



HOUNDESTO JEAN PAUL

« Je ne suis pas architecte de l'urgence »

NORWEAUTER & LA ROCHE

Un service après-vente pour des réparations rapides et sur mesure

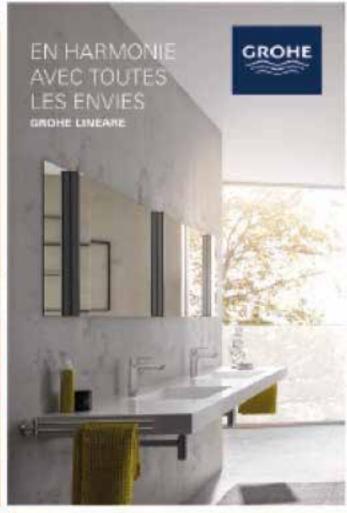
LA ROCHE ET SES FEURNISSEURS

Sébastien Bruneilière : «Nous jouissons d'une forte présence locale grâce au partenariat avec La Roche »

NEWS DE CHAFTEL

L'expertise Syinix désormais à Calavi et Bohicon







NOS DOMAINES D'EXPERTISE

- ADJUVANTS
- JOINTS
- SOL INDUSTRIEL
- COLLAGES SOUPLES
- SCELLEMENT
- ÉTANCHÉITÉ
- RÉPARATION





LA ROCHEVODOUSE

La Roche Magazine est un magazine d'information annuel de la société La Roche à usage interne distribué grotuitement

Edition: 3019

Directeur de publication

Associd CHAGHOURY Jr

Assistante du Directeur de Publication

Kadidjath CHITOU

Rédoctrice en chef et Correctrice

Jockie CHAGOURY

Redoctrice

Sondre U. BINAZON

Photos: La Roche

Maquette: R. AHOUADI

Les textes, photos et illustrations présents dons La Roche Magazine sont la propriété de La Roche, Reproduction interdite du contenu de ca magazine sous peine de poursuites.

Informations:

(229) 2133 06 95

(229) 21 33 07 75

(229) 2133 40 42

larochegilarochebenin.com www.larochebenin.com

EDITORIAL

Le Dix

La RocheMag fête ses 10 ans

Pour célébrer cet anniversaire, nous avons voulu rendre hommage au projet qui a commencé 10 ans déjà à partir d'une seule envie : disposer d'un outil de communication pour vous informer des activités de notre groupe – le groupe CHAGOURY – et résumer une année entière en une quarantaine de pages. Une tâche pas si facile pour un groupe actif comme le nôtre, qui sait bien comment occuper son temps dans le bien et le bénéfique.

Avec ce numéro entre vos mains, nous fétons donc les 10 ans de notre magazine, et le moment ne peut être plus idéal pour saluer tous ceux qui ont participé à cette aventure: les différentes équipes qui, depuis 2009 et au fil des années, ont œuvré avec constance et conviction, mais aussi les architectes, les politiciens, les fournisseurs, les partenaires et les clients qui ont fait de La RocheMag une plateforme en partageant avec nous leurs projets et leurs ambitions. Ce sont tous ces acteurs qui ont fait de La RocheMag ce qu'il est aujourd'hui, une référence incontournable dans l'univers du BTP.

En feuilletant les pages qui vont suivre, vous allez découvrir que le magazine a légèrement changé. Pas sur le fond bien sûr. Plus que jamais nous restons fidèles à notre vocation vous ouvrir les portes de nos sociétés et filiales, vous emmener dans notre monde, décrypter les dernières tendances et vous faire découvrir des personnalités qui comptent. Le tout, sans jamais nous départir de notre exigence, notre curiosité, notre éclectisme et... de nos partis pris pleinement assumés. Mais nous avons étoffé les interviews pour vous donner encore plus d'idées, plus de conseils et nous avons adapté la maquette de nos pages pour qu'elle serve de façon encore plus précise notre propos, tout en faisant la part belle aux images. Vous offrir encore et toujours le meilleux, voici notre ambition et la manière dont nous avons choisi de célébrer cet anniversaire. Nous espérons que cela vous donners plus que jamais l'envie de nous être fidèles.

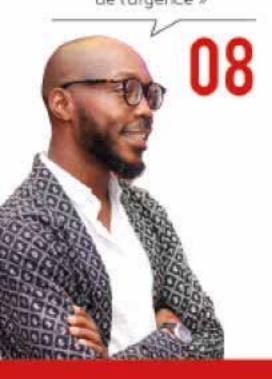
Bonne lecture!

Jackie CHAGOURY

Sommaire

ENTRETIEN

Noukpo Jean-Paul HOUNDEFFO « Je ne suis pas architecte de l'urgence »





- Editorial
- 04 * Sommaire
 - Rencontre avec...
- Noukpo Jean-Paul HOUNDEFFO, Designer Architecte Diplômé d'Etat : « Je ne suis pas architecte de l'urgence »
- Francis GUIOT, Directeur Général de FRANZETTI BENIN : « La Roche nous fait profiter de ses connaissances »
 - Nouveautés
- Atlas Filtri, la référence pour une eau pure et saine
- 13 " A La Roche: Un Service Après-vente pour des réparations rapides et sur mesure
 - Activités
- " Concours C&G Jeunes Talents: La Roche offre les trois premiers prix

- Séminaire de vulgarisation des produits SIKA: les professionnels béninois du BTP servibilisés aux bonnes pratiques
- Célébration du 1º mai au Bénin avec La Roche : Les responsables d'associations professionnelles s'expriment

Hommage aux partenaires

- Entretien avec Louis RACHED: «A BETRA, nous effectuons un contrôle qualité pour être sûr que nos produits sont conformes aux exigences du marché »
 - La Roche et ses fournisseurs
- 20 Sébastien BRUNELLIERE, County Manager North and West Africa de Giaco: «Nous jouissons d'une forte présence locale grâce au partenariat avec La Roche »
- 21 Régis LAVENANT, Expert et Chef Vente Export à SIKA France : : « A la Roche, nous







INTERVIEW DE MAXIME MIGNE, NOUVEAU DIRECTEUR DES RESTAURANTS LE PRIVÉ ET LA PLANCHA : « Mon objectif est de développer les deux restaurants tout en gardant l'authenticité apportée à la création»

avons introduit les produits SIKA les plus récents»

24 Ben Khalil CUATTARA, Area Sales Manager HILTI: « HILTI, le partenaire incontournable des professionnels de la construction à travers le monde »

Promotion

- 25 La Roche Bénin : une entreprise qui fait l'unenimité
 - · Point sur...
- 26 Mini-foot et Fitness, des services désormais fonctionnels à Africaland

La Plancha

- 28 Kanan SANKARI, le nouveau Chef Cuisinier de La Plancha : « J'aimerais renouveler la cuisine et les plats du restaurant »
- 30 Nos événements 2018

Le Coin Privé

 Interview de Haxime HIGNE, nouveau directeur des restaurants Le Privé et La Plancha : « Mon objectif est de développer les deux restaurants tout en gardant l'authenticité apportée à la création»

Les News de Chaftel

- L'expertise Syinix désormais à Calavi et Bohicon
- Easycom : de nouvelles franchises voient le jour dans l'Ouémé et le Borgou

Les News de La Cave à Vin

- 39 Foire aux vins 2018 : Le Festival des belles maisons et des cuvées alléchantes
 - Notre Equipe
- 40 = La Parole à Hélène, Fawaz et Uriel
- 47 Le Saviez-vous ?

RENCONTRE AVEC...



Noukpo Jean-Paul HOUNDEFFO

Designer Architecte Diplômé d'Etat

« Je ne suis pas architecte de l'urgence »

Né le 26 Janvier 1982 à Cotonou au Bénin, Noukpo Jean-Paul HOUNDEFFO alias "Pablo" est le second cadet d'une fratrie de quatre sœurs et frères. C'est un jeune mahi (ethnie de la région de Savalou, Bénin) qui a hérité de ses parents les nobles valeurs humaines que sont le rejet de l'injustice et l'affirmation de soi. Ce digne fils de Claude (retraité de l'armée de terre) et Antoinette (fonctionnaire du Ministère des Finances syant servi aux Services des Impôts et du Domaine), a choisi après un parcours académique sur trois continents, de revenir exercer sur sa terre natale. Aujourd'hui, c'est à la fois l'artiste, le designer-architecte et chef d'entreprise qui nous a accordé un peu de son temps pour mieux faire sa connaissance.

Monsieur HOUNDEFFO, comment vous définissez-vous?

Ce qui me piaît le plus est d'être utile et valorisé. Je pratique la contemplation et l'évasion, ce qui me conduit dans les expositions, queiques fois en discothèque ou dans les spectacles. Je m'entoure d'œuvres d'arts pour éviter d'être à court de substance lorsque je décide de surprendre ma clientèle et mon entourage qui est pour le coup d'un grand soutien.

Je joue régulièrement au basloet-bail avec une bande de copains. Il m'arrive de partager mon regard sur le monde à travers la photographie. Improviser un petit plat ou un cocktail pour surprendre mes arnis est un de mes petits plaisirs. Tout ceci me permet de freiner pour distiller de l'amour lorsque la machine s'emballe.

De mon caractère est issue cette envie de partage et de challenge.

Comment définissez-vous votre travail ?

l'espère être porteur d'une vision sans cesse renouvelée. L'architecte averti est un manager équilibriste, un compétiteur. C'est cela que je cultive.

Je fais très attention aux émotions, j'interroge chaque élément que j'introduis dans mes propositions.

Racontez-nous brièvement votre parcours académique.

Je n'ai pas connu un cursus linéaire. Je me suis permis de déconnecter des études pour explorer certains aspecta de la vie. l'ai commencé avec un Certificat d'Aptitude Professionnel (CAP) option Ouvrages en Bois dans le Bătiment obtenu en 2000 au terme de 4 ans de formation au Lycée Technique FM Coulibaly de Cotonou - Centre de Formation Professionnelle des Salésiens de Don Bosco. Par la suite je me suis inscrit. à l'Ecole Supérieure en Génie Civil Véréchaguine Andrei Konstantinovitch (ESGC-VAK) pour préparer et obtenir au bout de deux ans mon CAP en Maconnerie puis en 2005, mon Baccalaurést F4 ainsi que mon Diptôrne de Technicien Industriel (DTI) Option Bătiment Travaux Publics (BTP). J'ai enchaîné ensuite

avec l'Ecole Nationale Supérieure d'Architecture de Grenoble (EN-SAG). Mes six ans de formation à l'ENSAG ont été sanctionnés par un Diplôme d'Etat en Architecture (Grade de Licence en 2010, et Grade de Master 2 en 2012).

L'architecture et le design pour vous, est-ce le résultat d'une rencontre, d'un hasard de la vie, d'une influence familiale ou une passion nourrie depuis l'enfance?

On va dire que c'est la résultante entre mon parcours, ma personnalité et mes influences. Je ne crois pas au hasard, cela est dû à mon investissement spirituel. La fibre créatrice, je la tiens peut-être de mon oncle, le Roi Houndeffo Anatole, dit Alokpon.

Aussi loin que j'arrive à organiser mes souvenirs je n'avais pas d'idéal en termes de métier. Je voulais tout simplement réussir ce que je faisais. C'est suffisant pour pratiquer l'architecture, ce métier noble assimilé à un sport de combat. (Sourire)

Quelles matières aimez-vous travaillez et pourquoi ?

