



N° 02 - 2010

LA ROCHE Magazine

Depuis 1979

30 ans, ça se fête!

Soirée de gala

Tirage au sort du jeu tombola

Entretiens

M. Assad CHAGOURY PDG de la Roche

M. Tony CHAGOURY DG de la Roche

ZOOM

Sur les annexes du
groupe CHAGOURY





N° 02 - 2010

LA ROCHE Magazine

Depuis 1979

30 ans, ça se fête!

Soirée de gala

Tirage au sort du jeu tombola

Entretiens

M. Assad CHAGOURY PDG de la Roche

M. Tony CHAGOURY DG de la Roche

ZOOM

Sur les annexes du
groupe CHAGOURY

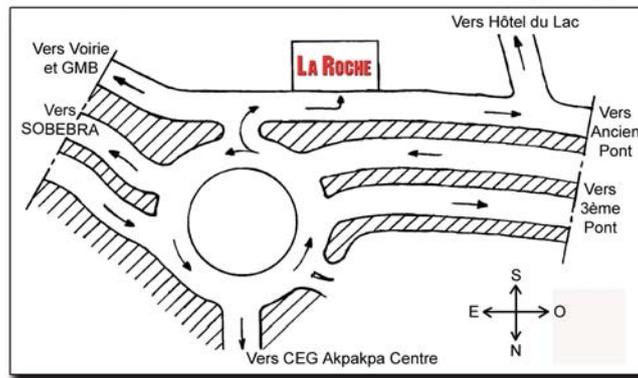




LA ROCHE
Depuis 1979



Visitez notre show-room à Akpakpa



Akpakpa à 300m de l'Ancien Pont

Tél : 21 33 05 95 - 21 33 07 75 - 21 33 40 42

www.larocheafrique.com

Une toiture majestueuse

Nigerite
SS7



Bobo Rite ✓

Nigerite
KS7

LES AVANTAGES

Les plaques ondulées pour toiture KOLOR 7 NIGERITE et SUPER 7 sont produites à base de fibres minérales dures, de celluloses et de ciment PORTLAND de qualité supérieure.

La plaque est conçue de façon que la surface la plus lisse soit la face extérieure de la toiture.

- Exempt d'entretien
- Ininflammable
- Inoxydable et Imputrescible
- Résistant aux termites
- Bonne résistance chimique
- Bon isolement acoustique
- Bon isolement thermique



Depuis 1959 - plus de 50 années d'expérience



Sans Amiante

Editorial

Un Challenge perpétuel...

Voilà que **LA ROCHE** magazine est au rendez-vous pour la deuxième année, portant dans les plis de ses pages une pléthore d'information, de nouveautés, d'images et d'événements.

Fortement ancrée dans le processus de développement, **LA ROCHE** magazine poursuit la mission qu'elle s'est donnée un an déjà. Lancée en 2010 sur la scène de la presse spécialisée béninoise, cette revue a opté, dès le début, pour une publication haut de gamme, diffusée gratuitement à grande échelle, afin de respecter son seul objectif: créer un réseau de communication solide et fiable entre la société, ses employés, ses fournisseurs et sa large clientèle.

Véritable référence en matière d'information technique et professionnelle, elle privilégie l'approche simple et directe dans ses articles, dossiers et interviews portant sur les préoccupations de l'entreprise et de ses filiales, allant du principe "l'information au service de La Société".

Ceci dit, elle vous invite, à travers ses différentes rubriques, à découvrir les sociétés sœurs de La

Roche au Nigeria et au Liban, les surprises que La Roche a réservées pour ses clients à La Coupe du Monde 2010 comme durant la promotion de fin d'année. Les plus belles photos vous transportent dans les soirées à thèmes qui ont ravivé les nuits du Restaurant Lounge Le privé et une interview avec son chef vous révèle le secret de son talent si exceptionnel. Un éventail d'articles et d'interviews vous font part des nouveautés de Chafel, de la Cave à vin et de Beta sans oublier le terrain de sport récemment offert à la mairie de Porto Novo par la famille Chagoury.

La RocheMag s'est engagée de vous offrir le **LA ROCHE** magazine autres termes, de refléter l'image de la société mère. De ce fait, une équipe œuvre de concert et avec abnégation pour que cet engagement se cristallise dans la réalité et que le challenge se perpétue, un challenge ne pouvant être gagné sans ceux auxquels elle est destinée: clients et amis de La Roche... nos lecteurs.

Bonne lecture à chacun et à tous !

LA ROCHE magazine est un magazine d'information annuel de la société La Roche à usage interne distribué gratuitement. **Edition** : 2010.
Directeur de publication : Assaad CHAGOURY Jr. **Rédactrice en chef** : Jackie CHAGOURY. **Rédacteurs** : Sandra BINAZON, Philippe KOUTON, Michèle CHIDIAC
Photos et Maquette : Maxima Publicité **Imprimerie** : S3P
Les textes, photos et illustrations présents dans La Roche Magazine sont la propriété de la société La Roche. Reproduction interdite du contenu de ce magazine sous peine de poursuites.
Informations : (229) 21 33 05 95 / (229) 21 33 07 75 / (229) 21 33 40 42 larochebenin@larocheafrique.com www.larocheafrique.com

Sommaire

LA ROCHE EN 2010: QUE D'INNOVATIONS !

- La Roche exploite de nouveaux horizons au Nigéria
- Coupe du Monde 2010 : La Roche récompense ses clients fidèles
- «Promo Choc» de fin d'année : un pari réussi pour La Roche
- La Roche participe à la 3ème Foire des Marchandises Chinoises au Bénin

ENTRETIENS

- Assad Chagoury: Un Hôtel 4 Etoiles et plus, bientôt au Bénin
- Sayed CHAGOURY, Directeur de CHAFCO LIBAN
- René HARLET, chef cuisinier du restaurant Le Privé
- Hippolyte CAPO-CHICHI, coordonnateur du programme La Roche Immobilier

NOUVEAUTES 2010

- Les Frères CHAGOURY offrent un terrain de sport pour les jeunes d'Agbocomè
- Chaffel étend son réseau à tout le Bénin
- Quoi de neuf au Restaurant Lounge Le Privé ?
- BETRA lance de nouveaux produits sur le marché
- De nouvelles marques font leur entrée à la Cave à Vin

LE SAVIEZ-VOUS?





**Vos plus belles réussites
se construisent avec nous**



Réparation et entretien des bâtiments
Traitement des mortiers et bétons
Étanchéité - Joints - Sols industriels



www.sika.fr



**LES ROBINETS DIFFÈRENT
... C'EST LE FLUX
ÉCOLOGIQUE
QUI COMPTE**



www.grohe.co.za

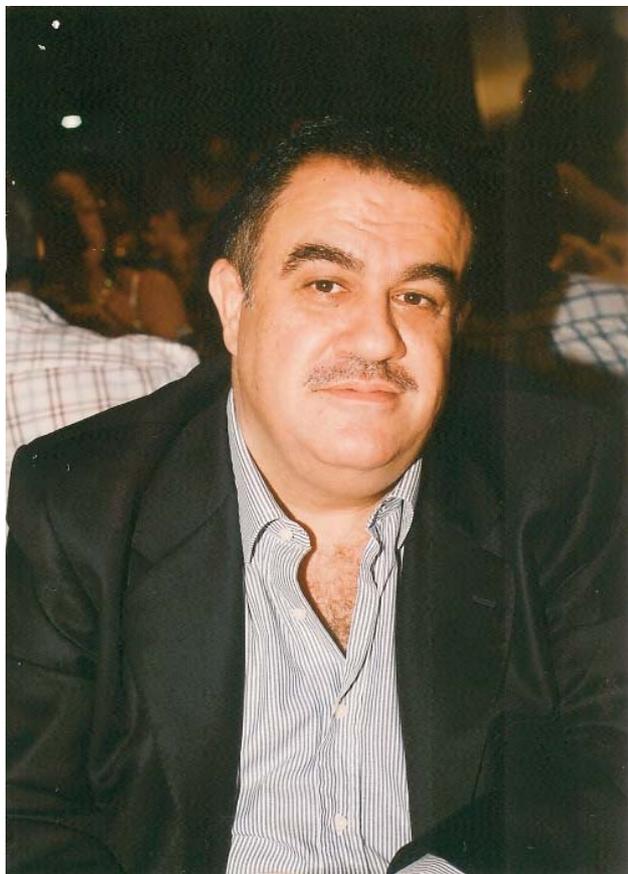
Les robinets écologiques



SOCIÉTÉ LA ROCHE | 01 B.P. 2525 Cotonou-BENIN | Tel: +22921330595 | Web: <http://www.larocheafrique.com/>

LA ROCHE EN 2010: QUE D'INNOVATIONS !

