

Numéro 0002

SONOCO
Business Review


SONOCO
Le partenaire
du boulanger
Les Moulins d'Afrique
FARINE DE LUXE
Les Moulins d'Afrique

Sommaire

MOT DU PRÉSIDENT 5
MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL 7
ÉDITORIAL 9

1 — INTERVIEWS CROISÉES 10
1.1 Découverte de CBA - Compagnie des Boissons d'Afrique, avec M. Ahmed Sylla 12
1.2 Agro Food Industrie - AFI : Une évolution expliquée par M. Karim Diabaté 14

2 — DOSSIER SPÉCIAL 32 ANS SGI / 20 ANS SONOCO 16
Chronologie 32 / 20 ans d'histoire 18
20 ans au coeur du Groupe 20
Témoignages 24
Partenaires & Clients 26

3 — BONNES PRATIQUES HSSE 30
3.1 Une ambulance médicalisée sur le site industriel 31

4 — RESSOURCES HUMAINES : ÉQUIPES & SYNERGIES 33
4.1 Le Groupe SONOCO réaffirme son engagement dans la lutte contre le cancer du sein 34
4.2 Enquête de satisfaction : ECHOS, la voix des employés 36
4.3 Séances de Fitness : Parrainages des filiales du site industriel de Tombolia 38
4.4 Le Groupe mobilise ses équipes autour de l'Assurance Vie et de la Retraite Complémentaire 40

5 — TEMPS FORTS & RENCONTRES 43
5.1 La Grande Promo AGB : Une nouvelle Édition pour récompenser la fidélité 44
5.2 1Up Energy : Un lancement au succès prometteur en Guinée 46
5.3 Le Conseil d'Administration du Groupe SONOCO trace les grandes lignes de 2025 48
5.4 Le Groupe SONOCO et la Fondation Soul Bang's & Manamba Kanté unissent leurs forces pour l'éducation 48
5.5 Visite de Courtoisie de M. Sherif Elbialy, Directeur Général du Groupe El Safa 49
5.6 Le Groupe SONOCO brille au GULFOOD Manufacturing Forum 2024 à Dubaï 49
5.7 Metal Import : Renforcement des compétences au service de l'excellence du Groupe 50
5.8 Rencontre entre AM Transit, TGH Guinée, et Renault France 50
5.9 LMA dote ses agents d'une flotte de motos neuves 51
5.10 SONOCO WAQf soutient l'excellence en finance islamique en Guinée 51
5.11 SOHA Constructions renforce la sécurité avec une formation aux premiers secours 51
5.12 Mise en place du service de consignation chez AM TRANSIT 52

6 — RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE 55
6.1 Engagement RSE : Les initiatives du Groupe dévoilées par la Directrice Communication & RSE 56
6.2 Les Moulins d'Afrique renforcent la sécurité routière à Tombolia 58
6.3 Visites des sites industriels du Groupe SONOCO 60

7 — TENDANCES & INNOVATION 61
7.1 Agro Food Industrie obtient la certification Halal pour son usine de bouillons 62
7.2 Agro Food industrie obtient son PASS à l'Audit SMETA 62

8 — VOIX DES EMPLOYÉS 65

9 — À VENIR 70
Projet Moulins de Freetown 71
Projet Fonderie : IMA 73
Projet Volaille : Fermav Industries 74

10 — SONOCO SIERRA LEONE 76
10.1 À la découverte de SONOCO Sierra Leone 77
10.2 Lancement officiel de 1Up Energy en Sierra Leone 81
10.3 SONOCO Sierra Leone : un partenaire clé du Festival Civique Salone 2024 82
10.4 SONOCO SL & Bread Avenue Academy : un geste solidaire 82
10.5 Bread Avenue : des Week-ends Magiques pour les Familles avec le Kid's Corner 83
10.6 Une Marche de Sensibilisation au Cancer du Sein 83
10.7 Le Conseil d'Administration du Groupe SONOCO en visite en Sierra Leone 84
10.8 SONOCO SL récompensée lors du Sierra Leone Business Summit & Awards 2024 84

Groupe SONOCO

SONOCO TRADE CENTER, KA032
Av. William Tubman, Almamya - C / Kaloum,
BP : 492 Conakry République de - **Tel.** : +224 621 00 19 00
Email : contact@groupesonoco.com



Mamadou Saliou DIALLO

PRÉSIDENT

Mot du Président

Chers Lecteurs, chers Partenaires,

C'est avec une joie et une fierté profonde que je m'adresse à vous dans ce deuxième numéro de notre revue « SONOCO Business Review ». Notre Groupe célèbre 32 ans de trajectoire depuis la SGI et 20 ans sous l'identité SONOCO. Ces décennies nous ont permis de construire une véritable aventure entrepreneuriale, portée par une vision audacieuse et par les femmes et les hommes qui incarnent nos valeurs d'excellence, de gouvernance et de travail en équipe. À travers nos activités industrielles, logistiques, agroalimentaires et métallurgiques, nous faisons plus que produire : nous créons de l'emploi, nous initions des projets structurants et nous contribuons au développement de notre pays et de la sous-région.

Aujourd'hui, nous sommes présents en Guinée, en Sierra Leone et ailleurs, et nous continuons à innover, à investir et à grandir dans la durée. Je tiens à remercier particulièrement l'ensemble de nos collaborateurs dont le dynamisme ne faiblit jamais, tout comme nos partenaires et clients qui nous font confiance. Notre ambition est de pérenniser nos acquis et de poursuivre nos efforts, afin de toujours mieux vous servir et de répondre aux enjeux d'un monde en pleine mutation. Merci à toutes et à tous de partager avec nous cette passion pour l'entrepreneuriat et le progrès.



Abdoul Karim DIALLO

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE SONOCO

Mot du Directeur Général

Chers Collaborateurs, chers Partenaires,

Je tiens à vous adresser mes vœux les plus chaleureux pour 2025. Cette période symbolise pour nous un nouveau départ et un cap décisif dans notre parcours de croissance. Nous pouvons être fiers de ce que nous avons accompli : l'ouverture de nouveaux horizons industriels, l'avancement de projets majeurs tels que les Moulins de Freetown et le lancement réussi de notre marque 1Up Energy.

En 2025, nous irons encore plus loin pour consolider notre position de leader dans la région, en misant sur l'excellence opérationnelle, la modernisation de nos outils de production et l'élargissement de notre offre de produits. Nous continuerons de privilégier le bien-être de nos équipes, la sécurité au travail et la satisfaction de nos clients, tout en renforçant nos initiatives RSE pour avoir un impact positif et durable au sein de nos communautés.

C'est ensemble, dans l'esprit de coopération et de professionnalisme qui nous caractérise, que nous relèverons ces défis. Je vous souhaite à tous une très belle année 2025, pleine de réussite et d'innovations pour le Groupe SONOCO.



1UP+++ ENERGY

NOUVEAU LOOK AVEC PLUS D'ÉNERGIE

Éditorial



Chers Lecteurs,

C'est un plaisir pour moi de vous présenter la deuxième édition de notre « SONOCO Business Review ». Permettez-moi avant tout de vous souhaiter à chacun et chacune d'entre vous une excellente année 2025, sous le signe de la prospérité et de l'épanouissement.

Dans ce numéro, nous célébrons à la fois les réussites de 2024 et les formidables perspectives qui s'ouvrent à nous. L'évolution de nos filiales, la modernisation constante de nos équipements, ou encore le lancement de nouvelles initiatives RSE illustrent notre volonté de conjuguer expansion économique et responsabilité sociétale. À travers ces pages, vous découvrirez comment nous bâtissons l'avenir du Groupe SONOCO, en nous appuyant sur l'engagement collectif de nos équipes et la confiance renouvelée de nos partenaires.

En 2025, nous redoublerons d'efforts pour cultiver l'excellence et l'innovation : de nouveaux projets s'apprêtent à voir le jour, renforçant notre position de leader dans la région. Je vous invite à parcourir ces articles pour mieux saisir la dynamique qui nous anime et mesurer la contribution de chacun à notre succès commun.

Bonne lecture à toutes et à tous, et que 2025 soit une année de partenariats solides et de grandes avancées !



Aminata Rabi CONDÉ
DIRECTRICE COMMUNICATION ET RSE

1

INTERVIEWS CROISÉES



CBA

COMPAGNIE DES
BOISSONS D'AFRIQUE

Découvrez la Compagnie des Boissons d'Afrique (CBA)

Nouvelle filiale du Groupe SONOCO, CBA est dédiée à l'excellence dans la production et la distribution des marques Salam et 1Up Energy. Pensée pour répondre aux attentes d'un marché en évolution, CBA allie expertise et innovation pour offrir des boissons de qualité, adaptées à chaque moment de consommation.

Salam

1UP ENERGY

1.1 Découverte de CBA — Compagnie des Boissons d'Afrique, avec M. Ahmed Sylla

Le Directeur Général de CBA nous présente la nouvelle filiale du Groupe SONOCO dédiée aux boissons, et issue de la scission des activités d'AFI.

Quelles motivations ont conduit à la création de CBA en tant qu'entité indépendante, et quelle est sa mission spécifique ?

Aujourd'hui les boissons SALAM ont une très forte notoriété et sont beaucoup appréciées des consommateurs du fait de la qualité de nos produits. Ce qui se traduit par une forte demande du marché dont la satisfaction implique une organisation dédiée afin de saisir pleinement les opportunités qui s'offrent à nous. En plus, il est important de rappeler que nous sommes la seule entreprise de boissons en Guinée présente sur 4 catégories à savoir : l'eau minérale, les boissons gazeuses, les jus de fruits et les boissons énergisantes.

Par conséquent, il est apparu opportun pour les actionnaires et les administrateurs de créer une filiale qui se focalisera uniquement sur les boissons au vu de nos ambitions de croissance et surtout de la diversité de nos activités. Notre mission est de devenir la boisson de choix de la population et d'occuper la place de leader sur le marché guinéen.

Quelle est la cible de consommateurs que CBA souhaite atteindre ? Qu'est-ce qui fait la particularité de CBA pour ce public ?

CBA cible toutes les tranches d'âge avec notre eau minérale de qualité inégale, et la population à partir de +6 ans pour nos jus de fruit & boissons gazeuses. La spécificité de CBA, c'est de mettre à la disposition du public des produits de haute qualité qui respectent les standards internationaux et nous menons de nombreuses activités de proximité afin d'être proche de notre public.

Nous disposons de lignes de production de dernières générations et toutes nos matières premières sont fournies par les leaders mondiaux.



M. Ahmed SYLLA
Directeur Général de la Compagnie des Boissons d'Afrique

Quels produits ou services spécifiques CBA développe-t-elle pour se distinguer et répondre aux nouvelles attentes du marché ?

Nous sommes en permanence à l'écoute de nos consommateurs, raison pour laquelle nous venons de lancer 1Up Energy, notre boisson énergisante avec un nouveau look plus attrayant. Et bientôt, nous viendrons avec des boissons uniques sur le marché.

Depuis sa création, quels indicateurs de performance montrent le développement de CBA, et quelles ambitions financières avez-vous pour les années à venir ?

Nous sommes confrontés à de nombreux challenges que rencontre toute nouvelle organisation, cependant nous demeurons confiants, car les perspectives sont rassurantes.

Depuis la création, nous notons une meilleure maîtrise des ventes directes sur Conakry, une amélioration de la disponibilité de nos produits dans les points de vente ; même si beaucoup d'efforts restent à faire, les équipes sont moins dispersées et plus focalisées sur l'essentiel.

Pour les années à venir, nous comptons doubler nos ventes, avoir des créances saines, réduire nos charges fixes et surtout avoir un taux de rentabilité à deux chiffres. Cela est possible avec une équipe dédiée et un fort management.

Comment définissez-vous la culture d'entreprise de CBA, et quelles valeurs souhaitez-vous transmettre aux équipes pour renforcer l'identité distincte de CBA ?

Notre culture est axée sur l'atteinte des objectifs, couronnée par une reconnaissance du mérite des employés. Les valeurs de CBA sont celles du Groupe SONOCO, car nous croyons fermement que ces valeurs nous permettront d'atteindre nos ambitions si chaque employé de CBA les respecte. Et en tant que Directeur Général, c'est ma responsabilité de mobiliser les équipes à faire siennes ces valeurs qui sont :

- La Bonne Gouvernance
- Le Travail en équipe
- L'Excellence

Quels projets ou pratiques écoresponsables différencient CBA dans son secteur, et comment intégrez-vous la durabilité dès les débuts de l'entreprise ?

Nous disposons depuis le démarrage de nos activités d'une unité moderne destinée au traitement des eaux usées de l'usine. Ces eaux sont collectées à travers un réseau souterrain jusqu'à une station où elles sont soumises à un traitement et une filtration avant leur rejet hors de l'usine par les caniveaux d'évacuation.

Ce processus permet donc de contribuer de façon importante à la protection de l'environnement. Par ailleurs, CBA s'est toujours engagée à :

- Respecter les valeurs-limites de pollution
- Réduire le gaspillage par une politique rigoureuse de gestion de stocks
- Respecter les exigences réglementaires
- Procurer un environnement de travail sain pour nos employés et prestataires.

Aujourd'hui, nous sommes en démarche Qualité avec les certifications ISO 9001 et ISO 22000, et nous ambitionnons les années à venir de confirmer notre gestion de l'environnement par la certification ISO 14001_Systèmes de Management Environnemental (SME).

Quelles sont vos ambitions pour CBA dans les prochaines années, et comment envisagez-vous l'évolution de votre positionnement ?

Comme indiqué plus haut, pour les prochaines années, nous comptons doubler nos ventes en apportant de nombreuses innovations à notre portefeuille produits et en capitalisant sur l'expansion géographique. En termes de positionnement, c'est de s'assurer que CBA soit un acteur incontournable sur le marché des boissons.

CBA
COMPAGNIE DES BOISSONS D'AFRIQUE

M. Sylla et son équipe lors du lancement de la boisson énergisante 1Up Energy à Conakry





M. Karim DIABATÉ
Directeur Général d'Agro Food Industrie

1.2 Agro Food Industrie – AFI : Une évolution expliquée par M. Karim Diabaté

Focus sur AFI, la filiale désormais dédiée à l'agroalimentaire, avec M. Diabaté.

Quel est le positionnement d'AFI aujourd'hui, et comment la mission de l'entreprise va-t-elle évoluer ?

Agro Food Industrie (AFI) a cédé, depuis le 1er octobre 2024, son activité de boisson gazeuse pour se recentrer entièrement sur son activité d'origine : la production et la distribution exclusives des produits Nestlé. De ce fait, nous continuons de nous positionner comme un acteur majeur du secteur agroalimentaire Guinéen. Notre portefeuille comprend des marques phares telles que MAGGI, NAN, CERELAC, NIDO et NESCAFÉ. À date, nous occupons une position de leader sur la majorité des segments, en particulier celui des bouillons avec notre marque MAGGI. Notre mission évolue avec l'ambition de devenir le leader national incontesté sur tous les segments d'ici 2025, grâce à un plan de développement commercial et industriel ambitieux.

Quels types de consommateurs AFI cible-t-elle, et quelle est la valeur ajoutée apportée ?

Du lait et des farines infantiles pour les tout-petits, aux incontournables bouillons MAGGI pour les passionnés de cuisine, en passant par des produits grand public tels que NESCAFÉ et NIDO, notre portefeuille varié répond aux besoins de tous. Notre valeur ajoutée réside dans la promotion de la santé et du bien-être grâce à des produits enrichis en nutriments essentiels, tels que le fer et la vitamine B, répondant aux attentes nutritionnelles croissantes de nos consommateurs.

Quelles innovations ou évolutions récentes soutiennent la stratégie d'AFI ?

Depuis 2023, AFI a marqué une étape décisive avec le lancement de la production locale des bouillons MAGGI, jusque-là importés. Cette initiative stratégique a renforcé notre compétitivité tout en répondant aux besoins croissants du marché local. D'ici 2025, nous préparons une diversification significative de notre gamme de produits pour offrir à nos consommateurs des innovations qui sauront les surprendre et répondre à leurs attentes.

Quels indicateurs illustrent la force d'AFI, et quelles sont vos perspectives de croissance ?

Notre chiffre d'affaires pour l'année 2024 est en forte croissance, et le résultat net espéré est très prometteur. Pour 2025, nous continuerons à avoir de grandes ambitions avec une croissance à deux chiffres espérée de notre chiffre d'affaires et le doublement de notre profitabilité par la maîtrise de nos charges.

À l'horizon 2030, AFI ambitionne une croissance annuelle moyenne de 15 %, portée par une diversification accrue et une expansion de nos opérations.

Comment AFI inspire-t-elle ses équipes tout en restant fidèle à ses valeurs ?

Chez AFI, nous cultivons une culture d'entreprise fondée sur l'excellence, la collaboration et l'engagement. Pour accompagner nos équipes, nous avons mis en place des programmes de formation continue innovants, conçus pour développer les compétences et favoriser l'épanouissement professionnel. Nous valorisons également les



L'équipe de l'usine MAGGI à l'oeuvre

contributions individuelles et collectives à travers des initiatives de reconnaissance, renforçant ainsi la motivation et le sentiment d'appartenance. Fidèles à nos valeurs d'origine, nous nous réinventons constamment pour relever les défis contemporains. Grâce à une gouvernance inclusive et une vision tournée vers l'avenir, nous créons un environnement où chaque collaborateur peut s'épanouir tout en contribuant activement au succès de l'entreprise.

Quels sont les principaux engagements d'AFI en matière de RSE ?

AFI s'engage à :

- Promouvoir une culture sociale forte en interne ;
- Soutenir des initiatives locales par des dons et des aides ;
- Lutter activement contre la pollution pour protéger l'environnement ;
- Fournir des produits conformes aux normes internationales d'hygiène et de sécurité ;
- Obtenir les certifications RSE nécessaires pour garantir une politique durable.

À ce jour, nous sommes fiers d'être certifiés HALAL et SMETA, une reconnaissance qui témoigne de notre engagement à offrir un environnement de travail sain et respectueux. Nous ambitionnons d'obtenir dans les mois à venir les certifications ISO 9001 et FSSC 22000, renforçant ainsi notre démarche d'excellence.

Ces engagements illustrent notre volonté de conjuguer performance économique, impact positif pour la société et préservation de l'environnement, tout en restant fidèles à nos valeurs fondamentales.

Quels sont vos objectifs stratégiques et comment anticipez-vous les défis à venir ?

Nos objectifs stratégiques à moyen et long terme se déclinent en six axes majeurs :

1. **Commerciaux :** conforter notre place de leader et étendre nos activités.
2. **Industriels :** augmenter de 150% notre capacité de production pour répondre à la demande.
3. **Financiers :** optimiser nos charges pour améliorer la rentabilité et accroître notre contribution au PIB national.
4. **Opérationnels :** réduire la dépendance aux importations en développant des partenariats avec des fournisseurs locaux.
5. **Ressources humaines :** créer plus de 1 000 emplois d'ici 2030 et valoriser les compétences locales.
6. **RSE :** mettre en place une politique ambitieuse de responsabilité sociétale et obtenir des certifications internationales en la matière.

