

DÉCOUVREZ L'ÉQUIPE! AFRIQUE



VIOLA HOLIK

***Commercial Technical
Manager Africa***

L'Afrique se caractérise par sa diversité – non seulement en termes de marchés et de systèmes de production, mais aussi de cultures, de modèles sociaux et de réalités quotidiennes du travail.

Pour l'équipe commerciale Afrique, cela signifie qu'une véritable proximité avec le marché ne se crée pas derrière un bureau, mais sur le terrain – dans les exploitations, auprès des clients et lors de nombreuses foires régionales, souvent bien moins visibles que les grandes expositions internationales.

Viola Holik en est un bon exemple : elle vit et travaille en Afrique, participe à de nombreuses petites foires spécialisées tout au long de l'année et est régulièrement présente directement auprès des clients.

En tant que femme sur le marché – au cœur de l'action



Vous travaillez et vivez dans une région où l'agriculture et la production avicole restent encore largement dominées par les hommes dans de nombreux endroits. Comment avez-vous vécu cela personnellement et qu'est-ce qui vous a motivée, à l'époque, à franchir consciemment ce pas et à vous engager durablement en Afrique ?



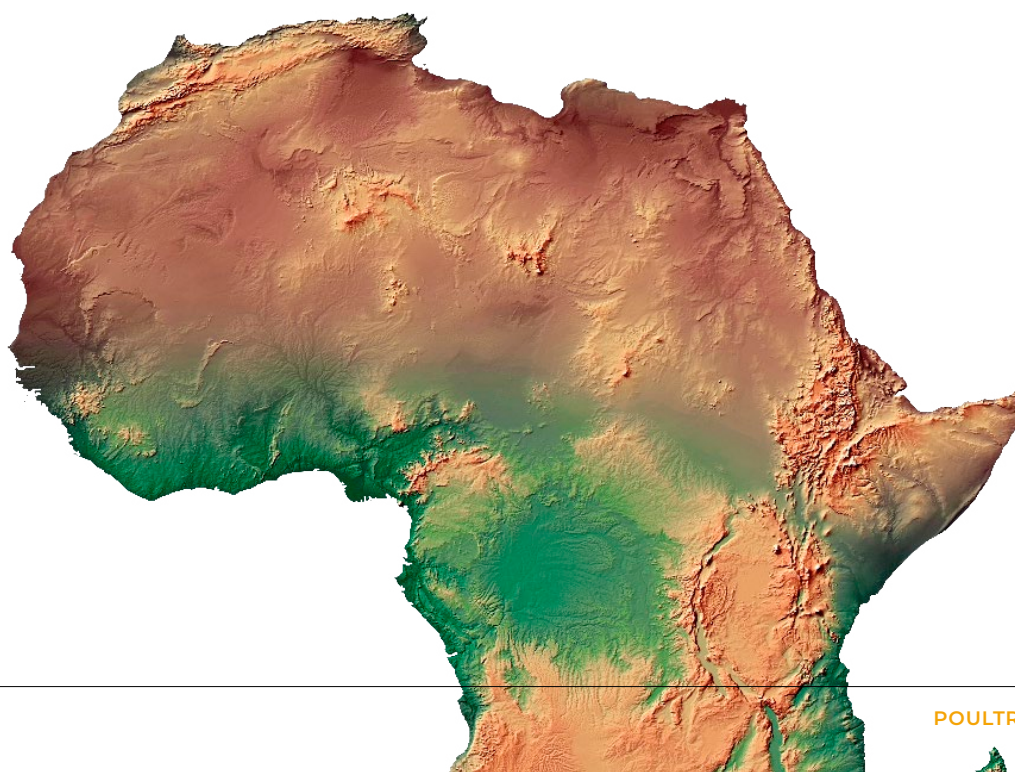
J'ai décidé très tôt d'aller en Afrique – à seulement 16 ans : « Out of Africa » de Karen Blixen était ma bible ! Mes parents travaillaient pour le ministère allemand des Affaires étrangères et nous avons vécu pendant de nombreuses années en Somalie, en Éthiopie et au Kenya ; je me sentais donc beaucoup plus chez moi en Afrique qu'en Allemagne.

J'ai également choisi mes études en sciences agronomiques, avec une spécialisation en production animale, dans l'objectif de travailler sur ce continent.

À l'origine, je souhaitais travailler dans la coopération au développement, et mon premier poste à la GIZ m'a effectivement menée en Éthiopie et au Kenya. À un moment donné, j'ai rejoint LOHMANN, où l'on m'a confié la mission de développer le marché africain.

En Afrique subsaharienne, les femmes sont en réalité très actives dans l'agriculture. Avec les enfants, elles s'occupent du bétail et travaillent également aux champs.

Il n'est donc pas inhabituel que des clients africains fassent affaire avec une femme. Cela a été un peu plus difficile en Afrique du Nord, où les femmes sont moins présentes dans la vie économique – mais on grandit avec les défis...