LA ROCHE EXPLOITE DE NOUVEAUX HORIZONS AU NIGERIA



Directeur Général de La Roche, Tony CHAGOURY est membre fondateur de la Roche Equipment Nigeria Limited. Dans cette entrevue, il revient à cœur ouvert sur les motifs de leur installation au Nigéria, les difficultés rencontrées ainsi que les projets en vue pour le développement du secteur dans notre pays voisin.

Monsieur CHAGOURY, depuis quand La Roche Equipment Nigeria Limited existe-t-elle et combien d'employés compte-t-elle?

La Roche Equipment Nigeria Limited existe depuis 2003. Elle est gérée par M. Jean ABOUD et compte aujourd'hui environ 25 employés. La société est située à Lagos, sur le boulevard de Oshodi, non loin du port et du marché de construction.

La Roche Equipment Nigeria Limited exerce-t-elle les mêmes activités que La Roche Bénin ?

Oui, La Roche Nigéria fournit des produits tels que le carreau, le sanitaire, les produits techniques utilisés dans les grands chantiers, la robinetterie... En somme, nous mettons à la disposition de la clientèle nigériane les produits de construction ainsi que les produits de finition

de marque dont Pamesa, Caesar, Graniti Fian-dre, Lexico, Valagarez, Tebisa, Jacob de LA-FONT, Sika, Soprema, Rubi, DECO Plâtre et autres.

Quels sont les motifs qui vous ont poussé à vous installer au Nigéria ?

Dès que nous avons envisagé nous installer dans un pays autre que le Bénin, nous avons pensé à un pays anglophone où le secteur est caractérisé par une grande demande ainsi qu'une souplesse au niveau de la fiscalité et de l'administration. En plus, le Nigéria est frontalier au Bénin, donc il nous est facilement accessible. Personnellement, j'ai vécu huit ans au Nigéria donc je connais un peu le pays.

D'autre part, nos fournisseurs souhaitaient élargir leurs horizons vers ce pays avoisinant et at-

teindre la clientèle nigériane, ce qui a encore plus fortifié notre décision.

Dans ce pays qui témoigne d'une croissance vertigineuse, et au sein d'un marché très compétitif, comment faites-vous face à la concurrence nigériane ?

Le peuple nigérian est souvent méfiant quand il s'agit de faire ses achats surtout que les produits contrefaits s'entremêlent aux originaux sur le marché local. Dès notre installation, nous avons opté pour la qualité et les produits haut de gamme, certifiés d'une garantie et d'une maintenance au cas où le client a des problèmes avec des produits achetés chez nous, ce qui n'est pas très courant au Nigéria. Sans oublier que notre salle d'exposition montée à Lagos est sans aucun doute, la salle la mieux aménagée en Afrique de l'Ouest, ce qui attire constamment la clientèle.

Une fois la clientèle attirée, comment faites-vous pour la fidéliser ?

Nous consacrons un budget pas mal à la publicité que ce soit sur internet, à la radio et dans les journaux, nous organisons des formations pour les carreleurs, ce qu'aucune société locale n'a fait depuis une dizaine d'années au Nigéria. Nous organisons également des journées portes ouvertes pour les étanchéistes et d'autres sur le traitement de béton sur place. Des techniciens de l'étranger sont invités pour former et pour faire connaître nos produits aux professionnels nigériens, partant de notre politique 'importer, former et vendre'.

Quels sont les principaux obstacles qui entravent votre activité au Nigéria ?

Essentiellement notre service commercial fait face à des difficultés dans la circulation dans la ville et à une insuffisance au niveau des visites à rendre aux clients et aux architectes, ce qui réduit le nombre de visites à une ou deux par jour à cause de l'embouteillage qui reste un handicap majeur dans ce pays.

Pour affronter cet obstacle, nous avons choisi de renforcer l'équipe en désignant une personne spécialisée dans chaque zone de la cité.

Depuis sa création à ce jour, quel regard portez-vous sur la société ?

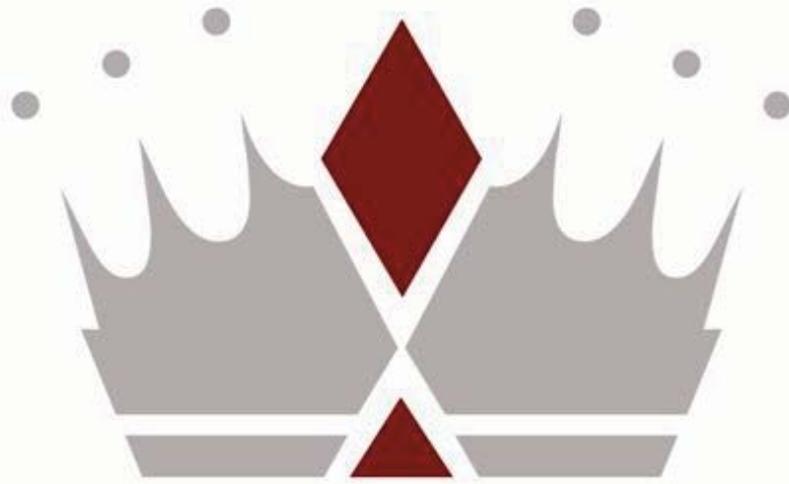
Il s'agit d'un grand accomplissement pour nous d'être présent aujourd'hui au Nigéria et d'introduire La Roche sur le marché nigérian comme au Bénin, ce qui reflète une belle image du Groupe vis-à-vis de nos clients et de nos partenaires à l'étranger.

Au bout de compte, il faut admettre que les nigériens sont de grands bosseurs, un peu comme à Cotonou, et non comme les rumeurs sous-entendent.

Pour finir, que promettez-vous à la clientèle nigérienne pour les années à venir ?

La population au Nigéria est énorme et les nigériens qui connaissent La Roche Equipment Nigeria Limited aujourd'hui ne dépassent peut être pas les 5%. Notre objectif est de développer notre travail et d'installer plusieurs succursales, une obligation imposée par la large superficie et la diversité des états du pays. D'ici 2012, nous comptons ouvrir deux branches : une à Abuja et une à Port-Harcourt, notre but ultime étant d'emmener La Roche Equipment Nigeria Limited à acquérir une notoriété et à rejoindre le même rang que La Roche Bénin.

« Il faut admettre que les nigériens sont de grands bosseurs, un peu comme à Cotonou, et non comme les rumeurs sous-entendent »



