



**SOCIEDAD CENTRAL
DE CERVEJAS**

Soif de réussite



Appartenant au groupe britannique Scottish & Newcastle, le numéro 2 des boissons au Portugal, Sociedad Central de Cervejas (SCC) bénéficie d'une forte identité locale, avec une stratégie de développement et des produits qui correspondent parfaitement aux attentes de la société portugaise. Sa supply chain ne déroge pas à la règle : les collaborateurs du Groupe Norbert Dentressangle sont intégrés à l'équipe de SCC pour ensemble mettre en place des services adaptés aux produits portugais.

Lorsque SCC veut créer de nouveaux produits, il se tourne vers les Portugais : *“Nous cherchons des idées dans la société,”* explique Alberto da Ponte, Président Directeur Général de SCC. *“Nous organisons des réunions avec nos consommateurs, des brainstormings, etc. Le client nous inspire.”* Et cela donne de grands succès commerciaux, comme Sagres Bohemia, une bière rouge aux arômes de malt et de fruits, ou Formas Luso, une eau minérale additionnée de céréales avec effet coupe-faim. Pour transporter ses produits, SCC met aussi ses clients au cœur de ses préoccupations.

Un interlocuteur Transport unique

“La supply chain est un élément fondamental”, affirme Alberto Da Ponte. *“Nous nous devons d’offrir un service impeccable afin de fidéliser nos clients.”* Ainsi, pour la distribution

Giovanni Aprile, Directeur Développement Europe du Sud et de l’Est au sein du Groupe Norbert Dentressangle. Une flotte dédiée est ainsi utilisée par SCC, avec la possibilité, pour répondre aux pics d’activité, de rajouter une flotte supplémentaire grâce à la contribution de sous-traitants. En outre, *“nos équipes veillent à optimiser la composition des camions, afin qu’un maximum de produits soit livré en un minimum de temps”,* ajoute Giovanni Aprile.

L’engineering au service de la commande

L’EDI (Electronic Data Interchange) mis en place permet une liaison directe entre le système du client et celui du Groupe Norbert Dentressangle. La commande est transformée en création d’ordre de transport et permet au Groupe d’être au plus proche de la production et du système de commande du client.

“Avec Norbert Dentressangle, nous

“La communication et le dialogue, que l’on cultive à la fois chez SCC et chez Norbert Dentressangle, constituent les racines de notre succès commun.”

nationale de ses produits, SCC a choisi d’optimiser sa prestation en remplaçant la quarantaine de prestataires avec lesquels il travaillait pour ne collaborer qu’avec le Groupe Norbert Dentressangle. Cinq personnes du Groupe travaillent désormais en coopération avec le personnel de SCC. *“La communication et le dialogue, que l’on cultive à la fois chez SCC et chez Norbert Dentressangle, constituent les fondements de notre succès commun.”* Et sur un marché très concurrentiel, SCC fait figure d’exemple : *“Sur les derniers mois, notre taux de satisfaction clients a progressé pour atteindre maintenant 98 %.”*

Des produits à très forte saisonnalité

Les quatre mois les plus chauds de l’année (de mai à août) représentant 40 % du chiffre d’affaires annuel de SCC, il est nécessaire d’apporter une solution d’organisation de transport optimale.

“Pour faire face à la saisonnalité des produits, nous avons mis à la disposition de SCC un parc de véhicules adaptable selon les saisons”, explique

partageons la même volonté d’innover”, conclut Alberto da Ponte. *“Pour les Portugais, une marque capable de lancer un produit original comme Bohemia et de le distribuer de manière efficace dans tout le pays comme nous le faisons, est une marque performante.”*

Chiffres clés

- Les produits SCC : bières 80 %, eaux 15 %, boissons non alcoolisées 5 %.
- 1 000 collaborateurs.
- Croissance de 7-8 % sur les 4 dernières années.
- Sagres détient 43 % des parts du marché de la bière.
- Avec 18 %, Luso est leader sur le marché des eaux.

