

La Capsule

JOURNAL D'ENTREPRISE DES BRASSERIES DU GABON

DOSSIER

La Sobraga,
vue de l'intérieur !

News Groupe

Port-Gentil
développe le PET

Environnement

Le verre consigné,
c'est écologique.

Événement

Coca-Cola se met au format !

N° 14
Mai-Août 2014

Sobraga | 
Les Brasseries du Gabon

Les réalités



de ma tête



expérimentez la joie de la réalité augmentée

La 3G+ airtel vous permet de passer à une autre étape.
Accédez à Internet en toute mobilité, Téléchargez, visionnez,
consultez sans limites, et laissez l'inspiration agir.

Pour connaître nos services Internet 3G+ :

- Consultez gratuitement 3G+3G
- Consultez l'interface airtel 3G+3G
- Appelez 1600 40 40

Airtel, 1^{er} réseau 3G+3G au Bénin



airtel

Internet

Edito

→ Fabrice BONATTI

Chers lecteurs,

Dans moins de deux ans, nous célébrerons le cinquantenaire de la Société des Brasseries du Gabon ! Cinquante ans au service de nos Clients. Cinquante ans de travail et d'investissements pour arrimer notre qualité aux standards internationaux les plus exigeants. Cinquante ans aussi pour accompagner le développement du pays en implantant des usines complètes et autonomes à travers tout le territoire, et y instaurer un modèle social unanimement reconnu.

Ce succès qui lie aujourd'hui notre histoire à celle du Gabon, est le résultat d'une vision, portée par les efforts et le travail de chacun. Nous avons aujourd'hui six usines sur l'ensemble du territoire, un schéma d'implantation qui n'existe nulle part ailleurs et qui fonctionne pourtant encore et toujours très bien au Gabon...et il n'y a pas de raison pour que cela s'arrête !



|| Nous continuons d'investir massivement sur l'outil de production de nos usines de province

Nous continuons d'investir massivement sur l'outil de production de nos usines de province. Chacune d'elles est devenue au fil des ans un vecteur de développement socio-économique de la localité, une manne pour l'emploi, et un frein à l'exode rural. C'est pourquoi nous tenons particulièrement à leur consacrer ce numéro de notre journal interne, pour les découvrir de l'intérieur, mettre à l'honneur les femmes et les hommes qui les font vivre et participent au succès et à l'harmonie de notre modèle de développement national. Nous sommes donc fiers de vous proposer dans cette édition de la Capsule une plongée dans le quotidien des sites de production de l'intérieur du pays, relais indispensables du rayonnement de notre entreprise sur l'étendue du territoire gabonais !

Bonne lecture à vous !

Directeur de Publication :
Fabrice BONATTI

Directeur de rédaction :
Joël GALLATO

Rédacteur en Chef :
Johann FREIXAS

Secrétaires de rédaction :
Chéryne EYEGHE
Prisca MAMENGUI

Conception graphique :
Ag Partners

Impression : Multipress
Tirage : 1500 ex.

New Look SUBLIME



Même goût...
Mêmes saveurs !

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTE - A CONSOMMER AVEC MODERATION.

One people. One beer *

sommaire

→ CAPSULE - JUIN 2014



News Groupe

06

- Port-Gentil développe le PET
- Mouila renouvelle ses capacités de production
- Une nouvelle salle à brasser pour Franceville
- Du nouveau chez Soboleco !
- « Conseil de guerre » à Port-Gentil pour la force de vente !

Dossier

13

- La Sobraga, vue de l'intérieur !
- Rencontre avec Philippe LEROY, Directeur d'Exploitation Sobraga Port-Gentil
- Rencontre avec Damien HOUSEZ, Directeur d'Exploitation Sobraga Franceville et Léconi
- Rencontre avec Hans ZINZEN, Directeur d'Exploitation Sobraga Oyem
- Rencontre avec Michel DIEU, Directeur d'exploitation (par intérim) pour Sobraga Mouila

Ça Bouge

30

- La fête du personnel, grandeur nature !

Ça Détend

34

- Les 7 erreurs
- A qui appartient ces yeux ?
- Produit caché

Événements

08

- Coca-Cola se met au format !
- Libreville vibre pour la Champions League avec 33' EXPORT
- La belle échappée de Castel Beer dans le cyclisme africain
- L'eau pure des Hauts Plateaux fidèle aux pros du vélo !
- Une caravane Guinness pour la St Patrick 2014 !
- Une course de Jet Ski « XXL » à Libreville
- XXL, partenaire des champions gabonais !

Le Coin de l'Œnologue

24

- Les Vins et la Cuisine

Ça Mijote

27

- Bourguignon à la Cow-Boy
- Tartare Fraise-Orange et Granité

Environnement

28

- Objectif 100% recyclé ! Entretien avec Chemy Nguema, Responsable HSE



Ce magazine est entièrement imprimé sur du papier recyclé

Mouila renouvelle ses capacités de production

développe le PET

L'usine Sobraga de la capitale pétrolière a été dotée d'une nouvelle ligne de production PET. Un grand pas vers la satisfaction d'un marché du « one-way » en plein essor dans l'Ogooué maritime.



Conditionnement privilégié des grandes sociétés installées dans la capitale économique du pays, le PET (bouteilles plastique) se développe à Port-Gentil. Une situation qui justifie l'important investissement qui a été réalisé pour doter l'usine d'une nouvelle ligne d'embouteillage en PET.

Mise en service courant Janvier 2014, la ligne d'une capacité de 6500 bouteilles / heure a été consacrée aux soft drinks (sodas), permettant à l'ancienne ligne d'être entièrement dédiée à la production de l'eau de table Aning'eau (capacité de 2500 bouteilles / heure).

Cet investissement de plus de 2,1 milliards de francs CFA constitue une avancée non négligeable, car il permettra également de diminuer le volume de boissons en PET envoyé depuis Libreville vers Port-Gentil, deuxième marché le plus important du pays.



Confrontée à un marché en pleine expansion dans le Sud du pays, l'usine Sobraga de Mouila a été dotée ce début d'année d'une nouvelle ligne d'embouteillage qui lui permet de doubler ses capacités de production.

Un investissement majeur de plus de 5 milliards de francs CFA a été réalisé sur le site de Mouila pour renouveler les capacités de production de l'usine, principale point de ravitaillement pour les deux grandes provinces du Sud, la Nyanga et la Ngounié.

L'ancienne ligne d'une capacité de 8000 bouteilles / heure a été démontée et remplacée par une ligne flambant neuve, dotée d'une capacité de 25 000 bouteilles / heure. Les essais réalisés début Avril ont été concluants, et la ligne a été mise en service sur la deuxième quinzaine du mois. Une véritable bouffée d'oxygène pour les opérateurs de la région, qui étaient parfois contraints de s'approvisionner à Libreville ou Port-Gentil, tant la demande est croissante dans la région.

Une nouvelle salle à brasser pour Franceville

L'usine Sobraga de Franceville a été dotée lors du premier trimestre 2014 d'une nouvelle salle à brasser moderne qui permet de doubler ses capacités de fabrication de bière.