L'immatériel est très présent dans mes propositions. C'est une des ressources les plus durables du projet. Le temps, nos traditions, coutumes et croyances sont l'essence même de mon travail. Souvent, je fais avec ce que je trouve, je retourne à la source, sinon je regarde par la fenêtre avec quels matériaux les autres construisent leurs rêves.

Quelles sont vos influences ?

l'aime me présenter comme un produit local. Je suis fortement influencé par le milieu, en général c'est lui qui me fournit le fil à tresser d'un projet.

Ceci nous mêne sur les sentiers de la résilience qui est une qualité intrinsèque à la nature. Alors je me pionge dans la flore et la faune, j'observe la course du soleil, le mouvement du chien, du chat, du cheval.

Dans vos créations OJIAN, vous affirmez donner une part belle à l'écologie à travers l'utilisation de beaucoup de matières recyclées. Ce souci écologique se traduit-il dans toutes vos cauvres ?

Absolument. L'écologie est une donnée génétique dans mes travaux. l'intègre autant que possible des matériaux recyclés ou aisément recyclables.

Sur quels types de projets travaillez-vous ? Quel est votre projet le plus abouti ?

L'Atelier Houndeffo, Architecture Arts et Métiers (AHAAM) s'est spécialisé dans le résidentiel tout standing à travers les pavillons, les villas et les maisons d'hôtes. Notre agence a choisi ce segment car il est celui qui nous permet d'être dans l'intimité du consommateur d'architecture. Avec l'accompagnement de nos partenaires internationaux, nous aborderons les niches du résidentiel collectif et de l'hôtellerie pour les cinq années à venir. Parler de travail abouti me paraît quelque peu prétentieux. Evidemment, quelques-unes de nos références méritent d'être visitées.

Nous avons travaillé à l'aménagement de la Direction Générale de MTN Bénin, reconstruit la paillote du Maquis La Résidence et construit un pavillon pour une star hollywoodienne à Cotonou. Nous sommes intervenus en phase opérationnelle sur une boutique pilote de CANAL+, fin 2018 nous livrerons les bureaux de la Banque Africaine de Développement (BAD). Le www.atelierhoundeffo.com en cours de néaménagement pourra renseigner les lecteurs.

Quelle est votre méthode de travail (croquis, photos, 3D....) ?

Les écrits en premier lieu. Mes fonctions me font plus écrire que dessiner. Il est vrai que quelques paroles, un croquis peuvent précéder la mise en



« Dans la conception d'un projet, je recherche avant tout la satisfaction de mon interlocuteur ».

branle du processus projectuel. Mais Il est essentiel d'être souple. Ce qui est également important c'est la bonne connaissance de l'interlocuteur; nous procédons à une collecte de données personnelles. Un sondage préalable à la validation du programme essaie de remonter le plus loin possible dans la mémoire du client, c'est pour cela que nous avons beaucoup de mal avec les intermédiaires et les prêtenoms.

De façon commune et universelle, les principales étapes de gestion du projet sont connues. Mais pour résumer, je dírai gu'il y a une la série de consultations préalables aux études proprement dites. Autrement dit, il y a une période de gestation qui est essentielle à la bonne compréhension des attentes de la commande. Je ne suis pas architecte de l'urgence. J'insiste car "vite construire" est une demande courante dans le contexte local.

RENCONTRE AVEC..





« Le manque d'humilité est une grosse faute de goût »

Dans la conception d'un projet, qu'est-ce qui prime pour vous? Je recherche avant tout le sourire, la satisfaction de mon interlocuteur.

Par expérience, c'est le parfait match entre les usages, la fonctionnalité et l'esthétique qui provoque l'émotion. Il m'arrive de prendre de gros risques, c'est une question d'inspiration, de parti pris également.

L'esthétique est inhérente au métier, la plastique découle de l'ergonomie.

Il serait dommage de se priver de l'art de séduire en s'enfermant dans la méthode.

Quel est votre rapport aux luminaires, dans la conception de vos projets ? La lumière est l'âme de l'architecture. Personnellement j'aime explorer les contrastes, le jour et la nuit. Je ressens une certaine légitimité à manipuler les luminaires,

coupler la lumière naturelle à celle artificielle pour suggérer des ambiances.

Quelle serait pour vous la pire faute de goût ?

Les goûts et les couleurs ne se discutent pas. Une proposition validée et construite doit être assumée par les protagonistes. Le manque d'humilité est une grosse faute de goût.

Etes-vous membre de l'Ordre des Architectes et Urbanistes du Bénin ? Quel regard portez-vous sur cette institution ?

A titre personnel et intime l'appartiens à une famille, celle de l'Ordre des Architectes et des Urbanistes du Bénin (ONAUB). C'est en son sein que f'ai forgé mes armes. J'ai été propulsé par la confiance de mes confrères que je remercie pour le soutien sur le mandat 2016-2018, période sur laquelle f'ai exercé la fonction de SIFAC (Secrétaire à l'Information, la Formation, chargé des Affaires Culturelles).

Notre organisation fait interface entre nos concitoyens et les institutions publiques (les communes et le gouvernement central). Autant pour les bâtisseurs que les profanes, ne pas épouser les idéaux de l'ONAUB revient à saboter le cadre de vie surtout lorsqu'on sait que nous sommes affiliés à toutes les instances et associations militant à l'échelle internationale pour l'amélioration des conditions d'habites.

L'architecture africaine traditionnelle utilisait un large éventail de matériaux: chaume, bois, brique en terre cuite... pour affronter le climat africain sur le plan thermique tout en faisant appel à des matériaux économiquement abordables et respectueux de l'environne-



ment. Aujourd'hui, on a plutôt recours au béton, au verre, à la tôle métallique...tout ceci pour des raisons d'esthétique et de modernité. Que pensez-vous de ces usages ? Le traditionnel peut-il se marier au moderne dans la construction en Afrique, au service du confortable et du pratique ?

Vous avez une approche intéressante de la question. La modernité est synonyme de bon sens, de maitrise de la science.

Au risque d'être hors sujet, je ne m'engage pas lorsque la commande est bridée. Il faut dire que l'extraversion a été surexploitée dans notre paysage urbain. Il en résulte un cadre de vie hétéroclite et triste. La majorité de ceux qui insistent sur les modes de construction dits modernes ne savent pas pourquoi ils préférent le béton et les baies vitrées dans un pays où 300 jours par an le mercure stagne sur 30". Je m'inscris dans l'urgence de marier la tradition à la modernité. Il ne peut en être autrement. En cas de doute sur la compatibilité de ses deux langages, nous sommes ouverts pour vous recevoir dans nos bureaux de Hindé. (Sourire)

L'architecte est considéré comme un dessinateur parfois. Et les nouvelles technologies permettent à n'importe qui d'imprimer des plans et de les vendre à vil prix, en présence de chefs maçons comme relais. Quel est votre avis sur la question ?

(Rires). Le dessin est au début et sera à la fin un outil pour communiquer. Mais l'Architecte est tout souf n'importe qui. Il est essentiel que chacun reste dans son rôle, même dans la plus profonde crise de leadership, l'architecte ne peut se substituer à l'artisan et inversement.



LES DIFFÉRENTES PHASES DE LA RÉALISATION D'UN PROJET DE BÂTIMENT

Faisabilité du projet architectural et autorisation

- La rencontre avec un architecte.
- Etudes d'esquisse ESQ
- Etudes d'avant projet AVP
- · Avant-projet sommaire APS
- Avant-projet définitif APD
- Dossier de demande de Permis de Construire DPC

Conception détaillée du bâtiment

Etudes de projet – PRO

3. Planification de la construction

- Etudes et plans d'exécution EXE
- Dossier de consultation des entreprises DCE
- · Plans d'exécution

Selection des entreprises de la construction

Assistance aux contrats de travaux – ACT

5. Le chantier

- Direction de l'exécution des travaux DET
- La gestion du chantier
- Ordonnancement, coordination et pilotage du chantier OPC

6. Livraison du bătiment au maltre d'ouvrage

Un conseil que vous donneriez à nos lecteurs pour réussir leur décoration ?

Une bonne connaissance de soi, de la culture générale et le bon goût sont des atouts pour bien s'installer. Par contre il existe des décorateurs professionnels rodés au fait des tendances et de l'innovation. Leur faire appel n'est pas superflu.

RENCONTRE AVEC...



Francis GUIOT

Directeur Général de FRANZETTI BENIN

« La Roche nous fait profiter de ses connaissances »

C'est à la suite d'une expérience professionnelle de plus de quinze ans au sein du groupe français SADE que Francis GUIOT décide de s'ouvrir à l'international. Il sillonne ainsi plusieurs pays du globe notamment l'île Maurice, la Belgique, le Sénégal, Le Togo et le Burkina-Faso, avant d'échouer il y a neuf ans au Bénin. Depuis lors, il partage sa vie entre le Togo et le Bénin, respectivement au poste de Directeur de SADE Togo et Gérant de la société FRANZETTI Bénin.

En tant que Directeur Général de FRANZETTI Bénin, quelles sont vos tâches au quotidien ?

En tant que gérant de cette société depuis maintenant six ana, j'ai en charge la bonne marche de l'entreprise, qu'il s'agisse de la gestion de l'activité, de la sécurité et de la qualité. Le reporting auprès de la maison mère occupe également une bonne partie de mon temps qu'il s'agisse de remontées d'informations mais également de mise en application de procédures qui évoluent fréquemment comme dans tous les grands groupes.

Parlez-nous de votre entreprise.

Franzetti Bènin a été créée par M. Jean Louis RAGUIN en 1995 pour un chânteau d'eau ici au Bénin. Elle a été reprise depuis plus de six ans par le groupe SADE, spécialisé dans la conception, la construction, la réhabilitation et l'entretien des réseaux (eau, télécom, énergie) et ouvrages qui leurs sont associés pour tous ciients (publics, industriels et privés).

Axé il y a encore cinq ans essentiellement dans le domaine de l'hydraulique, nous avons su nous diversifier vers d'autres secteurs comme le génie civil, le bâtiment et les travaux industriels; ce qui nous a permis de traverser plus facilement les baisses d'activités rencontrées dans le secteur des travaux publics.

Quelles sont vos relations avec La Roche?

Se diversifier implique que nous avons à nous remettre en question dans des domaines divers que nous découvrons. Les produits évoluent, les gammes sont multiples et nous n'avons pas connaissance de tout ce qui existe; c'est le pont fort de La Roche qui nous fait profiter de ses connaissances et des nouveautés qui existent sur le marché.

Quelles sont les avantages que vous offre La Roche en tant que partenaire ?

Une équipe disponible et réactive, une fidélité des interlocuteurs, un esprit familial, humain et chaleureux.

Quel est votre point de vue sur les BTP au Bénin ? Quels en sont les enjeux et les défis ? Les deux dernières années ont été très avares en appels d'offres. Cependant, les nombreux programmes lancés par le gouvernement laissent augurer des jours meilleurs. L'année 2018 porte déjà les premiers fruits de ces actions et je suis très optimiste pour les mois et les années à venir.

Que conseilleriez-vous aux jeunes qui désirent entreprendre dans la domaine du BTP au Bénin?

Je leur conseillerais de ne pas négliger la pratique. Beaucoup de diplômés ont d'excellentes connaissances théoriques mais éprouvent trop de difficultés à les mettre en application. Le secteur des BTP repose certes sur beaucoup de théories mais rien ne remplace le bon sens et l'expérience. La formation par alternance serait peut être une façon d'allier plus facilement théorie et pratique.

Avez-vous des conseils ou recommandations à l'endroit de La Roche?