Pour relever les défis de notre secteur, nous investirons dans l'innovation, la formation et la diversification, tout en maintenant un équilibre entre croissance économique et développement durable.

2

DOSSIER SPÉCIAL

32 ANS SGI
20 ANS SONOCO

SONOCO

SGI 32 ans 20 ans SONOCO

L'Épopée de SGI à SONOCO

Une Histoire de Croissance et de Leadership



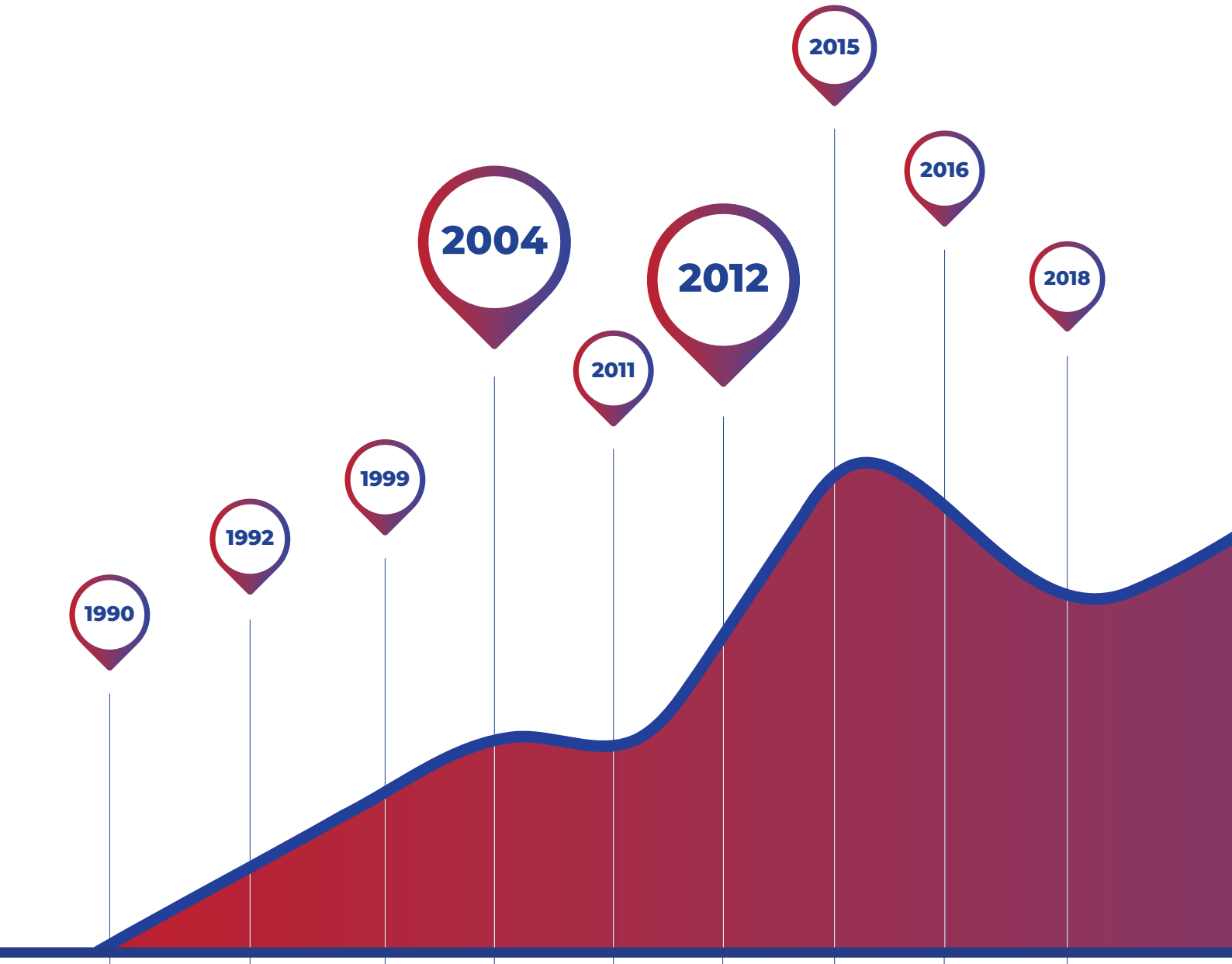
De SGI à SONOCO : **32 ans d'histoire, 20 ans d'excellence**

Depuis ses débuts en 1992 sous le nom de SGI (Société Guinéenne d'Investissement), le Groupe SONOCO n'a cessé de se réinventer, d'innover et d'évoluer pour devenir un acteur incontournable dans le paysage économique guinéen et ouest-africain. Aujourd'hui, nous célébrons non seulement 20 ans de SONOCO, mais également 32 années d'une trajectoire unique et inspirante.

Le parcours de SONOCO est marqué par une vision claire : offrir des solutions locales, durables et innovantes pour répondre aux besoins de nos communautés. Ce qui a commencé comme une entreprise dédiée à l'importation et à la distribution est aujourd'hui un groupe multisectoriel leader dans des industries stratégiques telles que l'agro-industrie, les boissons, la logistique et bien d'autres.

Les Moulins d'Afrique · Agro Food Industrie · AM Transit · MI Metal Import · Soha Constructions · Sonoco Trade Center · Sonoco WAQf · Siaf Group · Sonoco Sierra Leone · KBA · ima · Fermav Industries · CERFI certi food industrie

CHRONOLOGIE



1990 — Création de Nestlé Guinée

1992 — Société Guinéenne d'investissement SGI

1999 — Creation d'AM-Transit

2004 — La SGI devient SONOCO

2011 — Metal Import est fondée

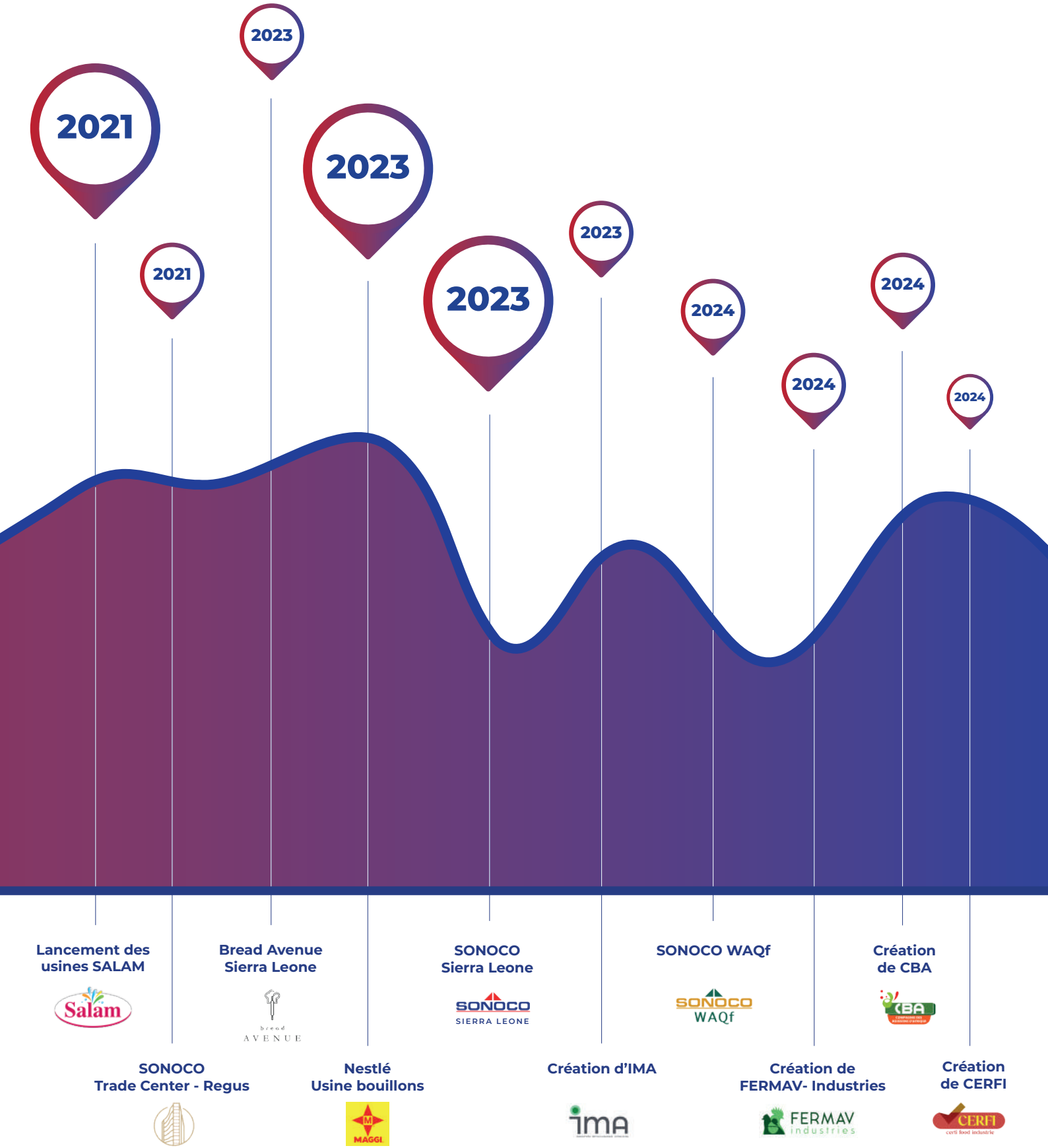
2012 — Les Moulins d'Afrique

2015 — SONOCO entre dans le capital de Metal Import

2016 — Hi-Tek Africa, actuel SOHA Constructions

2018 — Agro Food Industrie Guinée

32/20 ANS D'HISTOIRE





20 ANS
AU COEUR DU GROUPE

Présent au sein du Groupe SONOCO depuis ses débuts, M. Boubacar Barry, aujourd'hui Directeur Général de la filiale Les Moulins d'Afrique, partage avec nous les moments forts de son parcours professionnel.

Au cours de ces 20 ans, quel a été votre parcours au sein du Groupe et de ses filiales ?

Tout au long de mon parcours au sein du Groupe SONOCO, j'ai eu l'opportunité d'occuper plusieurs postes clés :

- Directeur Général des Moulins d'Afrique,
- Directeur Général Adjoint du Groupe SONOCO,
- Directeur Commercial,
- Responsable des Opérations Commerciales au niveau national,
- Responsable des Opérations Commerciales pour la zone de Conakry,
- Commercial,
- Trésorier,
- Responsable Magasin.

Quel regard portez-vous sur l'évolution du Groupe SONOCO ?

L'aventure a débuté modestement en 2004, avec l'importation de quelques conteneurs de farine. Depuis, le Groupe a connu une croissance remarquable, s'étendant à plusieurs filiales et affirmant sa place dans divers secteurs économiques, aussi bien sur le plan local qu'international. Cette progression s'accompagne d'une évolution impressionnante de ses effectifs, passés d'une dizaine de salariés à plus d'un millier, regroupant des collaborateurs de diverses nationalités.

En tant que dirigeant de la filiale LMA, comment avez-vous observé l'évolution des besoins de vos clients et des marchés que vous desservez ?

Le marché affiche une croissance soutenue avec un taux annuel de 6 % en moyenne, portée par une hausse démographique de 2 à 3 % et des évolutions marquées des habitudes alimentaires en Guinée. L'amélioration significative de l'approvisionnement en électricité constitue également un levier majeur, favorisant notamment le développement du secteur de la boulangerie. Forts de la qualité largement reconnue de nos produits, nous avons consolidé notre position à l'échelle régionale. Aujourd'hui, notre activité s'étend à des marchés stratégiques de la sous-région, notamment en Sierra Leone, au Liberia,

au Mali et au Sénégal. Enfin, c'est avec une grande fierté que j'annonce que notre filiale célébrera son 10e anniversaire au cours du 2d trimestre de 2025.

Vous êtes l'un des rares employés à avoir suivi toute l'évolution du Groupe SONOCO. Quels souvenirs gardez-vous de ses débuts ?

J'ai décidé de me lancer dans cette aventure avec Elhadj Mamadou Saliou Diallo dès ses débuts, animé par une confiance inébranlable en son leadership. Nous avons démarré à une époque où beaucoup doutaient de la faisabilité d'une industrialisation à grande échelle de ce que nous produisons aujourd'hui. Avec le recul, je ne peux qu'être fier d'avoir contribué au développement du Groupe.

Quels étaient les défis initiaux du Groupe SONOCO, et comment ont-ils été surmontés au fil des ans ?

À ses débuts, le Groupe SONOCO a été confronté à des défis majeurs :

- Les enjeux liés aux ressources humaines
- L'instabilité sociopolitique qui affecte l'environnement des affaires
- Des difficultés d'accès au financement

Cependant, loin de se laisser freiner, le Groupe a su faire preuve d'agilité et d'innovation pour surmonter ces défis, se développer au fil des années et consolider sa position sur le marché guinéen et régional.

Un sac de farine AGB, marque phare de la filale Les Moulins d'Afrique.



Quels moments ou projets dans l'histoire du Groupe vous rendent le plus fier ?

En repensant au chemin parcouru depuis le début, ma fierté se résume en quatre réalisations majeures :

- L'industrialisation du Groupe, une étape décisive qui a permis de structurer et de diversifier nos activités.
- La création d'emplois et la valorisation des talents
- L'acquisition des parts de Nestlé en Guinée, ayant permis l'installation d'une unité de production de bouillon MAGGI et faisant du Groupe le distributeur exclusif des autres produits sur le territoire national.
- L'implantation du siège du Groupe dans le quartier des affaires avec son nouvel immeuble, le SONOCO Trade Center, à Kaloum.

À travers votre parcours, quelles sont les leçons les plus importantes que vous avez apprises en travaillant au sein du Groupe ?

En travaillant au sein du Groupe, les enseignements les plus marquants que j'ai retenus sont les suivants :

- Le leadership et la vision stratégique du PCA, qui ont permis d'orienter le Groupe vers un avenir prometteur.
- La capacité d'adaptation des leaders du Groupe, un atout majeur face aux défis du marché et aux évolutions constantes de notre environnement.
- Le changement organisationnel impulsé par l'actuel Directeur Général, M. Abdoul Karim Diallo, qui a insufflé une nouvelle dynamique et favorisé une meilleure efficacité opérationnelle.

Comment percevez-vous la contribution globale du Groupe SONOCO au bien-être des populations et à son impact dans les secteurs où il opère ?

Le Groupe SONOCO contribue de manière significative au bien-être des populations et à l'essor des secteurs dans lesquels il opère. Parmi ses principales réalisations, on peut citer :

- La création de plus de 1 000 emplois, offrant ainsi des opportunités professionnelles et soutenant le développement économique local.
- L'exportation de son expertise à l'international, positionnant le Groupe comme un acteur clé sur la scène mondiale.
- Les initiatives RSE et la création de la fondation SONOCO WAQf, qui témoignent de l'engagement du Groupe pour un développement durable et responsable.

Ces actions renforcent non seulement la croissance du Groupe, mais aussi son rôle de moteur de transformation sociale et économique.

En tant que témoin et acteur de cette aventure, quel message aimeriez-vous adresser aux employés, anciens et actuels, qui ont contribué à ces 20 années de succès ?

« Seul, on avance rapidement, mais ensemble, on progresse davantage. » Cette conviction résume parfaitement notre approche au sein du Groupe SONOCO. C'est pourquoi nous attachons une importance particulière à nos valeurs fondamentales : l'esprit d'équipe, la bonne gouvernance et l'excellence.

Je souhaite profiter de cette occasion pour exprimer ma sincère gratitude et adresser mes félicitations à toutes celles et ceux qui ont contribué et qui continuent de participer à cette aventure avec nous. Votre engagement et vos efforts sont grandement appréciés et font toute la différence dans notre succès collectif.

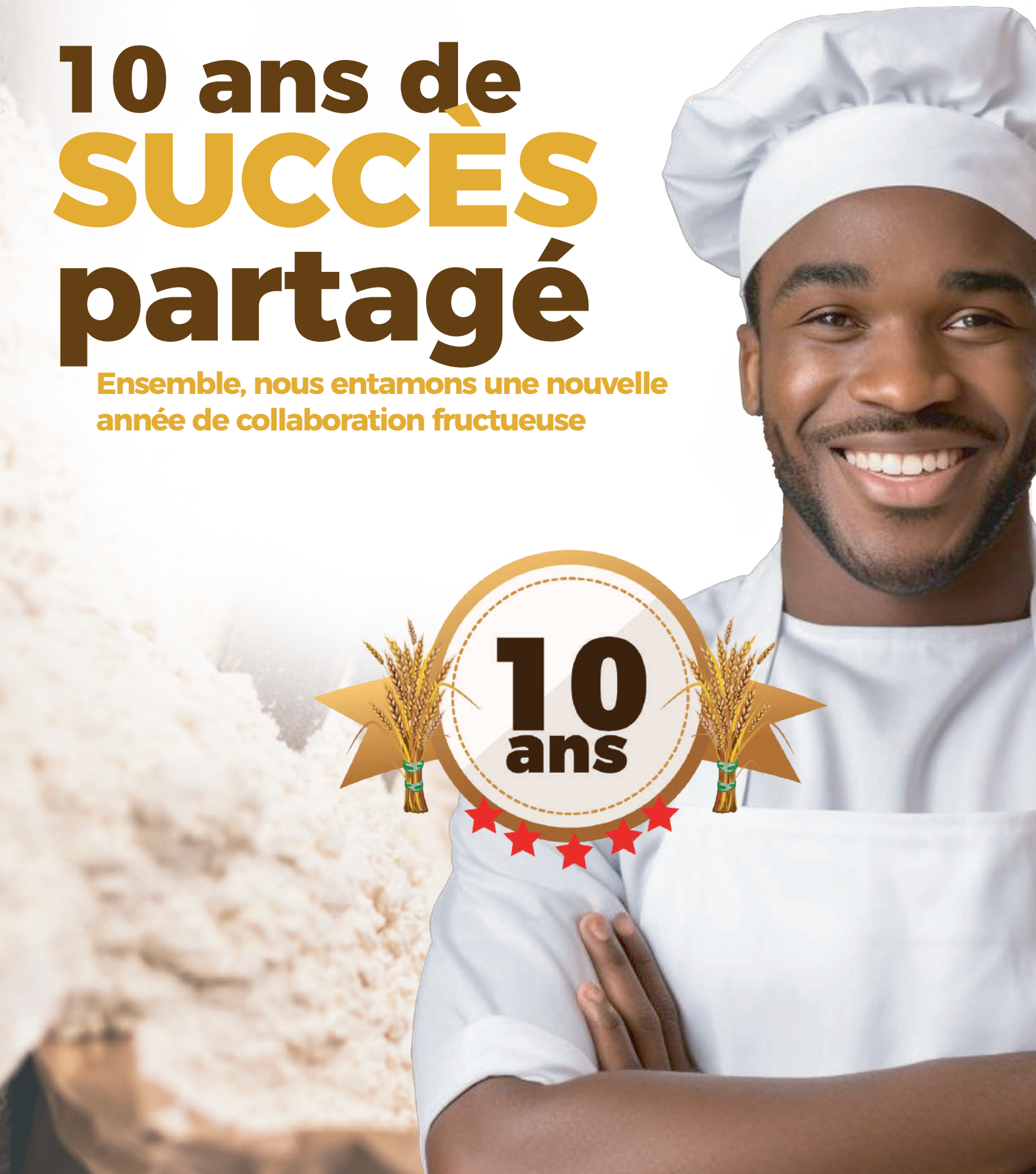
Site industriel du Groupe SONOCO dans la commune de Tombolia



Les Moulins d'Afrique

10 ans de SUCCÈS partagé

Ensemble, nous entamons une nouvelle année de collaboration fructueuse



TÉMOIGNAGES

L'évolution du Groupe : Un développement réussi



M. Abdoulaye DIALLO
Responsable Caisse
Groupe SONOCO

« Depuis les débuts, j'ai eu le privilège de travailler aux côtés du PCA, Elhadj Mamadou Saliou Diallo, l'accompagnant dans ses déplacements et ses partenariats, notamment avec les boulangers. Nous étions une petite équipe soudée, basée dans un immeuble de trois étages en construction : nous avons été témoins privilégiés de l'expansion de l'entreprise.