Testée fin Décembre 2013, la nouvelle salle à brasser de l'usine de Franceville a été mise en service avec succès le 20 Janvier dernier. Cet équipement de nouvelle technologie permet à l'usine de la capitale altogovéenne de doubler ses capacités de brassage, en passant de 125 à 250 hectolitres par brassin. Par ailleurs, cet investissement de près d'1,5 milliards de francs CFA permet à l'usine de Franceville de renforcer les contrôles qualité des produits, et de continuer ainsi à garantir une production arrimée aux plus hauts standards qualitatifs, accessible au plus grand nombre.



De l'huile dans les rouages de la couverture maladie

Après l'extension en 2012 de la couverture maladie aux non-cadres, la direction des ressources humaines et notre partenaire privé Alliance Assurances ont sillonné les provinces afin d'améliorer l'efficacité du processus avec les opérateurs de médecine locaux.

Agents hospitaliers et de pharmacie non formés aux procédures de prises en charge, mauvais accueil des agents Sobraga, attente prolongée pour accéder aux soins... Tous les petits désagréments liés à la mise en œuvre de l'assurance maladie pour les non-cadres de la Sobraga devraient bientôt être surmontés. Le Directeur des Ressources Humaines, Guy Essono Ekoua, et notre partenaire d'Alliance Assurance, Gilles Borgès, vont à la rencontre des gérants de pharmacies et des centres de santé sur les différents sites des usines Sobraga pour huiler avec eux les procédures de prises en charge des agents Sobraga et ayants droits. Une initiative fructueuse, qui permet d'ores et déjà d'assurer une mise en œuvre efficiente et optimale de cet acquis social majeur pour l'ensemble des employés Sobraga.



« Conseil de guerre » à Port-Gentil pour la force de vente !

Partie dans la nuit du 28 au 29 Janvier par bateau, l'équipe commerciale au (presque) grand complet a accosté à Port-Gentil par une matinée ensoleillée. Réunie dans la salle de conférence de l'Hôtel de l'aéroport, la journée du 29 Janvier a été consacrée à la présentation des différents segments de la force de vente par leurs responsables. Tour des provinces, tour des services, du marketing stratégique au merchandising de terrain, tout a été passé en



Le traditionnel séminaire commercial a été organisé cette année à Port-Gentil, où l'ensemble des équipes marketing et commerciales de la Sobraga à travers le pays se sont réunis du 29 au 31 Janvier pour un véritable «conseil de guerre» destiné à remporter les batailles stratégiques du marché national !



revue et soumis à l'appréciation et à la compréhension de toutes les forces vives en présence. Une journée de travail qui a été clôturée par un repas de soutien moral aux troupes engagées sur les zones.

Le lendemain, après une visite d'usine, une opération de MIT a été déployée dans la ville : des escadrons stratégiques ont sillonné les artères de la cité pétrolière afin d'y installer des plaques publicitaires. Une fois les partenaires remerciés par des t-shirts et autres gadgets, le MIT a été clos en fin de matinée. Pour renforcer la cohésion des troupes, l'après-midi fut rythmée par un repas sur la plage, suivi de parties de football et de volleyball.

Quelques valeureux soldats se sont enfin offert un bouillon pimenté dans les night clubs port-gentillais avant de reprendre leurs esprits le 31 au matin ! Pas de doute : ce séminaire a tenu ses promesses, grâce à l'équipe de Port-Gentil -et notamment Zifa- que nous remercions chaleureusement !



Coca-Cola se met au format !

Présente dans la plupart des pays africains, la bouteille de Coca-Cola 60cl est arrivée au Gabon dans la hotte du Père Noël fin 2013. Des opérations ont donc été menées dans les points de vente pour présenter le nouveau format aux consommateurs.

Pour Noël 2013, Coca-Cola a présenté aux consommateurs gabonais la nouvelle bouteille en verre 60cl. Ce nouveau format, qui élargit la gamme Coca-Cola, permet aux consommateurs de disposer d'un plus large choix, mais également d'arrimer le Gabon aux autres pays africains où ce format existe déjà. Ainsi partout en Afrique, les amateurs de la plus célèbre boisson du monde peuvent retrouver leurs formats habituels et satisfaire pleinement leur soif de rafraîchissement.

Les opérations menées dans les points de vente ont permis d'attirer l'attention des consommateurs sur l'arrivée de ce nouveau format et de communiquer autour de son prix de vente homologué, fixé à 450 FCFA. Au total, 180 animations ont été proposées dans les points de vente Coca-Cola, sensibilisant pas moins de 3600 personnes. A chaque soif son Coca-Cola !



Libreville vibre pour la Champions League avec **33' EXPORT**

La plus prestigieuse compétition de clubs de football au monde a tenu les Librevillois en haleine dès le mois de Février : les points de vente 33' EXPORT ont en effet retransmis l'intégralité des matchs et proposé des animations hautes en couleurs aux aficionados du ballon rond !

A partir de la mi-Février, la trépidante Champions League opposant les meilleurs clubs européens a permis de mettre à l'honneur le supporter n°1 du Football : 33' EXPORT ! Les consommateurs ont ainsi pu vibrer football tout au long de la prestigieuse compétition, grâce à des animations proposées dans les différents points de vente 33' EXPORT à travers Libreville !



Du Garden Caffé à Louis jusqu'au Petit Colis à Owendo, les PDV 33' EXPORT ont accueilli les amateurs de football avec des promotions et des jeux concours : des consommations ont été offertes et de nombreux lots ont été mis en jeu, au plus grand bonheur des spectateurs qui se sont déplacés

en masse pour célébrer le ballon rond avec la fameuse marque de bière.

Une année riche en football, puisqu'après la Champions League, ce fut au tour de la Coupe du Monde FIFA BRESIL 2014 de faire vibrer les amateurs de football tout autour du globe, et bien sûr dans l'ensemble des points de vente 33' EXPORT !



La belle échappée de Castel Beer dans le cyclisme africain

Le cyclisme africain gagne ses galons au fil des grands rendez-vous internationaux, notamment lors de la Tropicale Amissa Bongo, première compétition du calendrier annuel. Cette année, c'est l'Erythréen Natnael Berhane qui a remporté la course.

Les efforts de la bière panafricaine Castel Beer pour la promotion du cyclisme africain ont cette année été récompensés ! Castel Beer sponsorise en effet depuis plusieurs années la meilleure équipe africaine sur la Tropicale Amissa Bongo, et la dernière édition de cette compétition internationale a consacré pour la première fois un cycliste africain ! C'est l'Erythréen Natnael Berhane qui a remporté cette course 2014, quatre ans après s'être révélé au Gabon lors de la Tropicale 2011. Il avait alors battu au sprint les coureurs professionnels lors de la dernière étape à Libreville. C'est chez Europcar qu'il a ensuite fait ses débuts professionnels et déjà acquis une grosse expérience. «C'est un vrai bonheur. J'avais du mal à croire qu'il était possible

de battre un coureur comme un si grand rival, ce qui fait une victoire.

Une belle victoire aussi pour Castel Beer qui promeut le cyclisme africain, et qui cette année encore a permis aux populations de mieux profiter de ce grand rendez-vous, grâce à des animations tout au long du parcours et des vélos distribués en dotations aux aficionados !

Luis Leon Sanchez qui a finalement, j'y suis arriveut dire que je commence à me place chez les pros ! », s'est réjoui le vainqueur.



L'eau pure des Hauts Plateaux fidèle aux pros du vélo !