Je recommande à La Roche de profiter de ses clients pour augmenter ses retours d'expériences.



LEADER MONDIAL POUR UN COLLAGE PROFESSIONNEL



Plus d'efficacité du collage pour les tuyaux PVC toutes pressions



NOUVEAUTÉS









ATLAS FILTRI,

la référence pour une eau pure et saine

Elle est désormais disponible dans les rayons de La Roche Bénin, la nouvelle gamme complète de filtres à eau adaptés à tous vos besoins. Son nom : Atlas Filtri.

tlas Filtri est la référence sur le marché international en termes de filtration et de traitement de l'eau et des solutions aqueuses ayant un ph non neutre. C'est un ensemble de corps de filtres et de cartouches mélant efficacité, simplicité d'utilisation et d'entretien. Grâce à leur fort posvoir filtrant, les produits de la gamme Atlas Filti vous permettent d'éliminer le calcaire, les mauvaises odeurs ou mauvais goût ainsi que toute trace de matière (sable, argile...) en suspension dans l'eau.

Les produits Atlas Filtri résistent parfaitement à des températures d'eau variée: froide, chaude (jusqu'à 80°C) et haute pression. Ils sont disponibles en différentes configurations et hauteurs, et conviennent aussi bien pour des usages domestiques qu'industriels.

Venez donc visiter notre showroom sis à Alepapica à la descente de l'ancien pont, et choisissez la solution la mieux adaptée à vos besoins pour une eau propre et saine pour l'ensemble de la famille.

Atlas Filti, Improving water.



A La Roche: Un service après-vente, pour des réparations rapides et sur mesure

Longtemps réclamé par les clients, le service après-vente est désormais opérationnel à La Roche Bénin. Ce nouveau département consacré aux réparations et recours en garantie des produits commercialisés par l'enseigne vient combler un vide autrefois décrié par les usagers. Arnaud Thély, Responsable du SAV de La Roche, nous en parle plus amplement.

Quelle est la vocation du service-après-vente (SAV) nouvellement créé au sein de La Roche ?

Le SAV a pour vocation d'apporter un support technique au client et de valoriser les marques d'équipements professionnels (HILTI, KARCHER, HITACHI, FACOM) en assurant leurs réparations et en traitant les recours en garantie. Nous assurons dans ce service la réparation de tous les apporeils que nous commercialisons, du groupe électrogesy et son installation à la cissaile de jardin, en passent par les marteaux piqueurs et meuleuses.

Quels sont les produits pour lesquels le SAV est garanti à La Roche ?

Le SAV est garanti à La Roche pour tous les produits que nous distribuons, à l'exception des produits des marques SYNIX et MOX qui sont plutôt du respect du SAV de Chaftel. Tout appareil est garanti, dans un délai défini, contre tout défaut de fabrication. En aucun cas la garantie ne peut être prise en compte s'il y a eu mauvaise utilisation (surcharge de travail, qualité du courant au secteur, intervention du client sur l'appareil, qualité d'eau, etc.)

Comment peut-on entrer en relation avec le SAV de La Roche ?

Il suffit de nous contacter par mail aux adresses arnaud.t@larochebenin.com ou sav@larochebenin.com ou d'appeler les 97975018 / 97971501.



BIO EXPRESS D'ARNAUD THELY

Plombier chauffagiste et tuyauteur industriel de formation, à tout juste 35 ans, ce jeune francomalgache tient d'une main de maître les rênes du Service Après-Vente de La Roche. Il a rejoint le groupe Chagoury & Frères il y a dix-huit mois. Au sein de son département, il s'occupe aussi bien du management des équipes de techniciens que la gestion du stock de pièces de rechange, du suivi des commandes, du conseil technique, et du contrôle des recours en garantie.

Jeunes TLENTS

Concours C&G Jeunes Talents

La Roche offre les trois premiers prix

La 1th édition du concours C&G Jeunes Talents a connu son épilogue le 1th septembre 2018. Initié par C&G Archi BTP avec l'appui technique de La Roche, l'événement a réuni 5 écoles et lycées techniques du Bénin.

de lancement de la compétition, au 1st septembre 2018, date de la finale, les jeunes de Véréchaguine AK, UPI-ONM, EP Weldington, Lycée Technique Coulibaly et Lycée Technique de Kpondéhou ont rivalisé d'ardeur pour démontrer leurs capacités de conception aux membres du jury du concours C&G Jeunes Talents.

Quatre étapes ont ponctué la compétition. La première a été marquée par la réalisation des esquisses conformément aux cahiers de charges. A la deuxième étape, les différents compétiteurs ont réalisé une

version 3D du projet en s'inspirant de différents symboles (bateau, canoë, logo de La Roche...). La troisième étape fut celle de la réalisation des maquettes. A cette phase de la compétition, les participants ont effectué une visite du showroom de La Roche, ce qui leur a permis de découvrir la diversité des articles distribués par la société et de faire part de leurs préoccupations aux commerciaux présents. La visite s'est conclue par une remise de matériels nécessaires à la réalisation des maquettes.

La finale du concours quant à elle s'est déroulée à l'université d'Abomey-Calavi. Au cours de la soirée, Ben Khalil OUATTARA, Area Sales Manager Hilti, a fait une brève présentation des produits de la marque. Ensuite un tour des stands des différents partenaires de la compétition ainsi qu'une présentation des maquettes de chaque finaliste a eu lieu. Au terme des



L'objectif de La Roche Bénin au quotidien, est d'accompagner les initiatives visant à défecter et promouvoir les jeunes talents du BTP.

présentations, c'est le travail de l'équipe de VERACHAGUINE AK qui a séduit les membres du jury. Les deux vainqueurs sont repartis chacun avec un laser mêtre Hilti, un casque et un gilet Delta Plus. Le 2º00 prix composé de deux lasers mêtre Stanley, deux casques et deux gilets Delta Pius, a été attribué aux jeunes de l'établissement UPI-ONM. Quand à l'équipe du Lycée Technique Coulibaly sortie 3^{me} de la compétition, elle a reçu deux casques et deux gilets Delta Plus. Il faut noter que chaque équipe participante au concours comprenait deux membres. Les 3 prix mis en jeu dans la compétition ont été gracieusement offerts par La Roche Bénin dont l'objectif au quotidien est d'accompagner les initiatives visant à détecter et promouvoir les jeunes talents du BTP.

ACTIVITÉS































SÉMINAIRE DE VULGARISATION DES PRODUITS SIKA

Les professionnels béninois du BTP sensibilisés aux bonnes pratiques



permassente de la qualité au meilleur prix » et « la

recherche permanente de la qualité dans la mise en

œuvre des produits distribués ».

La compréhension des techniques des produits Sika ainsi que leur parfaite mise en œuvre ont fait l'objet d'un séminaire atelier initié par La Roche Bénin et son partenaire SIKA, le 7 mars 2018. Dans les locaux de l'hôtel Golden Tulip - Le Diplomate de Cotonou, les représentants des deux structures ont échangé avec les architectes, ingénieurs et autres professionnels du bâtiment autour du thême: « L'étanchéité des bâtiments et des ouvrages d'art, les solutions pour la durabilité et contre les dégradations ».

ans sa communication,
Régis Lavenant, Expert
et Chef de Ventes Export
de SIKA France est revenu sur les
causes de dégradation des bâtiments et construction, et comment y remédier en travaillant
notamment sur la formation du
bêton et l'utilisation des adju-

vants. Il a présenté par la suite les différentes solutions techniques comme les mortiers d'étanchéité, membranes, résine et d'autres proposées par sa marque pour améliorer l'étanchéité des bâtiments.

Cette séance destinée à consolider les acquis des professionnels béninois du secteur des BTP a été très bien accueillie par les participants qui s'estiment désormais mieux outillés pour aborder avec plus de sérénité questions d'étanchéité sur leurs différents projets de construction. « Le séminaire est vraiment le bienvenu. Cela nous a permis d'acquérir de nouvelles informations sur les différents produits d'étanchéité que nous pouvons utiliser pour facilement réussir à bien traiter nos bâtiments et tous les ouvrages

d'art que nous avons en charge.», a indiqué Narcisse

Soglo. Président de l'Ordre National des Architectes et Urbanistes du Bénin (ONAUB). Ce séminaire entre applicateurs et fournisseurs s'inscrit dans la droite ligne de la politique commerciale de La Roche qui repose sur deux piliers fondamentaux à savoir: « La recherche permanente de la qualité au meilleur prix » et « la recherche permanente de la qualité dans la mise en œuvre des produits distribués ». A en croire les conférenciers, les initiatives du genre se renouvéleront tous les ans. « Nous avons l'intention de rééditer cette information tous les ans. Pour 2019, nous inviterons la population des étanchéistes afin d'approfondir le sujet», confie M. Lavenant qui garde un très bon souvenir de ses échanges avec les professionnels rencontrés au cours du séminaire.

ACTIVITÉS



CÉLÉBRATION DU 1ER MAI AU BÉNIN AVEC LA ROCHE

Les responsables d'associations professionnelles s'expriment

Chaque année, à l'occasion de la célébration du 1" mai. La Roche Bénar accompagne les associations de professionnels évoluant dans le secteur de la construction à travers des dons de diverses natures. En 2018, elle n's pas dérogé à sa règle d'être aux côtés de ses partenaires. Quel sens revêt le 1" mai pour ces associations de travailleurs du BTP béninois ? Comment apprécient-elles les différents gestes du leader de la vente de matériaux de construction et de finition du bâtiment à leur égard ? Nous avons posé la question à quelques responsables d'associations. Voici leurs témoignages.





Houndjenoukon Yonlonfin Alfred

Accorded Associates on Forthern to United Engine (57)

Pour l'APLE, le 1º non est une sont des de reflexion. Nons enfracteet neur les divers problèmes que chacun reprintes du les l'exercité de par maient et comment faire pour les autinomnes de set un la forde de la comme et très apprecie. L'APLE par maient sont le compleye du monte en se compleye de l'article de la complexité de la comple



Augustin ADADJA

history Payer of the residual on Bandwale, do Main A. M. H. M.

Sur le plan international, le 1º mau c'est la Fête du Travail et en cs joar, les étanchéistes se joignent aux travailleurs de tous rangs pour fêter L'aide de La Roche et des autres partenaires en parelle circonstance est très importante : elle nous permet de parfaire l'organisation de la fête du 1º mai qui est pour ASSINET BENIN, une journée de Réflexion, de Travail et de Résoursance.



Damien Z. SOTON

War-président / Association des Camiliours de Calaire Tarrique



Notre association a été créée le 12 janvier 2016 sur initiative d'Osse Félicien et de moi-même. Elle compte à ce jour 216 membres. Le 1° mai pour nous représente la plus beile fête des artisans du morade entien Nous célétrons cette pournée avec une grande joie et dans la convivainte. La veille de la gournée du travail, nous organisons une sourée recréative à la quelle partiniquent les voidertes locales reconnues. Nous pent nois de cette occasion pour sens bilbier les populations sur notre metar. Les actions de La Roche en ce roir surit une bonne chose. Si toutes les sociées de la place pouvaisent ager de la sorte, se secait bien. le profite pour dire que les produits importés par La fouche sout toujours metilleurs à ceux de la place, le sont aite longue vie à La Boche et à son directeur sans cobiler le personnel. Que Dieuxeur puissant vous procège.