La proximité se construit sur le terrain, et pas seulement sur les grandes scènes

Alors que les grandes expositions internationales reçoivent beaucoup d'attention, une grande partie du travail commercial en Afrique se déroule lors **d'événements régionaux plus modestes**, souvent avec un public très spécifique et un fort ancrage pratique.

« Vous participez à de nombreuses petites foires régionales tout au long de l'année – de l'Afrique australe à l'Afrique du Nord et à d'autres régions du continent. Quel rôle ces événements jouent-ils dans votre travail par rapport aux grandes expositions internationales ? »

Pour moi, ces foires sont avant tout des lieux de mise en réseau. Obtenir un visa pour l'Europe est difficile et les voyages sont coûteux, ce qui empêche de nombreux clients potentiels de participer aux grandes expositions internationales.

J'utilise également ces foires locales pour stimuler la demande en dialoguant avec de nombreux clients finaux et en présentant les avantages des lignées LOHMANN.

En outre, les éleveurs ont l'opportunité de parler de leurs problèmes rencontrés avec le produit, et je peux leur proposer des solutions.

Même des années plus tard, certaines personnes viennent me voir pour me dire à quel point ces échanges ont été utiles. Les petites foires montrent une présence et une volonté de s'engager auprès des clients à tous les niveaux, que ce soit en reproduction ou en production d'œufs. Cela contribue, à son tour, à soutenir les ventes de reproducteurs.

SIAGRO 09-11.04, 2026

15eme Salon International
des Industries et Techniques
Agro-Alimentaires

www.siaagro.sn



VIV Africa 2026. Kigali, Rwanda 07.-08.10.2026

Expo for Sub-Saharan
Africa

www.vivaffrica.nl



ETHIOPEX (29.10- 31.10)

ETHIOPEX - Ethiopian
Poultry Expo

**Agro & Poultry
Africa Dar es
Salaam**

Jan. 2027

Vivre et travailler sur place

Le quotidien en Afrique signifie que l'équipe commerciale ne se contente pas de voyager, mais s'immerge véritablement dans les conditions locales – des visites clients à la compréhension de l'alimentation, de la culture et des rythmes de vie.

« Qu'est-ce que cela signifie pour votre travail quotidien – mais aussi pour vous personnellement – de vivre réellement sur place plutôt que de simplement « venir pour des rendez-vous » ? Y a-t-il des aspects des marchés et des clients en Afrique que l'on ne comprend vraiment qu'après y avoir vécu un certain temps ? » »

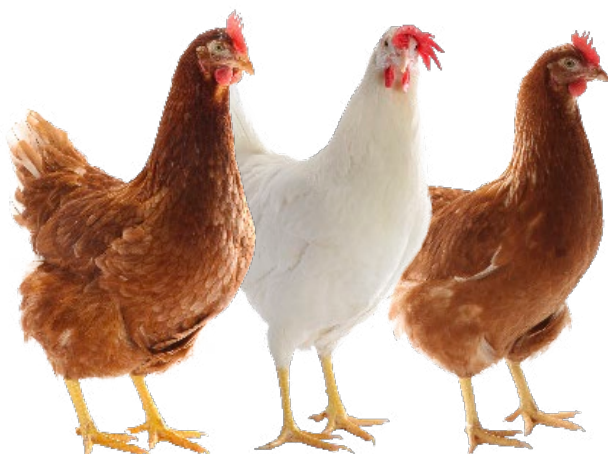
Je le remarque dès le début des échanges avec de nouveaux clients. Lorsque l'on vit en Afrique, on est confronté aux mêmes défis quotidiens : un approvisionnement électrique défaillant avec des coupures pouvant durer plusieurs heures, voire plusieurs jours, des pénuries d'eau, des administrations difficiles, etc.

On comprend les problèmes de son interlocuteur, on se retrouve immédiatement sur un autre niveau – et cela crée une confiance instantanée.

« Vous êtes très proche des exploitations et voyez nos produits utilisés au quotidien. D'un point de vue pratique : qu'est-ce que les clients africains apprécient le plus chez les pondeuses LOHMANN, et pourquoi ces caractéristiques font-elles la différence dans les élevages ? » »

Les éleveurs apprécient la longue période de production de nos animaux ainsi que leur capacité à retrouver rapidement leur niveau de performance après des difficultés telles que des maladies ou une mauvaise qualité d'aliment, qui peuvent entraîner une baisse de production.

Comme ces défis font partie du quotidien, nos clients sont très reconnaissants d'avoir une poule qui ne les laisse pas tomber.



Votre LOHMANN

« Que représente LOHMANN pour vous personnellement et pourquoi aimez-vous travailler pour l'entreprise au quotidien ? » »

LOHMANN est devenue une famille pour moi. Je connais et apprécie de nombreux collègues depuis un quart de siècle, et le temps que je consacre à travailler pour LOHMANN représente une grande partie de ma vie.

Pour moi, ce métier combine mon amour pour l'Afrique, ma passion pour les voyages, mon intérêt pour le développement de marchés et le plaisir d'aider les personnes dans leurs projets.

J'aime les défis de ce travail sur un continent exigeant mais magnifique, où il faut trouver de nouvelles solutions chaque jour et où l'on ne s'ennuie jamais.