Sponsor officielle de la compétition cycliste depuis la première édition en 2006, Andza a pris en charge le ravitaillement intégral des équipes sportives et d'encadrement pour cette 9e édition.

Vous voulez le secret des exploits réalisés sur la Tropicale Amissa Bongo ? C'est Andza, l'eau pure des hauts plateaux ! Fournisseur officiel d'eau depuis les débuts de la Tropicale, Andza a distribué cette année encore près de 5 000 bouteilles d'eau tout au long de la course. Naturellement riche en minéraux et reconnue pour ses vertus physiologiques, Andza est fière d'accompagner la Tropicale Amissa Bongo depuis la première édition en 2006, avec plus de 150 000 bouteilles distribuées sur les 8 éditions.



Une caravane Guinness pour la St Patrick 2014 !

Pour rompre avec la célébration VIP habituelle de la Saint Patrick, Guinness est partie cette année à la rencontre des populations de Libreville pour célébrer la plus irlandaise des fêtes le 15 mars dernier !

Pour célébrer la Saint Patrick, fête nationale de l'Irlande, pays d'origine d'Arthur Guinness, la plus « irish » des bières a organisé le 15 Mars dernier une grande caravane dans les quartiers de la capitale gabonaise.



« Cette année, nous avons voulu faire les choses autrement. Nous avons souhaité être plus proches de nos consommateurs afin d'honorer ce jour avec eux, mais aussi de pouvoir communiquer sur la Saint Patrick au plus grand nombre », explique Judicaël Ndzondo, Chef de Marché GUINNESS au Gabon.

Dès le début de l'après-midi, une caravane aux couleurs de GUINNESS a sillonné les artères de la ville d'Owendo jusque derrière l'Assemblée Nationale, en passant par le Carrefour Kanté à Ozangué, pour proposer des animations avec promotions sur les produits et faire gagner de nombreux lots.

Dans tous les quartiers de Libreville, cette caravane a enchanté les nombreux amateurs de Guinness, qui ont pu apprécier avec leur bière préférée tout l'art de célébrer « à l'irlandaise » !



Une course de Jet Ski « XXL » à Libreville



Libreville a accueilli pour la première fois le 22 Décembre une compétition de Jet Ski sur son front de mer, accompagné par le partenaire officiel des sensations fortes : XXL !

Après les prouesses aériennes et terrestres du Moto Show, c'est au tour des riders marins de faire leurs preuves dans la capitale gabonaise. La première course de Jet Ski du Gabon a été organisée le 22 Décembre dernier à Libreville, où vingt-deux pilotes ont concouru avec ardeur. Une mise en place impressionnante sur les plages du lycée Mba a permis aux amateurs de venir en masse au rendez-vous, sponsorisé par le partenaire n°1 des montées d'adrénaline : XXL !

C'est le jeune Thibault Laissi qui a brillamment remporté la compétition, et s'est vu remettre un chèque-cadeau équivalent à 1 an de boisson énergisante XXL ! « XXL est présente pour faire le plein d'énergie dans les disciplines à forte montée d'adrénaline », a expliqué Kathyna Mbaye, responsable de la marque au Gabon. Une belle opération qui offre une fois de plus aux amateurs de sensations fortes la plus belle des tribunes pour exercer leurs talents, et faire le plein d'énergie !



XXL, partenaire des champions Gabonais !

La boisson énergisante XXL, premier sponsor des sensations fortes, a accompagné le 27 Décembre dernier le Gala qui a opposé le Gabon et le Ghana au Prytanée Militaire.



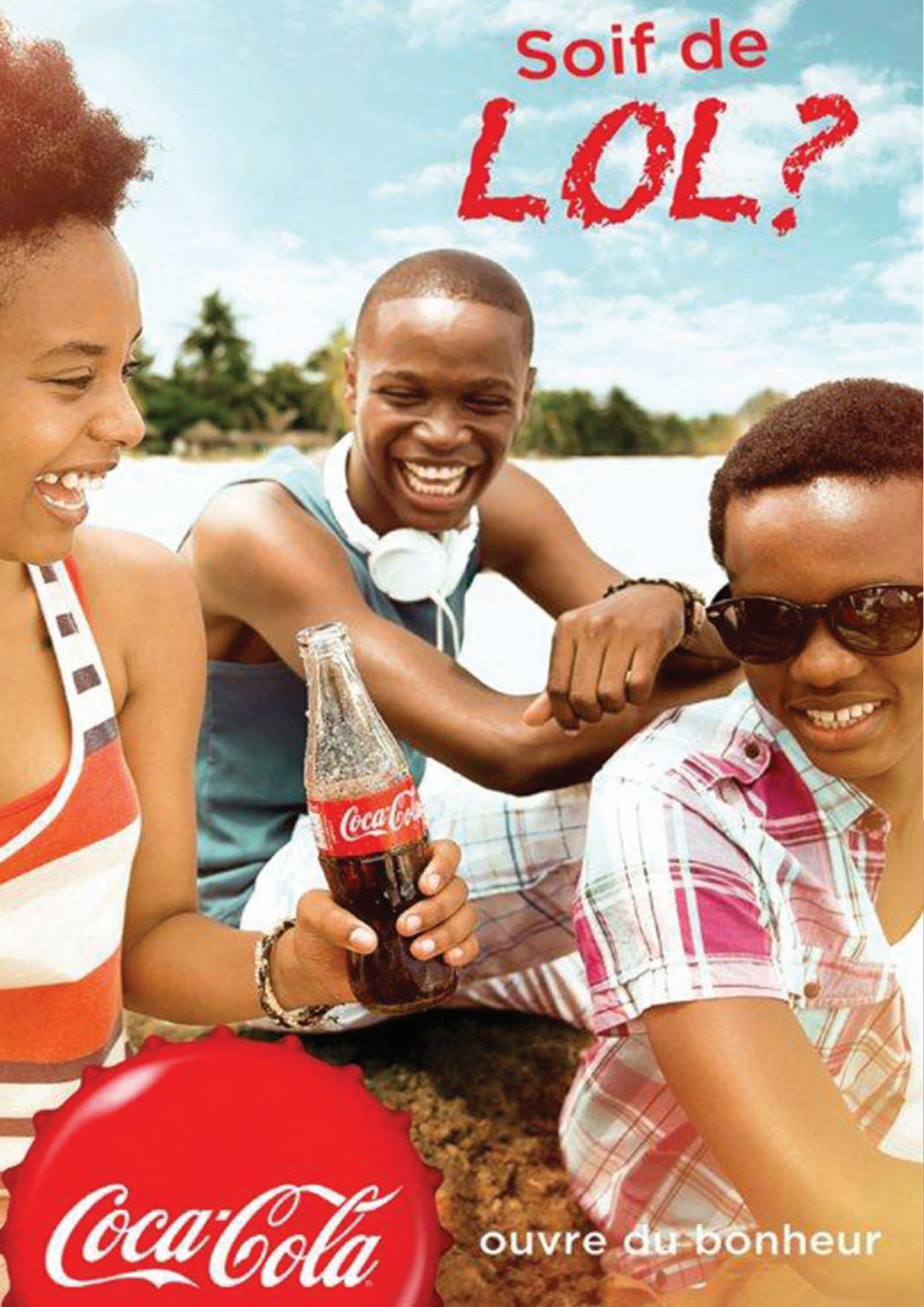
Les nombreux amateurs de boxe au Gabon ont pu faire le plein d'énergie le 27 Décembre dernier avec le gala qui a opposé le Gabon et le Ghana au Prytanée Militaire.