HOMMAGE AUX PARTENAIRES

ENTRETIEN AVEC

Louis RACHED

Directeur Technique de BETRA



« A BETRA, nous effectuons un contrôle qualité pour être sûr que nos produits sont conformes aux exigences du marché »

Garant aussi bien du bon fonctionnement des machines que de la qualité des productions de l'usine, Louis RACHED est un double pilier de l'industrie BETRA spécialisée dans la fabrication de différentes sortes de plastiques et sachets.

Quels sont les domaines d'activités de la société BETRA ?

La société BETRA est une industrie fondée en 1998. Dans notre firme, nous fabriquons toutes sortes de plastiques spécialement les tubes oranges de différentes mesures; les réservoirs d'eau de 500, 2000, 2000 et 3000L de plusieurs couleurs et avec une garantie d'un an (unique sur le marchél; les bidons de 0,3L à 25L; les boltiers ronds et carrés et enfin les sachets (actuellement en suspension).

S'agissant du personnel, notre usine compte: un directeur gérant, un directeur technique et de suivant le besoin. A BETRA, nous avons deux usines: la première dispose de dix machines et fabrique les réservoirs et les tubes, tandis que la deuxième compte 15 machines et fabrique les sachets.

En tant que directeur technique, quelles sont vos missions?

La direction technique de BETRA a pour rôle d'établir le plan de production des usines ainsi que le plan de maintenance hebdornadaire, de surveiller la qualité des productions, de maintenir les machines en bon état, d'assurer la prévention de la maintenance, de procéder à la demande des matières premières suivant les spécifications des articles, d'effectuer les fiches journalières de production et d'orienter l'équipe pour une meilleure qualité de production.

Comment s'organise le travail au sein de l'usine ? Et comment s'organise le contrôle qualité ?

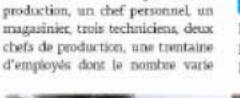
Le travail à BETRA s'effectue 5 jours par semaine, de 8h à 16h3o. Mais pour la sacherie, nous observons un

système de rotation de trois équipes par jour, 5 jours par semaine.

Nous effectuons régulièrement un contrôle qualité pour être sûr que nos produits sont conformes aux exigences du marché, à la demande du client, aux législations et au cahier de charges de l'entreprise. Le contrôle qualité consiste à analyser les conditions de retouche ou de rejet d'un produit.

> Depuis quelques mois, les sachets plastiques usuels sont interdits sur le marché béninois. Le gouvernement du Bénin prône en lieu et place l'utilisation des sachets biodégradables, Comment appréciez-vous cette décision? Que prévoit BETRA pour faire face à cette mesure ?

Cette nouvelle innovation est très favorable et protège l'environnement mais elle a un effet secondaire qui est la hausse des prix de vente des sachets. Betra est prête à se lancer dans la fabrication de sachets biodégradables. Nous attendons l'agrément des autorités compétentes.









ENTRETIEN AVEC

Sébastien BRUNELLIERE

County Manager North and West Africa de Graco

« Nous jouissons d'une forte présence locale grâce au partenariat avec La Roche »

En 2015, Graco, le spécialiste américain du transfert des fluides et de la fabrication des pompes pneumatiques et électriques pour l'ensemble des besoins industriels intégrait la grande famille de produits distribués par La Roche, Sébastien Brunelliere, County Manager North and West Africa, intervient depuis plus de dix ans au sein de Graco, avec comme mission de développer la marque sur l'ensemble des pays Africains, plus particulièrement ceux de l'Afrique de l'Ouest. Dans cette interview, il revient sur le partenariat entre sa célébre maison et le groupe La Roche.

Quels sont les produits distribués par Graco et à quelle cible s'adressent-ils ?

Le Bénin par la richesse de ses entreprises nous permet avec le soutien de la société La Roche d'apporter des solutions sur les marchés du traçage routier et de l'application des peintures bâtiments avec des pompes mécaniques pour pulvériser la peinture, celui du transfert des huiles et graisses avec des pompes pneumatiques pour les sociétés de Transport, Génie Civil, Btp, Garages Automobiles, Carnions...etc. Présent aussi dans l'alimentaire, nos pompes permettent le transfert des jus en toxt genre en optimisant les certifications d'hygiène préconisées pour ces types de marché.

Comment qualifierez-vous le partenariat entre La Roche et Graco ?

De façon à offrir un maximum de support et de services sur le terrain, des partenariats sont actés avec les forces en présence locale. Au Bénin, nous jouissons d'une présence forte grâce au partenariat avec la société La Roche. La présence physique de nos produits sur le plan local est un atout qui permet à nos clients d'aborder un achat en toute conflance avec l'appui de notre partenaire. La société La Roche dispose d'une grande visibilité sur l'ensemble de notre gamme sur Cotonou.



Avez-vous un mot à l'endroit de vos clients du Bénin ?

Grâce à l'innovation de nos produits, nous comaissons une très forte croissance sur les pays africains. A cetitre nous remercions

l'ensemble de nos clients et futurs clients, particulièrement ceux du Bénin pour leur confiance renouvelée à notre société à travers notre partenaire La Boche. Je vous invite dès à présent à prendre connaissance de nos produits en visitant le showroom dédié à Graco à la société La Boche.







INTERVIEW

Régis LAVENANT,

Expert et Chef Vente Export à SIKA France

« A la Roche, nous avons introduit les produits SIKA les plus récents»

Régis Lavenant démarre sa carrière professionnelle en 1991 chez SIKA avec un diplôme de Génie Civil passé à Saint Nazaire prét de Nantes (Loire Atlantique) et un certificat d'aptitude aux fonctions d'encadrement l'année suivante. C'est un passionné de sport, amateur de football, de funboard et de vélo et a déjà pris part à de

nombreux semi-marathons et marathons dans sa guête de dépassement de soi-même. Nous l'avons rencontré au terme du séminaire co-organisé avec La Roche Bénin sur l'étanchéité des bâtiments, maisons ou ouvrages d'art, pour en apprendre plus sur son parcours et la marque SIKA.

M. Lavenant, quelles sont vos impressions au terme de ce séminaire organisé à destination des professionnels béninois?

L'object if de ce séminaire était, tel que l'on avait décidé avec Assaad Chaghoury, de présenter l'étanchéité à travers toutes les solutions possibles (mortiers, résines, membranes, béton) mais aussi d'expliquer les raisons de penser et réaliser une étanchéité de bâtiment, de maison ou d'ouvrage d'art. Je pense que le sujet a intéressé les participants sinon ils ne seraient pas rester aussi longtemps. Les échanges ont été très constructifs, l'auditoire très attentif et avide d'apprendre. Je tiens à féliciter toute l'équipe La Roche et celle du Diplomate pour l'excellente organisation. C'était pour moi une grande première au Bénin et un très bon souvenir.

Vous travaillez à SIKA depuis maintenant 27 ans. Quel est votre parcours au sein de ce groupe?

A SEKA, l'ai été en charge de plusieurs départements pour développer l'activité des adiuvants comme les huiles de décoffrage, colorants, fibres et concepts auprès de la clientèle BPE et préfa de produits bétons. J'ai aussi eu la charge du projet de la LGV (Ligne à Grande Vitesse) Tours-Bordeaux en tant que Key Project Manager. Avec une équipe de collègues, nous avons adjuvanté à cette occasion plus de 30% du million de m³ de béton produit et vendu bien d'autres produits de la gamme (mortier de réparation, buile, produits d'étanchéité, mastic) au travers de nos distributeurs partenaires.

Depuis maintenant un an et demi, je travaille pour SIKA France Export. Je suis en charge du Ghana, Togo, Bénin, Goinée Equatoriale et Gabon. En outre, l'assure l'assistance technique et commerciale auprès de mes autres collègues de l'export mais pour les zones Dorn Tom (Pacifique, Polynésie Française, La Réunion et les Caraibes) pour l'activité BPE et préfa.

Quels ont été vos principaux défis et vos joies au sein de SIKA?

SIKA est une société très innovante, dans laquelle on a encore une liberté importante pour décider d'appliquer et d'adapter la stratégie nationale à son secteur d'activité. Depuis 25 ans, la technologie du béton a fait

un bond en avant considérable.

En 1998, SIKA donnait l'impulsion pour développer les bétons autoplaçants en BPE et en Préfa, puis la chape fluide avec la Sika Viscochape en 2000. Pour ce dernier sujet, j'ai contribué de façon importante en comprenant les principes de formulations et en adaptant nos adjuvants aux contraintes du produit.

En 2002, notre DG de l'époque M. Robert DIEZ donnaît son feu vert pour financer un avis technique. A ce jouz, SIKA reste l'un des acteurs les plus importants de ce marché comme dans celui des fibres pour le bêton, et les bétons parfumés ou le SikaCeracem (béton ultra haute performance fibré)....

Parlez-nous du groupe SIKA ?

SIKA, c'est l'œuvre de Kaspart Winkler. En 1910, il invente le premier hydrofuge de masse pour béton et mortier pour ses besoins personnels. Il a une entreprise de travaux spéciaux et va réaliser en 1920 l'étanchéité du tunnel ferroviaire du Saint Gothard en Suisse qui doit recevoir des trains électriques. En 1930, la



HISTORIQUE DE SIKA EN QUELQUES DATES

1910	Création par Kaspar Winkler et Invention du SIKA 1
1930	Développement en Europe, aux États-Unis, en Asie et en Amérique Latine (15 filiales)
1968	Introduction a la bourse "SIX Swiss Exchange"
	Lancement des premiers produits SikaFlex®
1969	Introduction des membranes d'étanchéité en PVC
1980	Solutions de jointoiement pour l'industrie automobile
1998	Eancement du Sika* ViscoCrete*
2010	100ème anniversaire
2011	Lancement de la gamme i-Cure*(nouvelle technologie
	polyuréthane pour les joints et les adhésifs)
2012	Introduction dans le Swiss Leader Index (SU) (équivalent
	CAC 40 en France)
	Lancement du SikaPower® (colle structurelle pour l'industrie automobile)
2013	Lancement du SikaProof*A (membrane d'étancheité
	totalement adhérente)
2014	Lancement du Sika* ViscoFlow* (adjuvant permettant de contrôler l'ouvrabilité du béton)
2017	217 nouveaus brevets déposés ; 283 inventions libérées

société possède déjà 15 filiales implantées en Europe, Etats Unis, collaborateurs. Le CA est de 6,24 milliards de francs suisse.

«La quasi-totalité de nos produits

des Vavis techniques »

respectent des normes et possèdent

Brésil, Argentine et Japon. En 1995, la chute du rideau de fer permet à la société de s'implanter en Europe de l'Est, en Chine et en Allemagne de l'Est. A ce jour, SIKA est présent dans 100 pays avec 204 sites de productions et 18 000

SIKA vise 4 principaux groupes de clients: les fabricants de bêton, les entreprises de BTP, les constructeurs et équipementiers automobiles, et les distributeurs. SIKA est leader mondial sur tous ces marchés cibles et dispose de 20 centres de technologies avec 900



employés dédiés à la recherche et au développement.

Quels sont les nouveaux produits SIKA que l'on peut retrouver à La Roche?

Depuis un an et demi, nous nous sommes chargés avec Assaad Chaghoury d'élargir la gamme SIKA proposée. Jusque-là, nous ne vendions principalement que 2 produits |Super Sikalite et Sikalatex). C'est la base pour faire un mortier étanche. Mais la gamme SIKA est large. Nous avons introduit des produits plus récents pour faire de l'étanchéité, comme les mortiers SikaTop 107 pour les réservoirs, cave et sous-sol, les mortiers de réparations Sika Monotop, le SikaLastic-850 W pour l'étanchéité des douches, les mastics (SikaFlex pro 11fc et SikaSeal) et pour cette année les produits de protection de la gamme SikaGard.

