni. Délayez la levure dans 100ml de lait tiède. Laissez reposer 10 minutes. Prélevez le zeste de l'orange et réservez. Mélangez dans le bol d'un robot pâtissier la farine, le sucre et le sel. Ajoutez les œufs battus en omelette, la levure délayée, les 100ml de lait restant et les zestes d'orange. Mélangez la pâte pour qu'elle soit bien homogène. Ajoutez le beurre coupé et mélangez à vitesse rapide 15 minutes, jusqu'à ce que la pâte soit lisse et se décolle de la paroi. Couvrez-la d'un linge humide et laissez-la reposer 1h à température ambiante. Après le temps de repos, tapez sur la pâte. Puis étalez-la au rouleau sur un plan de travail fariné. Taillez 12 cercles de pâte environ avec un petit verre retourné, et laissez-les lever 30 minutes. Chauffez l'huile à 170 °C dans une casserole. Faites cuire les bomboloni 4 minutes en les retournant à mi-cuisson. Laissez-les refroidir sur du papier absorbant. Garnissez-les de confiture de myrtille avec une poche à douille. Saupoudrez de sucre glace et servez !



FLAMIGNI
1930

Panettone Artisanal :
l'authentique
tradition
italienne.



Distribué par *L'Artigiano*

JEAN-ALAIN MAMET, MANAGING DIRECTOR DE RACSO

« Il faut être aventurier et suivre ses idées jusqu'au bout ! »

L'entrepreneur se caractérise par sa persévérance, véritable fil conducteur de sa carrière. Rencontre.

Qui est Jean-Alain Mamet : l'homme, puis le Managing Director ?

Un père de 4 filles qui tient les valeurs familiales à cœur et en fait la force de son entreprise.

Tour d'horizon sur cette carrière hétéroclite qui vous a forgé...

Quand j'étais un peu plus jeune [rires], je démarre ma carrière dans l'industrie de la canne, pour ensuite passer près d'une décennie dans un chassé, mais il me manquait quelque chose d'important : aller à la rencontre des gens. J'entame donc une formation pour devenir commercial. Après 20 ans de carrière, j'entre en stage sans rémunération pour une période d'essai de 6 mois.

Vous n'aviez pas peur de recommencer à zéro ?

Non, car il faut être aventurier, et suivre ses idées jusqu'au bout !

Vous décrochez le poste de commercial, avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat...

Avec un ancien client dans le BTP. Une de mes idées attirera l'attention d'un grand groupe qui rachète cette société. Je développerai par la suite le pôle entreprise de deux géants de l'automobile successivement.

Racso, des services qui s'imposent comme une évidence ?

Surtout de passage dans la location d'engins où je découvre la pratique du vol de diesel. Je cherche alors une formule pour contrôler la consommation et stopper cette pratique. J'entre également en accord avec un pétrolier pour approvisionner les entreprises en diesel. À l'époque, cela touche plus de secteurs que l'on imagine ; en particulier pour alimenter les fours des boulangers (jusqu'à 4000L par mois, chacun). Aujourd'hui, nous fournissons des hôtels, l'industrie cannière et plusieurs acteurs du BTP.

C'est donc un travail sensible...

Surtout car l'approvisionnement est souvent une urgence. Les hôteliers, par exemple, comptent sur le diesel pour alimenter les générateurs en cas de cyclone et de coupure. Ceux de l'industrie cannière ne peuvent se permettre une panne sèche qui coûte très cher. Comprendre les réactions en chaîne de la



RACSO

Fondée en 2015, l'entreprise propose des solutions de fleet management et d'approvisionnement en carburant à diverses entreprises, principalement dans l'industrie cannière, l'hôtellerie et le BTP. Porté par l'objectif d'optimiser les coûts de ses clients, cette entreprise grandit et compte bientôt proposer de nouveaux services complémentaires.

chaîne d'approvisionnement permet de toujours prendre la bonne décision. En voyant le potentiel de nos opérations, mon frère, Jean-Pierre, entre en partenariat avec RACSO, et nous sommes très heureux de faire partie d'APTIS Group aujourd'hui.

Même famille, mêmes valeurs ?

Très proches, en tout cas. Si nos horaires diffèrent vu la nature même de notre travail et de nos opérations, les valeurs fondamentales de « *people first* », de confiance avec nos collaborateurs et d'une attitude positive et respectueuse au travail forment la base de notre équipe.

Parlant de votre équipe... un mot à leur adresser ?