Sous la direction du PCA, nous avons travaillé sans relâche pour soutenir une vision ambitieuse. Nos journées étaient partagées entre le bureau et le terrain, une méthode de travail qui a forgé notre détermination à faire croître l'entreprise. Progressivement, le PCA a développé un réseau de magasins dans la capitale, et vers 2006-2007, nous importions jusqu'à 300 conteneurs par mois, nous positionnant parmi les plus grands importateurs de Guinée à l'époque.

L'expansion du Groupe s'est accélérée avec la création de la filiale LMA, et la construction de nos moulins sur le site de Tombolia. Nous avons commencé avec une unité d'ensachage, avant de voir nos activités se diversifier. Aujourd'hui, le Groupe SONOCO incarne un modèle de réussite, fruit d'un travail acharné, de persévérance et de patience. Tout cela n'aurait pas été possible sans la vision du PCA et notre engagement collectif dès le départ. »



M. Thierno Aliou DIALLO
Vérificateur Caisse
Groupe SONOCO

« Depuis 2002, j'ai eu l'opportunité de travailler aux côtés du PCA, débutant en tant que magasinier à Kipé avant de rejoindre les activités de l'entreprise en 2003. Durant cette même période, j'ai contribué à la construction de notre premier siège en ville, l'immeuble NCCK (Nouveau Centre Commercial de Kaloum), dont j'ai ensuite assuré la gestion. Ce bâtiment comprenait alors 30 boutiques et bureaux répartis sur trois étages.

Présent sur place dès les premières activités de l'entreprise, j'ai endossé simultanément les rôles de gestionnaire et de chef de caisse. En 2007, j'ai eu le privilège de collaborer directement avec M. Abdoulaye Diallo, ce qui a marqué une nouvelle phase de mon parcours professionnel au sein du Groupe.

Aujourd'hui, c'est avec une grande fierté que je vois l'entreprise évoluer. Cette croissance n'aurait pas été possible sans le travail collectif, l'engagement et la détermination de chaque membre de l'équipe : ces éléments ont permis d'atteindre les succès que nous connaissons aujourd'hui. »



M. Amadou Mouctar BAH
Caissier - Groupe SONOCO

« Mon parcours avec l'entreprise a commencé en 2003, lorsque j'ai rejoint l'équipe en tant que Chef de Caisse à Dixinn, en collaboration avec l'un de nos partenaires dans le secteur de la farine, notamment pour l'approvisionnement. À cette époque, les crises affectant notre partenaire avaient un impact direct sur nos activités, notamment dans nos relations avec les boulangers. Afin de surmonter cette situation, nous avons diversifié nos partenariats, ce qui nous a permis de maintenir nos importations malgré les difficultés rencontrées.

J'ai eu l'opportunité d'être l'un des premiers à vendre la farine importée par l'entreprise à ses débuts, en assurant la gestion de deux magasins. Au fil des années, mon rôle a évolué, passant de commercial à chef de caisse, puis à caissier, en suivant de près l'évolution et la croissance de l'entreprise.

Aujourd'hui, je suis fier du parcours accompli et espère que l'entreprise poursuivra son développement, atteignant de nouveaux horizons et diversifiant encore ses activités. »



Elhadj Amadou DIALLO
Commercial
Les Moulins d'Afrique

« L'évolution de l'entreprise représente un rêve devenu réalité, et être témoin de cette expansion au cours de ma carrière est une fierté immense pour moi. J'ai commencé mon parcours en tant que magasinier, avant de rejoindre l'équipe commerciale lorsque les activités ont pris de l'ampleur. J'ai également exercé des responsabilités en tant que responsable de recouvrement.

Le développement de l'entreprise s'est fait de manière progressive. Nos moulins ont commencé à être construits en 2012. À l'origine, notre activité se limitait à l'ensachage du produit fini importé, mais peu à peu, nous avons réussi à nous diversifier. L'ascension de l'entreprise a été rapide, avec des avancées majeures tous les 2 à 3 ans. L'investissement dans les talents a joué un rôle clé pour améliorer constamment nos activités.

Mon espoir est de voir l'entreprise se développer davantage, en élargissant sa présence à l'international et dans de nouveaux pays. »

Les Moulins d'Afrique (LMA) et la marque AGB : Des partenariats durables avec distributeurs et boulangers

La commercialisation de la farine et les partenariats avec distributeurs et boulangers font partie des fondements du Groupe SONOCO. Allons à la rencontre de ces partenaires clés au cœur de nos activités.



M. Mamadou Bonyi BARRY
Établissement BMB - Distributeur de la marque AGB

Établissement BMB

Distributeur de la marque AGB depuis 2005

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans la distribution de produits de la marque AGB ?

Tout a commencé avec un sac de farine AGB, obtenu par l'intermédiaire d'un ami. Je l'ai proposé à mes clients, qui l'ont immédiatement adopté. Je me suis alors rendu à Conakry pour acheter 100 sacs supplémentaires.

Lors de cet achat, le Directeur de l'entreprise a facilité mon activité en contribuant aux frais de transport grâce à une remise. En seulement dix jours, les 100 sacs étaient vendus. Encouragé par ce succès, j'ai élargi mes commandes, passant à 150 sacs, puis davantage, à mesure que l'activité prenait de l'ampleur.

Pourquoi avez-vous choisi de distribuer les produits de LMA (farine marque de AGB) ?

Cette farine se distingue par sa qualité, qui répond aux attentes de mes clients. Ils l'apprécient pour sa performance et sa fiabilité, des atouts essentiels pour les boulangers qui l'utilisent au quotidien.

En quoi les produits de la marque AGB ont-ils influencé vos ventes ou renforcé votre relation avec vos clients ?

La remise obtenue lors de l'achat des 100 premiers sacs, m'a permis de proposer ces produits à un prix très attractif. Ce positionnement compétitif a non seulement favorisé une vente rapide, mais m'a aussi donné l'opportunité de racheter davantage de sacs par la suite. Grâce à cela, j'ai pu élargir progressivement mon réseau de clients. La demande a rapidement augmenté, signe de la bonne qualité de cette farine.

Comment évaluez-vous votre expérience avec les équipes de LMA ?

Je suis très satisfait de mon expérience avec LMA. Au départ, en l'espace d'un mois, je suis passé de 100 sacs de farine AGB achetés, à 150, puis à 300. Les Moulins d'Afrique a permis à mon activité de grandir, à travers notamment la mise en place de facilités. Nous avons maintenant des relations qui peuvent être qualifiées de familiales.

Comment voyez-vous l'évolution de votre partenariat avec LMA dans les années à venir ?

J'espère que nos relations commerciales avec Les Moulins d'Afrique et la marque AGB seront renforcées, tout en visant un objectif ambitieux pour 2025 : distribuer une plus grande quantité de sacs chaque mois.

Établissement BSD
Distributeur de la marque AGB depuis 2007



M. Boubacar Sele DIALLO
Établissement BSD - Distributeur de la marque AGB

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans la distribution de produits de la marque AGB?

Ayant d'abord travaillé dans la distribution à l'étranger, j'ai ressenti le besoin de m'ancrer en Guinée, en collaborant avec des commerçants et des produits locaux. Il était essentiel pour moi de m'installer et de développer une activité sur place. C'est en 2007 que j'ai commencé à travailler avec la farine AGB.

Au fil du temps, j'ai réussi à obtenir plusieurs points de vente à travers différents quartiers de Conakry. J'ai également travaillé avec M. Barry, actuel Directeur Général de LMA, qui, à l'époque, était commercial. Les facilités offertes par l'entreprise m'ont permis de développer mon activité de manière significative.

Pourquoi avez-vous choisi de distribuer les produits de LMA (farine marque de AGB) ?

À l'époque, même si plusieurs marques répondaient à la demande sur le marché, AGB se distinguait par ses livraisons continues et régulières. Son prix compétitif a joué un rôle essentiel dans la stabilisation des prix de la farine, faisant de la marque une référence incontournable. De plus, le commercial de la marque valorisait la fidélité des commerçants et la récompensait. En tant que distributeur de longue date, je suis aujourd'hui associé à la marque AGB.

Avez-vous des exemples où la qualité des produits de la marque AGB a fait la différence pour un client ?

Avec l'usine LMA située sur place, les clients ont une visibilité directe sur le prix d'usine et le prix de vente. Cela leur permet de savoir que le prix proposé par le vendeur reflète une marge raisonnable, sans bénéficier d'une surenchère injustifiée.

Comment évaluez-vous votre expérience avec les équipes de LMA ?

Mon expérience avec LMA a été très satisfaisante. L'entreprise a offert des facilités et des remises avantageuses qui ont contribué au développement de mon activité.



M. Ibrahima BAH - *Boulanger*

Four T5 - Wanindara
Boulangerie traditionnelle

Depuis combien de temps êtes-vous boulanger ?
Qu'est-ce qui vous a poussé à ouvrir votre boulangerie ?

Je suis boulanger depuis 15 ans. Mon apprentissage a commencé auprès de mon oncle, boulanger de profession, avec qui j'ai appris la préparation pendant cinq ans. Par la suite, j'ai enrichi mon expérience dans un autre four, où j'ai effectué un an d'apprentissage en cuisson, suivi de quatre années de travail. Il y a cinq ans, j'ai franchi le pas et ouvert mon propre four.

Qu'est-ce qui vous a convaincu de choisir les produits de la marque AGB pour vos créations ? Quelles sont les principales qualités de la farine de la marque AGB que vous utilisez au quotidien ?

Les clients apprécient la qualité du pain, car le mélange se réalise parfaitement et la pâte lève bien. J'utilise la farine AGB depuis mes

Four T5 - Wanindara
Boulangerie
(four traditionnel)



Pour un pain réussi, M. Bah veille à la température de son four : elle doit être élevée.

débuts, lors de mon apprentissage, et c'est un produit que je connais très bien. Sa fiabilité et ses performances sont des atouts que j'apprécie.

En quoi les produits de LMA ont-ils amélioré la qualité de vos produits ? Que disent vos clients sur le goût et la qualité de vos produits réalisés avec les ingrédients de la marque AGB ?

Actuellement, j'utilise cinq sacs de farine AGB par jour. Mon pain est reconnu pour sa qualité, et de nombreux clients viennent d'autres quartiers comme Kobaya, Lambanyi, etc., pour en acheter. Certains me demandent même quels sont mes secrets pour travailler la pâte afin d'obtenir un pain aussi beau et bien cuit.

Comment évaluez-vous le service de LMA ?

Je suis pleinement satisfait des produits et services offerts par LMA. Lorsque nécessaire, il est possible de se faire livrer, avec une prise en charge du transport. J'apprécie particulièrement les initiatives mises en place par LMA pour soutenir les boulangers, notamment les promotions, et je les encourage vivement.



M. Mamadou Laliah BARRY
Gérant en Boulangerie

Épi d'or - Lambanyi
Boulangerie moderne

Depuis combien de temps êtes-vous dans la boulangerie ? Qu'est-ce qui vous a poussé à ouvrir votre boulangerie ?

Je travaille dans la boulangerie depuis 10 ans, ça fait sept ans que je suis dans la gérance, avant cela, j'ai fait trois ans de formation en boulangerie (apprentissage du pétrin, etc.) au Sénégal.

Lorsque mon frère a ouvert la boulangerie, il m'en a confié la gestion. Une autre filiale d'Épi d'or, boulangerie sœur à la nôtre, existe en ville, à Kaloum.

Qu'est-ce qui vous a convaincu de choisir les produits de la marque AGB pour vos créations ? Quelles sont les principales qualités de la farine de la marque AGB que vous utilisez au quotidien ?

Depuis l'ouverture de notre boulangerie en 2015, nous utilisons exclusivement la farine AGB. Ce choix s'est imposé naturellement, car cette farine convient parfaitement à nos produits et satisfait nos clients. Son prix abordable a été un facteur clé dans notre décision, tout comme la collaboration efficace de l'équipe et les facilités, telles que la livraison du produit. Dès nos débuts en production, nous avons constaté une nette différence en termes de qualité de fiabilité, et de texture bien supérieure à celle d'autres marques. AGB permet d'obtenir un pain dont la qualité reste optimale tout au long de la journée.

Racontez-nous une anecdote marquante concernant votre collaboration avec LMA et sa marque AGB ?

Une marque concurrente nous a sollicités pour tester leur produit. Cependant, j'ai rapidement contacté les agents commerciaux chez LMA, afin de l'encourager à maintenir une présence active auprès de ses clients, en réponse à la concurrence croissante. Malgré ce test, notre préférence est restée intacte pour la farine AGB, qui continue de répondre à nos attentes.

Comment évaluez-vous le service de LMA ?

Je suis pleinement satisfait des services de LMA. Leur impact est positif, tant pour nous que pour nos clients, qui partagent également cette satisfaction. LMA nous soutient à travers diverses initiatives, notamment les promotions, qui renforcent encore davantage notre collaboration.



SONOCO WAQf une fondation du Groupe SONOCO qui vise à soutenir les initiatives à fort impact sur les communautés en matière de protection sociale, en particulier dans les domaines de l'éducation et de la santé

Nos valeurs

- **BÂTIR**

Nous plaçons l'humain au cœur de notre démarche que nous inscrivons sur le long terme

- **PROXIMITE**

Nous développons des liens étroits avec nos communautés pour une bonne compréhension de leurs besoins.

- **ENSEMBLE**

Nous croyons en la force de la solidarité pour réduire les inégalités.

SONOCO WAQf

CONTACT : +224 621 00 19 00

Sonoco Trade Center
KA032 - Av. William Tubman • Almamya - C / Kaloum
BP : 1492 Conakry, République de Guinée

3

BONNES PRATIQUES HSSE



3.1 Une ambulance médicalisée sur le site industriel : Une avancée majeure en matière de santé et de sécurité

Dans un contexte où la santé et la sécurité au travail occupent une place centrale, une étape majeure vient d'être franchie sur le site industriel de Tombolia Plateau, situé dans la commune de Tombolia. Le Groupe SONOCO y a installé une ambulance médicalisée, marquant ainsi son engagement renforcé en faveur du bien-être de ses salariés et de la prévention des risques professionnels.

Une réponse adaptée aux urgences médicales

La mise en place de cette ambulance directement sur site vise à répondre aux enjeux spécifiques d'un environnement industriel souvent exposé à des risques élevés. Plusieurs objectifs clairs motivent cette initiative :

Une réactivité optimisée
Dans les situations critiques telles que les malaises ou accidents graves, chaque minute est décisive. La présence d'une ambulance médicalisée permet une prise en charge immédiate, augmentant les chances de sauver des vies.

Des délais d'intervention réduits
En raison de l'éloignement géographique des centres hospitaliers majeurs, l'ambulance sur site joue un rôle clé pour combler les limites des services d'urgence classiques.

Un climat de sérénité pour les salariés
La garantie d'une prise en charge rapide renforce le sentiment de sécurité au travail, favorisant un moral élevé et une meilleure productivité.

Des avantages stratégiques pour l'entreprise

Au-delà des bénéfices directs pour les collaborateurs, cette initiative s'inscrit dans une démarche stratégique à plusieurs niveaux :

Réduction des coûts liés aux accidents
Une intervention rapide limite la gravité des blessures, réduisant les frais médicaux et les interruptions prolongées d'activité.

Renforcement de l'image de marque
Ce dispositif illustre concrètement l'engagement de l'entreprise envers la santé et la sécurité, consolidant sa réputation auprès de toutes ses parties prenantes.

Optimisation de la prévention des risques
L'ambulance médicalisée s'ajoute à un ensemble de mesures HSSE (Hygiène, santé, sécurité et environnement) déjà mises en œuvre, renforçant la gestion globale des risques industriels.



Une mise en œuvre structurée et collaborative

La concrétisation de ce projet repose sur une démarche méthodique, articulée autour de plusieurs étapes essentielles :

• **Évaluation des besoins spécifiques**
Une analyse approfondie des risques inhérents au site a permis de justifier cet investissement.

• **Partenariats avec des experts**
La collaboration avec des spécialistes des urgences médicales garantit un service de haute qualité.

• **Formation du personnel**
Des sessions de formation ont été organisées pour permettre aux équipes de réagir efficacement face aux urgences.

• **Aménagement d'un espace dédié**
Un emplacement stratégique a été aménagé pour assurer un accès rapide à l'ambulance.

• **Suivi et amélioration continue**
Des procédures spécifiques ont été mises en place pour évaluer régulièrement l'efficacité du dispositif.

Un service opérationnel en continu

Accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, l'ambulance est pilotée par des professionnels qualifiés et supervisée par l'équipe HSSE du Groupe SONOCO. Ce service constitue un filet de sécurité indispensable pour l'ensemble des collaborateurs présents sur le site.

Une initiative humaine et stratégique

Au-delà de son aspect technique, l'installation de cette ambulance médicalisée reflète une vision stratégique et un engagement humain. Elle traduit la volonté de conjuguer performance et responsabilité sociale, tout en plaçant la santé et la sécurité au cœur des priorités de l'entreprise.

En adoptant une telle démarche proactive, le Groupe SONOCO renforce non seulement le bien-être de ses salariés, mais également sa productivité et sa réputation. Une preuve supplémentaire que la valorisation du capital humain reste au centre de ses préoccupations.