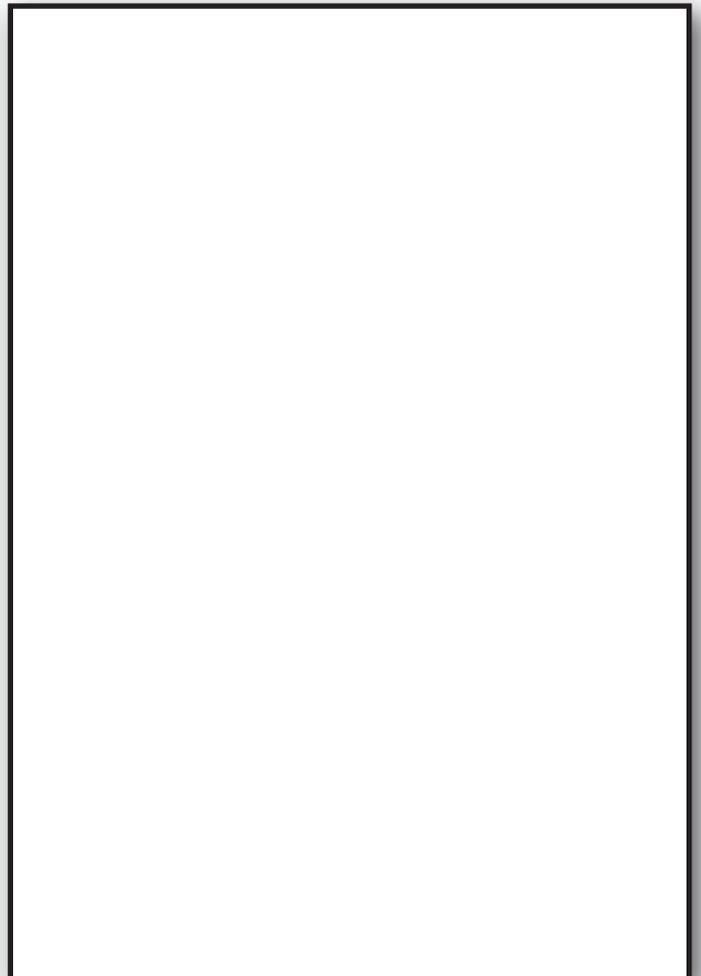
RAK

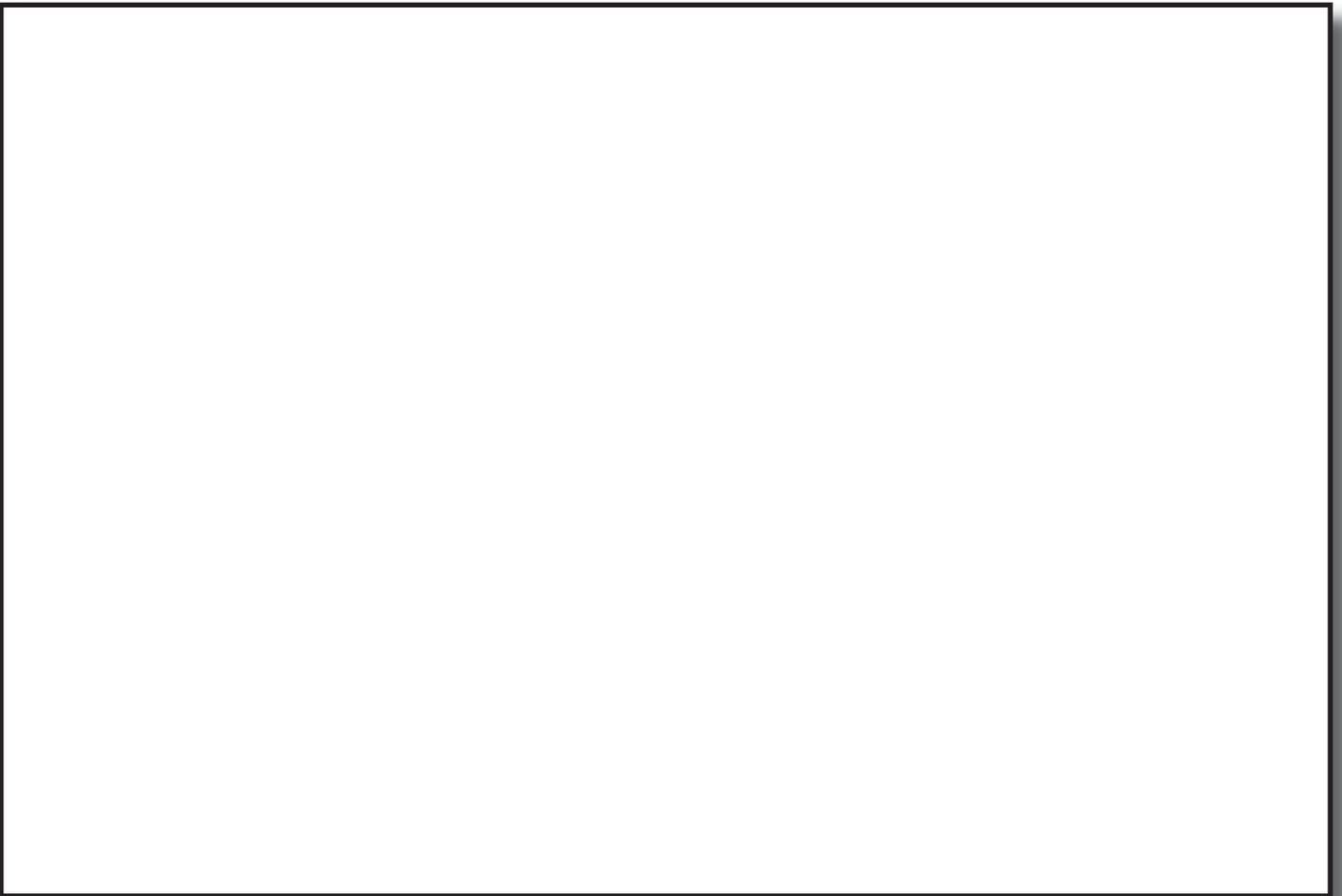
CERAMICS

Close to you worldwide

AGECOM
DIFFUSION www.agecom-diffusion.com

Spécialiste en outillage,
soudage, machine
et garage.





COUPE DU MONDE 2010 : LA ROCHE RECOMPENSE SES CLIENTS FIDELES

Pour accompagner l'événement sportif et planétaire qu'est La Coupe du Monde de Football 2010 tenue en Afrique du Sud entre le 11 juin et le 11 juillet, La Roche a organisé l'événement « Vivez La Coupe du Monde avec La Roche » au cours duquel des milliers de fans du ballon rond ont suivi les grands matchs du mondial.

Ils étaient nombreux à participer à l'opération « **Vivez La Coupe du Monde avec La Roche** » lancée le 24 mai 2010 par le leader dans la vente des matériaux de construction au Bénin. Tout achat d'une valeur minimale de 100.000 F CFA de matériels à La Roche donnait droit au bénéficiaire de se retrouver parmi d'autres clients fidèles et férus du football dans la salle de l'ex Petit four sis à Ganhi, pour suivre la projection des différents matchs importants du mondial, soutenir leurs équipes - en particulier les équipes africaines en compétition - et par la même occasion, participer au tirage au sort de la tombola quotidienne organisée dans le cadre de la promotion.

Au total, trente-un matchs ont été diffusés dont le match d'ouverture (Afrique du Sud-Mexique) et ceux de l'Argentine-Nigéria, Brésil-Côte d'Ivoire, Cameroun-Japon, Angleterre-Algérie, Italie-Paraguay, Ghana-Uruguay, Hollande-Espagne ainsi que d'autres. Bien installé dans la salle climatisée et équipée d'un écran géant, chaque spectateur recevait 1 cannette rafraîchissante de son choix (Shark, Pepsi, Miranda ou 7 Up).

Durant les mi-temps, une tombola était organisée permettant de gagner des lots de La Roche (Lock Alarm Vachette, Serrures Vachette 98 45, jeu de 8 clés Mixte, Ensemble de douche, Lot de 3 ensembles accessoires sanitaires) et des paquets de 24 cannettes de la bière Mahou. Les possédants des numéros tirés au sort repartaient avec un cadeau à condition de donner la bonne réponse à la question de l'animateur relative au match en cours. Sur toute la période de promotion, une soixantaine de lots offerts par La Roche et Mahou ont été distribués.

ILS ONT APPRECIÉ...

Guy TABO, Agent immobilier, Spectateur du match Ghana-Uruguay et gagnant du lot MAHOU



C'est un plaisir de participer à la promotion organisée par La Roche. Je suis là pour supporter le Ghana qui joue aujourd'hui sa place pour la demi-finale du Mondial. La Roche nous a permis, non seulement de suivre des matchs, mais aussi de gagner des lots. Je remercie La Roche pour ce geste de gratitude envers ces clients et pour tout ce qu'elle a fait depuis ces 31 ans d'existence.

Jean-Paul AJAVON, Spectateur du match Nigéria-Argentine et gagnant du lot MAHOU



Les prix à La Roche sont très compétitifs, et des remises spéciales sont prévues pour les clients fidèles. Des occasions pareilles ne se

présentent pas tous les jours.