Organisé grâce à un partenariat entre la FEGABOXE, le Ministère des Sports et XXL, le gala a opposé Taylor MABICKA au ghanéen Prince Georges AKRONG. Alors que le palmarès du ghanéen inquiétait les commentateurs gabonais, c'est MABICKA qui a mené la danse sur le ring, et a même abrégé la partie en s'imposant au 7e round !

Plus de 1500 aficionados sont venus encourager et acclamer le champions Gabonais, qui a livré un match magnifique sur le ring. Encore un bel événement et un plein de sensations fortes pour XXL !



Soif de
LOL?



Coca-Cola

ouvre du bonheur



La Sobraga, vue de l'intérieur !



Installée au Gabon depuis 1966 avec sa première usine de Libreville, la Sobraga est parvenue en près d'un demi-siècle à relever tous les défis industriels qui se sont présentés à elle. Un des choix stratégiques qui a joué un rôle clé dans cette « success story » reste indéniablement le maillage industriel du territoire national à travers l'installation de quatre usines de production à l'intérieur du pays. Zoom sur les usines de Port-Gentil, Oyem, Mouila et Franceville.

Avec cinq usines réparties sur l'étendue du territoire national pour un marché d'1,5 millions d'habitants, le Gabon reste une vitrine industrielle « privilégiée » pour le Groupe Castel en Afrique. Ce choix stratégique a permis et permet encore aujourd'hui à toutes les couches de la population à travers le pays d'avoir accès à des boissons de qualité à un coût des plus accessibles.

Mises en place progressivement à la suite de celle de Libreville en 1966, les usines Sobraga de l'intérieur du pays sont rapidement devenues d'importants viviers pour l'emploi dans leur localité respective, et donc des moteurs de développement socio-économique dans ces zones souvent frappées de plein fouet par l'exode rural.

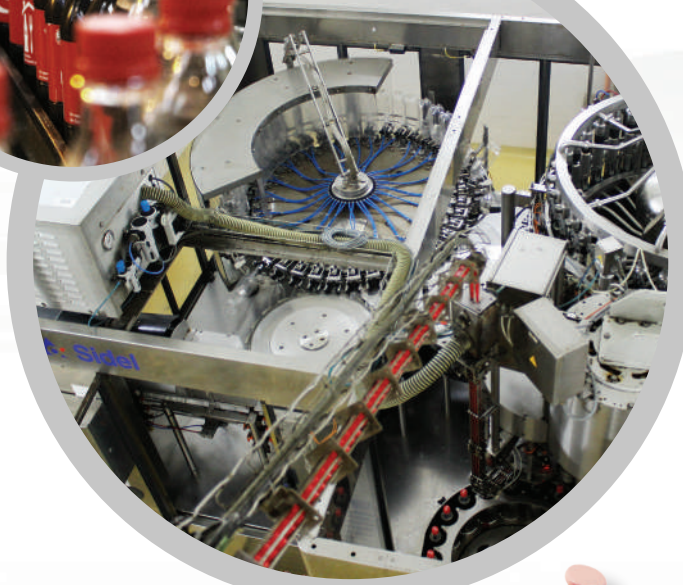
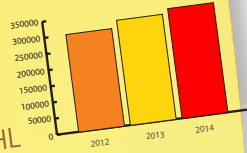
Des investissements conséquents sont réalisés chaque année sur ces sites de production afin de répondre aux besoins grandissants des populations, et de continuer à appuyer le développement socio-économique des provinces gabonaises.



Fiche technique

Date de création : 1973
Nombre de lignes de production :
 3 (1 ligne verre, 2 lignes PET)
Capacité de production :
 43 900 bouteilles / heure
Produits sur place : Régab, Castel, Beau-
 fort, 33 Export, Guinness, Booster, Fanta,
 Coca, Djino Cola, Djino Orange, Djino
 Ananas, Djino Citron, Djino Tonic, Djino
 Pamplemousse, Aning'Eau

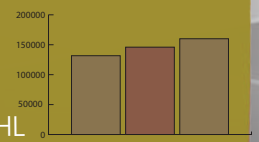
Volume 2012 : 300 906 HL
Volume 2013 : 313 818 HL
Prévisionnel 2014 : 338 660 HL



Fiche technique

Date de création : 1983
Nombre de lignes de production :
 1 (verre)
Capacité de production :
 25 000 bouteilles / heure
Produits sur place : Régab, Castel, Beau-
 fort, 33 Export, Djino Citron, Djino Orange,
 Djino Tonic, Djino Cola, Djino Ananas, Djino
 Pamplemousse.

Volume 2012 : 131 670 HL
Volume 2013 : 145 950 HL
Prévisionnel 2014 : 160 030 HL





Fiche technique

Date de création : 1977
Nombre de lignes de production : 1 (verre)
Capacité de production : 15 000 bouteilles / heure
Produits sur place : Régab, Castel, Beaufort, 33 Export, Djino Citron, Djino Orange, Djino Tonic, Djino Cola, Djino Ananas, Djino Pamplemousse.

Volume 2012 : 135 077 HL
Volume 2013 : 141 351 HL
Prévisionnel 2014 : 147 216 HL

Année	Volume (HL)
2012	135 077
2013	141 351
2014 (Prévisionnel)	147 216



Fiche technique

Date de création : 1971
Nombre de lignes de production : 1 (verre)
Capacité de production : 25 000 bouteilles / heure
Produits sur place : Régab, Castel, Beaufort, 33 Export, Booster, Djino Cola, Djino Orange, Djino Ananas, Djino Citron, Djino Tonic, Djino Pamplemousse, XXL.

Volume 2012 : 217 292 HL
Volume 2013 : 218 871 HL
Prévisionnel 2014 : 233 767 HL

Année	Volume (HL)
2012	217 292
2013	218 871
2014 (Prévisionnel)	233 767

La capitale économique gabonaise est le second vivier d'activité socio-économique, et également la seconde concentration démographique urbaine du pays après Libreville. La densité de l'activité de l'Ogooué Maritime a amené le groupe Castel à y installer très vite une usine de production dédiée. Un choix stratégique qui a porté ses fruits et qui permet aujourd'hui à l'usine de Port-Gentil d'afficher d'excellents résultats.

Philippe LEROY,
Directeur d'Exploitation
Sobraga Port-Gentil :

////////////////////////////////////

Pouvez-vous nous présenter votre parcours au sein du Groupe Castel ?

J'ai intégré le Groupe Castel en 2007 en tant qu'Assistant Marketing Afrique de l'Ouest. Ayant par la suite manifesté le souhait de travailler en filiale, le groupe m'a proposé un poste de Directeur Commercial et Marketing à Lubumbashi (RDC) chez BRASIMBA. J'y ai exercé durant 5 ans, avant de rejoindre la capitale économique gabonaise.

Quelles sont les problématiques spécifiques à notre activité dans votre province ?

D'un point de vue logistique, il demeure encore très difficile de développer des volumes hors POG car les villes aux alentours ne sont reliées que par la mer et peu d'opérateurs fiables opèrent vers ces destinations (Gamba, Omboué, etc.).