M. Abdoulaye Touré
Directeur HSSE du Groupe SONOCO



4

RESSOURCES HUMAINES :

ÉQUIPES & SYNERGIES



4.1 Le Groupe SONOCO réaffirme son engagement dans la lutte contre le cancer du sein

Dans le cadre de la campagne mondiale, Octobre Rose, le Groupe SONOCO a organisé, les 17 et 18 octobre 2024, des sessions de sensibilisation au SONOCO Trade Center et sur le site industriel de Tombolia. Ces événements ont réuni les femmes employées du Groupe et ainsi que celles travaillant dans ses locaux pour souligner l'importance du dépistage précoce, une mesure essentielle pour sauver des vies.



La première session, tenue au siège du Groupe, a été marquée par le témoignage bouleversant de Mme Josianne Pusterla, survivante du cancer du sein. En partageant son parcours de guérison, elle a mis en lumière le rôle crucial du dépistage précoce. Son récit, à la fois émouvant et inspirant, a encouragé les participantes à adopter une approche proactive dans le suivi de leur santé.

Dans un geste fort, la Direction Générale du Groupe, en collaboration avec Courtage Africa, a annoncé la prise en charge intégrale des frais de dépistage pour toutes les femmes employées du Groupe et de ses filiales. Par la suite, un médecin-conseil a animé des séances éducatives interactives, soutenues par des présentations et supports visuels détaillant les enjeux liés au cancer du sein.

Ces sessions ont permis de créer un espace d'échange dynamique, favorisant une prise de conscience collective. L'événement s'est achevé dans une ambiance conviviale, marquée par des discussions informelles et une séance photo symbolique, renforçant le sentiment d'unité et d'engagement autour de cette cause.

Cette initiative permet au Groupe SONOCO de réaffirmer son rôle d'entreprise socialement responsable, engagée dans la promotion de la santé et du bien-être de ses employées. C'est aussi un moyen de témoigner de sa volonté de sensibiliser, de prévenir et de contribuer activement à la lutte contre le cancer du sein, au bénéfice de ses collaborateurs et de la communauté.


OCTOBRE ROSE 2024
SONOCO




SONOCO




SONOCO
OCTOBRE ROSE 2024











4.2 Enquête de satisfaction : ECHOS, la voix des employés

Dans un esprit de reconnaissance et de valorisation, le Groupe SONOCO a organisé une cérémonie de remise des prix pour récompenser les filiales et départements ayant fait preuve d'un engagement exceptionnel dans le cadre de l'enquête de satisfaction ECHOS, lancée le 1er novembre dernier.

Cet événement, placé sous le signe de la convivialité et de l'esprit d'équipe, a mis en lumière les efforts collectifs et individuels des équipes du Groupe. Parmi les nombreuses filiales, AM Transit s'est particulièrement distinguée en obtenant un score parfait de 100 % de satisfaction. Un trophée symbolique a été remis à l'équipe en reconnaissance de cette performance exemplaire, accompagné d'un panier de produits des marques Nestlé et Salam, ajoutant une touche locale et gourmande à cette distinction. D'autres entités, telles que SONOCO WAQf et SIAF Group, ont également été honorées et ont reçu des satisfecits pour leur engagement actif dans l'enquête.

Ces reconnaissances illustrent la volonté des équipes de répondre aux attentes des collaborateurs et de contribuer de manière continue à la culture d'amélioration qui caractérise le Groupe.

Outre les filiales, deux départements ont également été salués pour leur réactivité exemplaire en étant les premiers à finaliser l'enquête. Les départements Juridique & Conformité et Communication & RSE ont été particulièrement applaudis pour leur engagement rapide et efficace, démontrant ainsi leur volonté de participer activement à cette initiative d'amélioration continue.



Salam





4.3 Séances de Fitness : Parrainages des filiales du site industriel de Tombolia

Le programme « Santé pour tous », lancé par Les Moulins d'Afrique (LMA) en septembre 2024, s'est imposé comme une initiative phare pour promouvoir la santé, le bien-être et la cohésion d'équipe. Cette initiative a transformé les pratiques internes, illustrant une vision innovante du management axée sur le bien-être collectif.

Un démarrage sous le signe du bien-être et performance en synergie

Les premières séances, organisées par LMA et animées par le coach David Toure, ont marqué les esprits par leur dynamisme et l'implication de la Direction Générale. Les sessions, qui ont rassemblé un grand nombre de collaborateurs, ont su allier un programme de fitness varié à des objectifs stratégiques : santé physique, cohésion d'équipe et motivation personnelle. La participation active de M. Barry - Directeur Général de LMA, qui a même co-animé certaines séances, a été un catalyseur d'enthousiasme. Ces efforts ont renforcé les liens interpersonnels au sein des équipes, créant un climat de confiance propice à la performance collective.

Le relais assuré par Metal Import : santé et de l'exemplarité

Poursuivant sur cette lancée, Métal Import a pris le relais la semaine du 23 septembre 2024. M. Dian Barry, Directeur Général de Métal Import, a donné le ton en participant activement aux activités physiques et en partageant des conseils pratiques pour intégrer le sport dans la vie quotidienne. Ce leadership exemplaire a encouragé une forte participation des employés, instaurant une atmosphère conviviale et motivante.

Une clôture en beauté avec Agro Food Industrie

Enfin, Agro Food Industrie (AFI) a conclu cette initiative en maintenant un niveau d'enthousiasme élevé parmi les participants. Ces séances ont permis non seulement d'améliorer la condition physique des collaborateurs, mais aussi de consolider les relations interpersonnelles, essentielles à la cohésion d'équipe. La forte implication des employés et des dirigeants a témoigné d'un véritable engouement pour cette démarche collective.







Un programme pérenne pour un bien-être durable

Fort du succès de ces premières étapes, le programme « Santé pour tous » se prolonge. Les séances de fitness se poursuivent chaque semaine sur le site industriel du Groupe SONOCO. Cet engagement renouvelé illustre la volonté de l'entreprise de faire du bien-être et de la performance des valeurs fondamentales de sa culture.

En misant sur des initiatives structurées autour de la santé et de la cohésion, le Groupe SONOCO affirme son ambition : créer un environnement de travail où l'épanouissement personnel et professionnel vont de pair. Une démarche exemplaire, qui inspire à la fois ses collaborateurs et ses partenaires.





4.4 Le Groupe mobilise ses équipes autour de l'Assurance Vie et de la Retraite Complémentaire

La Direction des Ressources Humaines du Groupe SONOCO a récemment organisé un Town Hall pour informer et sensibiliser ses collaborateurs à deux thématiques majeures : l'assurance vie et la retraite complémentaire. Cette initiative s'inscrit dans une volonté de transparence et de dialogue, visant à offrir à chaque employé une compréhension approfondie des dispositifs disponibles et de leurs bénéfices pour leur sécurité financière à long terme.

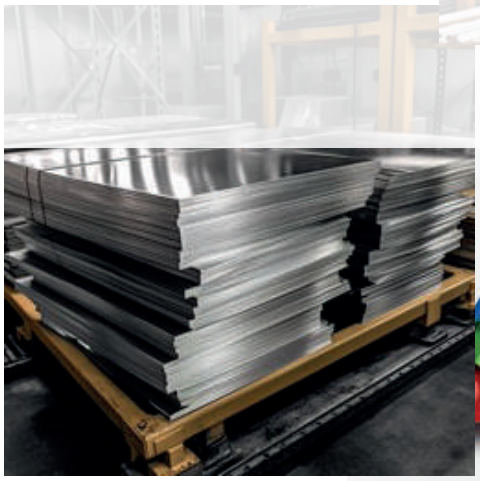
L'événement a également bénéficié de la participation active de Sunu Assurance, partenaire stratégique du Groupe SONOCO. Les experts de Sunu Assurance ont détaillé les solutions proposées, répondant aux nombreuses interrogations des participants avec clarté et pertinence. Leurs conseils personnalisés ont permis d'éclairer les collaborateurs sur les démarches nécessaires pour gérer efficacement leur couverture et planifier leur avenir financier.

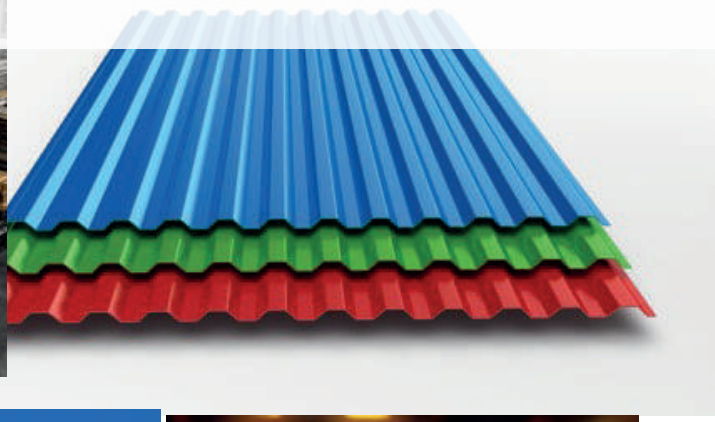
Lors de ce Town Hall, le Groupe SONOCO a réaffirmé son engagement à accompagner ses équipes bien au-delà du cadre professionnel. En facilitant l'accès à une information fiable et en encourageant des échanges directs avec des spécialistes, l'entreprise s'est positionné comme un acteur clé du bien-être de ses collaborateurs, tout en les aidant à prendre des décisions avisées pour leur avenir personnel et familial.

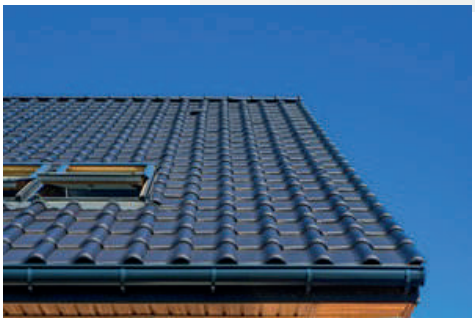
Les retours des participants ont été particulièrement enthousiastes, mettant en avant la qualité pédagogique des présentations et l'opportunité de poser des questions en direct. Pour les équipes RH, ce type de rencontre est un levier stratégique pour renforcer la confiance et soutenir les collaborateurs dans l'anticipation de leur futur.

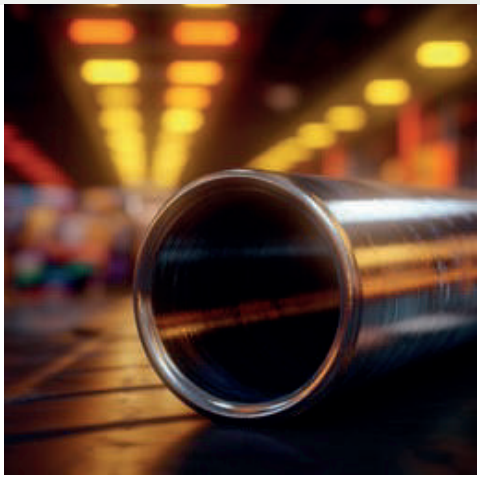
Cette démarche proactive illustre une fois de plus l'engagement constant du Groupe SONOCO à valoriser ses employés et à leur offrir des ressources adaptées à leurs besoins. En partenariat avec Sunu Assurance Guinée, le Groupe continue à bâtir un environnement professionnel axé sur le soutien, la reconnaissance et la préparation à un avenir serein. La rencontre a marqué une étape supplémentaire dans la stratégie du Groupe qui vise à intégrer pleinement le bien-être financier dans son modèle d'entreprise.

METAL IMPORT













Metallurgie

METAL IMPORT

- TÔLES DE TOITURE
- FER À BÉTON
- TUILES
- GOUTTIÈRES
- FERS MARCHANDS
- TÔLES LAF ET GALVANISÉES

Metal Import, filiale du groupe Sonoco, est spécialisée dans la vente et la production de matériaux de construction.

CONTACT : + 224 621 62 45 45

Zone Industrielle de Sonfonia Plateau, Commune de Ratoma
BP : 1492 Conakry, République de Guinée

Souriez à la vie !

Salam



5

TEMPS FORTS & RENCONTRES

5.1 La Grande Promo AGB : Une nouvelle Édition pour récompenser la fidélité

Les Moulins d'Afrique (LMA) a une fois de plus démontré son engagement envers ses partenaires en organisant la deuxième édition de la Grande Promo AGB, une campagne promotionnelle d'envergure qui a débuté en octobre et culminé en décembre 2024. Axée sur la valorisation des boulangers, distributeurs et utilisateurs de la farine AGB, cette initiative s'inscrit dans une stratégie globale visant à renforcer la proximité, la fidélité et la collaboration avec les professionnels du secteur.

Une campagne attractive et innovante

La Grande Promo AGB s'est distinguée par son mécanisme simple mais efficace : chaque sac de farine AGB comportait un ticket unique échangeable contre une boisson Salam de 1,5 L, une attention qui a renforcé l'engagement des utilisateurs tout en valorisant leur fidélité. En parallèle, les boulangers ayant acheté des lots de 50 sacs pouvaient participer à des tirages au sort mensuels organisés dans les principales villes de Guinée.

Les récompenses mises en jeu – téléviseurs, réfrigérateurs, motos, smartphones, et bien d'autres – ont su motiver les participants tout au long de la campagne. Cette initiative reflète une volonté chez LMA de traduire leur succès en avantages concrets pour leurs partenaires, tout en promouvant la marque AGB comme un acteur incontournable du secteur.

Des célébrations marquantes pour clôturer l'année

Le mois de décembre a marqué l'apogée de cette campagne avec une série d'événements mémorables. Le 18 décembre, LMA a récompensé les clients ayant réalisé les meilleures performances en termes de ventes de farine AGB. Ces acteurs du secteur ont été célébrés pour leur fidélité et leur contribution essentielle à la croissance de la boulangerie en Guinée.

Le 19 décembre, au Camp Samory Touré, une cérémonie de remise de prix a rassemblé de nombreux partenaires dans une ambiance conviviale. Ce moment de reconnaissance a permis de mettre en lumière les liens étroits unissant LMA à ses collaborateurs, tout en célébrant la qualité et l'excellence de leurs produits.











Le point d'orgue de la journée a été le premier tirage au sort à Conakry, qui a vu une forte mobilisation des boulangers locaux, enthousiastes à l'idée de remporter des lots attractifs. La campagne s'est poursuivie en région, avec des étapes à Coyah, Kindia et Boké, permettant à un public plus large de profiter de cette initiative.

Un engagement durable pour le secteur

Au-delà de la distribution de récompenses, la Grande Promo AGB reflète une stratégie globale de soutien et de valorisation des partenaires locaux. En créant un environnement de collaboration dynamique et en réaffirmant leur position de leader, Les Moulins d'Afrique montre que performance et proximité peuvent aller de pair.

Avec cette deuxième édition couronnée de succès, LMA continue de se positionner comme un acteur clé du secteur, contribuant activement à la réussite quotidienne de ses partenaires tout en consolidant la notoriété de la marque AGB. Un modèle de coopération exemplaire et inspirant pour l'ensemble du secteur industriel guinéen.











5.2 1Up Energy : Un lancement au succès prometteur en Guinée

Le Groupe SONOCO a posé les bases d'un lancement ambitieux pour 1Up Energy, sa boisson énergisante, en orchestrant une série d'événements qui ont captivé Conakry. De la mobilisation des talents locaux à une tournée de dégustation festive, chaque étape a été pensée pour marquer les esprits et affirmer la place de 1Up Energy dans le paysage guinéen.

Une collaboration stratégique pour porter la marque

Le 30 octobre 2024, le pré-lancement de 1Up Energy a pris un tournant officiel avec la signature de collaborations entre des figures influentes et la marque au siège du Groupe SONOCO. Parmi eux, Ans-T Crazy, Bouba Dial, Bademba Barry, Cheikh Sidaty Diop et Malick Sylla. Cette rencontre, orchestrée par M. Ahmed Sylla, Directeur Général de CBA, a permis à ces derniers - les Collabs' 1Up Energy - de découvrir la vision ambitieuse de la marque et de recevoir leurs écharpes officielles, symbolisant leur rôle clé dans la promotion de 1Up Energy.

Cette étape stratégique a été renforcée par une immersion industrielle le 1er novembre 2024. Trois Collabs', Bouba Dial, Ans-T Crazy, et Cheikh Sidaty Diop, ont visité les installations du Groupe



SONOCO à Tombolia, découvrant les processus de fabrication de la boisson et les innovations du Groupe. Cette immersion a non seulement renforcé leur fierté d'appartenir à cette aventure, mais aussi équipé les ambassadeurs pour représenter efficacement la marque.

Un lancement festif : une « vague rouge » déferle sur Conakry

Le lancement officiel de 1Up Energy s'est déroulé du 16 au 18 décembre 2024, transformant Conakry en une scène vibrante d'activités et de festivités.

Le coup d'envoi a été donné par des stands de dégustation gratuite dans plusieurs quartiers stratégiques, attirant des foules enthousiastes. Les Guinéens ont été séduits par le goût unique et l'énergie que procure 1Up Energy, dans une ambiance festive marquée par des échanges avec les équipes de la marque.

La tournée a continué sur un nouvel axe de la ville, où les habitants ont pu découvrir cette boisson dynamisante. Cette étape a renforcé la visibilité de 1Up Energy tout en maintenant une atmosphère conviviale et engageante.

La tournée s'est conclue en apothéose, avec des performances en live des Collabs' Bouba Dial et Ans-T Crazy, créant une expérience mémorable pour les participants. Les points de dégustation situés dans des zones stratégiques ont offert un dernier coup de projecteur à la marque, combinant musique et énergie pour un impact durable.

Un avenir prometteur pour 1Up Energy

Grâce à une stratégie mêlant collaboration, immersion industrielle et événements festifs, le Groupe SONOCO a su créer une forte connexion entre 1Up Energy et le public guinéen. En mobilisant ses Collabs et en orchestrant une campagne immersive, l'entreprise a affirmé son engagement envers l'innovation et la promotion des talents locaux.

Avec cette dynamique prometteuse, 1Up Energy s'inscrit comme une marque phare, prête à conquérir le marché guinéen et à devenir un symbole d'énergie et de modernité. Une aventure qui ne fait que commencer, portée par l'enthousiasme des consommateurs et l'ambition du Groupe SONOCO.



5.3 Le Conseil d'Administration du Groupe SONOCO trace les grandes lignes de 2025





Les 5 et 6 décembre 2024, le Groupe SONOCO a tenu une session stratégique cruciale de son Conseil d'Administration, visant à définir les priorités et ambitions clés pour l'année à venir.

Présidée par Elhadj Mamadou Saliou Diallo, Président du Conseil d'Administration, cette rencontre a réuni huit administrateurs externes, M. Abdoul Karim Diallo, Directeur Général du Groupe SONOCO, M. Daouda Bah, Secrétaire général du Conseil d'Administration et trois invités spéciaux issus des équipes du Groupe SONOCO. Durant ces deux journées d'échanges, trois axes principaux ont été abordés :

- **Analyse des performances de 2024 :** une évaluation détaillée des résultats de janvier à octobre a permis de mettre en lumière les succès et les points d'amélioration, tout en identifiant les leviers pour optimiser la clôture de l'année.
- **Ajustements financiers :** les prévisions budgétaires ont été examinées pour garantir une fin d'année en ligne avec les objectifs stratégiques.
- **Projection pour 2025 :** le budget annuel a été discuté et adopté, établissant une base solide pour soutenir la croissance et l'innovation.