**Raoufou GADO,
Spectateur du
match Nigéria-Ar-
gentine et ga-
gnant d'un
ensemble sani-
taire offert par La
Roche**



Je suis très content d'avoir gagné ce lot. C'est suite à un achat de matériels à La Roche que j'ai eu le ticket pour venir suivre le match Nigéria-Argentine et j'ai gagné au tirage au sort. Le fait de transmettre les matchs de la Coupe du monde 2010 dans une salle bien équipée est une très bonne idée. On apprécie ce geste et on espère que les fois à venir, La Roche fera la même chose dans la sous région.

**Rodrigue KPAT-
CHOU, Specta-
teur du match
Afrique du Sud-
Mexique**



J'ai beaucoup aimé l'initiative de La Roche, c'est du jamais vu au Bénin. J'étais ravi quand mon père m'a remis un ticket pour suivre la projection de matchs sur écran géant. Nous avons acheté du matériel à La Roche pour notre maison qui est en construction, et nous avons bénéficié des réductions. J'en remercie La Roche infiniment.

**Moudachirou
ALAO, Client et
spectateur du
match Cameroun
-Japon**



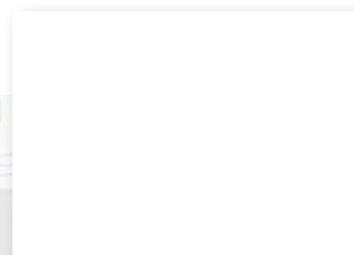
Cette promotion, comme toutes les autres promotions de La Roche, nous a enchantés et permis de gagner des lots très intéressants. Je conseille à tout le monde de venir à La Roche et de profiter de toutes les facilités qu'ils offrent à leurs clients.



**Osias SINDAGBE,
Spectateur du
match Cameroun
-Japon**

J'ai été vraiment heureux d'assister à la projection de ce match. C'est une première chez nous. Cette promotion permet aux admirateurs du football de se retrouver entre eux, dans un cadre idéal avec une projection de très bonne qualité. C'est vraiment bien ; on est très content.

**Florian Aouad,
Spectateur du
match Côte
d'Ivoire-Portugal**



L'idée de projeter les matchs de la Coupe du Monde est une bonne initiative parce qu'elle nous permet de partager notre passion avec les autres. Nous remercions vivement La Roche.

VIVEZ LA COUPE DU MONDE AVEC LA ROCHE... EN IMAGES



Nous sommes le 11 juillet 2010, jour de la finale de la coupe du monde 2010.



La salle du Petit Four servant de cadre à la projection des matchs sur écran géant est noire de monde.



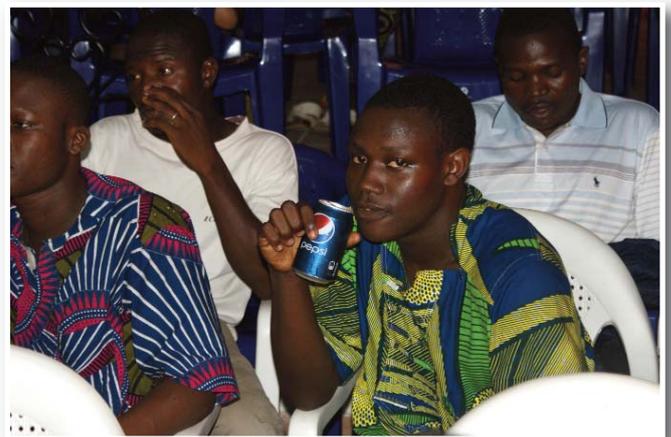
Tout le monde a les yeux rivés sur l'écran de projection.



Dès le premier but de l'équipe espagnole en compétition avec les Hollandais, tous les fans du foot présents au Petit four explosent de joie.



Après le tirage au sort...



Pendant son speech, un des spectateurs savoure sa boisson, un cadeau de La Roche.



Après 45 min de jeu, c'est la mi-temps. Comme ce fut le cas depuis le 11 juin date du début de la compétition, l'animateur prend la parole pour lancer le jeu tombola organisé par La Roche afin de récompenser ses clients.



Avant le tirage proprement dit, une des hôtesse remue l'urne de fond en comble, histoire de donner la chance à tous les participants.



...Godfroy AVOKAN, détenteur du ticket n°005716 tiré au sort, répond à la question de l'animateur.



La chance lui sourit et il repart du Petit Four ce 11 juillet 2010 avec son pack de cannettes Mahou.



Comme lui, SOSSOU Raphael a eu la chance. Il gagne un lot de 3 ensembles et accessoires de douche.

jusqu'à **-50%**
du 06 oct. au 13 nov. 2010



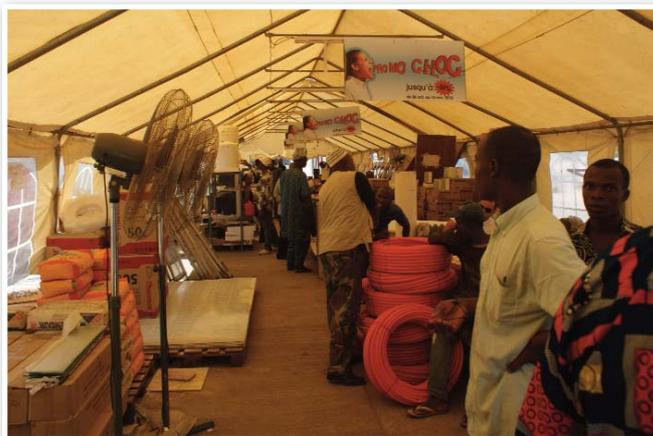
“PROMO CHOC” DE FIN D’ANNÉE: UN PARI RÉUSSI POUR LA ROCHE”

La fin d’année est toujours une occasion pour La Roche de lancer sa PROMOTION sur tous les articles dans son showroom et cette année l’opération tant attendue par les clients s’est déroulée du 06 octobre au 13 novembre 2010 et a dispensé aux bénéficiaires une remise de 20 à 50% sur leurs achats.

J’ai acheté un article dont j’avais grand besoin à 50% de son prix initial, ce qui m’a permis d’épargner une bonne somme d’argent. Les promotions à La Roche sont réelles et honnêtes”. Tels sont les propos de Basile DADJO, un des clients de la promotion de fin d’année organisée par La Roche. Pour lui comme pour beaucoup d’autres, la grande promotion à La Roche est l’occasion de faire de bonnes affaires surtout par ces temps de crise économique.

Si les réductions sont, pour certains, le facteur premier qui les pousse à faire des achats, ce n’est pas la seule motivation pour d’autres qui favorisent le rapport qualité/prix, comme nous confie le cuisinier Alexis ABONIN, pour qui “la qualité des produits ainsi que les réductions” l’ont emmenées à profiter de cette période promotionnelle. Une vision partagée par Réthice KONKONNISSOU, étudiant en génie civil qui nous déclare: “Je suis venu acheter du diluant synthétique à La Roche parce que leurs produits sont des produits de très bonne qualité et le prix est abordable”.