Nous sommes également confrontés aux congestions des interfaces portuaires qui compliquent souvent les approvisionnements depuis Libreville.

|| Le marché est très porteur et nous devons continuer à investir sur l'outil de production afin d'améliorer nos capacités de production.

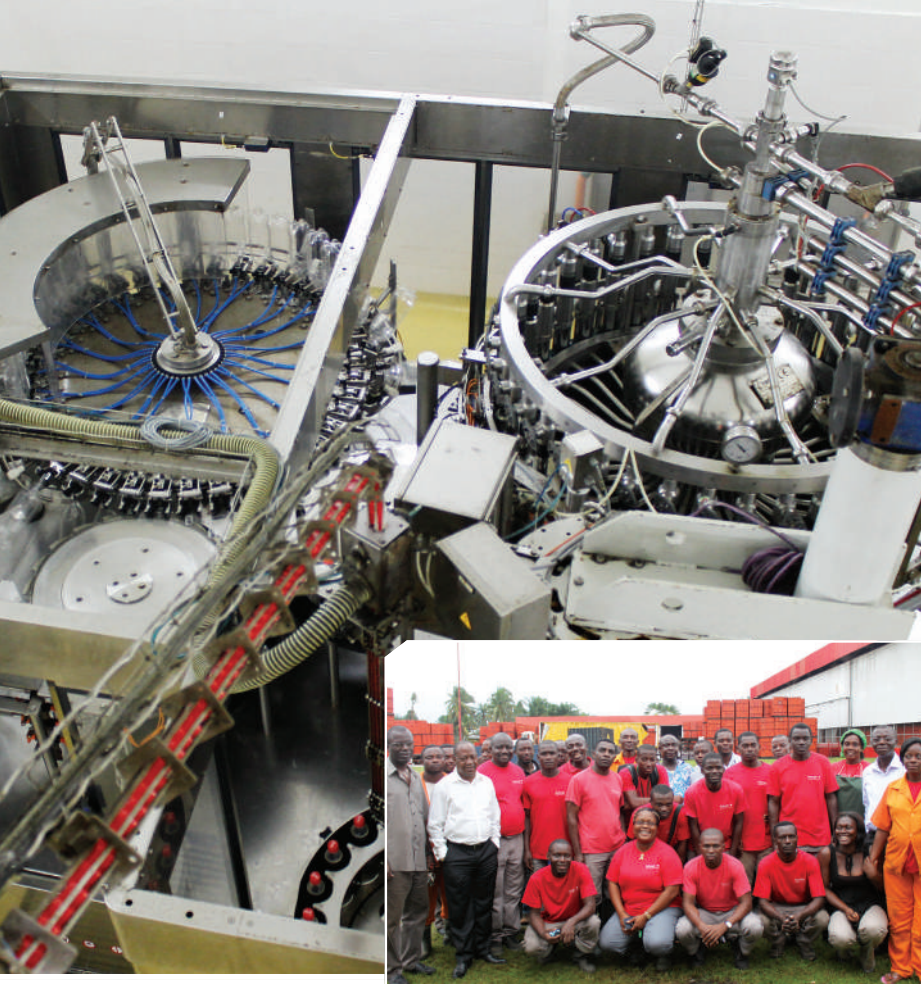
Enfin au niveau commercial, nous voyons apparaître certains concurrents provenant de pays limitrophes. Cette situation est le fait de nos ruptures récurrentes et de nos insuffisances sur certaines références.

Comment parvenez-vous à surmonter ces difficultés ?

Nous essayons d'être le plus organisé possible et de respecter des couvertures de stocks suffisantes. Nous rencontrons également de nouveaux opérateurs que nous testons sur certaines destinations.

Enfin, nous concentrons nos efforts sur l'amélioration de nos rendements ainsi que sur une meilleure distribution, de manière à éviter les ruptures sur le marché.





Comment envisagez-vous l'évolution de notre activité dans les années à venir sur le site dont vous avez la charge ?

Le marché est très porteur et nous devons continuer à investir sur l'outil de production afin d'améliorer nos capacités de production, et de continuer à proposer au plus grand nombre une large gamme de boissons de qualité.

Il faudra enfin renforcer nos liens avec nos clients afin d'impulser une professionnalisation de nos partenaires dans nos métiers, avec un matériel dédié et des process adaptés.



Zita Estelle KOUMBA,
Promoteur CHR Service Plus



Pouvez-vous nous raconter votre parcours au sein de la SOBRAGA ?

Je suis entrée à la Sobraga en 2000, au service commercial. J'ai commencé comme hôtesse, puis j'ai été promue agent commercial pour le segment Vin. Ensuite je suis passée Merchandiseur sur tous les produits et tous les circuits de distribution. Nous avons ainsi créé un service dédié aux Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) dont j'ai eu la charge.

A présent, depuis 2 ans, je m'occupe du Service Plus, destiné à faciliter et privilégier les Cafés Hôtels et Restaurants (CHR) en mettant à leur service un approvisionnement direct et un suivi personnalisé.

**Comment ont évolué vos conditions de travail depuis votre arrivée dans la société ?
 Quels sont les changements, les évolutions, que vous avez remarqués ?**

Aujourd'hui, afin de répondre à la demande croissante du marché, nous avons recruté des agents, nous sommes donc plus nombreux, et nous disposons également de plus de matériel.

Notre outil de production devient chaque année plus performant et plus avancé technologiquement, ce qui facilite le travail, et nous permet surtout de mieux satisfaire la demande sur une plus large gamme de produits.

Les formations se sont également multipliées, et nous permettent de mieux gérer nos outils, et d'améliorer nos performances.



Troisième centre socio-économique du pays après Libreville et Port-Gentil, la capitale du Haut-Ogooué (Sud-Est), Franceville, représente un enjeu important.

Le dynamisme de la région, dû notamment à la présence de plusieurs acteurs économiques importants (exploitation minière), a exigé l'installation d'un site de production dédié pour satisfaire les besoins, malgré l'existence d'une voie ferrée reliant Libreville.

Damien HOUSEZ,
Directeur d'Exploitation
Sobraga Franceville et Léconi :

////////////////////////////////////

Pouvez-vous nous raconter votre parcours au sein de la SOBRAGA ?

« Ingénieur-brasseur de formation, j'ai intégré le groupe Castel il y a quatre ans. Après une mise à l'essai de 6 mois en Guinée Equatoriale, j'ai exercé deux ans en qualité de Directeur Technique Adjoint aux Brasseries du Tchad, traitant des aspects Process et Qualité. J'ai ensuite rejoint la Centrafrique durant un an comme Directeur Technique à Bangui, avant d'être nommé récemment Directeur d'exploitation dans le Haut-Ogooué pour gérer les sites de Franceville et Léconi (Soboleco).

Quelles sont les problématiques spécifiques à notre activité dans votre province ?

Notre province a bénéficié d'une demande croissante ces trois dernières années sur la bière et les boissons gazeuses, notamment en PET et boîtes.

Par ailleurs, nos grossistes sont pour certains établis dans les localités environnantes telles que Koulamoutou, Lastourville, Moanda, Okondja et Léconi. Mais le réseau routier assez développé de la province nous facilite la distribution.