Je vous remercie pour votre dévouement et votre sens du sacrifice. Vous ne m'avez jamais laissé tomber ! J'espère que vous êtes heureux chez nous et qu'on continuera une très (très très... très [rires]) longue collaboration. Merci aussi à la direction qui a su croire dans ce projet. Nous savons que nous pouvons compter sur le soutien indéfectible du Board, malgré quelques aléas à nos débuts.

What's next ?

L'innovation est la raison d'être de RACSO et un travail sans fin. Nous avons donc l'intention d'offrir un nouveau service dont je ne peux malheureusement pas encore parler. Disons juste qu'il est inspiré par une des étapes de ma carrière...

Your Journey
to Parenthood

+230 686 2525 | Route Floreal Georges Guibert St, Curepipe | manager@harleystreetfertility.com

harleystreetfertility.com

Kas enn
Doy av...



DIPNA KOOMAR
Team Leader, Navitas



Kot Navitas, tou dimoun genuine.

Enn gose, enn dimoun ki kontan so tas dite, so fami lakaz ek so work family, se Dipna Koomar. Nou'nn zwen sa Team Leader departman finans kot Navitas, e li finn sirprann nou par so pozitivote. Nou invit zot dekouver...

Kisann-la Dipna Koomar?

Depi mo nesans, lavi finn donn mwa enn lekperyans inik – mo'nn ne avek mo 2 frer, ki fer nou bann triple. Mo'nn ne avan minwi, e zot ti swiv apre minwi. Mo gose, zot drwatie (riye). Mem si nou lanfans ti ranpli avek mesante, mo fi'nn touzour ena enn gran lamour pou mo bann frer. Ena osi mo gran ser, nou gran ser ki mo vremem apresie. Sa bann moman ansam finn fer ki nou fami reste soudé ek pros ziska zordi.

Zordi, mo abit New Grove avek mo mari. Me avan sa, mo ti abit kot mo bann paran, sa de-la, inn tou-letan res bann pilie fondamental dan mo lavi. Mo papa reprezant lamour ek generosite san limit. Mo mama li enn sipor inebanlab pou so bann zanfan. Mo lakaz ti ranpli ar lamour ek linspiration, ek se gras a mo lanvironman familial touzour positif ki mo'nn kapav grandi pou vinn seki mo ete zordi.

Kouma ou'nn koumanse kot Navitas ?

Mo'nn zwenn lekip an tan ki stazier pou 3 mwa. A lepok, mo ti pe fer mo deziem lane liniversite. Mo ti pe bizin sa staz-la pou valid mo BSc. Me monn realize ki Navitas li plis ki enn workplace, li enn veritab fami. Navitas fi'nn donn mwa loportinite reste ek grandi. Mo'nn koumans avec ban travay bazik kouma *filing, processing* ek pas lapel. Apre, mo'nn zwenn lekip Sebastien Joseph - mo mentor e mo premie team leader, ki mo respekte bokou. Li'nn aprann mwa boukou. Monn koumans realiz bann tas pli kompleks kouma bank reconciliation ek mont bann kont. Par la swit, mo'nn vinn *Junior Client Accountant, Client Accountant* ek apre, *Senior Accountant*. Zordi mo fier mo enn *Team Leader*.

Ki motiv ou plis tou lezour ?

Kan mo trouv mo lekip, mo 4 tifi, soude. Kan zot avanse ansam avek konfians. Mo kontan trouv zot evolue. Se enn laspe bien inportan pou mo kapav agrandi mo lekip. Apre se osi lanvironman. Kot Navitas tou dimoun genuine. Latmosfer leze ek konvivial. Mem si ena plizir lekip, tou dimoun marye pike dan tou sitiasion. Dan enn biro, bizin ena sa lantant-la pou ki ou vinn travay avek enn lanvi, enn plezir.

Ki premie zafer ou fer kan ou rant travay gramatin?

Kan mo rant travay gramatin, premie zafer mo fer se met enn sourir lor mo figir. Enn zoli sourir kapav sanz enn *mood* ! Mo dir bonzour tou dimounn. Si ou demann mo bann koleg, zot pou dir ou ki mo touzour souriyant ek positiv. Bizin ena lazwa dan travay. Apre mo check mo bann tifi : mo team. Mo asir mwa ki zot *happy* avek zot lazourne. Se touzour mo lekip an premie. Si zot korek, mwa osi mo korek. Lerla, mo kapav fer mo tas dite ek koumans get mo bann *mails*.

Ki ou kontan fer dan ou letan lib?