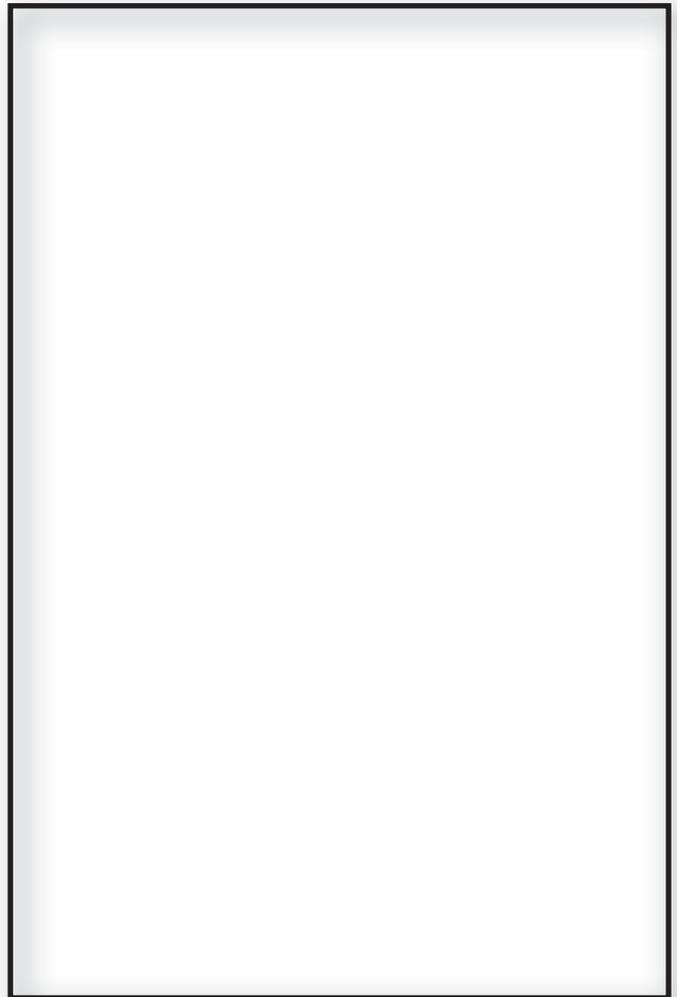
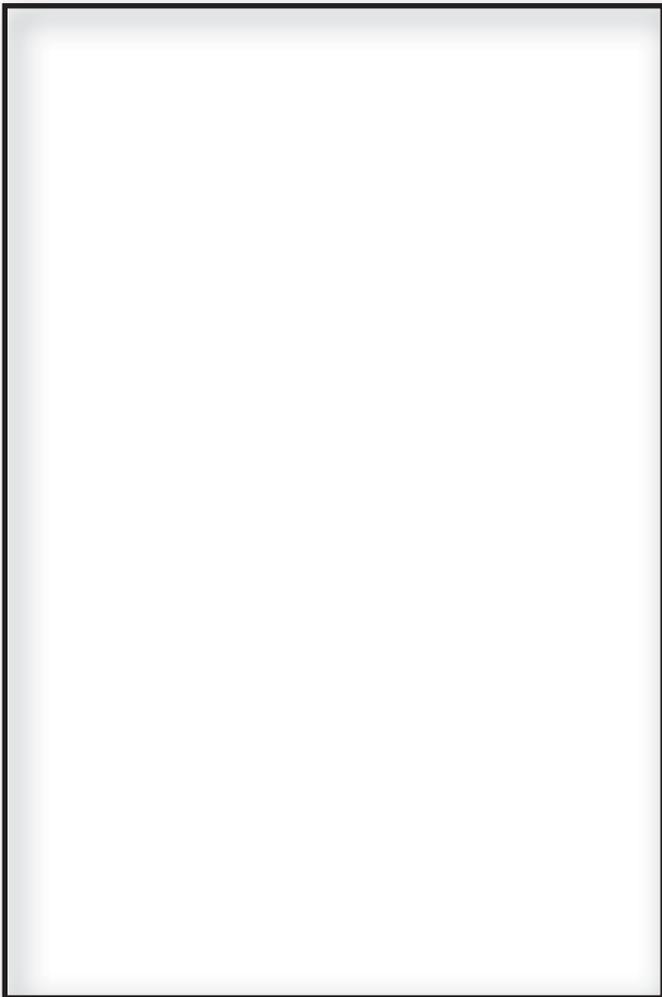
La promotion de fin d’année à La Roche est une initiative destinée à récompenser la clientèle pour sa fidélité. Elle a connu la participation de milliers de clients et a pu trouver la synergie idéale pour combler leurs attentes. Une fois encore, le pari est réussi !



Annexe du showroom de La Roche, un jour de promotion



Showroom de La Roche, un jour de promotion



La Roche participe à la 3ème Foire des Marchandises Chinoises au Bénin

La Roche a pris part à la foire des produits chinois qui s'est tenue du lundi 29 novembre au jeudi 2 décembre 2010 au Centre chinois de développement économique et commercial à Cotonou. Cette exposition qui s'organise pour la 3ème année vise à présenter aux consommateurs béninois et à tous les visiteurs, la diversité de choix et la bonne qualité des produits chinois disponibles au showroom.

Durant la cérémonie marquant l'ouverture officielle de la foire, l'ambassadeur de la Chine près le Bénin son excellence Geng WENBING, et la ministre du commerce Mme Christine OUINSAVI ont successivement prononcé leur allocution pour faire l'éloge de la coopération économique et commerciale entre la Chine et le Bénin, et la croissance durable du volume des échanges commerciaux bilatéraux.

La coupure du ruban a suivi, invitant les participants à découvrir les différents stands dont le stand de La Roche, situé au cœur du Centre, qui a constitué un point majeur de l'attrait des visiteurs envisageant de se lancer dans un projet de construction. Les produits proposés par La Roche à des prix réduits de 20 à 35%, étaient tous de provenance chinoise, entre-autres des carreaux, de l'outillage, des faux plafonds et des groupes électrogènes.

Contrairement à l'idée en vogue qui présume que les produits chinois sont de mauvaise qualité, le responsable du stand de La Roche M. CAPO CHICHI a affirmé que ce n'est pas le cas pour toute la production chinoise bien qu'elle soit moins chère, que La Roche est sincère en ce qui concerne la vente de matériaux de qualité et est particulièrement tenace dans l'information complète des clients sur la performance et la technicité des produits selon différents budgets avant leur achat.

Certains visiteurs attirés par le groupe électrogène ont trouvé l'offre de La Roche alléchante, particulièrement dans cette période sujette aux coupures de courant. Un des visiteurs s'est exprimé à ce propos: «Récemment nous avons été victime d'une coupure qui a duré presque 32 heures. Il est donc impérieux que chacun pense à s'équiper ne serait ce que d'un petit groupe électrogène pour pallier cet état de chose, et c'est dans cette intention que ce stand m'a intéressé le plus surtout avec ses prix abordables».



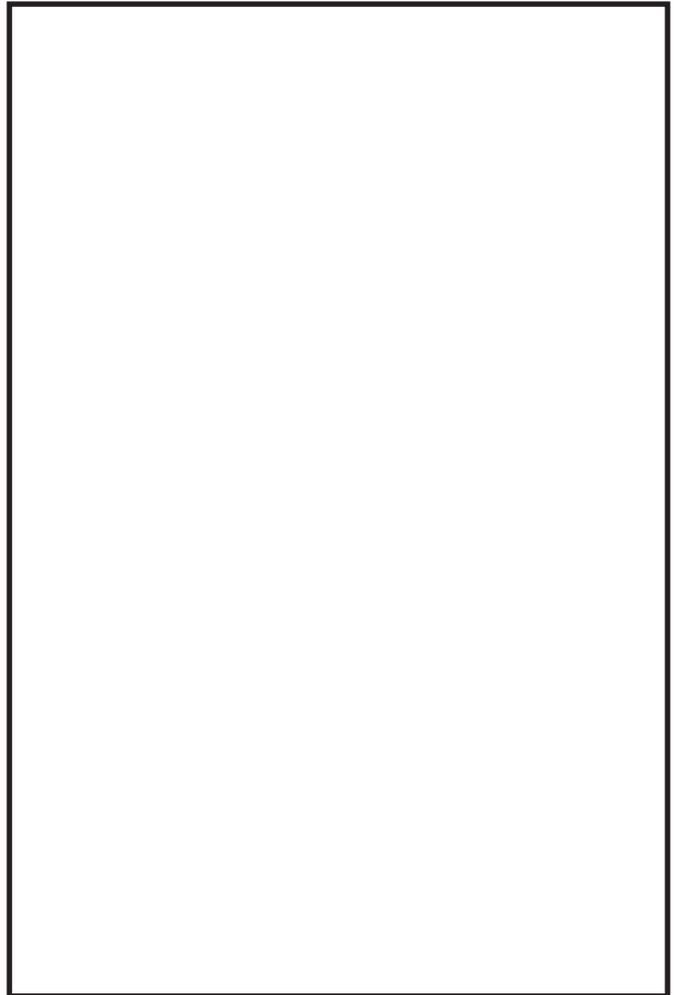
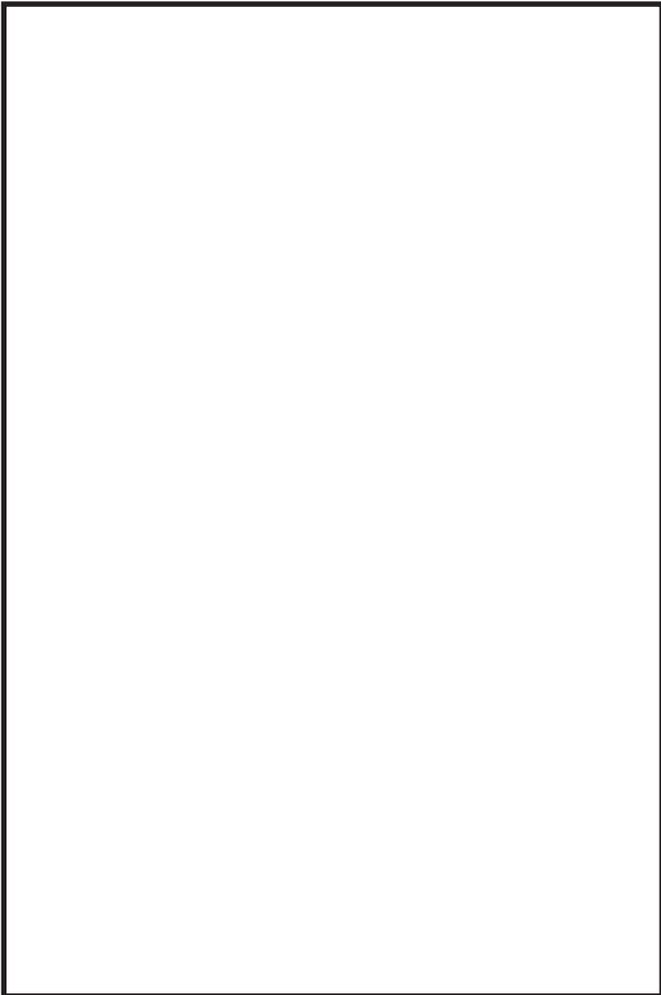
Vue partielle des produits exposés à la foire chinoise