En revanche, la logistique pour acheminer les produits et matières premières depuis Libreville est une activité à suivre de près, notamment avec les perturbations récurrentes sur le rail.

|| Nous allons continuer à monter notre capacité de production, en s'appuyant sur les talents de notre équipe.

Comment parvenez-vous à surmonter ces difficultés ?

Nous nous appuyons sur nos partenaires en logistique qui sont SDV et Transform, et naturellement sur l'équipe du Quai d'Owendo avec qui nous sommes en relation quotidiennement. Nous cherchons à mettre de la disponibilité sur une gamme la plus complète possible, en optimisant la gestion des emballages et la planification des productions.



Comment envisagez-vous l'évolution de notre activité dans les années à venir sur le site dont vous avez la charge ?

Le Haut-Ogooué affiche un potentiel de croissance assurée pour quelques années. Nous allons continuer à monter notre capacité de production, en s'appuyant sur les talents de notre équipe. Celle-ci est expérimentée, motivée, et fait preuve d'un bon esprit d'équipe. Nous allons tirer profit des investissements récents à l'embouteillage ainsi que de la capacité de notre nouvelle salle à brasser pour réaliser nos objectifs ».



Jean Steve OBAKA,
Superviseur Mécanique Sobraga Franceville :

////////////////////////////////////

Pouvez -vous nous raconter votre parcours au sein de la SOBRAGA ?

J'ai été embauché le 05 Novembre 1990 après deux stages de perfectionnement successifs. Après mon CAP option mécanique automobile, j'ai directement intégré le monde du travail à la Sobraga Franceville. J'ai appris les réalités du travail sur le terrain, et avec 24 ans d'ancienneté aujourd'hui, je suis superviseur mécanique aux services généraux à Franceville.

Comment ont évolué vos conditions de travail depuis votre arrivée dans la société ?

A mon embauche en 1990, l'outil de production était obsolète et archaïque, le personnel vieillissant avec des compétences réduites, ce qui entraînait des difficultés de production. Nos journées de travail étaient longues et pénibles. Produire pendant 3 heures en continu était du domaine de l'extraordinaire. Il fallait parfois recourir à Libreville pour une éventuelle aide matérielle ou de main d'œuvre. Mais au fur et mesure que la classe ouvrière rajeunissait, nous avons commencé à avoir un suivi technique et une certaine autonomie.

Aujourd'hui, le site de Franceville a subi une cure de jouvence, l'équipe s'est agrandie et notre outil de production a été renouvelé, ce qui augure un avenir meilleur pour les futures générations.



Le chef-lieu de l'immense région Nord du pays, Oyem, a été la quatrième ville gabonaise à être dotée d'un site de production en 1977. Les proches frontières du Cameroun et de la Guinée Equatoriale sont en même temps la force et la faiblesse du potentiel de cette usine. Une force car cette zone d'échange génère une activité socio-économique palpable, mais aussi une faiblesse car de nombreux produits concurrents pénètrent encore de manière informelle sur le territoire gabonais depuis les pays voisins. Un enjeu de taille, relevé avec force mérite par le site d'Oyem depuis plus de trois décennies et demi.

Hans ZINZEN,
Directeur d'Exploitation
Sobraga Oyem :

////////////////////////////////////

Pouvez-vous nous présenter votre parcours au sein du Groupe Castel ?

J'ai été recruté à Libreville en avril 2010 et affecté en qualité de Directeur Financier en Guinée Equatoriale, à la SOEGUIBE. Après 3 années de services, j'ai obtenu en Mai 2013 ma mutation pour l'exploitation d'Oyem, dans le Nord du Gabon, où j'exerce jusqu'aujourd'hui en qualité de Directeur d'Exploitation.

Quelles sont les problématiques spécifiques à notre activité dans votre province ?

Notre principal souci dans la province est lié à la concurrence de produits en provenance de Guinée Equatoriale et du Cameroun. Nous rencontrons également des difficultés à trouver des sous-traitants de qualité pour nos travaux à l'usine.

|| Sobraga bénéficie d'une très bonne image dans la province, et nous souhaitons continuer sur cette lancée pour demeurer une entreprise citoyenne.

Comment parvenez-vous à surmonter ces difficultés ?

La réponse au commerce informel se décline d'une certaine manière en quatre volets importants, qui sont les suivants : Eviter les ruptures de produits Sobraga, proposer des produits de qualité, avoir une présence commerciale forte, établir de solides relations avec les grossistes et les points de vente partenaires.

OYEM

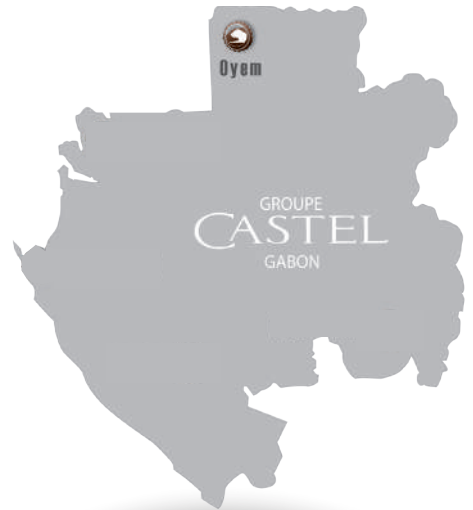




Comment envisagez-vous l'évolution de notre activité dans les années à venir sur le site dont vous avez la charge ?

Avec une croissance moyenne de 5% par an depuis quelques années, nous continuerons d'investir pour augmenter notre capacité, tout en maintenant la qualité et la productivité.

Sobraga bénéficie d'une très bonne image dans la province, et nous souhaitons continuer sur cette lancée pour demeurer une entreprise citoyenne, pourvoyeuse d'emplois attractifs, proposant à tous des produits variés et de qualité.



**Justin MINTSA,
Siropier et Secrétaire général
du syndicat à Sobraga Oyem :**



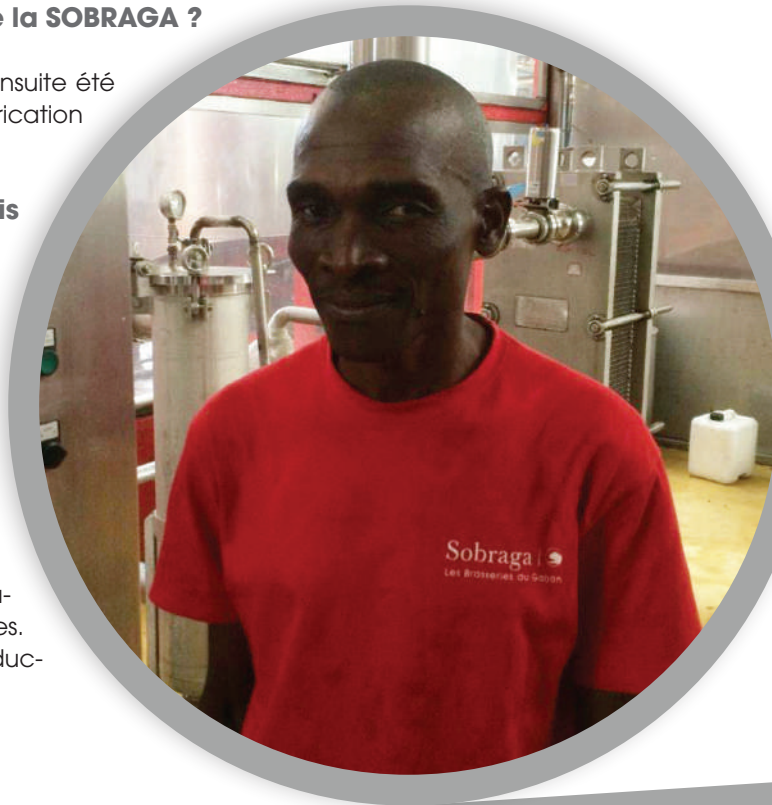
Pouvez -vous nous raconter votre parcours au sein de la SOBRAGA ?

