



L'ESPRIT ARDENT DE L'AFRIQUE

RENCONTRE L'HIVER FROID DU NORD RÉUNION

MOYEN-ORIENT DE LOHMANN
À CUXHAVEN

Pourquoi l'un des marchés avicoles les plus dynamiques et à la croissance la plus rapide s'est réuni au siège de LOHMANN BREEDERS – pour développer des idées, partager des expériences et planifier l'avenir.

Des champs enneigés, des températures glaciales et un véritable hiver du Nord : lorsque l'équipe commerciale Afrique de LOHMANN BREEDERS s'est réunie à Cuxhaven pour une semaine complète de réunions, d'ateliers et de sessions de brainstorming, le contraste ne pouvait guère être plus marqué.

Habitée aux climats chauds, à un ensoleillement intense et à des conditions de production exigeantes, l'équipe s'est soudain retrouvée entourée de paysages blancs – un cadre très éloigné de son quotidien professionnel.

Ce décor inhabituel est rapidement devenu partie intégrante de l'expérience, immortalisé dans des photos mémorables et des moments partagés qui reflétaient non seulement la météo, mais aussi l'esprit de toute la semaine.



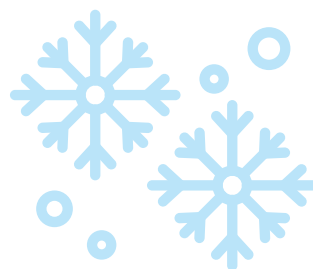
Ce qui a amené l'équipe Afrique dans le nord de l'Allemagne était cependant bien plus qu'un simple changement de décor. La semaine était consacrée à des échanges intensifs : alignement des stratégies, discussion des évolutions du marché, partage d'expériences terrain et collaboration étroite entre régions. En réunissant des perspectives issues de pays et de systèmes de production très divers, la rencontre a mis en lumière un message clé : de bons résultats reposent sur le travail d'équipe, un dialogue ouvert et une compréhension commune des réalités locales.

L'équipe Afrique / Moyen-Orient – en conversation

De la chaleur à la neige : quel a été votre ressenti en vous réunissant à Cuxhaven en plein hiver ?

Arriver à Cuxhaven et être accueilli par la neige est un moment que nous n'oublierons pas. Une grande partie de notre travail quotidien se déroule dans des conditions climatiques chaudes, voire extrêmes ; se retrouver ensemble dans un paysage hivernal semblait presque irréel.

Mais très vite, cet environnement est devenu partie intégrante de l'expérience. Il a apporté une forme de ralentissement positive et a créé un espace propice à la concentration, à la réflexion et aux échanges – exactement ce que nous attendions de cette semaine commune.



Pourquoi était-il important que toute l'équipe Afrique se réunisse en personne ?

Nos régions sont variées, tout comme les marchés dans lesquels nous opérons. Le fait de se rencontrer en personne nous a permis de relier des expériences habituellement partagées à distance.

Les ateliers et les sessions de brainstorming nous ont aidés à aligner nos stratégies, mais les échanges informels ont été tout aussi importants : partager les défis, apprendre les uns des autres et renforcer le sentiment d'être une seule équipe travaillant vers des objectifs communs.



L'Afrique est souvent décrite comme un marché exigeant. Comment le percevez-vous dans votre travail quotidien ?



L'Afrique est exigeante – mais surtout pleine d'opportunités. Les systèmes de production, les infrastructures et la maturité des marchés varient considérablement d'un pays à l'autre.

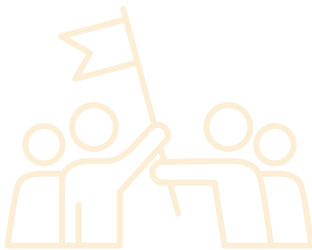
Cela nécessite flexibilité, patience et une compréhension approfondie des conditions locales. Dans le même temps, l'engagement et l'ambition que nous observons chaque jour chez nos clients et partenaires sont extrêmement motivants.

Les progrès se font étape par étape, et faire partie de cette évolution rend notre travail particulièrement gratifiant.



Quel rôle joue le travail d'équipe pour réussir dans des régions aussi variées ?

Le travail d'équipe est essentiel. Personne ne détient toutes les réponses, surtout dans un environnement aussi diversifié. En partageant nos expériences – ce qui a fonctionné, ce qui n'a pas fonctionné et pourquoi – nous apprenons plus rapidement et prenons de meilleures décisions.



La semaine à Cuxhaven a une nouvelle fois démontré la valeur de combiner une expertise régionale avec un état d'esprit LOHMANN commun : pratique, orienté vers les solutions et axé sur des partenariats à long terme.

Que retenir de cette réunion hivernale ?

Au-delà des stratégies et des plans d'action, nous repartons avec un sentiment renouvelé de connexion. Avoir une vision d'ensemble, mieux comprendre les régions des uns et des autres et aligner nos objectifs nous a donné une nouvelle énergie pour l'année à venir.

Et bien sûr, le souvenir de se tenir ensemble dans la neige restera un symbole de ce que représente cette équipe : adaptabilité, collaboration et capacité à se sentir chez soi dans des environnements très différents.



Chaque membre de l'équipe commerciale Afrique apporte une perspective régionale unique, façonnée par des marchés, des cultures et des besoins clients différents.

À travers des portraits individuels, nous présentons les membres de l'équipe un par un, en mettant en lumière leurs régions, leurs expériences personnelles et des exemples concrets de réussite qui montrent comment l'expertise locale, la confiance et la collaboration se traduisent en progrès tangibles sur le terrain.