Sont-ils à la portée de toutes les bourses ? Quelle est la garantie proposée sur les articles SIKA?

J'entends dire : « les produits sont

«Il est toujours préférable de bien penser et faire les travaux lors de la construction que de revenir un an après pour réparer les dégâts liés à des infiltrations d'eau»

chers v. Oui, certains le sont, mais la performance va avec. Et dans le bâtiment, il est toujours préférable de bien penser et faire les travaux lors de la construction que de revenir parfois un an après pour réparer les dégâts liés à des infiltrations d'eau. Je propose toujours 2 ou 3 solutions à un problème ou une demande, en fonction du prix mais aussi de la performance et même en fonction des capacités de l'utilisateur final. En ce qui concerne la garantie, j'almerais juste dire qu'en plus de la notoriété de la société, SIKA possède toutes les assurances nécessaires et obligatoires. La démarche qualité SIKA est reconnue à travers différents agréments et normes internationaux ou locaux (iso 900L...)

La quasi-totalité de nos produits

respectent des normes et possèdent des avis techniques. l'ajouterais à tout ceci un état d'esprit: chez SIKA, nous savons dire non, ou bien ce a'est pas comme cela qu'il faut faire. Je ne dois pas faire prendre de risque au client tout comme à ma société. Et baser la relation avec son client sur la confiance et le sérieux, c'est aussi une garantie à long terme.

Un conseil ou une astuce à partager avec nos lecteurs pour assurer l'étanchéité de leurs constructions?

L'eau est le pire des ennemis des constructions. Raisonner et investir en amont est toujours moins onéresix qu'après. Mieux vaut un bătiment étanche des fondations à la totture qu'une belle robinetterie en or.

BUILDING TRUST DEPUIS 1910 CHACLIE ANNÉE SIAA POLITATI PERSONAL PROPERTY OF RESIDENCE OF PREMIEW PRODUCT OF SHAPE **EST TOLUCURS BY YEAR** VERRUIT INTERBURDES DE CHÁSSIS DE PENÉTYE SONE ROUES. DANSPILLS DE REVINE, PLUS DE CHECK AND SHARET 10 000 ÉTANCHEURS ET COUVILEURS CENTREMISE LA PLUS RECCAPERISE AL RIVIDAL MERICIAL EN MATTEREDE SOME PORMED STORY FOR MA PROJETS DE RÉBULATION. DEBETON. DITERMED DE MANDOUT DE CHALETINGE BRACE A LA BANKAT DE RÉCLICIEURS. LES SYSTÈMES DE REVETENIENTS DE SOUS STALL POLICE SET SALLES BLANCHES L'HERENS DELVOTHER PRODUCTEDARDS DE LITRES D'EAU SOME SCONON SEEDINGS ANNAL CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE PARTY OF THE PARTY. SORE DE SA PRODUCTION DE RÉTORI.

ENTRETIEN AVEC

Ben Khalil OUATTARA

Area Sales Manager HILTI



« HILTI, le partenaire incontournable des professionnels de la construction à travers le monde »

Fondé au Liechtenstein en 1941 par les frères Martin et Eugen HILTI, le groupe HILTI opère actuellement dans plus de 120 pays à travers le monde. La société intervient dans la conception et la fabrication de l'outiliage électroportatif, des consommables, logiciels et services de pointe destinés aux professionnels de la construction dans le bétiment et l'industrie. Elle offre un service. complet allant des logiciels de conception aux produits et autres outils de chantier, en passant par les formations, les réparations, les tests et les conseils. Dans cette entrevue, M. OUATTARA nous parle de la participation du groupe HILTI aux JPO 2018 de La Roche Benin et de la collaboration entre les deux partenaires.

M. Ouattara, à combien d'années remonte votre collaboration avec La Roche Bénin et quel regard portezvous sur cette entreprise ?

Notre collaboration avec La Roche Bénin remonte au mois de février 2013. C'est une entreprise sérieuse et surtout reconnue localement pour la qualité du matériel qu'elle fournit, ce qui est un point très important parce que cela donne d'office de la crédibilité lors des échanges avec les professionnela aur place. Ma présence est le signe de la volonté de La Roche Bénin de toujours mettre à la disposition de ses clients le meilleur service possible et c'est ce que nous allons nous attaler à faire dans les prochains mois. Vous avez été acteur de l'édition 2018 des Journées Portes Ouvertes (JPO) initiées par La Roche Bénin. Était-ce la première participation de HILTI aux JPO de La Roche? Comment la marque HILTI a-telle marqué sa présence lors de cet événement?

C'était les 1600 JPO en ma présence et c'était l'occasion pour nous de faire un rer travail de communication sur la présence désormais permanente de HILTI au Bênin. Nous avons réalisé des démonstrations de plusieurs machines ce qui a permis aux clients de les essayer et d'attester de leur robustesse et de leur efficacité. C'est très important car c'est le meilleur moyen de convaincre un client sur le produit. Nous avons pu également discuter avec les différents participants sur leurs habitudes de travail et leurs attentes par rapport à la Roche et

Que pensez-vous de l'initiative de La Roche de réunir chaque année ses principaux fournisseurs et les professionnels du BTP béninois pour des échanges, formations et surtout transferts de compétences et de connaissances ?

C'est une très bonne initiative. Cela confirme une fois de plus notre voiocité de travailler de manière collaborative avec nos clients. Audelà de la vente, nous souhaitons surtout mettre l'accent sur le conseil, le saivi après acquisition des produits et l'assurance d'un service après-vente. Ces événements sont très appréciés des clients car c'est aussi une tribune pour eux afin de nous faire des retours positifs ou négatifs qui constitueront des axes d'amélioration. Ce type d'événement doit se multiplier et devrait permettre une fidélisation de nos chers partenaires.

Oui est Ben Khalil OUATTARA?

Diplômé Ingénieur en Génie Mécanique de l'École Nationale d'Ingénieur de Metz EMIM, il integre HILTI en 2013 en tant qu'Ingénieur Conseil puis Ingénieur d'Études au sein du bureau d'études d' HILTI France. En 2018, il integre l'equipe Afrique HILTI au poste de Area Sales Manager pour le Bénin et le Togo pour le compte du groupe La Roche afin de mettre en place un modèle de développement de la marque adapté aux contraintes du marché local et qui permettra de booster les ventes de produits HILTI, Son ambition: accroître la part de marché de la marque sur ces deux pays.



Une entreprise qui fait l'unanimité

Installée au Bénin en 1979, La Roche Bénin s'investit depuis lors dans la distribution de matériaux de construction et de finition du bâtiment. Elle jouit d'une bonne aura auprès de ses clients comme en témoignent les quelques svis recueillis le samedi 24 novembre 2018, auprès des visiteurs du showroom d'Akpakpa.



Romarick ATOKE, Architecte

La Roche est assez à l'écoute du client. Nous en tant que prescripteurs, quand on vient vers eux, ils sont disponibles pour nous recommander des choix et ça nous aide aussi à peaufiner nos prescriptions pour nos clients. C'est un fournisseur que moi j'aime bien, raison pour laquelle je suis là aujourd'hui. Je pense qu'ils font du bon travail, le Service Après-vente est asset bien. Ma seule doléance serait que La Roche propose beaucoup plus de produits afin qu'on ait du choix, quitte à ce qu'il nous présente des magazines de produits qui ne sont pas forcément disponibles encore dans le showroom et qu'on puisse passer commande auprès d'eux.



Edith DOSSOU, Revendeuse

Ça fait au moins trois ans que je fréquente La Roche, leurs produits sont de qualité et à un prix abordables. Le personnel est très accueillant.



Benoît MITCHODJEHOUN, Maître Carreleur

Les matériaux de La Roche sont de bonne qualité. Chaque fois, c'est ici que je fais mes achats, que ce soit pour mes clients ou pour mes besoins personnels.

AYOUBA SIKIROU, Commercant

Je suis un client fidèle de La Roche; c'est une société qui nous fournit des matériaux de bonne qualité et durables. L'accueil est impeccable. Ils sont accueillants et nous assistent même dans les livraisons à domicile et sur les chantiers.

MINI FOOT & FITNESS,

des services désormais fonctionnels à Africaland





Les jeunes Cotonois peuvent désormais s'adonner au plaisir du mini-foot et du fitness au centre de jeux et loisirs Africaland de Fifadji. Un an après son implantation et en collaboration avec son partenaire Active Africa, une structure qui s'investit dans les sports et les loisirs depuis peu au Bénin, Africaland met à disposition des amateurs du cuir rond et de la zumba. deux terrains de mini football couverts et un espace de remise en forme.

Du foot en petit nombre et à petit prix

L'espace Africaland offre désormais 2 terrains pour les amateurs du sport roi à Cotonou : Un terrain



normal de dimension 40 m sur 20 m, pour des séances de football à 5, 6 ou 7 joueurs, et un second terrain pour du street foot (football de rue), sans corner ni touche. Ces deux terrains sont conçus en gazon synthétique et mis en location à un prix affiché de 25.000FCFA par heure

et par terrain. Depuis leur mise en service, la clientèle y est variée. Les formules proposées s'adaptent à la demande. « Sur réservation, et en fonction des créneaux horaires libres, nous accueillons des clubs d'amis, des entreprises et même des écoles en manque de terrain de



... des chasubles, ballons, plots, échelles et bien d'autres équipements sont fournis pour permettre aux joueurs de pratiquer leur sport dans de bonnes conditions.

sport pour du football d'entretien, des tournois ou des cours d'éducation physique », explique Claude AMOUSSOU, le responsable sportif de Active Africa. » Des classes de football-loisirs sont également organisées les mercredis et samedis de 17h à 18h à destination des enfants de 7 à 15 ans sur ces terrains », renchérit Mansour AZAR, Directeur de Active Africa.

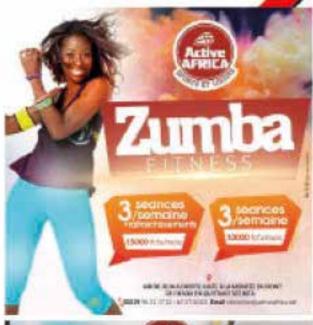
Mais il n'y a pas que les groupes qui ont droit de cité sur les terrains de l'espace Africaland. Dans le planning très étoffé de la structure, les joueurs solitaires sont pris en charge et regroupés en équipe pour du « football en solo » chaque mardi de 20 h à 22h ».

Côté équipement, plus besoin de stresser en venant à vos entraînements ou compétitions. Dans la limite des stocios disponibles, des chasubles, ballons, plots, échelles et bien d'autres équipements sont fournis pour permettre aux joueurs de pratiquer leur sport dans de bonnes conditions.

Une remise en forme amusante et motivante

Au cœur de l'aire de jeux Africaland, II est tout aussi possible de faire du sport en prenant du plaisir. Trois fois par semaine (samedi et dimanche de 7h à 8h30; et kudí de 19h à 20h), deux coachs sportifs sont å votre service dans l'espace dédié à la remise en forme, pour des cours de zumba fitness collectifs ou personnalisés en plein air. Sur des airs et chorégraphies inspirés

des danses latines, et pour la modique somme de 10.000FCEA ou 15.000FCEA donnant droit à un rafraîchissement, ils prennent en charge votre condition physique pour différents objectifs : affiner votre silhouette, développer votre endurance, perdre du poids... etc. Avec les cours de fitness du centre Africaland, brûler les graisses et calories devient un jeu.