J'ai été embauché en 1992 en qualité de manœuvre. J'ai ensuite été promu mireur puis palettiseur. J'ai enfin été affecté à la fabrication comme siropier en 2003, métier que j'exerce jusqu'à ce jour.

Comment ont évolué vos conditions de travail depuis votre arrivée dans la société ?

Nous avons constaté de nombreuses avancées dans nos conditions de travail, notamment grâce à la mécanisation des tâches. A la siroperie par exemple, avec l'installation d'une pompe pour le déversement des extraits dans les congés. Auparavant, cette tâche devait être réalisée manuellement, et nécessitait que nous portions des seaux sur une échelle, ce qui comportait une forte pénibilité.

Au niveau de la soutireuse également, qui était auparavant mécanique, mais est aujourd'hui devenue fortement automatisée, notamment avec le versement automatique des capsules. Les investissements réalisés pour moderniser notre outil de production ont considérablement facilité nos tâches.



Dernière-née des usines Sobraga au Gabon, la filiale de Mouila, a été créée en 1983. Elle a permis à la Sobraga de satisfaire une demande croissante dans le Sud pays, alors encore très enclavé par un réseau routier peu développé à l'époque. Les récents et importants aménagements routiers offrent aujourd'hui de belles perspectives de développement dans la région, et donc un nouveau potentiel de croissance pour le site de Mouila.

Albert WEBER,
Directeur d'exploitation
pour Sobraga Mouila :

Pouvez-vous nous présenter votre parcours au sein du Groupe Castel ?

« Je suis arrivé au sein du Groupe Castel en Avril 2004 en qualité de directeur d'exploitation pour l'usine de MOUILA, où j'exerce encore aujourd'hui par intérim.

Quelles sont les problématiques spécifiques à notre activité dans votre province ?

Nous rencontrons principalement des problèmes d'approvisionnement en eau et électricité, ce qui pénalise encore beaucoup notre rythme de production. Par ailleurs, nous rencontrons également des problèmes de transports en raison du mauvais état du réseau routier dans la région, ce qui représente une contrainte importante pour nos clients.

|| l'axe Lambaréné – Mouila est désormais goudronné et nous permet d'améliorer notre accessibilité pour de nombreux clients.

Comment parvenez-vous à surmonter ces difficultés ?

Nous sommes actuellement en phase terminale de construction de la nouvelle ligne de fabrication et de production, avec du matériel de pointe de dernière technologie et des équipements qui vont nous rendre plus autonome.

Concernant les problèmes routiers, des travaux sont en cours sur les parties les plus détériorées de la province, notamment l'axe Ndendé – Mayumba, qui va désenclaver une zone d'activité importante. En revanche, l'axe Lambaréné – Mouila est désormais goudronné et nous permet d'améliorer notre accessibilité pour de nombreux clients.



Le directeur d'exploitation, Albert Weber, et le directeur d'usine, Clément Mensah



Comment envisagez-vous l'évolution de notre activité dans les années à venir sur le site dont vous avez la charge ?

L'évolution de l'activité sur le site de Mouila a de très belles perspectives. Nous avons déjà récupéré des clients qui viennent d'autres provinces que les deux que nous servions jusqu'alors, et cela devrait aller en progressant. Cette situation est principalement due à l'amélioration de nos capacités de production, que nous passons actuellement à 25 000 bouteilles / heure, et qui nous permet d'assurer une meilleure disponibilité des produits sur un plus grand nombre de formats ».



**Dieudonné MAYOMBO,
Agent Fabrication à Sobraga Mouila**



Pouvez -vous nous raconter votre parcours au sein de la SOBRAGA ?

« Je suis employé a Sobraga Mouila depuis le 1er Juin 1995 en qualité d'Agent Fabrication- Brassage, fonctions que j'occupe jusqu'à ce jour.

Comment ont évolué vos conditions de travail depuis votre arrivée dans la société ?

Mes fonctions requièrent de la discipline et de la rigueur, ainsi qu'une capacité d'organisation et un bon esprit d'équipe. Une partie du réseau routier devenant très bon au fil des années, nous avons pu faire progresser nos ventes de façon significative.

Il est vrai qu'alors, notre ancienne ligne de production a commencé à s'essouffler, mais cela n'est plus d'actualité puisque nous venons de mettre en place la nouvelle ligne qui nous permet d'alimenter généreusement le marché dans des conditions de travail optimales.

Les avantages sociaux sont nombreux dans notre société. Nous bénéficions d'un travail décent sans précarité de l'emploi, de bonnes conditions d'hygiène et de sécurité, ou encore une couverture sociale pour nous et notre famille, ce qui est très important à mes yeux ».





Du nouveau chez Soboleco !

L'usine d'embouteillage de l'eau minérale naturelle ANDZA, l'eau pure des hauts plateaux, a accueilli une nouvelle ligne d'embouteillage, qui lui permet d'augmenter ses capacités, mais aussi de produire un nouveau format dans la gamme Andza : la bouteille 33cl !

L'eau préférée des Gabonais est désormais disponible en format 33cl ! Le site de Léconi, dans le Haut Ogooué, où est embouteillée l'eau minérale naturelle Andza, a été doté d'une nouvelle ligne d'embouteillage en début d'année.

Une acquisition qui permet à l'usine de doubler ses capacités de production en passant de 6 000 bouteilles / heure à 12 000 bouteilles / heure, mais surtout de produire le nouveau format de la gamme Andza : la bouteille 33cl ! Mise en service depuis le début de l'année, la nouvelle ligne a permis de mettre sur le marché dès le mois d'Avril les bouteilles 33cl, idéales pour les petites soifs !