Le Ministre de la Culture, Galiou SOGLO, émerveillé par tout ce qu'il voit



Des visiteurs visiblement intéressés par les produits disponibles sur le stand de La Roche



LES FRÈRES CHAGOURY OFFRENT UN TERRAIN DE SPORT AUX JEUNES D'AGBOCOME

Le choix de M. Assad CHAGOURY et ses frères est tombé sur la ville de PORTO-NOVO pour construire un terrain de basket-ball et volley-ball en plein air, et ce choix est loin d'être le fruit du hasard. En effet, dans cette ville qui a pour longtemps été leur maison d'enfance, s'est manifesté un besoin réel chez la jeunesse de s'épanouir dans un milieu caractérisé d'un manque au niveau d'une infrastructure sociale et sportive. Le terrain clôturé et doté de gradin et de vestiaires est construit sur une surface de 28m de long et 15m de large, avec un coût global estimé à 35 millions de F CFA.

Au cours de la cérémonie d'inauguration organisée **le samedi 09 octobre 2010** par la mairie de Porto-Novo, Mr. Assad CHAGOURY, PDG de La Roche et ancien résident de la ville de Porto-Novo, a affirmé que la construction de cet édifice répond au besoin exprimé par le maire de Porto-Novo Moukaram Océni et les jeunes du quartier Agbocomè. Elle symbolise également la reconnaissance et la contribution de la famille CHAGOURY au développement du quartier Agbocomè qui a accueilli et vu grandir les fils et filles de cette famille.

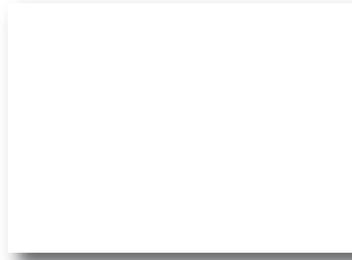
Prenant la parole à leur tour, les personnalités locales, dont le maire Moukaram Océni et le chef du 1^{er} arrondissement Akim RADJI, ont remercié les donateurs et salué la promptitude dont ils ont fait preuve face à leur requête. Profitant de l'occasion, les bénéficiaires ont promis de faire un bon usage du joyau que la famille CHAGOURY leur a généreusement offert.

À l'issue des discours et de la cérémonie, deux matchs amicaux ont réunis les membres et amis de la famille CHAGOURY et l'équipe "Elan Basket-ball" de PORTO-NOVO et fut couronnés par la victoire de "Elan Basket-ball" qui a remporté la 1^{ère} Coupe CHAGOURY.

Un tournoi qui rassemblera les équipes et jeunes de la région sera organisé annuellement en partenariat avec La famille CHAGOURY pour inciter la jeunesse à pratiquer une activité sportive, soulignant ainsi les valeurs du sport que sont la promotion du bien-être physique et moral.

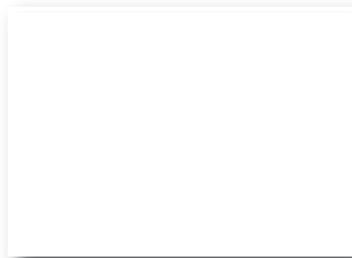
PAROLES DES BENEFICIAIRES DE CE DON

Moukaram OCENI,
Maire de PORTO-NOVO



L'initiative des CHAGOURY rentre dans notre vision de doter progressivement chaque quartier de notre ville d'infrastructures sportives et socio-communautaires, en adéquation avec les attentes de nos populations. Le bel exemple que la famille CHAGOURY vient faire preuve en offrant ce terrain de sport à notre ville fera certainement école dans les jours à venir. C'est un beau jour pour notre municipalité que l'histoire retiendra et seule la postérité en sera le meilleur témoin. Merci Assad, Sayed, Tony et Joseph.

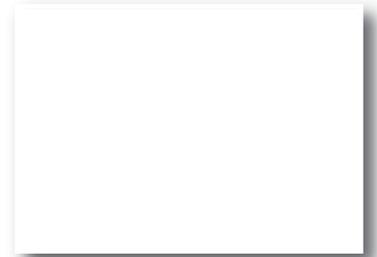
**Akim RADJI, Chef du
1^{er} arrondissement
de PORTO-NOVO**



Les conciliabules ont été longs avant d'aboutir à la réalisation de ce magnifique joyau. Je voudrais remercier les différents acteurs de ce dénouement heureux qui vient nous donner la preuve que le développement se construit sans

exclusion, et dans l'entente des différentes couches d'une même communauté. Maintenant que c'est fait, notre devoir commun serait d'initier des tournois pour rendre cette installation utile pour la jeunesse qui en constitue la principale bénéficiaire. Nous souhaitons longue vie à nos donateurs et longue vie à La Roche.

**Richard SENOU, natif
de Porto-Novo**



C'est un sentiment très fort qui m'anime parce que c'est ici même, dans ce quartier, que j'ai foulé les premiers pas de ma vie. C'est sur ce terrain que j'ai appris à jouer au football avec Assad, aujourd'hui PDG de La Roche. Il m'a associé intimement à cette réalisation et je pense que cette initiative bienfaitrice pour Porto-Novo devrait nous interpeller en ce sens que nous, les fils de Porto-Novo aussi, nous devons faire plus pour notre ville. Assad est une bonne référence, et mes amis et moi-même allons suivre son exemple et créer quelque chose à notre tour pour que Porto-Novo revive de ses cendres.





CHAFTTEL ETEND SON RESEAU A TOUT LE BENIN

La stratégie de croissance de Chafitel tout au long de ses dix ans d'expérience s'est traduite, rien qu'en 2010, par l'ouverture de 5 nouvelles agences au Bénin. À cette croissance en nombre d'agences s'ajoute une innovation dans les produits et services proposés dans le seul but de consolider la fidélité des clients et assurer leur satisfaction.