LA PLANCHA

INTERVIEW DE

Kanan Sankari,

le nouveau Chef Cuisinier de La Plancha

« J'aimerais renouveler la cuisine et les plats du restaurant »

Kanan Sankari, 26 ans, est désormais le nouveau chef de cuisine au restaurant La Plancha. Dans son nouvel environnement, et fort de son cumul de huit ans d'expériences dans les métiers de la gastronomie, il crée au gré de ses inspirations des plats et desserts qui forcent l'admiration auprès de la clientèle. Entre deux plats, il nous a fait quelques confidences, bien gourmandes !

Quelle est votre formation ? Et comment est née l'envie de faire de la cuisine votre métier ?

l'ai fait un apprentissage de huit ans dans un restaurant école de renom au Liban du nom de Down Town. J'y ai appris la cuisine italienne et française.

l'ai choiai cette profession parce l'aimais cuisinier. L'ai eu la chance de grandir dans une famille où la cuisine tenait une place importante puisque mon père était un cuisinier. Toute mon enfance l'ai baigné dans ce monde-là; l'ai besucoup appris à ses côtés. C'est donc tout naturellement que je me suis crienté vers ce mêtier.

Parlez-nous de vos expériences et de ce qu'elles vous ont apporté de plus ?

En debors de cette expérience que je vis actuellement à La Plancha à Cotonos, je n'ai jamais vraiment travaillé au-delà des frontières libanaises. Au Liban, J ai travaillé aux côtés d'un chef 4 étoiles dans un restaurant italien spécialisé dans les pâtes et pizzas. Chaque jout, on proposait de nouveaux plats à la clientèle. Cela m'a permis de parfaire mon métier et d'avoir un immense catalogue de recettes en tête.

En tant que nouveau Chef Cuisinier de La Plancha depuis le 7 février 2018, quel est votre plan d'action pour les 3 prochains mois ?

J'aimerais renouveler la cuisine et les plats du restaurant et proposer de nouvelles saveurs, c'est la raison pour laquelle je travaille sans relâche pour développer encore plus la cuisine de La Plancha. L'idée c'est de surprendre la clientèle, locale ou expatriée, à chaque occasion et de satisfaire ses exigences.

Comment choisissez-vous les produits que vous cuisinez dans votre restaurant ?

A la plancha c'est toujours des produits frais. Nous travaillons sur de petits stocks ce qui permet de renouveler les propositions à chaque fois et d'avoir tout le temps des produits frais à disposition. Pour ce qui est des fruits et légumes, on est livré chaque matin en produits frais et de saison. Pour les viandes et poissons, c'est pareil.

Que peut-on retenir du nouveau menu de La Plancha?

Le nouveau menu date de mon arrivée en février 2018. La nouveaut é c'est vraiment les pizzas à feu de bois, les pâtes, les filets. Nous avons ajouté plusieurs plats de pâtes à la carte, en retravaillant et en diversifiant les saveurs et les arôcses.

Qu'en est-il des nouveaux services offerts à la clientèle ?

La livraison à domicile a été lancée à la base pour développer la pizzéria mais très tôt avec la demande, on l'a étendu à toutes les commandes. Ce service est gratuit sur Cotonou. Pour en bénéficier, il suffit juste d'appeler les numéros de La Plancha. En plus de ça, tous les soirs nous avons un « Happy Hour » à partir de r/h avec des bons plans sur les pizzas, les bières et les plats de nachos. Nous offrons aussi la possibilité à nos clients de doubler l'alcool dans leur cocktail pour 500F CFA. Et pour les fumeurs de chichas, le prix de la chicha est réduit à 3.000FCFA au lieu de 5.000FCFA.

D'un point de vue plus personnel, quel est votre plat préféré ? Et en matière de desserts ?

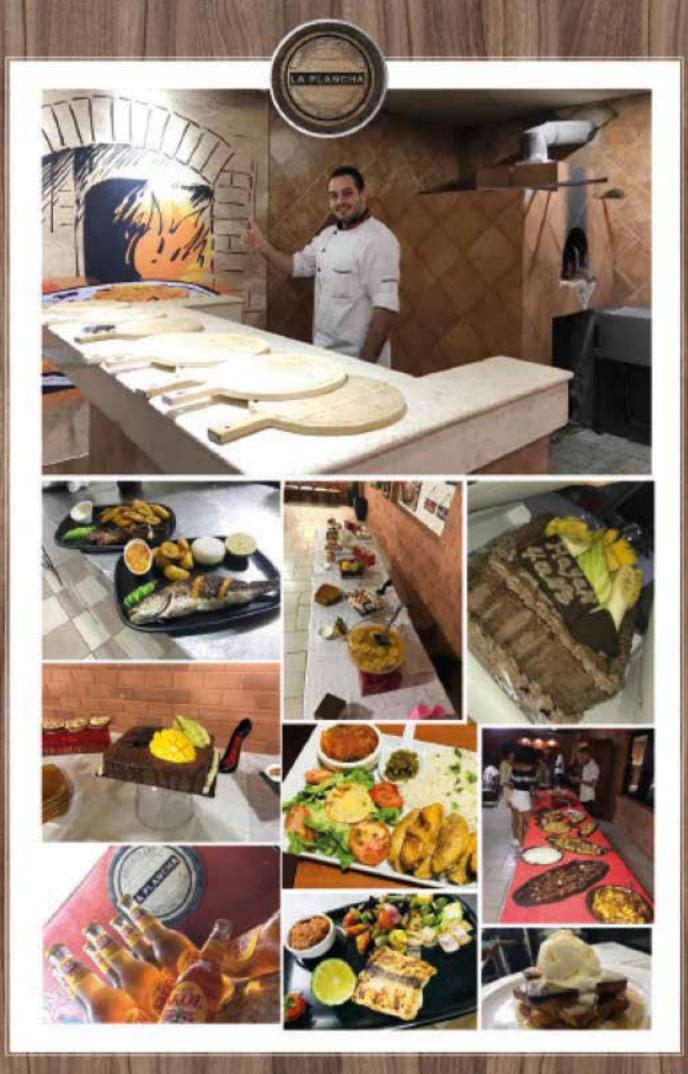
l'adore manger la viande de poulet au pesto, la mousse au chocolat et les fondants.

Y-a-t-il un ingrédient que vous aimez travailler en particulier ?

J'aime bien cuisiner les pâtes et les viandes et créer les sauces qui vont evec. C'est un élément de base à partir d'uquel je peux proposer différents plats.

Un mot sur la cuisine béninoise ?

Je n'al pas encore testé grand-chose comme plats mais de façon générale, je trouve la cuisine bénincise bien épicée. Par contre, j'ai goûté et j'aime bien le tchantchanga [viande de mouton marinée, enroulée dans des feuilles de ciment et cuite à la braise).



= Mos événements 2018 =

LA PLANCHA



















20 0 ES MIN -

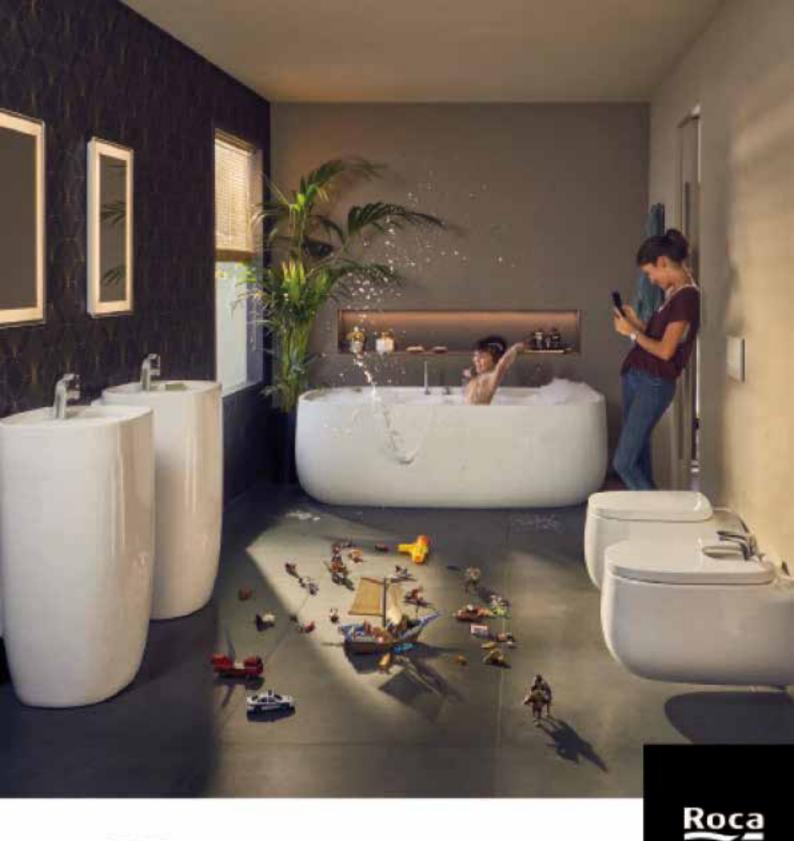
aption that it is not paint on the Planets, from the











BEYOND

Édition Ülimitée

Yous avez pris soin des détails.

Yous avez poursulvi l'excellence.

Vous avez réalisé tous vos rêves.

Maintenant, votre foyer... est l'endroit dont vous avez toujours rêvé.

Beyond, la nouvelle collection de salles de bains Roca.

Design cosmopolite, hautes performances.

www.larochebenin.com

Le Coin Privé

INTERVIEW DE

Maxime MIGNE.

nouveau directeur des restaurants LE PRIVÉ et LA PLANCHA







L'aventure de ce jeune natif des Sables d'Olonne (France) en terre béninoise débute par un séjour de vacances de dix jours en janvier 2018. Très vite conquis par le cadre et l'environnement de Catanou. Maxime MIGNE décide de tenter sa chance au travers d'une nouvelle aventure professionnelle au Bénin, Le début de l'aventure commence en avril 2018 lorsqu'il est contacté par le groupe Chagoury. Depuis le 16 juillet 2018, il occupe le poste de Directeur des deux restaurants de la société Le Cercle : Le Privé et La Plancha.

« Mon objectif est de développer les deux restaurants tout en gardant l'authenticité apportée à la création»

Peut-an connaître votre parcours et vos centros d'intérêts ?

le suis originaire des Sacties d'Otonne, une ville côtière située à 3 heures au Nord de Bordeaux (France). C'est là que l'ai vécu junqu'à mes 18 ans. J'ai obtenu un RAC en Science et Technique de la Gestion : pois un DUT (Bac +2) en Gestion et Comptabilité des Administrations, Enfin, je sais parti dans le sud de la France, à Pau où j'ai obtenu une Licence en Management et Gestion des entreprises du Sport, du Louir et du Tourisme.

Quand l'étais plus joune, l'ai pratiqué la gymnastique artistique masculine durant 13 ans. Mon plus grand souvenir de cette expérience, c'est d'avoir été sacré Champion de France en équipe en 2004. À 16 ans, Tai passé mon BAFA (Brewet d'Aptitudes aux Fonctions d'Animateur) pour travailles avec les enfants en tant qu'animateur, ainsi que mon diplôme d'entraîneur lavec une spécialité « petite enfance ») afin de transmettre ma passion pour la gymnastique aux enfants de 2 à 14 ana.