Lafami li enn priorite pou mwa. Dan mo letan lib, mo tou-letan sey pas ene bon moman avek mo bann pros, ki li kot lafami mo mari ouswa kot mo fami. La, nwel pe koste, mo bien kontan planifie pou aste bann kado ki pou fer plezir mo bann pros.

Mo ena osi enn gran pasion pou sinema. Kan enn fim gagn bon review, mo pa tarde – mo al get li. Dernie fim ki mo ti vremen apresie ti Devara – enn experyans formidab!

Dan lavi, enn dimounn bizin...

Respekte lezot. Tou dimounn ena so valer, ek nou bizin konn apresie sa. Tou parol ki enn dimoun dir, li ena enn linportans. Ou bizin ena lasante osi. San lasante, lavi vinn enn defi – ek ou pa pou kapav fer bann plezir sinp kouma al sinema (riye).



A reputable provider of
Trust & Corporate Services
in Mauritius!

**Incorporation/
Setting Up of**

- Companies
- Trusts
- Foundations
- Seychelles entities

**Corporate
Services**

- Company secretarial
- Advisory
- Restructuring
- Administration

**Accounting
and Tax**

- Accounting
- Taxation
- Reporting
- Payroll
- Payments
- Administration

**Full Immigration/
Relocation
Services**

At immigration.mu, we want to relieve you from the stress and make everything easy, facilitating the application process of your permit. We make your dreams a reality!

Building your annual plan

Set goals like a pro



Although the most common mistakes in this area are simpler than you think, finding the right habits to optimise your operations are both crucial and interdependent. **Nicolas Lazarre, TNS Consumer's General Manager, breaks down 5 common mistakes people make when building their annual plan, and what to do instead!**



1 DON'T SET VAGUE OBJECTIVES

"Increase sales" or "Improve client satisfaction" aren't as much goals as they are wishful thinking. Although they represent desirable results, achieving them requires you to **set clear, achievable and measurable objectives**. By how can you realistically increase sales, and by when? What methods, do you think, are best to reach this goal? You may find it useful to tailor your goals to specific sales channels, product lines, or client segments.



2 DON'T IGNORE COMPETITION

It is true that you are your fiercest competitor. However, **competition is a law of business**. Take it as an opportunity to improve your offer. Of course, a strictly reactive approach, solely focused on competitors, is not productive. However, knowing where they are and what they do at different points in time will help you perfect your strategy and timing.

A good way to keep up with both market trends and competition is to scan the latest consumer behaviour trends... And never to take a "niche" for granted, as they can rapidly grow into mainstream culture. Remember: being proactive is key.



3 DON'T WAIT FOR A STOCKING PROBLEM

Instead, get ahead. Regular and precise inventory exercises are the key to avoid being out of stock, which could potentially decrease customer loyalty.

Overstock is also an underestimated problem. At its best, it takes up space that could be more aptly used for your best sellers. According to the International Accounting Bulletin, UK manufacturers held overstocked goods worth £102k in 2023. At its worst, perishable goods that cannot be sold may end up costing a fortune.

What to do, then? **Use data for forecasting and adjust your orders according**. Know what your best sellers are, and where they are best sold. Encourage rotations to avoid wasting perishable products.



4 DON'T RANDOMISE BUDGET ALLOCATION

A budget is gold if you know how to allocate it. First, know your platforms and which ones are best for your products. Focus on those which yield a good return on investment. How can you make sure it's the case? **Keep track of the returns with evaluations**.

Don't forget to align your budget and resources with the primary objectives we mentioned earlier. Do you want to focus on better distribution, or prioritise growth? Do you wish to incentivise existing sales partners or enter new streams? Remember: your budget should serve your strategy.



5 DON'T LET PLANS SIT ON A DRAWER

So, you've set objectives, made plans, and allocated your budget. Now's the time for action. **Set realistic time frames, with quarterly or monthly reviews to ensure they are fully realised, and measure their success...** And even if they fail to meet your expectations, learn from the experience and pivot.

KPI are your best allies to monitor performance, allowing you to rapidly identify gaps and subsequently fill them.

WHAT TEAM PLAYER ARE YOU?

There's more than one way to contribute to your team. Eager to find out what unique qualities you bring to the table? Dive in and discover your team member profile!



1. There's a new hire in your team. What's your first thought?

- A** I was so focused on my project I missed them, let's go say hi during the coffee break!
- T** Awesome! I wonder what fresh perspective they'll bring.
- H** Team lunch! Time to get to know one another.
- D** Great! let's see what they've got and where they'll fit best over a quick bite.
- S** Perfect! I'll help them through the admin process and protocol.