Cette session a une fois de plus souligné le rôle essentiel du Conseil d'Administration dans la définition des orientations stratégiques du Groupe SONOCO. Elle a également réaffirmé l'engagement du Groupe à exceller dans la durabilité, l'innovation et la performance opérationnelle. Fort de ces décisions stratégiques et d'une vision claire, le Groupe SONOCO aborde 2025 avec ambition et détermination, prêt à relever les défis de demain tout en restant fidèle à ses valeurs fondamentales.

5.4 Le Groupe SONOCO et la Fondation Soul Bang's & Manamba Kanté unissent leurs forces pour l'éducation



Le 13 décembre 2024, le Groupe SONOCO a officialisé un partenariat avec la Fondation Soul Bang's & Manamba Kanté pour soutenir la scolarisation de 12 jeunes issus de milieux défavorisés en Guinée. Ce projet, financé pour une année renouvelable, reflète l'engagement commun des deux parties en faveur de l'éducation comme levier de transformation sociale.

Lors de la cérémonie, la Directrice Communication et RSE du Groupe a souligné que ce soutien s'inscrit dans une stratégie RSE à long terme pour révéler les talents de demain. Soul Bang's a également salué cette initiative, affirmant : « Nous faisons pour ces enfants ce que nous ferions pour les nôtres. »

Le Directeur Général de SONOCO, M. Abdoul Karim Diallo, a encouragé les partenaires à poursuivre ce type de projets, essentiels pour le développement du pays. Ensemble, le Groupe et la Fondation appellent à un engagement collectif pour bâtir une Guinée plus solidaire et tournée vers l'avenir.

5.5 Visite de Courtoisie de M. Sherif Elbialy, Directeur Général du Groupe El Safa

Le 20 novembre 2024, le Groupe SONOCO a eu l'honneur d'accueillir M. Sherif Elbialy, Directeur Général du Groupe El Safa, leader reconnu dans le domaine du packaging en Afrique et au Moyen-Orient. Cette visite de courtoisie marque une étape importante dans le partenariat stratégique qui unit les deux entreprises.

Fournisseur stratégique et partenaire approuvé par Nestlé, le Groupe El Safa joue un rôle clé dans l'industrie de l'emballage, fournissant des solutions variées telles que des cartons, des barquettes et des films. Ce partenariat avec le Groupe SONOCO, à travers sa filiale Agro Food Industrie (AFI), témoigne de leur collaboration solide et mutuellement bénéfique.

La visite de M. Elbialy a débuté au siège du Groupe SONOCO à Kaloum, où il a été reçu par le Directeur Général du Groupe SONOCO et le Directeur Général d'AFI. Cette première étape a permis des échanges constructifs sur la relation commerciale qui lie les deux entités, ainsi que sur les opportunités futures pour renforcer leur collaboration.

La délégation s'est ensuite rendue au site industriel de Tombolia, où M. Elbialy a découvert les unités de production phares du Groupe SONOCO : Agro Food Industrie (AFI), la Compagnie des Boissons d'Afrique (CBA - Salam) et Les Moulins d'Afrique (LMA). La visite des installations industrielles de LMA a été personnellement conduite par son Directeur Général, M. Barry.

Cette rencontre entre le Groupe SONOCO et le Groupe El Safa a permis de dresser un bilan positif de leur relation commerciale et d'explorer de nouvelles perspectives de développement, en particulier avec Agro Food Industrie.

Cette visite témoigne de l'importance accordée par le Groupe SONOCO à ses partenariats stratégiques et à la consolidation de ses relations commerciales, dans un objectif commun de croissance et d'innovation.





5.6 Le Groupe SONOCO brille au GULFOOD Manufacturing Forum 2024 à Dubaï

Le Groupe SONOCO a marqué sa présence au GULFOOD Manufacturing Forum 2024, un rendez-vous incontournable de l'industrie agroalimentaire mondiale. Pendant trois jours, cet événement a réuni les principaux acteurs des secteurs des ingrédients, du traitement, du conditionnement et de la logistique pour discuter des tendances et innovations qui façonnent l'avenir du marché.

La délégation du Groupe SONOCO, composée du Directeur Général Groupe, du Directeur des Opérations Groupe et du Directeur Général de la filiale Compagnie des Boissons d'Afrique (CBA), a activement participé aux échanges. Ce forum stratégique a permis de renforcer les liens avec des partenaires de premier plan tels que Decopack, ADM Wild, Doehler, Givaudan, Tetra Pak, Crown, Krones, Kosme, et bien d'autres.

Les discussions ont porté sur trois axes clés :

- Optimisation des collaborations existantes pour améliorer les produits et équipements actuels.
- Exploration de projets innovants, axés sur le renforcement de la compétitivité et de l'efficacité des processus du Groupe.
- Identification de nouveaux partenaires stratégiques, essentiels pour diversifier les approvisionnements et soutenir la croissance.

La participation du Groupe SONOCO à cet événement reflète son engagement à rester à la pointe de l'innovation et à consolider son réseau de partenaires stratégiques à l'échelle internationale. En se positionnant comme un acteur proactif de l'industrie agroalimentaire, le Groupe continue de développer des produits de qualité et d'affirmer son leadership sur le marché.



5.7 Metal Import : Renforcement des compétences au service de l'excellence du Groupe

En octobre et décembre 2024, Metal Import, filiale du Groupe SONOCO, a organisé deux formations stratégiques pour renforcer les compétences au sein de ses équipes.

Le 21 octobre, une formation en gestion des flux de trésorerie a réuni les trésoriers des différentes filiales du Groupe pour les former à l'optimisation des liquidités, la gestion des créances et la prévention des risques financiers. Cette initiative vise à renforcer la stabilité financière du groupe en améliorant la gestion des flux au quotidien.

En décembre, un autre atelier s'est concentré sur la procédure de passation de marché, avec l'objectif d'harmoniser les pratiques d'achat au sein des filiales du Groupe. Les participants ont abordé la conformité aux normes, la négociation et la gestion des risques, afin de garantir des achats transparents et responsables.

Ces formations illustrent l'engagement du Groupe SONOCO à promouvoir l'excellence opérationnelle et à renforcer les compétences de ses équipes pour assurer sa compétitivité et sa pérennité.



5.8 Rencontre entre AM Transit, TGH Guinée, et Renault France : Vers un partenariat logistique renforcé

AM Transit a récemment organisé une rencontre stratégique avec Renault France et son représentant en Guinée, TGH PLUS INDUSTRIE, pour renforcer leur collaboration logistique et explorer des solutions de transport adaptées à ses besoins croissants.

Les échanges ont porté sur trois axes principaux :
- Présentation des activités du Groupe SONOCO.
- Analyse des besoins logistiques d'AM Transit.
- Propositions de Renault France, incluant des solutions de financement pour l'acquisition de nouveaux camions.

Le Directeur Finance et Contrôle du Groupe SONOCO a ouvert la réunion en soulignant le rôle clé d'AM Transit dans la chaîne logistique du Groupe. Par la suite, le Directeur Général d'AM Transit a détaillé les réformes stratégiques en cours depuis 2023, les performances de la flotte actuelle et les équipements nécessaires pour répondre à la demande.

Mme Marion Gaucherand, représentante de Renault France, a présenté des offres sur mesure et des financements flexibles, concluant avec succès une commande stratégique d'AM Transit.

Cette collaboration marque une étape décisive pour renforcer les capacités logistiques d'AM Transit et soutenir l'efficacité des opérations du Groupe SONOCO.

5.9 LMA dote ses agents d'une flotte de motos neuves

En novembre 2024, Les Moulins d'Afrique a procédé à la remise d'une nouvelle flotte de motos à ses agents de Conakry, marquant une avancée significative dans sa stratégie logistique. La cérémonie s'est tenue en présence de la direction générale et des responsables commerciaux et marketing de l'entreprise.

Le Directeur Général a souligné l'importance de cette initiative pour améliorer la mobilité des équipes, notamment avec l'arrivée récente de nouveaux Agents Technico-Commerciaux (ATC). Au total, 25 motos ont été distribuées : 5 pour les superviseurs et 20 pour les ATC, afin de faciliter leurs déplacements et d'améliorer leur réactivité auprès des clients.

Avec cet investissement, Les Moulins d'Afrique vise à renforcer le confort et la sécurité de ses agents tout en optimisant les interactions commerciales, contribuant ainsi à une meilleure performance sur le terrain.

5.10 SONOCO WAQf soutient l'excellence en finance islamique en Guinée

En octobre 2024, SONOCO WAQf a parrainé la cérémonie de remise des diplômes du Master en Finance Islamique et Audit de l'Université Al-Eamar, organisée à l'hôtel Noom de Conakry. La « Promotion Elhadj Mamadou Saliou Diallo », dédiée au Président du Conseil d'Administration de SONOCO, a célébré 15 diplômés prêts à contribuer au développement de la finance islamique en Guinée.

Ce parrainage illustre l'engagement de SONOCO WAQf en faveur de l'éducation et de la finance éthique. « Ces jeunes talents représentent l'avenir de notre pays », a déclaré Mamadou Bombi Baldé, Directeur Général de SONOCO WAQf, soulignant leur rôle dans la construction d'un système financier inclusif et durable.

SONOCO WAQf félicite les diplômés et réaffirme son soutien à l'excellence académique et au développement de la finance islamique.





5.11 SOHA Constructions renforce la sécurité avec une formation aux premiers secours

Dans le cadre de son engagement en matière de prévention et de responsabilité sociale, SOHA Constructions a lancé une formation aux premiers secours pour son personnel administratif. Cette initiative illustre la volonté de l'entreprise d'intégrer la santé et la sécurité dans ses valeurs fondamentales, applicables au travail comme dans la vie quotidienne.

Destinée à préparer les employés à réagir efficacement en cas d'urgence – étouffement, malaise ou accident mineur – la formation vise à développer des compétences clés : effectuer les gestes qui sauvent, gérer le stress en situation de crise et soutenir les victimes en attendant les secours professionnels.

Le personnel administratif, en première ligne des interactions internes et externes, joue un rôle central dans la gestion des urgences. En les formant, SOHA Constructions fait d'eux des acteurs essentiels de la chaîne de secours, contribuant à un environnement de travail plus sûr et solidaire.

Cette démarche confirme l'ambition de SOHA Constructions d'être un modèle en prévention, tout en plaçant l'humain et la responsabilité collective au cœur de ses priorités.

5.12 Mise en place du service de consignation chez AM TRANSIT

La consignation, également appelée «Shipping», consiste à gérer un navire dans un port spécifique tout en représentant l'armateur ou l'affréteur auprès des autorités locales, telles que les autorités portuaires. Ce rôle inclut des activités avant l'arrivée du navire (préparatifs administratifs et logistiques), pendant l'escale (supervision des opérations portuaires et gestion des besoins du navire) et après son départ (clôture des opérations et suivi des performances).

Ce métier repose sur des normes internationales rigoureuses qui garantissent qualité et conformité. Il constitue une opportunité de renforcer l'image de l'entreprise à l'échelle mondiale grâce à des interactions avec des compagnies maritimes multinationales.

Actuellement, AM TRANSIT développe progressivement ce service en présentant ses offres aux armateurs internationaux, aux clients locaux (importateurs) et aux autorités portuaires. L'objectif est d'acquérir des clients réguliers et spontanés pour atteindre une fréquence d'un ou deux navires par mois, tout en positionnant AM TRANSIT comme le consignataire principal des navires transportant les cargaisons du Groupe SONOCO et d'autres navires faisant escale à Conakry.

La qualité de service est une priorité absolue, avec une attention particulière à la satisfaction des clients et à la conformité aux normes internationales. Cela nécessite le recrutement et la formation d'un personnel qualifié capable de répondre à ces exigences.

Dès janvier 2025, AM TRANSIT prévoit de gérer pleinement les navires et d'élargir son activité avec le lancement d'un service de manutention, permettant de gérer intégralement les navires, de la consignation au déchargement des marchandises. Cette initiative vise à augmenter les revenus de l'entreprise et à poser les bases d'une expertise exportable dans d'autres pays africains.

Grâce à cette vision stratégique, AM TRANSIT ambitionne de devenir un acteur majeur dans la consignation et la manutention maritime, consolidant ainsi sa position comme partenaire de choix dans la région.



AM TRANSIT



AM Transit est spécialisé dans la gestion du transit import-export, couvrant divers modes de transport tels que l'aérien, le terrestre, le maritime, le ferroviaire, ainsi que le stockage des marchandises.

• TRANSPORT

Livraison des conteneurs, acheminement des matières premières et produits finis sur le territoire national et à l'étranger (notamment vers les pays de la CEDEAO).

• IMPORT ET EXPORT

Gestion de toutes les procédures de dédouanement permettant l'entrée et la sortie des marchandises, sur le territoire national (circuit : exonération, droit commun et sortie provisoire).

AM Transit

CONTACT : +224 621 00 19 00

Sonoco Trade Center
KA032 - Av. William Tubman · Almamya - C / Kaloum
BP : 1492 Conakry, République de Guinée



Circuit douanier

Passage de la déclaration dans les différents bureaux de la douane jusqu'à l'obtention du bon à enlever (exonération, droit commun et sortie provisoire)



Dédouanement

Gestion de toutes les procédures permettant l'entrée sur le territoire national des marchandises



Transport de conteneurs

Livraison des conteneurs du port vers les différents dépôts du client



Transport de marchandises

Livraison de marchandises aux destinataires locaux et à l'étranger



Transport de matières premières

Acheminement des matières premières au lieu de stockage



Import et export

Gestion des procédures d'import et export des marchandises ainsi que le suivi jusqu'à la destination finale



Transport de produits finis dans la sous-région

Livraison de marchandises vers les pays de la CEDEAO



Consignation

La consignation des navires (Shipping agency service) la gestion des bateaux au port ;
Le suivi régulier de l'accostage des navires ;
La remontée des informations en temps réel ;
L'envoi quotidien des rapports de Déchargement ;
L'établissement du SOF (statement of facts) qui correspondent aux attentes ;
La défense et protection des intérêts des armateurs à tous les niveaux ;
Préparation efficiente de l'escale des navires pour faire de ces escales des succès…
Changement d'équipage (Crew change)
La manutention des cargaisons (le déchargement de la marchandise)

6

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE



6.1 Engagement RSE : Les initiatives du Groupe dévoilées par la Directrice Communication & RSE

Quelle est la vision du Groupe SONOCO en matière de RSE ?

Le Groupe SONOCO ambitionne de devenir un acteur de référence en matière de responsabilité sociétale en Guinée et dans la région. Notre vision est d'être une entreprise exemplaire qui associe croissance économique et impact social durable. Nous visons à apporter une réelle valeur ajoutée aux populations en renforçant leur bien-être, leur autonomisation et leur accès aux opportunités. Par ailleurs, nous souhaitons intégrer les principes de durabilité dans toutes nos activités pour accélérer nos actions RSE à la hauteur de notre croissance. En résumé, nous aspirons à être un modèle d'entreprise citoyenne, tout en créant des impacts mesurables et pérennes.

Comment cette vision est-elle partagée en interne et en externe ?

En interne, cette vision est communiquée à travers des initiatives telles que des ateliers de sensibilisation, des affichages internes, et des publications régulières sur nos plateformes collaboratives. Nous renforçons également cet engagement par des actions concrètes et des exemples inspirants au quotidien.

En externe, elle est partagée via des campagnes médiatiques, des rapports annuels RSE détaillés et une communication proactive avec nos parties prenantes, notamment à travers des forums communautaires et des engagements publics. Nous veillons à ce que chaque initiative reflète clairement notre mission et réponde aux attentes de nos communautés.

Quels sont les axes prioritaires des projets RSE sur les sites industriels ?

Nos priorités RSE sur les sites industriels s'articulent autour de cinq piliers fondamentaux :

1. **Santé :** accompagner des services de santé de proximité, organiser des campagnes de sensibilisation et d'accès aux soins.
2. **Éducation :** investir dans la scolarisation, la formation professionnelle, et l'accès aux infrastructures éducatives.
3. **Emploi :** promouvoir l'employabilité locale en offrant des opportunités aux jeunes et en soutenant l'entrepreneuriat.
4. **Environnement :** réduire notre empreinte écologique par des actions de reboisement, de gestion des déchets et d'utilisation responsable des ressources.
5. **Infrastructures communautaires :** améliorer l'accès à l'eau potable et les installations de base.

À Tombolia, un projet pilote innovant a vu la création d'un comité de voisinage représentatif des différentes couches de la communauté (autorités locales, leaders religieux, jeunes, femmes, etc.). Nous nous réunissons deux fois par mois pour discuter des problématiques et proposer ensemble des solutions. Cette approche participative nous permet d'assurer que les projets répondent véritablement aux besoins des populations locales, tout en renforçant les relations de bon voisinage. À travers ces initiatives, nous réaffirmons notre engagement à bâtir des partenariats solides avec nos communautés, en les impliquant directement dans la conception et dans l'évaluation des projets.

Quelles actions RSE sont particulièrement mises en avant dans la communication externe ?

Nous mettons en avant des initiatives qui illustrent notre impact positif sur la société, telles que :

- Les campagnes de sensibilisation et de dépistage médical,
- Les programmes de bourses d'études et de soutien scolaire pour les enfants.
- Les projets environnementaux, comme le reboisement autour de nos sites industriels et la gestion des déchets.
- Les collaborations avec des ONG et des institutions locales pour amplifier l'impact de nos actions.

En outre, nous utilisons des supports modernes (réseaux sociaux, vidéos documentaires, témoignages) pour sensibiliser et inspirer nos parties prenantes.

Comment collaborez-vous pour mettre en œuvre les projets RSE sur les sites industriels ?

La mise en œuvre de nos projets RSE repose sur une collaboration étroite et transversale entre les départements Communication, RSE, et HSE. Ensemble, nous :

- Identifions les enjeux locaux grâce à des études d'impact social et des consultations communautaires.
- Installons des comités de voisinage pour dialoguer et prioriser les actions à entreprendre.
- Coordonnons la planification, la mise en œuvre et l'évaluation des projets en veillant à ce qu'ils répondent aux attentes des parties prenantes, internes et externes.

Cette synergie garantit l'efficacité et la durabilité de nos initiatives.

Quels indicateurs de performance suivez-vous pour évaluer l'impact des projets RSE ?

Nous utilisons des indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour mesurer l'impact de nos projets, notamment :

- Le nombre de bénéficiaires directs et indirects des initiatives.
- Les taux de scolarisation et d'alphabétisation dans les zones d'intervention.
- Les retours d'expérience des parties prenantes via des enquêtes de satisfaction.
- Le nombre et la diversité des partenariats communautaires établis.