A la base, mon objectif était de lier mes études de gestion avec ma passion pour l'encadrement des enfants. C'est pourques, arrivé à Pau, en alternance avec ma Licence que je préparais, j'étais Directeur Adjoint dans un centre de vacances

à Hendaye (à la frontière espagnole) pendant un an. Finalement la vie m'amènera à déménager à Lyon et j'ai trouvé un travail complésement différent; celui de commercial pour une troupe de cabaret-spectacle. Dans cette nouvelle aventure: i'ai découvert la gestion des artistes, la commercialisation de spectacles... En marge de mon job de commercial, l'avais aussi un rôle d'acrobate dans la troupe. Après 18 mois d'une expérience intense, et étant tombé amoureux de la scène, je suis parti sur Paris après avoir été admis dans la prestigieuse école d'acteur des Cours Florent. Vivre seulement avec les cachets d'artiste à Parisétant très difficile je travaillais en parallèle en tant que responsable dans des bars, puis restaurants. Fai commencé en étant le responsable d'un petit bar/ Tabac daris le 11º00 arrondissement de Paris, l'avais un seul borman dans mon équipe après deux ans à développer le bar mon équipe était composée de 3 barmans et 2 serveurs. Par la suite, j'ai întégré un groupe de « Pub anglais ». Jai travaillé en tant que manager tout d'abord dans leur pub original : Le Frog and Rosbif avec une équipe de 6 serveurs puis fai continué dans leur plus gros Pub : * Frog and Bercy * avec une équipe de 25 serveurs, et une moyenne de 100/150 converts par jour et jusqu'à 400 les weeleends.









l'ai passé mon diplôme de brasseur et suivi une formation en cuisine, c'est grâce à cette expérience que j'ai vraiment développé mes compétences de manager et de gestion de restaurants. Pour finir, je suis parti en Angleterre, à l'Ouest de Londres où j'ai travaillé deux ans en tant que manager d'un restaurant espagnol.

Quelles sont vos expériences professionnelles les plus marquantes? Une expérience qui m'a vraiment marquée c'est quand l'étais sur Lyon, l'organisais des soirées à thème d'iner-spectacle. l'étais en charge de l'organisation et de la promotion de ces soiréen; et le soir versa, je travaillinis aussi bien avec les serveurs en salle qu'avec le chef en cuisine, et j'étais sur scène lors du show. Ainsi qu'à Parisi finir un service à 19 100 pour me retrouver sur la scène d'un théôtre une heure après l'in'y a pas plus belle sensation que celle de vivre deux journées en une, ou d'être plusieurs personnes dans la même journée, ce sont ces expériences qui me marquecont le plus et qui me permettront de développer de très fortes capacités d'adaptation et de polyvalence.

Une autre expérience marquante, c'est quand je suis parti en Angleterre tout seul avec mon sac à plus belle sensation que celle de vivre deux journées en une, ou d'être plusieurs personnes dans la même journée »

don L'objectif de ce nouveau départ etait d'ameniurer mon anglais. A la fin de mon sessur de trois mosl'ai sympathisé avec un couple Canglais qui avait un pestantant expagnol. Ils m'ont donné la chance malgre que mon anglam füt lein d'être parfait de prendre le poste de manager de leur restaurant. C'est un super souvenir paisqu'ou final. l'ai travaille deux ans avec oux et le leur at permis de partir vivre en France same qu'ille along bounin de se soucier de leur restaurant. Ca a été très difficile pour eux de me laisser partir pour mors average au Benin.

Vous êtes le nouveau directeur des restaurants La Plancha et Le Prive. Quel est votru principal objectif en ce qui concerne la gestion de ces deux espaces ?

Quand e suis arrivé, la découverte des deux restaurants a été une très belle surprise pour mos. Ce sont deux endroits absolument

Le Coin Privé

INTERVIEW Maxime MIGNE



magnifiques avec énormément de potentiel. Mon objectif principal est de proposer de nouvelles choses afin de développer les deux restaurants; d'apporter ma personnalité et mon

d'apporter ma personnalité et mon expérience tout en gardant l'esprit, la vision de départ, celle-là même qui est à l'origine de la création deux restaurants. Ce qui me plait c'est que les restaurants appartiennent à un groupe familial très diversifié, et pour mot c'est un gage de passion pour la restauration. que je partage, alors l'ai pu trouver ma place capidement car j'ai saisi quelles étaient leurs motivations pour l'ouverture de leur restaurant. Plus précisément, le Privé reflète un lieu chic, intime avec une restauration haut de gamme. La plancha c'est son cachet simple et

Quelles stratégies mettez-vous en place pour atteindre cet objectif ?

C'est après. une: période d'observation quie fal pu commencer à apporter quesques changements A La Plancha, principalement dans le service et l'organisation, il était important pour mni que les staffs puissent façon de comprendre ma travailler avant de développer des soirées, airasi depuis un mois nous avons commencé à organiser des événements liés à mes passions tout en correspondant au cadre de La Plancha avec de spectacles de comédie, un vernissage, des spectacles musicaux, une journée

halloween pour les enfants, soirée karanké.... Croyant beaucoup au travail d'équipe, je m'emploie à impliquer aussi bien le personnel des restaurants que les artistes que j'invite dans chaque projet que je développe.

Quant au Privé, il avait besoin d'une petite note de fraicheur.

d'une part, c'est
pourquoi la première
étape dans le
développement du
restaurant était de
lui redonner un
petit coup de neuf
pour rendre le
lieu plus attrayant
depuis la rue, d'autre
part, de redonner aux
clients réguliers l'envie

de découvrir de nouveaux

mets.

Le restaurant le Privé a fait sa toéette en août 2018. Qu'est-ce qui a véritablement changé ? Que retrouvet-on dans le nouveau menu du Privé ? L'important c'était de retravailler la façade du Privé, redonner un coup de peinture pour le rendre beaucoup plus accueillant. Au niveau du menu, on a înstaure la formule du midi, une formule à 12 0000FCFA încluare une entrée, un plat, un dessert et une sucrerie. On a également réduit le choix à le carte, et développer beaucoup plus les suggestions quotidiennes du Chef Eile. L'idée c'est de proposer plus régulièrement des choses nouvelles en foraction des ingrédients trouvés sur le marché et ainsi surprendre pos clients régulières chaque jour.

Quel est votre message à l'endroit de vos clients ?

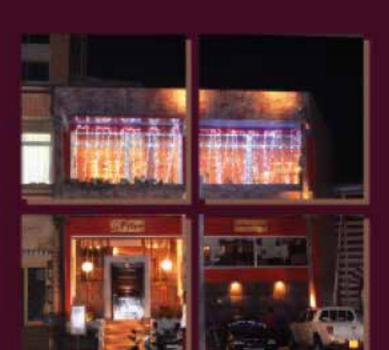
Je tiens à remercies tous les clients réguliers des deux restaurants qui m'auront accueilli chaleureusement en me donnant la chance de leur prouver que je ne changerai pas leurs habitudes mais que je tâcherai d'améliorer leurs attentes. Pour ceux qui nous connaissent mais qui pour certaines raisons ne sont jamais revenu, il est temps d'utiliser la carte de la seconde chance et enfin pour ceux qui ne connaissent pas encore nos restaurants...

Qu'attendez-vous?





relaxure qui fait tout son charme.







Venez découvrir...

Au coeur de cotonou Cadre moderne Equipe professionnelle Lounge à cigares Cuisine française



Les News de CHAFTEL



L'expertise Syinix désormais à Calavi et Bohicon



Déjà fort de cinq agences Syinix la ma implantées dans différentes avec l localités du Bénin, la société maiss

> Chaftel renforce son ancrage local pour la marque d'électroménagers Syinix à travers l'ouverture en septembre 2018 de deux nouveaux

points de vente.

Ces showrooms, idéalement situés à Calavi et Bohicon et reflétant l'identité visuelle de l'emseigne, sont une invitation à partager la vision de Sylnix. Ils donnent aux visiteurs la possibilité de découvrir plus près de chez eux, les modèles phares et autres nouveautés de

la marque, ceci au même prix et avec les mêmes garanties qu'à la maison mère de Ganhi. Une équipe de conseillers rompus à la tâche est également disponible sur place pour vous rendre la vie meilleure. Notons qu'un cachet particulier a été donné à l'ouverture de l'amnexe d'Abomey-Calavi, 10 jours durant, soit du 15 au 25 septembre 2018. les clients ont bénéficié d'une remise spéciale de 20% sur tous les produits achetés. Une annexe à Parakou, la cité des Kobourous, est annoncée pour le premier semestre 2019.

Showroom sylnix Abomey-Calavi fac XIX Avanilestenius Etná (máčes

Showroom Bohlcon

Garder Note: Senior Ecology





Au cours de l'année 2018, soucieux de répondre aux attentes de leur clientèle, les boutiques Syinix installées au Bénin ont étoffé leurs stocks respectifs avec trois nouveaux modèles de cuisinières, cinq modèles de Home cinèma, des télévisions smart android et des télévisions Led de 24 /32 pouces avec décodeur intégré. Des produits de dernière génération très économiques en termes de consommation énergétique, qui allient parfaitement confort d'utilisation et design élégant. A travers ce nouvel arrivage, Syinix vient ainsi satisfaire les exigences de sa clientèle.













Les News de CHAFTEL

Promotions à Syinix

Des occasions qui font du bien au porte-monnaie

Syinix se bat pour défendre le pruvoir d'achat de ses clients et leur offrir des produits de choix et à moindre coût. C'est la raison pour laquelle elle initie chaque année, plusieurs campagnes promotionnelles. En 2018, les férus de l'électroménager ont pu faire de bonnes affaires lors de l'opération spéciale 1 au d'implantation de la marque au Bénin mais également au cours de la période de la coupe du monde 2018.

Pour le premier anniversaire, trois

packs bien étoffés de produits utilitaires étaient proposés à la clientèle à un coût très étudié. Lors de la saison footballistique en revanche, tout achat d'une TV donnait droit à un décodeur, une parabole, un support télé et des gadgets divers. Durant toute la durée de chacune de ces campagnes, les showrooms Syinix implantés sur le territoire national grouiliaient de monde. C'est la preuve que les Bénincis sont conscients de la qualité et des performances des produits Syinix.















De nouvelles franchises voient le jour dans l'Ouémé et le Borgou

Easycom, le master distributeur exclusif des produits Moov dans le Borgou et l'Ouémé fête cette année ses dix-sept ans d'existence au Bénin. Marlène DAVID-GNANHOUI et Joël GBENOU, respectivement Chef Région Ouémé et Chef Région Borgou du réseau easycom, se sont prêtés au jeu de l'interview croisée pour nous en apprendre un peu plus sur le réseau et ses nouvelles franchises.

Présentez-nous brièvement Easycom.

Jobi : Easycom est le master distributeur exclusif des produits Moov dans le Borgou et l'Ouémé. Il intervient dans deux domaines d'activité: la distribution des produits Moov à travers les vendeurs motorisés (vm) et le service après-vente au profit de la clientéle à travers les franchises. Actuellement, nous avons 44 vms, 12 franchises (agences Moov ençore appelées Moovshop), 23 employés, 3 stagiaires et 70 prestataires (promoteura) dans le Borgou.

Dans l'Ouémé, Easycom dispose plutôt de 5 franchises: Moovshop Porto-Novo, Moovshop Krakë ouverts depuis 2014, Moovshop Azowlissé ouvert en 2017, Moovshop Ekpé et Moovshop Ananvié installés en 2018. Le réseau emploie 110 personnes dont 38 vms, 50 promoteura, 05 prestataires et 17 employés.

Quelles sont les nouvelles franchises Easycom installées dans le Borgou ?