2. What's your favourite part of your job?

- S** When everything just flows, it's organized and perfectly timed.
- H** My colleagues: we can always count on one another.
- A** The job itself; it truly is my passion, and I wouldn't do anything else.
- D** The things we're able to accomplish when each colleague performs.
- T** The possibilities for new challenges are endless.

3. Which of these words best describes you?

- H** Empathetic: I can easily put myself in someone else's shoes and mediate
- S** Taskmaster: I excel at planning and meeting deadlines
- A** Perfectionist: I'm uncompromising when it comes to quality
- T** Adventurous: the unknown doesn't scare me; it fuels my creativity
- D** Driven: no obstacle gets in the way of my objectives

4. What do you dread most?

- T** Anything involving rigid processes. My brain doesn't work like that.
- D** Taking unanimous decisions with my colleagues. Finding common ground's tough.
- H** Anything that puts me in competition with my colleagues or requires my personal stance.
- S** Last-minute changes to my elaborate planning are the worst!
- A** Not having enough time to dot the "i"s and cross the "t"s. My work reflects my standards.

5. What's your ideal working environment?

- D** Productive, where we all get along and every one's focused on their tasks.
- A** Conducive, where we get along and I have the time and resources to deliver excellence.
- T** Creative, where we get along, with the freedom to explore the unconventional.
- S** Works like clockwork, where we all get along, follow processes and meets deadlines.
- H** Convivial, where we all get along and where teamwork makes the dream work!



Congratulations, you're an Achiever!

- Gets things done with precision and excellence.
- Excellent problem solver
- Strong ethics, self-motivation, and sky-high standards.

You thrive on clear goals. Without them, frustration settles. Pro tip? It's just another hill to conquer. Instead of correcting, respectfully share your perspective and see the magic unfold... And don't forget to be less hard on yourself if you don't always get everything right.

Congratulations, you're a Trailblazer!

- Hardly understands what's the box people try to step outside of.
- An innovator, a creative problem-solver.
- Most likely to lead as the team ventures into uncharted territory.

You thrive on disruption thanks to your adaptability. You may, however, feel caged-up in highly structured and rigid environments. Try opening yourself to the benefits of structure, training your broad-focused mind to find the devil in the details...

Congratulations, you're a Harmonizer!

- Brings colleagues closer to foster collaboration.
- The glue that holds the team together.
- Diplomatic aptitude favours conflict resolution and boosts morale.

You thrive wherever communication flows openly and efficiently. You may, however, feel out of place in a highly competitive setting. Try pushing your own limits instead of focusing on the others' performance... And stop shying away from polarising discussions, as they can bring tremendous progress. Your unique voice matters!



Congratulations, you're a Director!

- Decisive and influential, born leader.
- Sees the bigger picture and strategizes accordingly.
- Sets clear goals.

You are apt at effectively delegating thanks to your goal-orientation, but if collaborative decision-making is involved, you may struggle for lack of flexibility and adaptation. Try identifying and trusting your co-workers' unique strengths and letting go of the need to control which comes with overwhelming stress...



Congratulations, you're a Stabilizer!

- The embodiment of organization and respect for processes.
- Ability to plan, set timelines and clear

You bring stability and predictability - essential elements - to your work environment. You may, however, struggle to adapt whenever spontaneity is involved. Remember; planning over time is just a practice round to be able to pivot and think on your feet!

Got mixed results? You may be a bit of an all-rounder!

Explore these various talents of yours and learn how to handle things that make you uncomfortable.

Don't forget to share your results with your colleague and listen to theirs. It's a great way to learn more about them and the way they function to collaborate with even more understanding and kindness.



EST . 1958

RESIGLAS
Nautical

Your water
adventure
starts here!

Entre team-building, engagement solidaire et événements marquants

Ensemble, les employés d'Aptis répondent toujours à l'appel pour resserrer leurs liens à travers des activités en équipe et des rendez-vous professionnels. Qu'il s'agisse d'événements ludiques, sportifs, solidaires, de moments de team-building, ou encore les salons incontournables et les dégustations exclusives, chaque occasion est un moment de partage dans la bonne humeur.

L'effet domino

L'événement qui déchaîne les passions chaque année. Entre participation conviviale et esprit de compétition, ce tournoi a une nouvelle fois rassemblé la famille d'APTIS group dans une ambiance électrique. Félicitations encore aux grands gagnants !