Ces indicateurs sont régulièrement suivis pour ajuster nos actions et optimiser leur efficacité.

Comment mesurez-vous la perception des parties prenantes externes vis-à-vis des initiatives RSE ?

Nous évaluons la perception des parties prenantes par :

- La consultation des comités de voisinage pour recueillir des retours directs.
- Le suivi des interactions sur nos plateformes de communication (réseaux sociaux, forums publics).
- Des audits sociaux externes réalisés par des cabinets indépendants.

Ces mesures nous permettent d'identifier les points d'amélioration et de mieux aligner nos initiatives avec les attentes locales.









6.2 Les Moulins d'Afrique renforcent la sécurité routière à Tombolia

Du 16 au 20 décembre 2024, Les Moulins d'Afrique (LMA) ont organisé une formation de trois jours sur la sécurité routière à l'intention des conducteurs de motos-taxis de la commune de Tombolia. Cet événement, marqué par une cérémonie de clôture officielle, s'inscrit dans le cadre de l'engagement citoyen et responsable de LMA pour un environnement routier plus sûr.

Trois jours d'apprentissage intensif

Pendant ces trois jours, les participants ont suivi des ateliers pratiques et théoriques portant sur :
- L'application des règles du code de la route,
- Les comportements préventifs à adopter pour éviter les accidents,
- L'utilisation et l'importance des équipements de protection individuelle (EPI).

Les conducteurs, souvent exposés aux dangers quotidiens de la circulation, ont ainsi renforcé leurs connaissances pour mieux protéger leur vie et celle de leurs passagers.

Un moment de reconnaissance et d'engagement

Le 20 décembre, la formation s'est achevée par une cérémonie de remise d'attestations et d'équipements de protection (gilets réfléchissants, casques, etc.) aux participants. Ces équipements représentent non seulement un outil de sécurité indispensable, mais aussi l'engagement de LMA en faveur de la réduction des risques routiers.

La cérémonie a réuni plusieurs personnalités, notamment le Maire de la Commune de Tombolia, le Commissaire spécial de la police

routière d'Enta, le Directeur Général du Groupe SONOCO, ainsi que des Directeurs de filiales et départements. Tous ont salué l'initiative et encouragé les participants à mettre en pratique les connaissances acquises pour améliorer la sécurité sur les routes.



Un partenariat pour un avenir plus sûr

À travers cette initiative, Les Moulins d'Afrique (LMA) démontrent une fois de plus leur rôle en tant qu'acteur engagé dans le développement communautaire et la promotion de la sécurité routière. Cette campagne s'inscrit dans une vision durable visant à réduire les accidents de la route et à sensibiliser l'ensemble des usagers à adopter des comportements responsables.

La sécurité routière est une responsabilité collective. Avec des actions comme celle-ci, les routes de Tombolia peuvent devenir un espace plus sûr pour tous.











6.3 Visites des sites industriels du Groupe SONOCO

Le Groupe SONOCO accueille de nombreux visiteurs sur ses sites industriels Tombolia, Kouria et Sanoyah.

Au cours du dernier trimestre, le Groupe SONOCO a eu le plaisir d'accueillir divers groupes de visiteurs sur le site industriel le plus visité, à savoir celui situé dans la commune de Tombolia à Conakry. Ces visites, organisées dans un esprit de transparence et de collaboration, ont rassemblé des représentants d'ambassades, des partenaires commerciaux, des établissements académiques, ainsi que des cabinets d'expertise. Parmi eux, on compte les ambassades du Japon et d'Espagne, Bureau Veritas, Altuntop, le Rotaract Club de Conakry-Camayenne, une délégation d'entreprises marocaines accompagnée de l'AMDE.

Chaque visite a été soigneusement orchestrée pour offrir aux participants une compréhension approfondie des activités du Groupe SONOCO. Les invités ont été accueillis par les équipes des Directions Générales, du département HSSE, et par le personnel des usines.

La sécurité étant une priorité absolue sur les sites industriels, chaque visite a débuté par une induction HSSE. Cette session a permis de familiariser les visiteurs avec les consignes de sécurité essentielles à respecter. Une présentation détaillée des activités du Groupe SONOCO, de ses filiales et de leurs domaines d'expertise a suivi.

Les visites des unités industrielles de LMA, CBA et AFI ont permis aux participants de découvrir les processus de fabrication, de mieux comprendre l'étendue des activités du Groupe et d'apprécier son savoir-faire. Ces échanges ont non seulement renforcé les relations avec les partenaires existants, mais aussi ouvert la voie à de nouvelles opportunités de collaboration.



Visite de l'ambassadeur du Japon





Visite du Rotaract Club Conakry-Camayenne



Visite du Directeur Général d'Altuntop

7

TENDANCES & INNOVATION

7.1 Agro Food Industrie obtient la certification Halal pour son usine de bouillons

L'usine de bouillons d'Agro Food Industrie (AFI) a franchi une étape décisive dans son engagement envers la qualité et la sécurité alimentaire en obtenant la certification Halal. Cette reconnaissance fait suite à un audit rigoureux mené par deux experts de renom : Dr Mouaffak Al Hariri, auditeur principal et expert technique, et l'Imam Adnan Feroz, expert en affaires islamiques au sein du Halal Food Council of Europe (HFCE), basé aux États-Unis.

La certification Halal garantit que les produits sont conformes aux principes de la religion musulmane, selon les directives du Codex Alimentarius (CAC/GL 24-1997). Elle revêt une importance capitale pour les consommateurs de confession musulmane, soucieux du respect des normes religieuses et sanitaires.

L'audit, supervisé par le département Assurance Qualité d'AFI, s'est concentré sur trois points essentiels :

- Une évaluation des risques afin de s'assurer qu'aucune contamination par des matériaux non-conformes n'est présente dans le processus de production.
- La vérification de la conformité des matières premières et des emballages aux exigences Halal.
- Une inspection approfondie des installations de production, des équipements, des entrepôts et des produits de nettoyage pour éliminer tout risque de contamination.

À l'issue de cette inspection exhaustive, Agro Food Industrie a brillamment passé l'audit sans qu'aucune non-conformité ne soit relevée. Cette réussite renforce la confiance des consommateurs envers les produits de l'entreprise, notamment auprès de la communauté musulmane.

L'obtention de cette certification Halal constitue une étape clé dans la stratégie de développement d'AFI, confirmant ainsi son engagement à répondre aux attentes de ses clients tout en respectant les normes les plus strictes de l'industrie agroalimentaire.

7.2 Agro Food industrie obtient son PASS à l'Audit SMETA

Le SMETA (Sedex Members Ethical Trade Audit) est une méthode d'audit social largement reconnue à l'échelle mondiale. Conçu pour évaluer les pratiques commerciales responsables, il englobe les domaines clés tels que les normes de travail, la santé, la sécurité, l'environnement et l'éthique commerciale.

Récemment, AFI a été audité par AM de Intertek International Limited, basé à Nairobi, au Kenya. Cet audit a permis à l'entreprise de démontrer sa conformité aux exigences du SMETA, consolidant ainsi son engagement envers des pratiques responsables et éthiques.

Grâce à cette évaluation, AFI confirme son adhésion aux standards les plus élevés en matière de gestion sociale et environnementale, tout en renforçant la confiance de ses partenaires et clients.

Qu'est-ce que le SMETA ?

Le SMETA se décline en deux formats principaux :

- Audit 2 Piliers : centré sur les normes de travail, la santé et la sécurité, complété par des modules obligatoires sur les droits au travail, la sous-traitance, et une analyse de base de l'impact environnemental.

- Audit 4 Piliers : inclus les deux piliers précédents, mais élargit l'évaluation à l'environnement (version approfondie) et aux pratiques commerciales éthiques.

Domaines évalués dans un audit 2 Piliers

Un audit SMETA 2 Piliers vérifie notamment :

- L'absence de travail forcé.
- La liberté d'association et le droit à la négociation collective.
- Des conditions de travail sûres et hygiéniques.
- L'interdiction du travail des enfants.
- Des salaires décents et des heures de travail raisonnables.
- L'absence de discrimination ou de traitement inhumain.

Ces audits s'appuient sur le Code de base de l'Initiative pour le Commerce Éthique (ETI), lui-même fondé sur les normes de l'OIT et les réglementations locales.

Avantages du SMETA

Le SMETA est largement accepté, même par les entreprises non-membres de Sedex, favorisant une harmonisation des méthodologies d'audit. Cette standardisation allège la charge des audits pour les sites concernés tout en renforçant la transparence des pratiques.

Audit 4 Piliers : une approche étendue

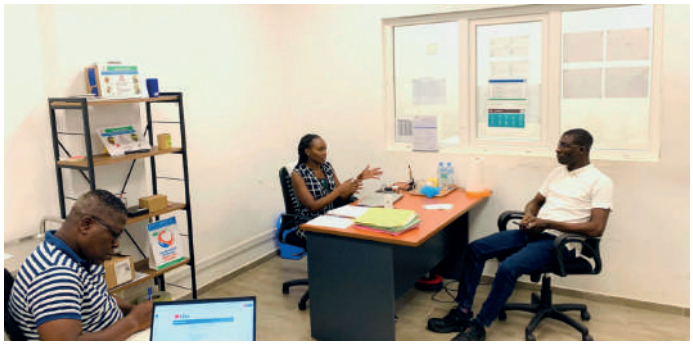
Lorsqu'un audit 4 Piliers est réalisé, il couvre des sujets additionnels :

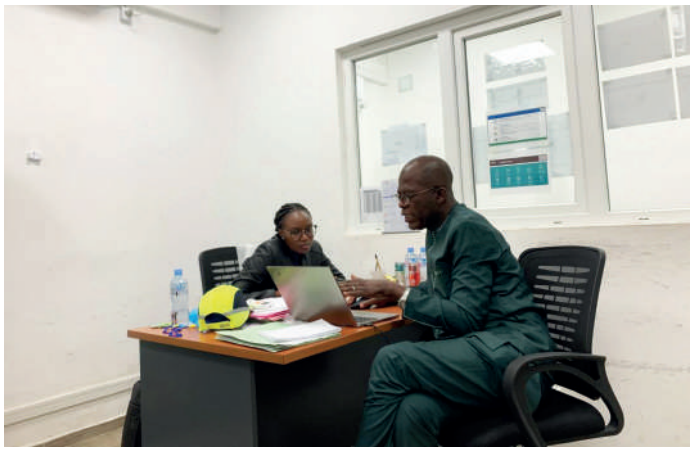
- Une évaluation environnementale approfondie.
- Les pratiques commerciales éthiques.

Ce format demande davantage de temps et doit être explicitement validé avec les clients concernés.

Le SMETA ne cherche pas à réinventer les audits sociaux, mais à intégrer les meilleures pratiques existantes. En combinant rigueur et standardisation, il constitue un outil essentiel pour promouvoir des chaînes d'approvisionnement éthiques et responsables.









intertek
Total Quality. Assured.

SMETA | Sedex

SOHA
CONSTRUCTIONS



CONSTRUCTION ET BTP

Un engagement envers l'innovation,
la qualité et le développement durable

SOHA CONSTRUCTIONS

- CONSTRUCTION
- TRAVAUX PUBLICS
- VOIRIES
- AMÉNAGEMENT
- FINITION
- DÉCORATION INTÉRIEURE

Filiale du Groupe SONOCO, SOHA Constructions bénéficie d'une solide assise et d'une réputation d'excellence dans le domaine de la construction.

Parmi ses réalisations : l'Hôtel ONOMO, le Sonoco Trade Center, l'usine Les Moulins d'Afrique, l'usine de bouillon Maggi et divers projets routiers...

SOHA CONSTRUCTIONS
CONTACT : +224 629 00 25 00

Sonoco Trade Center
KA032 - Av. William Tubman · Almamya - C / Kaloum
BP : 1492 Conakry, République de Guinée

Nos Clients et Références

Les Moulins d'Afrique · AGRO FOOD INDUSTRIE · SONOCO TRADE CENTER

8

VOIX DES EMPLOYÉS





Quel est votre parcours au sein du Groupe ?

Diplômé en génie électrique à l'Institut polytechnique UGANC, j'ai rejoint le Groupe SONOCO en mars 2015 en tant que stagiaire électricienne. Par mon courage et ma détermination, je suis passée de stagiaire à électricienne. Depuis 2017, je m'occupe de la gestion de matière première (additif), ainsi que des pièces de rechange et les équipements de protection individuels (EPI).

Aminatou BARRY
Agent Magasinier
Les Moulins d'Afrique



Pouvez-vous partager un exemple concret d'une expérience enrichissante que vous avez vécu au sein du Groupe SONOCO ?

Il y a quelques années, lors d'un incident technique dans notre unité industrielle, j'ai été sollicité pour une réparation sur l'une de nos lignes. Grâce à un engagement et à une coordination efficace, le problème a été rapidement résolu et la production a repris normalement. Cette expérience a révélé ma capacité à contribuer à la gestion de situations critiques avec succès.

Oumar SY
Superviseur Maintenance
Agro Food Industrie



Dans quelle filiale travaillez-vous et en quoi la localisation de votre filiale influence-t-elle votre quotidien professionnel ?

Je travaille au sein de la filiale AM, située au siège du Groupe SONOCO à Kaloum. Un espace sain, salubre et serein, gage d'une motivation à produire un travail de qualité répondant ainsi aux exigences de l'environnement de travail et de la filiale. Comme pour dire qu'il y a une corrélation entre l'environnement de travail et la qualité du service rendu. La plupart de nos activités sont portuaires. Donc, étant près du port, nous sommes proches de nos partenaires, cela rend le travail aisé et rapide.

Daouda KEIRA
Responsable Consignation
AM Transit



Qu'est-ce qui vous motive le plus dans votre travail au quotidien ?

J'occupe le poste de technicienne microbiologiste au sein de CBA. Ma motivation au quotidien est de savoir que j'apporte mon grain de sel à travers les analyses minutieuses que j'effectue tout au long du process de fabrication de nos boissons commençant aux matières premières jusqu'aux produits finis. La microbiologie a un impact énorme sur nos vies, c'est de mon devoir de m'assurer que tous nos produits sont de bonne qualité et ne contiennent aucun micro-organisme pathogène pouvant nuire à la santé du consommateur.

Ousmane Manou DIALLO
Technicienne Microbiologie
Compagnie des Boissons d'Afrique



Si vous deviez résumer en un mot ce que représente SONOCO SL et le Groupe SONOCO pour vous, lequel choisiriez-vous ?

Pour moi, le Groupe SONOCO représente une **opportunité**, tant pour ses employés que pour les communautés qu'elle sert. SONOCO SL, en particulier, joue un rôle important en offrant des opportunités d'emploi significatives aux jeunes en Sierra Leone. Ses efforts, pour encourager la croissance et l'innovation, ont renforcé sa réputation en tant qu'employeur de choix, non seulement en Sierra Leone, mais également dans toute l'Afrique de l'Ouest. Je suis fière de faire partie d'une organisation aussi inspirante et j'ai hâte de contribuer à son succès continu pendant de nombreuses années.

Saweda DEEN
Directrice RH
SONOCO Sierra Leone



Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui envisage de rejoindre votre filiale?

Je recommanderais de développer un fort sens de l'accueil, d'être réactif et compréhensif. Ce sont des qualités qui représentent de véritables atouts au sein de SONOCO Trade Center.

Aissatou BAH
Chargée Service Client & Administratif
SONOCO Trade Center



Racontez une expérience ou un projet marquant qui a renforcé votre sentiment d'engagement dans votre filiale.

Un moment privilégié où j'ai ressenti un lien fort avec mon équipe a été lorsque j'ai rejoint SIAF Group. Toute l'équipe m'a aidé dans des tâches que j'avais du mal à comprendre et à appréhender. L'entraide que j'ai vécue au sein de l'entreprise m'a fait prendre conscience que SIAF Group est une famille. Lorsque j'étais en réunion d'échange sur l'un de nos projets, la solution que j'ai proposée n'a pas retenu l'attention tout de suite, mais toute l'équipe a pris le temps de l'écouter, de l'analyser et de l'adopter. Pour moi, ce moment illustre que non seulement nous visons des objectifs communs, mais aussi que nous nous soutenons les uns les autres, créant de ce fait un environnement de confiance et de soutien mutuel. Dans les moments de collaboration intense et de soutien mutuel, où l'esprit d'équipe transcendait les objectifs individuels, nous avons ressenti un lien fort avec notre entreprise et notre équipe. Parce qu'il ne s'agissait pas juste de tâches que nous partagions. Nous avions un véritable esprit communautaire.

Mirella GAMAMY
Assistante Exécutive
SIAF Group



Comment décririez-vous la culture du Groupe SONOCO et de ses filiales en trois mots et pourquoi ?

La culture du Groupe SONOCO est basée sur **la qualité, l'innovation et la bonne collaboration**. Le Groupe SONOCO mise sur la qualité des produits et services qu'il met à disposition de ses clients et partenaires. Il tient à son image de marque et c'est pourquoi il mise sur la bonne compétence de ses collaborateurs afin de continuer à donner satisfaction à toutes les parties prenantes de la vie de l'entreprise. Le Groupe SONOCO est à l'écoute de ses collaborateurs pour des idées novatrices du monde des affaires. Il met l'accent sur une collaboration fructueuse avec les communautés locales en contribuant à la protection de l'environnement et en s'impliquant dans des initiatives sociétales.

Ismael Tahirou TRAORE
Responsable RH
SOHA Constructions



SONOCO TRADE CENTER
CONAKRY

VIP LOUNGE

Location & Services proposés

- UN ESPACE ADAPTÉ AUX ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS
- UNE SALLE DE CONFÉRENCE ACCUEILLANT PLUS DE 40 PERSONNES (PLUS DE 100 PERSONNES SI LOUÉE AVEC L'ESPACE LOUNGE)
- UNE LOCATION À LA JOURNÉE ET UN AMÉNAGEMENT SUR MESURE
- UN ACCÈS EXCLUSIF À VOTRE ÉQUIPE ET UNE TARIFICATION ADAPTÉE À VOS BESOINS
- UNE LOCATION DU LOUNGE VIP DONNANT ACCÈS AUX BUREAUX PRIVÉS DE L'ESPACE
- UN SERVICE TRAITEUR À LA DEMANDE (GESTION EXCLUSIVE PAR SONOCO TRADE CENTER)

CONTACT

+224 628 45 75 54
contact-sonocotradecenter@groupesonoco.com



Quelle valeur du Groupe SONOCO et de ses filiales vous semble la plus importante dans votre travail et pourquoi ?