Joël : Les nouvelles franchises installées sont au nombre de 05: Bétérou, Pérèrè, Guinangourou, Bouca et Guèma.

Depuis combien de temps exercez-vous chacun au sein d'Easycom et quel est votre rôle?

Marièmo : J'exerce dans le réseau depuis neuf ans,

je joue un rôle de coaching au sein de la société depuis trois ans.

Mon entrée dans le réseau remonte à l'installation d'Easycom dans le Borgou en mai 2011. J'assure la coordination des activités du réseau dans le Borgou. Cela suppose la supervision des tâches des collègues, la mise en application des instructions de la direction et du partenaire Moov aur le terrain, et avec toute l'équipe.

Quel est votre plan d'action pour le développement du réseau Easycom dans la région dont vous avez la charge ?

Versus abormés par le biais des promoteurs et Points De Verste (PDV), de sensibiliser et de former les abonnés en vue d'une metlleure connaissance de nos offres et services, de réaliser des opérations commandos qui nous permettront de corriger les difficultés sur le terrain et de procéder à la création de nouveaux Points De Verste pour assurer la disponibilité rapprochée du produit.

Joël : Je compte aussi mettre l'accent sur le recrutement des abonnés et proposer des offres et services qui sont en adéquation avec le désir des clients. Je saisis l'occasion pour dire de nouveau à la population du Borgou que nous sommes davantage disponibles pour satisfaire leur besoin.



Les News de





Foire aux vins 2018

Le Festival des belles maisons et des cuvées alléchantes





Le traditionnel rendezunus des amateurs de un ou Benin a une fois encore tenu toutes ses promesses. Ru-delà de la usionté de faire décourir les shourboms et les produits distribués à Le Caue à Un. la fore aux uins 2018 aura permis de mettre à l'hanneur les uins sans alccel et de repondre ainsi aux attentes d'une cible plus large, friand des uins de cette nature. Pour le compte de 2018, la dégustation a porté sur les uns Clouden et llendôme. Le bon goût et la finesse de ces deux marques de un sans alcool ont conquis les dégustateurs. Certains ont saisi l'opportunité pour s'effrir, à prix minibien siv. quelques bouteilles à déguster en famille ou entre amis Rappelons-le chaque année dans le cadre de la foire aux uns tous les produits du shouroom subissent une réduction allant de 5 à 50%.

Notre Equipe

Dans cette rubrique de notre magazine, la parole a été donnée à **Hélène**, Fawaz et **Uriel**, tous trois intervenants dans différentes structures du groupe Chagoury & Frères. Chacun d'eux nous a décrit son travail, et les jaies qu'il rencontre dans l'exercice de son métier au cœur du groupe.



Hélène SALEY. Assistante de Direction /SOWAFI Bénin S.A

Dai commence à towailer à 50WAR (Société West Mircaine pour l'Investissement) le 65 juin 2016. Cest une société du croupe Chancury qui investit dons tous les domaines d'activités plys précisiment dans la promotion hélinière et. immobilière, et qui assure la réalisation d'études techniques et financières de tous projets immobiliers pour notre compte et le compte de tiers. Comme vous le savez, SOIMAFI Bénin S.A. est l'e promoteur du Golden Yulip Hötel Le Diplomate. projet devenu depuis le ler jour de sa mise en service une n'a lité salpable pour laquelle le félicite warment mes patrons pour tout l'effort fourni. En ma qualité d'Assistante de Direction de SONAF Bénin S.A, je moccupe de l'organisation et de la communication au sain de la saciété; des Siches. administratives a savoir l'accueil, le troitement, la gestion et le dissement des gruniers; de la liaison entre la direction et l'hillet de la réception des appeis etc. Han travail relatist le beautoup de responsabil Bé et l'essaio de clonner le meilleur de moi-même afinde répondre aux exigences de mon poste. Ce que l'appréde le glus dans mon métier est qu'il me permet de laisser libre quers à me oréativité. que ce sait dans la rédaction d'un courrier, dans le classement de mes dessiers que dans mon organisation personnelle, le suis l'être de l'expertise en travail de burea a que j'ai développée au fil des années et que je m'efforce de continuer à développer.



Fawaz AGUEMON.

Commercial /La Roche

Après l'obtention de ma Licence en Communication Marketing en 2013, fai es à travailler dans une exploitation de corrière durant 1 an. Puis (ai postulé à La Roche pour un stage professionnel et un emploi. l'ai intégré le groupe en avril 2016 avec un contrat de stage de 3 mois qui s'est finalement transformé en (IO). Je suis à ma 4'erne année au sein de La Roche. Ma mission au stowroom consiste entre autres. à agraeillir le cliest, psendro connaissance de ses besoins, florienter ou éclaindr les points d'ombre si nécessaire, et m'assumir de sa satisfaction. En périodes promotionnelles, je m'occupe également. de la caisse, aussi bien à la direction que dans les sacrassales dia Roche Express Boile et à Porto-Novol. le participe aux formations périodiques données. par nos fournisseurs tels que Stanley, Graco, HITS, Facors, Assecons.... Ce sont de três belles espériences et si c'était à refaire, je le fessi avec beaussup plus de punch parce-que clest très formateur. (e que l'aime par-desus tout dats mon méter dest l'aspect relationnel mais aussi le dépassement de soi. Tans ce genre de métier, les journées passent et ne se ressemble et pas.



Lriel Rustick Abisso.

Responsable Commercial, département Bectroménager / Chaftel

J'ai toujours eu une passion pour les affaires, Alors une fois man BAZ en podre, J'ai décidé de m'inspire à la faculté des Sciennes Economiques et de Gestion de l'Université d'Aborney-Calavi. J'y ai suivitune formation de cinq ans en Economie. Simultanément avec les études à l'université, j'étais embouché de 2006 à 2004 en tant que commercial dans une entre prise de la place spécialisée dans la vente de téléphones portables et accessoires, ainsi que des

materiels informatiques. En 20%, j'ui intégré Chaftel. Sous les directives du directeur commercial, fosuwe à toire de la marque. Svinia la référence en matière d'électron énaces. au Bénin, Je suis chargé entre autres dissécuter la stratégie commerciale, de développer le chiffre. d'affaire de mon département, d'exécuter et de dérelopper les outils d'aide à la vente, d'assurer la distribution des produits sur le marché du gros: de maintenir la sette concurrente le relative aux évolutions du marché et aux effres de Chaffei (en Syinix); de réaliser des bilans d'enésultats. quantitatis et qualitatis, d'assurer le reporting de mes activités et résultats à la direction. Etc. Postimol, chaque jour a des objectifs, je commence dosc majoumée par un planning des grincipales. táches à exécuter, Pour l'année 2019, nobre département réserve aux d'ients de nouveaux produits électromérages Séria, toujours plus performants et plus économiques, pour une vie

пейния





Le marteau-perforateur

Livré avec un mandrin auto-sentant, cet outil a l'avant age d'être polyvalent pour un pergage dans une diversité de matériau support

Applications

- · forage quotidien dans le béton, la maçonnene, le métal, le bois et le plestique.
- 2 vitesses pour un perçage optimal dans l'acier, le bois et le plantiques à l'aide du mandrin interchangeable (optionnel) mais egalement dans les maçonneries de faible résistance.
- Inverseur de sess pour aider à enlever les mêches coincées.
- · Vissage avec un porte-embout spécial

Avantages

- · Perforateur SDS a trois modes (rotation percussion et 2 vitesses de perçage-
- · Moreur robuste avec refroidessement efficate pour une durée de vir optimale
- Mandrin interchangeable a emmanchement » III-C Eack » et selecteur factie a unliser sour un confort de travail elevé.
- Interrupteur électronique paur le domantage précis des Traus-
- La prignée latéraletamovièle e 360° s'acapte faciliement pour une utilisation dans des espaces restraints.

Palisance	650 W
Énergie d'impact simple	1,83
Polds sekonia norme EPIA 01/2005 (dormée)	2,8 kg
Fréquence de perassion totale	4600 impacts/ms
Vitesse de estation à ride, îre vitesse	1200 tours /ms
Vitesse de forage avec percassion	930 toers/minute
Type de mandrin	TE-C (SDS Plus)
Type d'interface du membris	Intentiangeable
Meches de farage (plage des dienètres uptimazo)	4-22mm
Dimensions (Label)	360 x 89 x 265 mm

SIKA Imper Mur® et Sikagard Conservado®, pour une protection optimale de vos constructions

En matière de tradement otterieur des mors bomises. La finche met à votre disposition le SEA Imper Mort, une dispension de reside en phase aqueuse prête à l'emplié qui capphique ou pinceau rouleau out des mors homides en platie, briques ou pieces et prolège soi supports contre les molarsoires et les salpètres. Elle peut être resouverre plus taré par de la peinture ou du papier point. Conditionnement l'indonde 0,51 of 21.

Et pour la protection et la cesotain e de un laçades et cortune face aux intemper es du quotidien. Phythologe de protection. Skagard Conservado est la reference, llaiag tid un hydrologe imperimeabilisant, destine à la protection des materiaux de construction coable les eaux de ruissellement, il promet d'optimiser l'isolation thermique, limite l'apparition des mousses et lichens, et facilité l'élimination de la protesière. Shagard Conservado s'applique sur des supports en bêton, enduit, libre oment, tuile béton, tuile en terre cuite, ardoise, plaque et pierre. Conditionnement libiton de 5t et 20t.



Un large choix de béquilles

Répondant à toutes les exigences. d'esthétisme et d'ergonomie





MU E

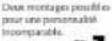
Un design strakement irrowert, use lignerine et épatie.





Uni ligni fine aux feetium suprenuvoes et exclusives.



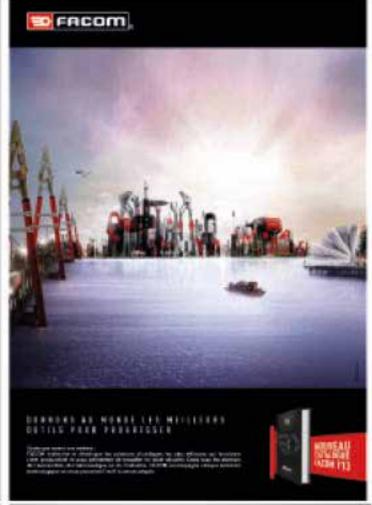


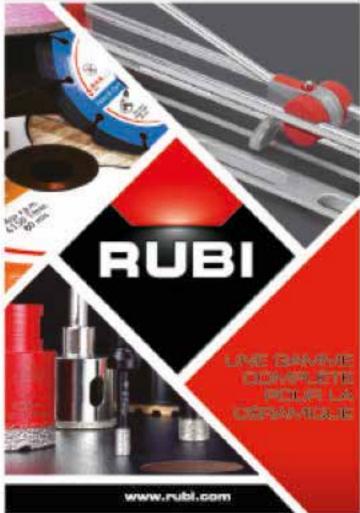


"Latrud nero clos des solutions architecturates.













112 CHAMBRES

8 SUITES

8 SUITES

SEMINAIRES & BANQUET

MEETING & BANQUETING

RESTAURANT . BAR . PISCINE RESTAURANT . BAR . SWIMMING POOL

FITNESS • SPA • CENTRE DE BEAUTE FITNESS • SPA • BEAUTY CENTRE

COMFORT COMPANY

CONFORT HAUT DE GAMME

PLAYTIME, ANYTIME.

+229 21 300 200 info@goldentuliplediplamatecotoriou.com

GOLDEN TULIP

HOTEL LE DIPLOMATE