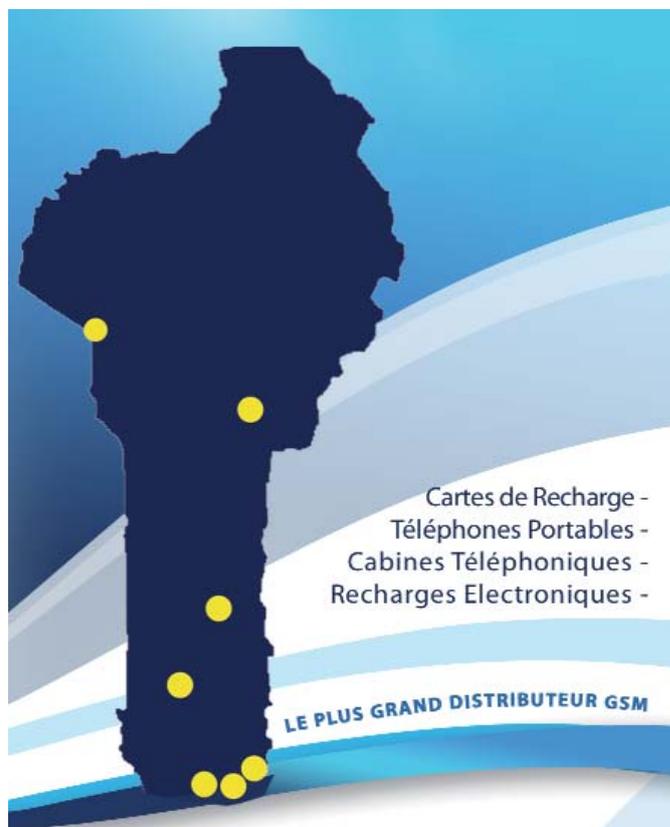
L'ensemble des villes d'Abomey-Calavi, Bohicon, Dassa-Zoumé, Parakou et Natitingou sont désormais couverts par le réseau **Chafitel**, spécialiste de la distribution de GSM et vente de portable, avec l'ouverture de l'agence au centre commercial Erevan qui s'ajoute à l'agence principale à Cotonou.

Pour Hanna CHAGOURY, Directeur de Chafitel, cette politique d'extension s'explique par la volonté des responsables de la société de se rapprocher de leurs clientèles présentes dans ces localités, grossistes comme petits revendeurs.

"J'aimerais inviter les béninois et les lecteurs à faire un tour à Chafitel, et à découvrir par eux-mêmes notre large gamme de portables aux prix variés selon tous les budgets, primant toujours le rapport qualité/ prix. Idem pour ce qui concerne les recharges téléphoniques, où les plus petits revendeurs peuvent acheter de chez nous avec un budget très modeste", déclare Mr. Chagoury.

Il faut souligner que Chafitel est aujourd'hui le plus grand distributeur de GSM au Bénin. La société a démarré ses activités en 2000 avec la distribution de téléphones portables de marques Sagem et Samsung, et grâce au sérieux et au dynamisme de son personnel, elle est devenue le distributeur agréé des réseaux de téléphonie mobile Libercom, Moov, MTN et Glo. En 2010, elle a reçu l'agrément de la distribution des recharges Bell Bénin. En 2011, Chafitel prévoit élargir d'avantage sa gamme de

produits.



Carte du Bénin avec indications de toutes les agences



LES PROMOTIONS DE CHAFTEL ONT AGREMENTE L'ANNEE 2010

Comme chaque année, les clients de Chafitel ont bénéficié d'au moins 6 promotions à prix cassés dans toutes les agences, notamment à la Saint Valentin, Pâques, Coupe du Monde 2010, Cinquantenaire de l'Indépendance du Bénin, Rentrée Scolaire et pour les Fêtes de fin d'année.

La grande opération de fin d'année s'est tenue du 6 décembre 2010 au 8 janvier 2011 et a per-

mis aux visiteurs de s'offrir des portables de marques à des prix très réduits. Chaque achat durant cette période festive donnait droit à son bénéficiaire de tourner gratuitement la "Roue des Cadeaux" et de repartir avec de gros lots ainsi que des gadgets publicitaires.

Images : roue qui tourne, façade de chafitel avec décoration de Noël, visuel des différentes promotions.





DE NOUVELLES MARQUES FONT LEUR ENTREE A LA CAVE A VIN

Depuis son ouverture en 2004, la Cave à Vin excelle dans la distribution de vins, champagne et spiritueux. En 2010, de nouvelles marques de produits viennent se joindre à la famille et sont dorénavant disponibles dans son showroom.

Au nombre de ces nouveautés, on retrouve :

FRESH et WOW, *jus de fruits*

ROTHSCHILD, *vin*

CATTIER, *champagne*

MAHOU, *bière d'origine espagnole et sponsor officiel de l'équipe "Real Madrid"*

FAMOUS GROUSE, *whisky*

SHARK, *boisson énergétique*

Outre les breuvages, la Cave à Vin a lancé la distribution des chips LAYS. Le succès qu'a connu ces chips et les besoins de la clientèle sans cesse croissante ont encouragé les directeurs de la Cave à Vin à envisager l'importation et la distribution des produits alimentaires sur un plan plus élargi, et ce dès 2011.

« Notre souci ultime reste la qualité du service, la disponibilité de nos commerciaux, l'écoute de la clientèle et surtout la distribution de produits de marques à des prix intéressants » explique Khaled BAAKLINI, directeur de la société.

Entretien avec Hippolyte CAPO-CHICHI, coordonnateur du programme La Roche Immobilier

“Nos villas sont destinées à ceux qui recherchent des logements observant les normes en vogue dans les pays développés”.

Comme son nom l'indique, La Roche Immobilier est une société qui s'occupe de la promotion immobilière au Bénin. Dès 2004, elle œuvre dans la mise sur le marché de logements selon les normes de qualité exigées par la clientèle au Bénin comme à l'étranger. Quelles sont les motivations derrière un tel investissement, les atouts de cette nouvelle entreprise, et les caractéristiques de l'habitation qu'elle propose au consommateur? Les réponses nous sommes fournies à travers cette entrevue par Hippolyte CAPO-CHICHI, coordonnateur du programme La Roche Immobilier

La Roche Immobilier, de quoi s'agit-il?

Au départ, La Roche Immobilier était un département de la société La Roche puis s'est transformée par la suite en une société en bonne et due forme, immatriculée au registre du commerce le 8 février 2008, qui dispose d'une expertise confirmée dans la réalisation d'opérations immobilières et la mise sur le marché de logements de qualité.

Dans cette perspective, La Roche Immobilier fait appel non seulement à un personnel technique et administratif ayant acquis une appréciable expérience mais elle utilise également un réseau d'expertise et d'assistance extérieure des meilleurs spécialistes dans leurs domaines respectifs d'opérations.

Pourquoi avoir choisi de vous investir dans l'immobilier?

Fort de nos nombreuses années d'expériences dans le domaine de la vente des matériaux de construction, nous avons observé que les Béninois éprouvaient d'énormes difficultés à trouver un partenaire de confiance capable de leur assurer des habitations répondant aux normes

internationales de qualité et de confort. Dans le souci de répondre à leur exigence et par la même occasion de contribuer au développement architectural du Bénin, nous avons décidé d'investir dans l'immobilier en mettant à leur disposition des villas «clé en main», réalisées soit sur des terrains d'assiette acquis en nom propre soit sur des terrains mis à disposition par bail à construction de l'Etat.

Quel a été le tout premier projet immobilier exécuté par ce département?

Notre tout premier projet fut la «Cité de l'espoir». Il s'agit d'un programme ambitieux de construction et de commercialisation de 41 villas de moyens et grands standing sur le site viabilisé d'Agblangandan. Nous l'avons entamé en 2006 et actuellement, nous sommes à 25% de son exécution.

Quels sont les caractéristiques des habitations disponibles à la Cité de l'Espoir ?

La Cité de l'Espoir comprend 3 types de villas: les villas «Popo» construites sur une parcelle de

500 m² et comprenant 3 chambres à coucher,

Les villas «Arcade» construites sur une parcelle de 650 m² avec 4 chambres à coucher,

Les villas «Majestic» construites sur une surface totale de 850m².

A noter que la surface d'occupation au sol de toutes ces villas est pratiquement la moitié de la surface totale de la parcelle et, tout autour de ces habitations sont aménagés des espaces verts qui permettront au propriétaire de profiter de l'air frais de l'Atlantique.

Quels sont les autres projets déjà exécutés par La Roche Immobilier et dans quel cadre s'inscrivent-ils?

A part la Cité de l'Espoir, et vu son expérience et la confiance que les autorités béninoises ont placée en elle, la société s'est vue confier par la convention n° 0966/MF/MUHRFLEC/DHPI/SA du 20 juillet 2007, la construction de villas de type présidentiel pour héberger les hôtes du sommet de la CEN SAD qui s'est déroulé en juin 2008 au Bénin.