Au sein du Groupe SONOCO, la valeur qui me marque davantage est **l'esprit d'équipe**. C'est un principe fondamental qui structure mon travail quotidien et influence profondément ma perception de notre contribution collective. L'esprit d'équipe, au-delà de la simple collaboration, représente une synergie, une force collective qui nous permet de surmonter les défis et d'atteindre des objectifs ambitieux. Il nourrit un sentiment d'appartenance et de responsabilité partagée, essentiel à la réussite de nos projets.Cette importance de l'esprit d'équipe trouve un écho particulièrement vibrant au sein de SONOCO WAQF. La valeur «Ensemble», chère à la fondation, incarne parfaitement cet esprit collaboratif. Elle ne se limite pas à une simple juxtaposition d'individus, mais se traduit par une véritable dynamique collective, où chaque membre apporte son expertise et son engagement pour un objectif commun : le développement communautaire. La transparence constitue un autre élément clé de notre approche collective. Au sein de SONOCO WAQF, l'information circule librement, favorisant la communication ouverte et la prise de décision éclairée. Cette transparence renforce la confiance entre les membres de l'équipe, et permet une meilleure coordination des actions. En conclusion, l'esprit d'équipe, au cœur du Groupe SONOCO, trouve une expression particulièrement forte et tangible au sein de la fondation. Cette synergie entre les deux valeurs est la clé de notre succès dans la réalisation de notre mission : contribuer au développement communautaire et à la réduction des inégalités. C'est dans cet esprit de collaboration, de solidarité et de transparence que je trouve le plus grand accomplissement dans le travail.

Mamadou Tafsir BALDE
Chargé des Relations Publiques
SONOCO WAQf



Quel est votre rôle au sein du Groupe SONOCO et depuis combien de temps faites-vous partie de l'entreprise ?

Je fais partie du Groupe SONOCO depuis 7 ans (2014 - 2016, puis depuis 2019). Cette expérience enrichissante m'a permis de contribuer à l'amélioration de l'efficacité des services ITs. Mon rôle couvre les fonctions suivantes :

1. Gestion et supervision de l'infrastructure réseau
- Concevoir, déployer et maintenir les réseaux locaux (LAN), étendus (WAN) et sans fil (Wi-Fi).
- Superviser les performances du réseau et assurer sa disponibilité.

2. Sécurité du réseau
- Mettre en œuvre des mesures de sécurité (firewalls, VPN, IPS & IDS),
- Garantir la conformité aux normes et réglementations en matière de sécurité informatique.

3. Support technique
- Assister les équipes en cas de pannes ou de problèmes de réseau.
- Travailler avec les fournisseurs pour résoudre les problèmes techniques complexes.

4. Planification et évolutivité
- Prévoir les besoins futurs en capacité réseau.
- Mettre en place des plans de mise à niveau pour accompagner la croissance de l'entreprise.

5. Supervision des équipes
- Encadrer et former l'équipe réseau et infrastructure.
- Assigner les responsabilités pour la gestion des différents aspects techniques.

6. Veille technologique
- Se tenir informé des évolutions technologiques dans le domaine des réseaux.
- Proposer des innovations pour améliorer les performances et la sécurité.

Mamadou Alpha Koin DIALLO
Responsable Infrastructures Réseaux Informatiques
Groupe SONOCO



Quelles opportunités de formation avez-vous eues au sein de Metal Import, et comment cela a-t-il enrichi votre parcours ?

Dans le cadre de sa politique de renforcement de capacité, Metal Import en collaboration avec le Groupe SONOCO a organisé plusieurs formations afin de doter son personnel des compétences indispensables pour l'atteinte de ses objectifs stratégiques. Nous avons bénéficié d'une formation de « Mise à jour des comptables et financiers » leur permettant d'élaborer des Etats financiers conformes aux nouveaux référentiels comptables. La formation sur « l'Élaboration des Budgets » m'a permis d'avoir des outils nécessaires pour participer activement dans la préparation, la mise en œuvre, le suivi et contrôle de la procédure budgétaire, ainsi que l'analyse des impacts financiers qui en découlent en collaboration avec les autres acteurs internes. En collaboration avec l'ONFPP, presque l'ensemble du personnel administratif a bénéficié de la formation en « Excel avancé », nous facilitant ainsi, le traitement, l'organisation, l'analyse et la visualisation des données permettant une prise de décision à temps opportun et une amélioration de la productivité grâce à la fiabilité des calculs et l'automatisation des tâches répétitives. La dernière formation en contrôle de gestion, nous a doté des outils de mesure en temps réel de la performance, de reporting, de s'assurer de l'utilisation optimale des ressources et de faire un pilotage de nos entités respectives vers l'atteinte de nos objectifs stratégiques. Toutes ces formations ont contribué à renforcer mes capacités opérationnelles, et me permettent parallèlement à mes tâches de Chef Comptable, d'assurer l'intérim du Contrôleur de Gestion ainsi que du DFC pendant les périodes de congés ou de mission.

Boubacar BALDE
Chef Comptable
Metal Import

9

À VENIR

PROJET
Moulins de Freetown

Avancée majeure pour Les Moulins de Freetown : Un projet phare en Sierra Leone

Les Moulins de Freetown, l'un des projets ambitieux du Groupe SONOCO en Sierra Leone, avec la construction d'une minoterie dédiée à la production de farine et de son de blé, enregistrent une progression significative, atteignant un état d'avancement global d'environ 70 %. Ce chantier, qui s'inscrit comme une première de cette envergure dans le pays, devrait être achevé d'ici la fin du premier semestre 2025 : entre 200 et 300 ouvriers et employés ont été mobilisés pour les travaux.

Un projet d'envergure internationale

La réalisation de ce projet mobilise des équipes venues de plusieurs horizons, notamment de Turquie, du Sénégal, de Suisse, de France, du Mexique, du Maroc, de la Tunisie, du Nigeria, de la Sierra Leone et de Guinée, renforçant ainsi la dimension multiculturelle et collaborative de ce chantier.

Les progrès en chiffres

Les travaux de génie civil sur les différents bâtiments avancent à un rythme soutenu :

Bâtiment principal de la minoterie
- Gros œuvre : fin prévue en janvier 2025
- Second œuvre : environ 50 % réalisé

Bâtiment administratif
- Gros œuvre : achevé
- Second œuvre : environ 70 % réalisé

Silos de stockage
- Plus de 300 pieux réalisés
- Radier en cours de réalisation (15 % à ce jour, finalisation prévue fin janvier 2025)

Au total, une consommation de plus de 6 000 m³ de béton est prévue sur le projet, témoignant de l'ampleur des travaux engagés.

Une perspective prometteuse

Ce projet représente une étape décisive pour le Groupe SONOCO et pour le développement industriel de la Sierra Leone. Les équipes du Groupe devraient pouvoir investir les lieux au cours du premier semestre 2025, marquant ainsi le début d'une nouvelle ère pour le secteur agro-industriel local.





Chantier des Moulins de Freetown

PROJET
Fonderie : IMA

La fonderie IMA de Kouria : un chantier en pleine progression

La fonderie IMA, implantée à Kouria, poursuit son développement à un rythme régulier, atteignant un taux d'avancement global de 60 %. Avec une capacité prévue de 100 000 tonnes et des produits finis (fer à béton, fer plat, fer carré et cornières), ce projet novateur se distingue par son impact environnemental significatif, en intégrant le recyclage des ferrailles comme matière première. En parallèle, il constitue un moteur économique local grâce à la création d'emplois et à l'implication de nombreux ouvriers issus de divers horizons.

Une mobilisation internationale

Le chantier reflète une collaboration mondiale, avec des contributions majeures de travailleurs provenant de Tunisie, Sénégal, Égypte, Guinée, Maroc, Bangladesh, Turquie, Inde, France, Pérou et Vietnam.

Les progrès en chiffres

- Effectif sur le chantier : 100 à 200 ouvriers en moyenne
- Consommation de béton : plus de 6 000 m^3
- Surface du bâtiment industriel : 1,5 hectare

Avancement des travaux de génie civil :

- Fonderie (Melting Shop) : environ 30 %
- Laminoir (Rolling Mill) : environ 95 %

Une vision durable pour l'avenir

La fonderie IMA n'est pas seulement un projet industriel, mais un levier de transformation pour la région. En combinant innovation écologique et développement économique, elle s'inscrit dans une dynamique durable qui renforcera le tissu industriel local tout en répondant aux défis environnementaux globaux.



Chantier de la Fonderie IMA – Kouria

PROJET Volaille : FERMAV-Industries

FERMAV-Industries : un projet intégré pour renforcer l'aviculture locale

Le projet intégré du Groupe SONOCO, porté par FERMAV-Industries, progresse à un rythme soutenu avec un état d'avancement global d'environ 40 %. Spécialisée en aviculture, cette initiative vise à réduire les importations de volaille tout en garantissant un meilleur contrôle de la qualité des produits offerts aux consommateurs guinéens.

Une collaboration internationale

La réalisation de ce projet mobilise des équipes provenant de divers pays, notamment du Sénégal, d'Égypte, de Guinée, du Bangladesh, de Côte d'Ivoire, du Cameroun, de la France et du Pérou, illustrant une forte coopération internationale au service d'une ambition locale.

Les travaux en chiffres

Génie Civil :

- 1 Bâtiment Poussinière : opérationnel en mars 2025 (prévision)
- 2 Fermes reproducteurs : environ 50 %
- 1 Couvoir : environ 30 %
- 8 Bâtiments d'élevage : environ 25 %
- 1 Usine d'alimentation : environ 10 %
- 1 Abattoir : environ 5 %

Un projet structurant pour l'économie locale

Avec son approche intégrée, le projet ne se limite pas à la production avicole. Il s'inscrit dans une vision stratégique pour renforcer l'autosuffisance alimentaire et développer un secteur agro-industriel compétitif, tout en créant des opportunités d'emploi et de formation dans la région.

Un volet agriculture de maïs et soja est inclus dans ce projet avec un besoin de plus 45.000 Tonnes annuel. Des fermiers intégrés sur l'agriculture et l'aviculture sont également prévus :

- Fourniture de poussins, aliments et rachat de poulets de chair à 35 jours aux fermiers sur des hangar de 10.000 poussins minimum.
- Fourniture de semance de maïs et soja, et rachat de production agricoles sur des fermes de 25 hectares minimum.



Chantier FERMAV-Industries — Sanoyah



FERMAV - industries

RÉVOLUTIONNER L'AVICULTURE EN GUINÉE !

Le Groupe SONOCO, fort de son engagement envers l'innovation et la qualité, à travers sa filiale Fermav Industries, est prêt à instaurer les normes internationales requises dans le secteur avicole et agricole en Guinée.

Un projet durable et responsable

- AGRICULTURE
- INDUSTRIE DE LA NUTRITION ANIMALE
- AVICULTURE
- ABATTOIR

Budget global : 56 millions USD

- Poussinière
- Fermes de reproduction
- Couvoir équipé d'incubateurs et d'éclosoirs
- Fermes de chair
- Abattoir
- Unité de production d'aliments pour volailles et bétails

FERMAV industries

SONOCO

10

SONOCO SIERRA LEONE



M. Mark Pritchard, Directeur Général de SONOCO Sierra Leone

10.1 À la découverte de SONOCO Sierra Leone

Basé à Freetown, le Directeur Général de SONOCO Sierra Leone nous présente les activités, projets et missions du Groupe hors de la Guinée

Pouvez-vous présenter brièvement SONOCO Sierra Leone à nos lecteurs ? Quelle est la mission principale de l'entreprise et comment s'inscrit-elle dans le cadre plus large du Groupe SONOCO ?

L'année 2024 a été remarquable et mémorable pour les activités de SONOCO en Sierra Leone. Il y a à peine plus d'un an, notre entreprise, SONOCO Sierra Leone, n'existait même pas. En repensant aux 12 à 15 derniers mois, le parcours a été tout simplement incroyable, et nous sommes fiers, en tant qu'équipe, des réalisations accomplies et des étapes franchies pour concrétiser la vision de SONOCO. En incarnant pleinement les valeurs culturelles fondamentales de l'entreprise, la mission principale de SONOCO – «investir en Afrique» et avoir un impact direct et positif sur la vie des gens – se reflète dans tout ce que nous faisons. C'est une source d'inspiration de faire partie du Groupe SONOCO et de contribuer à concrétiser sa vision et ses objectifs dans ce magnifique pays qu'est la Sierra Leone.

Quelles contributions uniques SONOCO SL apporte-t-elle au paysage industriel de la Sierra Leone et de la sous-région ?

Chez SONOCO, nous ne faisons jamais les choses à moitié, et notre approche unique – penser et agir rapidement tout en livrant selon les standards internationaux les plus élevés – fait partie intégrante de notre ADN. Nous nous efforçons constamment de "rehausser la barre", en repoussant nos limites toujours plus loin. Cette philosophie distingue SONOCO dans le paysage industriel de la Sierra Leone, où nous nous forgeons rapidement une réputation de pionniers et de véritables leaders dans tout ce que nous entreprenons.

L'une des principales activités de SONOCO SL est la construction de moulins. Pourriez-vous nous en dire davantage sur ce projet et sur son importance pour l'économie locale et régionale ?

La construction de nos moulins de pointe a été l'un de nos projets phares en 2024. Prévue pour s'achever à la mi-2025, cette initiative transformera fondamentalement le secteur de la minoterie en Sierra Leone et représente l'un des plus grands investissements privés de ce type dans le pays. Ces moulins produiront de la farine sous la marque AGB, selon les normes internationales les plus élevées, ce qui permettra à SONOCO de se démarquer des concurrents qui importent actuellement des produits de farine depuis des marchés internationaux, notamment la Turquie. Avec une production locale, SONOCO pourra garantir aux boulangers et aux consommateurs de la Sierra Leone une farine de qualité supérieure sur le marché.

Avec une capacité planifiée de 220 000 tonnes par an, les moulins pourront non seulement répondre aux besoins du marché local, mais aussi nous offrir l'opportunité d'exporter vers les marchés régionaux voisins, en particulier le Liberia.

Au-delà de la construction des moulins, quelles autres activités clés définissent les opérations de SONOCO SL ?

SONOCO Sierra Leone importe déjà de la farine AGB de notre société sœur, LMA, basée en Guinée. Au cours de l'année 2024, nous avons travaillé sans relâche pour consolider la position de leader d'AGB en Sierra Leone, en tant que farine préférée des boulangers à travers tout le pays. Nous avons rencontré un succès considérable et sommes heureux d'annoncer que nous avons gagné une part de marché significative.

Sur le chantier des Moulins de Freetown



En parallèle, SONOCO Sierra Leone a réalisé des avancées majeures sur le marché des boissons grâce à l'importation de la gamme Salam (jus et eau) de la filiale du Groupe SONOCO dédiée aux boissons en Guinée, CBA. Plus récemment, nous avons élargi cette gamme en introduisant la boisson énergisante 1Up Energy, qui offre un potentiel immense sur le marché local.

En plus de la farine et des boissons, nous avons lancé Bread Avenue, notre concept novateur de boulangerie haut de gamme. Ouverte en juin 2023, Bread Avenue a révolutionné le secteur de la restauration en Sierra Leone avec ses produits de boulangerie délicieux et de qualité supérieure, son emplacement et son architecture au design remarquable, et une expérience client de premier ordre. Début 2025, nous prévoyons d'ouvrir une deuxième boulangerie Bread Avenue dans la zone animée de Lumley Beach. Nous sommes convaincus que le nom Bread Avenue deviendra rapidement synonyme de qualité et d'excellence en matière de service client dans tout le pays.

Un élément clé de notre stratégie en Sierra Leone consiste à redonner à la communauté. Notre initiative phare dans ce domaine est la création de notre centre de formation, Bread Avenue Academy. Certifiée par le Ministère de l'Enseignement Technique et Supérieur, l'Académie a déjà eu un impact direct sur la vie de près de 200 jeunes Sierra-Léonais en leur transmettant des compétences en boulangerie, en pâtisserie et dans l'entrepreneuriat. L'Académie propose des formations de six mois, entièrement gratuites, combinant théorie et pratique dans des salles de classe modernes et numériques. Avec l'Académie, nous progressons rapidement vers notre objectif : devenir le principal centre d'études et de formations professionnelles du pays.

Comment SONOCO SL s'aligne-t-elle sur les objectifs généraux du Groupe SONOCO ?

Bien sûr, SONOCO Sierra Leone n'agit pas de manière isolée et s'inscrit pleinement dans la vision, la mission et les stratégies du Groupe SONOCO dans son ensemble. Le soutien que nous avons reçu de l'équipe du Groupe a été extraordinaire, et cette interconnexion et ce solide esprit de collaboration nous ont permis d'atteindre nos objectifs.

En quoi le fait de faire partie du Groupe SONOCO renforce-t-il la capacité de SONOCO SL à remplir sa mission ?

En un mot, le "NOUS" est bien plus puissant que le "JE", et la collaboration harmonieuse qui a été instaurée entre le Groupe et l'entité locale en Sierra Leone nous a permis de devenir plus forts chaque jour et nous a aidé à réaliser notre programme ambitieux.

Quelles innovations ou approches uniques SONOCO SL a-t-elle introduit dans ses opérations pour se démarquer dans le secteur ?

Comme mentionné, nous cherchons toujours à "rehausser la barre" en matière de standards d'exécution dans tout ce que nous entreprenons. Nous y parvenons grâce à la constitution d'une équipe exceptionnelle, composée de personnes entièrement dévouées à l'obtention de résultats extraordinaires. Cette approche unique, qui exploite la force du travail d'équipe et la collaboration sincère, a été déterminante dans notre succès.

Quelle est votre vision à long terme pour le développement de SONOCO SL en Sierra Leone et dans la sous-région ?

SONOCO Sierra Leone est encore jeune (un peu plus d'un an seulement), et nous avons encore un long chemin à parcourir. En tant que jeune entreprise en pleine croissance, apprenant à marcher, il nous arrive parfois de trébucher, mais nous sommes toujours prompts à tirer des leçons de nos erreurs pour repartir de plus belle. Les opportunités d'expansion commerciale en Sierra Leone sont presque infinies. Le marché y est encore peu mature en matière de gestion professionnelle et de développement des affaires. En choisissant judicieusement nos priorités et en les exécutant à la manière unique de SONOCO, nous pouvons catalyser la croissance et avoir un impact durable pour les années à venir.

Comment SONOCO SL veille-t-elle à ce que ses projets et services répondent aux besoins du marché national et de la sous-région ?

Comprendre le contexte local du marché et les préférences des consommateurs est essentiel à notre succès futur. La Sierra Leone est unique à bien des égards et ne peut être une simple "copie" des solutions commerciales qui ont si bien fonctionné en Guinée. C'est là qu'intervient l'élément "pertinent localement" des valeurs et de la stratégie globale du Groupe SONOCO. L'entreprise adhère pleinement à ce principe et s'efforce constamment de veiller à ce que ses produits et services, non seulement, répondent, mais surpassent les attentes et les besoins de ses consommateurs et clients locaux.

Y a-t-il des projets d'expansion ou de nouveaux services que SONOCO SL envisage d'explorer ?

Oui, nous explorons de nouvelles voies pour générer des revenus futurs, mais nous reconnaissons également que notre activité principale reste centrée sur notre marque de farine, AGB, et continuera de l'être. Notre expansion dans d'autres secteurs et initiatives sera menée de manière opportune, stratégique et reposera sur les bases solides que nous construisons actuellement.