Ensemble vers les sommets

En route pour les sentiers de Lavilleon pour une randonnée mémorable. « Trop dur », pour certains, « c'était trop beau » pour d'autres : c'était la preuve qu'ensemble, on peut atteindre des sommets !

L'esprit d'équipe d'Aptis et de TNS Tobacco



Les employés d'Aptis ont partagé une journée mémorable à l'hôtel Ravenala, entre moments de complicité, défis collectifs et éclats de rire. De leur côté, les équipes de TNS Tobacco se sont surpassées lors d'épreuves inspirées de Koh-Lanta à l'Île des Deux Cocos.



Plongeon au Salon de la Maison

Le Grand Salon de la Maison et du Jardin au SVICC en octobre dernier, c'était l'occasion pour Resiglas de tout déballer pour le bonheur des visiteurs !

« Mo'nn vinn aste enn Resiglas »

Ancrée dans la culture mauricienne depuis plus de 65 ans, la marque est pionnière en matière de réservoirs d'eau et produits en fibre de verre. L'équipe a rencontré des visiteurs venus acheter enn Resiglas. « Certains disent que leurs parents avaient acheté un réservoir Resiglas il y a 20 ou 30 ans et que ce dernier est toujours là, solide et fonctionnel. », explique l'équipe.

Reconnus pour leur durabilité exceptionnelle, ils se distinguent sur le marché des productions 100% locales. De plus, dans le contexte économique actuel, les consommateurs veulent investir dans des produits qui résistent à l'épreuve du temps.

Les 4 produits phares de Resiglas à l'honneur

- **Les réservoirs d'eau** : de plus en plus gros. Les clients veulent être préparés et équipés pour la saison sèche. Au lieu des 500L à 750L, ils préfèrent des réservoirs de 1000L à 2000L.
- **Les piscines** : ni trop petites ni trop grandes. Au dernier salon, les dimensions de piscines prisées étaient de 5 à 7 mètres, la tendance est aux piscines moyennes.
- **Les fosses septiques** : du polyéthylène budget-friendly. L'arrivée du polyéthylène dans la fabrication des fosses septiques est une occasion de s'adapter à tous les porte-monnaie.
- **Les chauffe-eau solaires** : la star de la gamme eco-friendly. Le Salon de la Maison a exposé l'importance grandissante des solutions durables dans les foyers mauriciens. Entre les réservoirs d'eau de pluie, les filtres et purificateurs d'eau, c'est le chauffe-eau solaire qui s'est distingué pour ses avantages économiques et écolos dans le contexte de notre île tropicale. En choisissant l'énergie solaire, les consommateurs peuvent à la fois réduire leur empreinte carbone et leurs factures d'électricité.



6^{ème} édition de « Delizie Italiane » par L'Artigiano

Il y avait de quoi en faire tout un fromage ! Delizie Italiane, l'événement annuel de L'Artigiano dédié aux professionnels du secteur Ho.Re.Ca (Hôtellerie, Restauration et Café/ Catering) a régalé ses convives d'une dégustation exclusive. Cette année, les nouveautés au menu étaient les pâtes fraîches de Surgital, des desserts italiens traditionnels, et des crèmes de Greci pour des pizzas gourmet. Le chef italien Andrea Bosio a de nouveau enrichi l'événement de sa délicate expertise. C'est mission accomplie pour la rencontre culinaire culte : régaler les partenaires dans une ambiance détendue, propice au networking.



Inflation, plain and simple.

It's that look of disbelief on your face when prices change monthly at the supermarket or restaurant, and it's a LOT more relatable than you'd think! We met APTIS Group's CFO, Sabbi Appanna, who helped us break down this hot topic.

To understand this staple rule of economics, let's start with your father's or grandfather's

dipin 5 sou. We all heard about that myth and found it hard to believe... Except bread did cost as little as that during a certain time in their lives. What happened? Inflation! Over time, prices slowly increase due to various contradictory factors, such as people wanting to purchase more, and products being unavailable, but let's start with the beginning.



What's inflation?

It's the rate at which the general level of prices for goods and services rises. As a result, the purchasing power of people decreases.

In simpler terms, when inflation occurs, money buys fewer goods and services than it did before... For instance, it leaves you feeling like your shopping basket is less full, for the same amount of money. This shopping basket isn't just a metaphor; it's an actual unit of measure! Your basket of basic commodities inspired the Consumer Price Index (CPI), which monitors the monthly change in prices paid for these items. However, it's far from perfect. Some people argue that it's currently too restrictive, as it favours only some food and hygiene items, but fails to take into account other essential purchases such as clothing.