Malgré le délai très court (septembre 2007 à Mai 2008 soit 10 mois) qui nous était imparti, nous avons réussi à honorer nos engagements et à livrer 10 villas de type présidentiel, entièrement équipées et comprenant chacune 7 pièces avec dépendances, piscine et espaces verts aménagés. Cette opération immobilière dénommée «Résidence ARCADA MARINA» a été réalisée au quartier Les Cocotiers, sur des parcelles de 1000 m².

Après la tenue du sommet de la CEN SAD au Bénin, le processus de construction est toujours en cours. Aujourd'hui, nous avons bâti au total 25 villas de type présidentiel et, très prochaine-

ment, nous lancerons la construction d'un hôtel 5 étoiles au quartier Les Cocotiers, entre l'hôtel IBIS et le Palais des Congrès.

Qui sont vos clients? Votre clientèle se réduit-elle à la population béninoise?

Notre clientèle cible est tout d'abord les résidents du Bénin sans toutefois se limiter aux béninois. Nos villas sont destinées aux particuliers, aux hommes d'affaire de toute nationalité, en un mot à tous ceux qui désirent prendre le Bénin comme terre d'accueil et recherchent des logements décentes observant les normes en vogue dans les pays développés.

Trouvez-vous que l'immobilier a un futur promettant dans notre pays?

Bien sûr, et nous sommes au tout début de notre chemin. Depuis sa naissance jusqu'à lors, La Roche Immobilier a investi dans la construction de villas de moyens et grands standing mais, pour les années à venir et sans aucun doute, elle se penchera d'avantage vers la construction d'HLM qui sont des habitations s'adressant au béninois de niveau financier plus bas.

Quel est votre message à l'endroit de votre clientèle et de ceux là qui n'en font pas encore partie?

Actuellement nos services sont à pied d'œuvre pour offrir de plus belles villas et des programmes immobiliers plus alléchants qui tiennent compte du pouvoir d'achat de chacun. Je profite de l'occasion pour souhaiter à tous nos clients une heureuse fête de fin d'année et je leur donne rendez-vous en 2011 pour de plus belles surprises.



VILLA MAJESTIC



VILLA CEN-SAD, Vue d'ensemble du quartier

René HARLET, Chef Cuisinier du restaurant Le Privé

A son actif, 47 ans de métier et même à la retraite, il continue d'exercer sa passion et de partager son expérience avec ses jeunes confrères. Il aime bien travailler le mérout, une variété de poissons qui, dit-il, tient bien à la cuisson. Lui, c'est René HARLET, l'actuel Chef de cuisine du restaurant Le Privé. Dans un entretien à bâtons rompus, il revient sur son parcours professionnel, les contraintes liées à son secteur d'activité et donne son point de vue sur la cuisine et la clientèle du restaurant Le Privé.

Monsieur HARLET, racontez-nous votre parcours.

C'est un ami de mes parents, un cuisinier sur les bateaux, qui m'a donné envie de devenir moi-même un cuisinier. Un jour je l'ai vu hacher les oignons à une vitesse incroyable, et je me suis dit qu'il faut que je fasse pareil un jour. Et ça a été le déclic. Après mon certificat d'études, et comme je n'avais pas encore le brevet pour intégrer l'école hôtelière, j'ai commencé à travailler à 14 ans avec des businessmen, amis de mes parents. À mon premier jour de travail, on m'a sorti un sac d'ails de 10 kg pour éplucher. C'était une tâche rude surtout avec les mains très jeunes, le couteau qui entaille les doigts et l'acide qui en découle. Et puis 10 kg d'ails, ça fait beaucoup de gousses (Rires). Je crois que j'ai mis deux jours pour finir de les éplucher. Loin de me décourager, j'ai gravi les échelons avec patience et volonté, travaillant dans des maisons dont Chez Fauchon, Place de la Madeleine pendant 4 ans, Auberge de France (Paris 1^{er}) pendant 3 ou 4 ans, puis en Afrique au Novotel Orisha (Bénin), Sarakawa Hôtel et Hôtel de la Paix à Lomé (Togo). De 1977 à fin 2008, j'ai travaillé chez Accor Afrique, entre Mercure, Sofitel et Novotel. Mon dernier poste à temps plein était au Sofitel Bamako et ma dernière mission à l'Hôtel Indépendance à Conakry, Guinée. Et depuis début 2009, je suis à la retraite.

«C'est l'amour du métier qui, essentiellement, m'a poussé à tenir pendant toutes ces années»

On dit souvent que l'hôtellerie est un secteur contraignant. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation et qu'est ce qui vous a fait tenir dans le métier pendant tout ce temps?

C'est l'amour du métier qui, essentiellement, m'a poussé à tenir pendant toutes ces années et c'est vrai que c'est contraignant parce que nous avons un emploi de temps désagréable. Pendant que les gens s'amuse, nous travaillons, et pendant les fêtes, pâques, Noël, nouvel an... nous sommes derrière les fourneaux. Les horaires également sont ardues. Nous travaillons au moins 12h par jour, et ça peut aller jusqu'à 17h.

Lors des festins, le boulot commence à 7h du matin et ne s'achève qu'aux premières heures du matin.

Donc il faut vraiment être un passionné pour faire long feu dans la restauration?

Absolument. Celui qui n'aime pas, ne tient pas. Nombreux sont ceux qui ont fait l'école hôtelière et une fois sur le terrain, ont abandonné au bout d'un certain temps. Ce n'est pas très marquant d'être au boulot le soir à 23h pendant que les copains sont en boîte. Personnellement quand je rentre à la maison, je ne sors plus parce que je suis crevé, j'en ai marre. Je mange et puis au lit (Rires).

Depuis avril 2010 et malgré votre retraite, vous exercez votre passion au restaurant Le Privé. A quel niveau situez-vous ce restaurant par rapport aux restaurants français ?

Sur une échelle de 20, je dirai 15 par rapport à ce qui se fait dans les restaurants gastronomiques, pour la simple raison qu'ici, c'est de la cuisine française semi-gastronomique.

« J'espère que la nouvelle carte de menu que nous lançons retrouvera une approbation générale des clients. »

Semi-gastronomique c'est-à-dire ?

Pour qu'un restaurant soit qualifié de gastronomique, il y a tout un standard et des critères qui entrent en ligne de compte. Autre que les plats et la présentation, il y a la vaisselle qui doit être en porcelaine, les couverts en argent, le personnel habillé en nœud papillon... nous n'en sommes pas là. Nous nous situons dans une gamme intermédiaire je dirai, qui correspond aux attentes du consommateur béninois.

Quelle catégorie de clients fréquente le restaurant-Lounge Le Privé ?

Nous avons une grande clientèle libanaise, ainsi que des hommes d'affaires principalement des banquiers, des administrateurs, beaucoup de béninois et une clientèle africaine diversifiée.

Quel feedback recevez-vous de votre clientèle ? Quels plats marchent le plus ?

Je fais souvent le tour de table après avoir servi les plats et à en juger par ce que je vois et d'après les remarques qui nous parviennent par le maître d'hôtel, la clientèle est satisfaite.

Les assiettes nous reviennent vides, bien propres. Ce n'est qu'une preuve d'appréciation.

Nous avons une demande énorme sur le poisson que nous achetons du marché local. Notre viande, importée soit de l'Argentine pour le bœuf, soit de la Nouvelle-Zélande pour l'agneau, est de même réputée pour son excellente saveur et qualité.

Après 7 mois et demi d'activité, le restaurant Le Privé change sa carte de menu. Que retrouvez-vous sur la nouvelle carte ?

La première sortie en décembre a été modifiée le 19 juillet 2010. Sur la nouvelle version, nous avons repris les plats de suggestions qui ont bien marché. En principe, une carte se change tous les 3 ou 4 mois, donc à peu près 3 à 4 fois par an. Cette nouvelle carte sera adoptée jusqu'en décembre et je présume qu'en janvier 2011, elle sera une fois encore revue et améliorée. Enfin j'espère que la nouvelle carte de menu que nous lançons retrouvera une approbation générale des clients.

« Les assiettes reviennent vides, bien propres. Ce n'est qu'une preuve d'appréciation. »