Quel rôle joue SONOCO SL dans le développement économique local et le soutien aux communautés en Sierra Leone ?

SONOCO s'engage à avoir un impact direct sur la création d'emplois. En partant de seulement deux employés, il y a un an, SONOCO Sierra Leone compte aujourd'hui plus de 70 collaborateurs, y compris le personnel de Bread Avenue et de l'Académie. Notre partenaire de construction, SOHA Constructions, a également eu recours à une main-d'œuvre locale importante, recrutant plus de 250 travailleurs sur le chantier, dont plus de 100 proviennent directement de la communauté défavorisée de Bankole, voisine de Clinetown, où nous construisons les moulins. Naturellement, avec notre expansion et l'arrivée des nouveaux moulins, notre effectif doublera et créera de nombreux emplois directs et indirects liés à nos activités.

Comment l'entreprise contribue-t-elle à la création d'emplois, au développement des compétences et au renforcement des capacités locales ?

Notre initiative avec Bread Avenue Academy ne se limite pas à offrir des formations et des certifications reconnues internationalement. Elle vise également à autonomiser les bénéficiaires, en leur offrant des opportunités d'emploi et d'entrepreneuriat. À ce jour, plus de la moitié des étudiants ayant terminé leur formation ont déjà trouvé un emploi significatif ou lancé leur propre entreprise. SONOCO Sierra Leone est extrêmement fier de l'impact qu'il a sur la création d'emplois et sur l'économie dans son ensemble.

Comment SONOCO SL intègre-t-elle la durabilité et la responsabilité environnementale dans ses opérations, notamment dans ses projets de construction ?

SONOCO Sierra Leone s'engage également à respecter les normes environnementales locales et internationales. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les autorités gouvernementales pour obtenir notre licence de l'EPA (Agence de Protection de l'Environnement). Cette licence a été accordée après une série d'engagements et

d'actions déjà initiées par l'entreprise dans les domaines de la sécurité, de la gestion des déchets, de la qualité de l'air et des émissions sonores. Nous continuerons de veiller à respecter les normes locales, mais aussi à les dépasser, afin de pleinement honorer nos engagements en matière de durabilité et de protection de l'environnement.

Pourriez-vous partager des exemples d'initiatives ou de pratiques qui illustrent l'engagement de SONOCO SL en matière de responsabilité sociale des entreprises ?

Nous avons de nombreuses initiatives. En-dehors de l'Académie, nous menons régulièrement des programmes de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises). Au cours des derniers mois, nous avons lancé des campagnes de sensibilisation et de dépistage du cancer du sein et de la prostate dans nos communautés locales, collaboré avec la police de la Sierra Leone pour sensibiliser au danger de l'abus de drogues, et récemment fait des dons de nourriture (préparée par les étudiants de l'Académie dans le cadre de leurs examens pratiques) et de boissons à des orphelinats locaux. SONOCO Sierra Leone reste fermement engagé à mettre en place des activités de RSE significatives qui ont un impact direct sur la vie des moins favorisés.

Quels types de partenariats SONOCO SL a-t-elle établi pour renforcer ses projets et ses opérations ?

Bien sûr, SONOCO Sierra Leone doit beaucoup à de nombreux partenaires pour l'exécution de ses objectifs stratégiques. Par exemple, la construction de nos moulins n'aurait pas été possible sans le soutien exceptionnel des deux filiales du Groupe SONOCO, SIAF Group et SOHA Constructions, qui nous accompagnent depuis le début et veillent à ce que le projet soit livré dans les délais, selon les standards du Groupe SONOCO et dans le respect du budget. Nos principaux partenaires internationaux externes, Eurograin, Buhler et Efor, travaillent également d'arrache-pied à nos côtés pour garantir le succès du projet. Sur le volet logistique, nous collaborons avec des partenaires clés tels que GLS, AGL et OBT, qui nous ont apporté un soutien précieux dans l'exécution et la livraison du projet des moulins, ainsi que dans la gestion quotidienne de nos activités. Sur le plan commercial, nous sommes profondément reconnaissants à notre principal partenaire dans le pays, Pee Cee & Sons, avec qui nous travaillons étroitement pour gérer la vente et la distribution de la marque AGB.

Comment ces collaborations contribuent-elles à la croissance de SONOCO SL et à sa capacité à atteindre ses objectifs ?

Toutes ces collaborations et partenariats sont absolument essentiels à notre succès actuel et futur. Sans ces relations solides, nous ne pourrions tout simplement pas atteindre nos objectifs. Nous continuerons à construire et à tirer parti de ces synergies en 2025 et au-delà.

Quels défis SONOCO SL rencontre-t-elle dans le contexte économique et industriel actuel, et comment l'entreprise y fait-elle face ?

Faire des affaires en Sierra Leone n'est pas simple, c'est certain. Pendant la construction, nous avons fait face à des pénuries de matières premières, à un manque d'entrepôts et à des défis liés à l'équipement local de manutention. Mais comme on dit, à chaque problème, une solution, et chez SONOCO Sierra Leone, nous sommes pleinement investis dans la recherche de ces solutions pour atteindre nos objectifs commerciaux.

Quelles opportunités voyez-vous pour SONOCO SL dans un avenir proche, tant au niveau local que régional ?

Les opportunités sont immenses. La Sierra Leone est un pays en plein essor, avec des perspectives économiques et sociales de plus en plus prometteuses. Il nous appartient, ici chez SONOCO Sierra Leone, de tirer parti de cet environnement en constante évolution pour garantir le succès futur de nos activités.

Quel message souhaitez-vous adresser aux parties prenantes, notamment les partenaires, les clients et les communautés, sur le rôle de SONOCO SL au sein du Groupe SONOCO et son engagement envers la région ?

L'équipe de SONOCO Sierra Leone est entièrement dévouée à "faire avancer les choses" et à "faire ce qu'il faut" pour nous aligner à notre vision. L'ingrédient secret de notre réussite future est notre personnel. Les récents résultats de notre enquête interne sur l'engagement des employés montrent clairement que nous sommes sur la bonne voie pour devenir un employeur de choix en Sierra Leone. Je suis entouré d'une équipe talentueuse, engagée et dynamique, et j'en suis profondément reconnaissant. Ensemble, nous pouvons réussir. L'avenir de SONOCO en Sierra Leone s'annonce prometteur ! Un SONOCO. Un Salone. Une réussite !

10.2 Lancement officiel de 1Up Energy en Sierra Leone : un nouveau chapitre pour la Compagnie des Boissons d'Afrique

La Compagnie des Boissons d'Afrique (CBA) a marqué un tournant important en organisant une présentation officielle de sa boisson énergisante 1Up Energy, destinée au personnel de SONOCO Sierra Leone. Cet événement, qui s'est tenu dans le hall de Bread Avenue, avait pour objectif d'introduire le produit aux équipes locales et de célébrer le lancement des activités commerciales de CBA dans le pays.

La rencontre a rassemblé des figures clés, à commencer par le Directeur Général de SONOCO Sierra Leone, son comité de direction, ainsi que le Directeur Commercial et Marketing du Groupe SONOCO. La Directrice Communication et RSE, accompagnée de son équipe, le Directeur des Opérations, et le personnel des différentes filiales étaient également présents. Rash Company, distributeur exclusif et partenaire stratégique pour la Sierra Leone, a pris part à cet événement crucial.

Dans une ambiance à la fois professionnelle et conviviale, les intervenants ont souligné les principaux atouts de 1Up Energy : son goût distinctif et son design moderne, qui ont déjà séduit plusieurs marchés. L'objectif était de fédérer les équipes autour de cette nouvelle opportunité et de jeter les bases d'une stratégie de distribution réussie à travers le pays.



Le point d'orgue de l'événement a été le discours inspirant du Directeur Commercial et Marketing du Groupe SONOCO, qui a encouragé les équipes à s'investir pleinement dans ce projet ambitieux et à faire de 1Up Energy un succès en Sierra Leone et au-delà. Pour célébrer ce lancement, une coupure de gâteau a été organisée, marquant de manière festive le début des activités commerciales.



10.3 SONOCO Sierra Leone : un partenaire clé du Festival Civique Salone 2024





Le Festival Civique Salone 2024 a été un moment fort pour les Sierra-Léonais, réunissant citoyens et dirigeants du gouvernement pour célébrer la fierté civique, l'unité nationale et la citoyenneté active. L'événement a vu la participation de figures emblématiques telles que Son Excellence le Président, le Vice-Président, le Ministre en Chef et la Première Dame, renforçant ainsi les liens solides entre les dirigeants et la population.

SONOCO Sierra Leone, fier sponsor de cet événement, a enrichi l'expérience du festival par plusieurs initiatives marquantes :

- Aménagement de la zone VIP : un espace spécialement conçu pour le confort des invités d'honneur, avec des canapés confortables, des ventilateurs, de grands écrans de télévision, et une offre gratuite de boissons Salam et d'eau, assurant une expérience agréable pour tous les participants.
- Stand interactif : un espace dédié à la présentation et à la vente de produits de qualité, dont les boissons Salam, la farine AGB, la boisson énergisante 1Up Energy, de l'eau et les produits de boulangerie Bread Avenue.

SONOCO Sierra Leone reste résolument engagée dans le soutien à des initiatives qui favorisent l'unité nationale et inspirent la fierté civique. L'entreprise est honorée d'avoir contribué à cette belle célébration de l'esprit vibrant de la Sierra Leone.



10.4 SONOCO SL & Bread Avenue Academy : un geste solidaire

Le 4 décembre 2024, les étudiants de Bread Avenue Academy (BAA) ont brillamment mis en valeur leurs talents en boulangerie lors de leurs examens pratiques pour le first certificate. Plutôt que de laisser leurs produits fraîchement préparés se perdre, SONOCO SL a fait de cette occasion une initiative communautaire pleine de sens.

Dans le cadre de son engagement RSE, SONOCO SL a distribué plus de 100 pains, des boissons Salam et de l'eau Salam aux travailleurs du site de SONOCO Sierra Leone à Cline Town et aux membres de la communauté de Bankole. Ce geste solidaire met en lien l'éducation et l'impact direct sur la communauté, contribuant ainsi à soutenir le progrès et améliorer la vie des populations. Un bel exemple de la manière dont l'entreprise place la solidarité au cœur de ses actions.



10.5 Bread Avenue : des Week-ends Magiques pour les Familles avec le Kid's Corner

Depuis le mois de novembre, Bread Avenue offre aux familles un événement inoubliable : le Kid's Corner, organisé en partenariat avec Das Kiddies Space. Cette rencontre festive propose une variété d'activités pour petits et grands, telles que des ateliers de peinture sur visage, des jeux musicaux, des concours de danse et la présence tant attendue des célèbres personnages Mickey et Minnie.

Dans le cadre de son initiative de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), Bread Avenue a mis un accent particulier sur l'inclusion sociale. L'entreprise a ainsi invité 50 enfants de l'orphelinat New Era, accompagnés de leurs enseignants, ainsi que des enfants de la communauté locale de Wellington, leur permettant de participer gratuitement à l'événement. Pour rendre cette expérience encore plus spéciale, Bread Avenue a pris en charge leur transport et leur a offert des boissons Salam, de l'eau et des collations.

Avec près de 250 enfants et leurs parents présents, l'événement a rencontré un grand succès, créant des souvenirs mémorables et renforçant les liens entre Bread Avenue et sa communauté.

10.6 Une Marche de Sensibilisation au Cancer du Sein

Le 19 octobre 2024, SONOCO Sierra Leone a collaboré avec la Well Woman Clinic MEPS pour organiser leur marche annuelle de sensibilisation contre le cancer du sein. Sous le thème « Espoir pour un remède, Force de survie, Amour et Soutien », plus de 500 participants se sont unis pour promouvoir la sensibilisation et soutenir la lutte contre le cancer du sein.

SONOCO Sierra Leone, en partenariat avec Bread Avenue, a contribué à l'événement en offrant des gâteaux, de l'eau Salam et des jus aux participants. La marche s'est terminée par un moment poignant avec la libération de ballons roses, en hommage aux victimes du cancer et en signe d'espoir pour un accès au traitement simplifié à l'avenir.



10.7 Le Conseil d'Administration du Groupe SONOCO en visite en Sierra Leone

La récente visite du Conseil d'Administration du Groupe SONOCO en Sierra Leone incarne l'engagement continu de l'entreprise envers le développement économique et social de ce pays. Conduite par René Kadouno, Président du Conseil de SONOCO Sierra Leone (SSL), et Jean Charzat, membre du Conseil du Groupe SONOCO, la délégation a participé à une série de rencontres stratégiques et de visites, témoignant de sa volonté de promouvoir la croissance et d'autonomiser les communautés locales.



Un des moments forts de cette mission a été la rencontre avec le Vice-Président de la Sierra Leone, au cours de laquelle SONOCO a réitéré son soutien aux initiatives locales axées sur le développement durable. La délégation a également tenu des échanges fructueux avec Pee Cee, principal partenaire commercial de SONOCO SL dans le pays, et réalisé une immersion sur le marché local pour mieux comprendre les dynamiques du secteur de la farine et adapter l'offre aux attentes spécifiques des consommateurs sierra-léonais.

Sur le site portuaire de Clinetown, les membres du Conseil ont célébré une étape importante : l'achèvement des travaux de fondations en collaboration avec les équipes de Efor et SOHA Constructions. Cette réalisation marque une avancée significative pour les projets d'infrastructure de SONOCO SL, renforçant ses capacités logistiques et opérationnelles dans le pays.

La délégation a également visité Bread Avenue et son académie, où des échanges enrichissants avec les élèves ont mis en lumière l'investissement de SONOCO SL dans le développement des compétences et l'éducation des jeunes. Ces initiatives traduisent l'importance accordée par l'entreprise à l'émancipation de la jeunesse, pilier essentiel du développement durable.

La visite s'est conclue par des réunions stratégiques avec les équipes de direction et commerciales de SONOCO en Sierra Leone, posant les jalons de projets futurs pour renforcer davantage l'impact positif de l'entreprise. Avec cette démarche, le Groupe SONOCO confirme sa place en tant qu'acteur clé du développement économique et social en Sierra Leone.

10.8 SONOCO SL récompensée lors du Sierra Leone Business Summit & Awards 2024

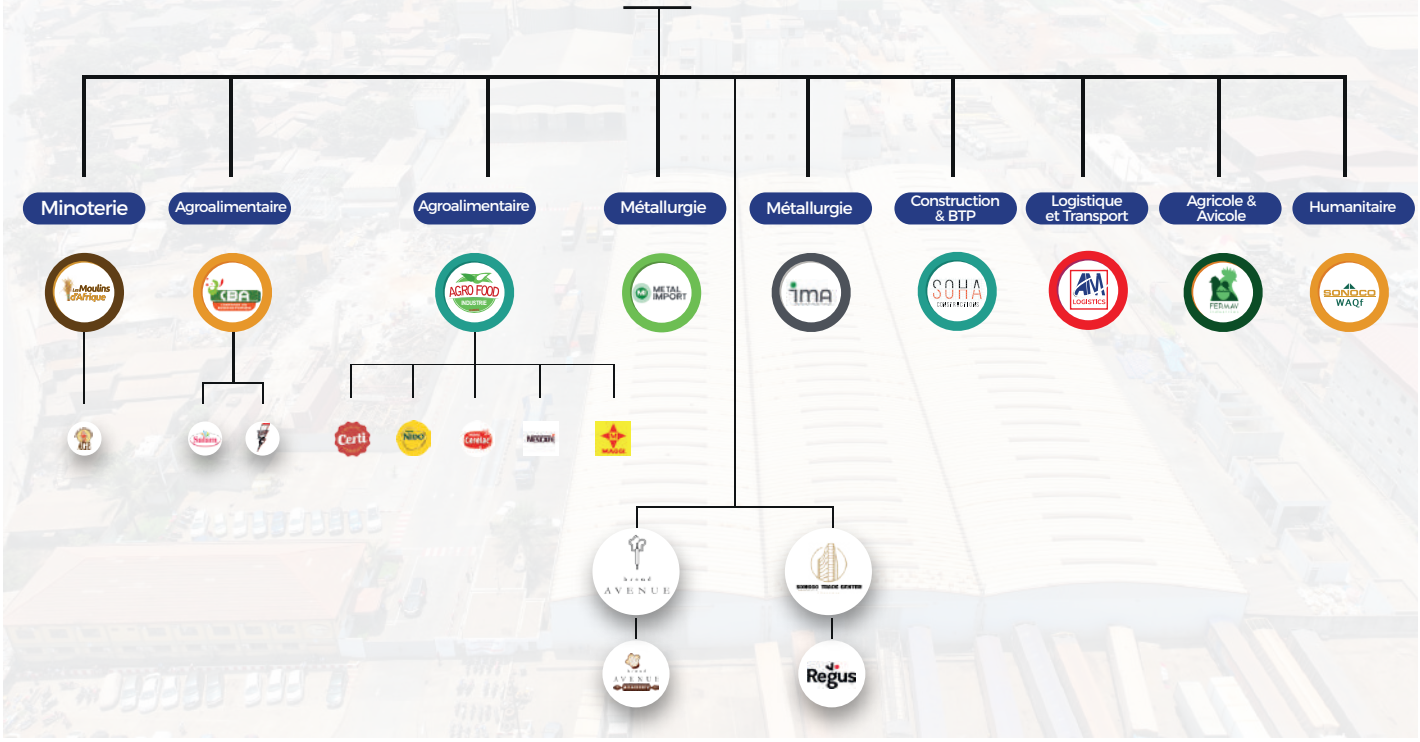
SONOCO Sierra Leone a été honorée lors du Sierra Leone Business Summit & Awards 2024, en reconnaissance de son engagement envers une croissance durable et son impact positif sur les communautés locales. Ce prix, décerné par le Sierra Leone Business Council, souligne les efforts de l'entreprise pour promouvoir l'innovation, la création d'emplois et ses nombreuses initiatives en matière de responsabilité sociétale des entreprises (RSE).



L'équipe de SONOCO Sierra Leone exprime sa gratitude envers le Sierra Leone Business Council pour cette distinction et remercie ses collaborateurs pour leur travail acharné. Ce prix reflète l'engagement de l'entreprise à contribuer à la construction d'un avenir meilleur pour la Sierra Leone.

SONOCO

INVESTIR DANS L'AVENIR DE L'AFRIQUE






QUALITÉ
Certi
CERTIFIÉE
Cuisson Express
PÂTES FINES
5 min
Spaghettis
250g
560g



1UP+++ ENERGY

NOUVEAU LOOK AVEC PLUS D'ÉNERGIE

Groupe SONOCO

SONOCO TRADE CENTER
KA032 - Av. William Tubman, Almamya - C / Kaloum
BP : 492 Conakry, République de Guinée

Tel. : +224 621 00 19 00
E-mail : contact@groupesonoco.com