So, inflation is perfectly normal...

It is, as long as it varies between 3-4%. Problems may arise when inflation rises above 7-10%. This happened after the COVID-19 pandemic, when inflation rose above 10% for various complex reasons, on top of the country having faced a recession (in 2020 and 2021). What's the difference and how does that work?



Inflation, as we know, is a natural increase of the cost of living, even in times of economic growth. A recession happens when economic growth is stunted. In short, the successive challenges of the 2020-2021 recession and other ongoing challenges driving the inflation rate up impacted the Mauritian economy, building up in 2023, when inflation peaked at 10.5%, according to the World Bank. Fortunately, this trend quickly de-escalated as inflation dropped back to 4.5% in June 2024 (World Bank).

THE CAUSES OF INFLATION

So, you've understood what drove your blood pressure up in 2023, and you can rest assured inflation is back on track. Yet, a question remains: what makes inflation rise and fall? The answer lies in 4 main factors:

- 1. DEMAND-PULL INFLATION:** This happens when demand for goods and services exceeds their supply. When demand grows faster than the economy's ability to provide, prices tend to rise.
- 2. COST-PUSH INFLATION:** That's when the costs of production increase. This includes a host of costs, from raw materials to energy. Another good example is wages: as they go up, the cost of production increases, and businesses must often share part of this cost with consumers by raising their prices. This creates a form of cycle.



- 3. THE WAGE-PRICE SPIRAL:** As prices rise, workers expect higher wages to keep up with the cost of living. Higher wages then lead to higher production costs, which businesses pass on to consumers once again, perpetuating the cycle. Controlling this spiral and preventing it from unravelling is the heavy task that falls to the central bank of the country, in our case, the Bank of Mauritius.
- 4. INCREASING COSTS OF IMPORTED GOODS:** Due to various factors, from inflation rates in foreign countries, to rising fuel prices and the devaluation of our local currency... And the occasional appreciation of foreign currencies.

Higher government taxes: These can include, among others, the Value Added Tax (VAT), or excise duty (the tax applied by the government on specific goods, such as certain spirits or motor vehicles). These explain the varying price increases according to the various products you may consume. For instance, the price of rice may increase slightly, whereas the price of your clothes, which is subject to VAT, will increase more. In the meantime, prices for certain spirits, or even motor vehicles, which are subject to both VAT and excise duty may increase significantly.

In your daily life, the rising prices you pay for goods and services can be attributed to any combination of these factors. Your confused stare at a restaurant menu may be caused, in part, by the ingredient prices which rise in times of scarcity (like fresh produce after a cyclone). Add to it the excise duty of the gin used in your cocktail, the fuel and wage costs for the bartender, chefs and waiters, and the total will be reflected in your bill. It's the same for cosmetics, which often depend on a combination of fuel prices, currency, wages and taxes... to name only a few examples.



Sabbi's Tips

What should you do, then, with all this information? Here are 4 tips to make financially-savvy choices:

1

FRUGAL CAN STILL BE FESTIVE IF YOU...

Treat yourself, and others, REASONABLY. Challenge yourself to pick creative, thoughtful, and affordable gifts. You may choose to empower local craftsmen and artists... or to simply let your own talent speak: a jar of homemade salted caramel sauce, a tin of home-made gato koko, or a bottle of rom aranze are but a few ideas.

2

DON'T LET THE END-OF-YEAR BONUS BURN A HOLE IN YOUR POCKET.

The best method is to list all your upcoming expenses in a realistic budget. Start by seasonal expenses: gifts, end-of-year rendez-vous, hosting people, "me time", dates and personal treats. Then, factor-in fixed expenses: groceries, bills, and mortgage, etc... Adds up fast, doesn't it? And January is just around the corner with its load of school expenses.

3

TAKE GOOD FINANCIAL RESOLUTIONS.

Speaking of January... Why not get a head start for the upcoming year? A good idea is to use a fraction of your 13th and 14th months to catch up on paying off your debts or get a head start on payments to decrease the interest. You may also consider saving, investing, or spending on knowledge and personal development.

4

STAYCATION AS MUCH AS POSSIBLE.

When planning holidays, Mauritius often comes as the last destination on our list, even when special trips are not concerned. However, when finances are tight, or if you're focused on savings, keeping your vacation in Mauritius can be great. You can get to experience great places and adventures while boosting the economy... And avoiding contributing to the current shortage of foreign currency (which also makes them particularly expensive).