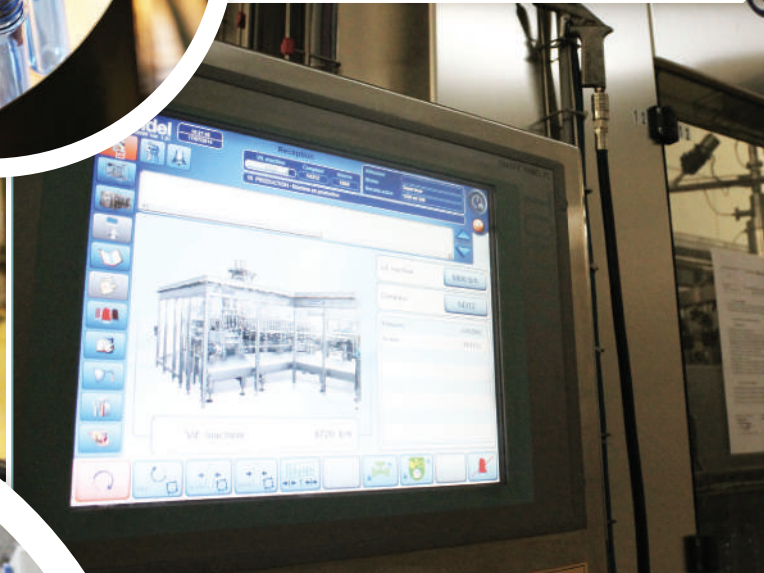
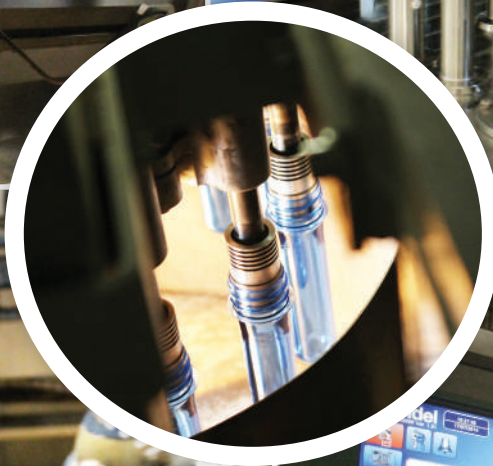
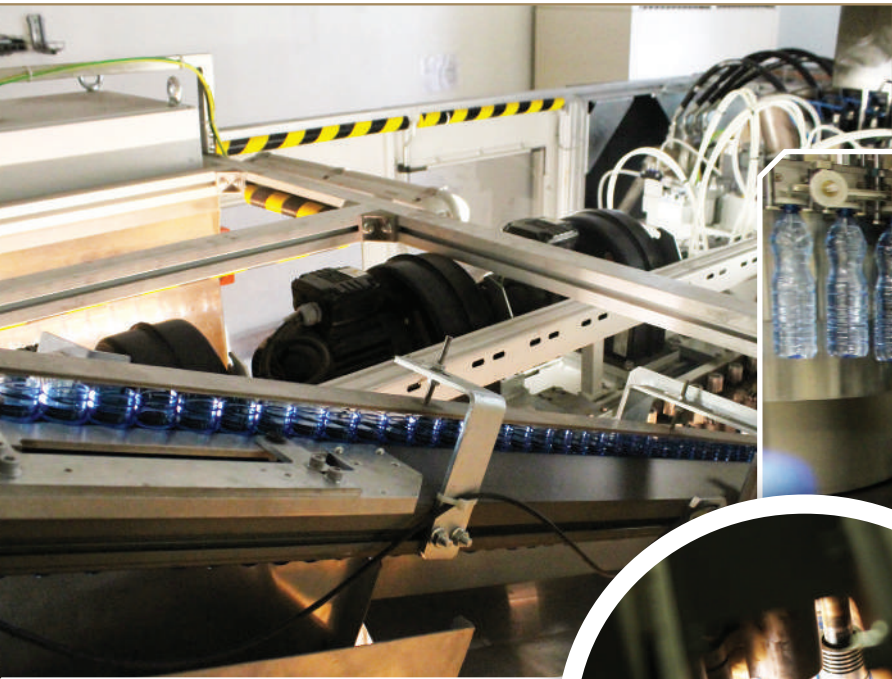
Parallèlement, pour améliorer les capacités de stockages et les cadences de chargement, une extension des magasins de stockage et une nouvelle dalle de chargement ont été réalisées, ce qui permettra d'optimiser la disponibilité du produit sur l'ensemble du territoire national.





Josephine Oyane dirige l'usine SOBOLECO de Léconi depuis 2013 et a piloté avec succès la mise en oeuvre des récents investissements. Son expérience à la Direction Qualité du groupe à Libreville permet d'assurer un process de contrôle optimal sur l'eau Andza.





La nouvelle ligne d'emouteillage porte la capacité de production à 12 000 bouteilles/heure. De technologie moderne, ces équipements permettent également de rendre toujours plus performant le processus de contrôle qualité.



Désormais, Andza propose trois formats différents pour répondre à tous les besoins. La nouvelle bouteille 33cl rencontre déjà un franc succès auprès des consommateurs !



L'usine SOBOLECO de Léconi génère 73 emplois directs et une activité économique importante dans la région pour l'acheminement de l'eau Andza aux quatre coins du pays.



Les Vins et la Cuisine

Avec ce chapitre, nous abordons un domaine délicat, car l'accord des vins et des mets, bien qu'obéissant à certaines règles de base, est bien souvent empreint de subjectivité et est affaire de goût personnel, voire de mode.

Par exemple, n'a-t-on pas longtemps considéré qu'un poisson devait être accompagné d'un vin blanc sec ? Or, depuis plusieurs années, sous l'influence de quelques jeunes chefs de cuisine relayés par des chroniqueurs gastronomiques, il n'est plus « interdit » de marier poisson et vin rouge. De la même façon, les influences et traditions culturelles en matière de cuisine génèrent des comportements différents selon les régions de France.

C'est pourquoi, il est tout à fait présomptueux et inutile, au nom d'une quelconque orthodoxie ou idéologie gastronomique, de présenter des tableaux de correspondance rigides mariant tel plat et tel vin. Nous allons donc tout d'abord rappeler quelques règles générales et suggérer des accords entre les grandes catégories de mets et les vins, sachant qu'il n'y a là aucune vérité intangible, mais seulement quelques indications et conseils.

Quelques règles générales sur l'accord des vins et des mets

Tout d'abord, rappelons ici quelques règles de base concernant l'ordre de service des vins en eux-mêmes, sachant que le vin servi ne doit jamais faire regretter le précédent.

- Un vin blanc précède un vin rouge
- Un vin sec précède un vin moelleux
- Un vin léger précède un vin corsé
- Un vin simple précède un vin complexe
- Un vin jeune précède un vin vieux

Ensuite, quelques conseils de bon sens peuvent vous guider dans le choix des vins. En effet, c'est généralement à partir du menu que l'on choisit les vins et non l'inverse :

- A cuisine simple, vin simple
- A repas simple, vin unique
- A plat léger, vin léger
- A mets gras, vins frais
- A plat corsé, vin puissant

- A plat régional, vin régional
- A grande cuisine, grand vin

Enfin, il existe certains plats ou préparations qui dénaturent le goût du vin. Ainsi, il est préférable de s'abstenir sur les plats fort épicés, anchois, ail, fromages crémeux très forts, vinaigrettes, desserts très sucrés et glaces. où alors boire de l'eau.

Quels vins choisir pour accorder au mieux les plats proposés ?

C'est une question qui revient de façon récurrente quand nous décidons d'inviter des amis à partager notre table.

Je vous propose dans ce numéro et dans les suivants quelques conseils d'accords, vins/plats cuisinés.



Réponse

à la question de la Capsule n° 13

La Syrah.



Question de ce numéro :
Quel est le nom du nouveau produit SOVINGAB à base de vin et d'arôme cola ?

Dicton du mois :
Le vin donne du courage aux timides, du verbe aux taciturnes, de l'esprit à tous ;

CHÂTEAU GUILLON

GRAVES

2010



La loi des séries est respectée. Après un 2008 flamboyant, un 2009 exceptionnel, voici un millésime 2010 de toute beauté ! La nature a réellement bien fait les choses cette année. La région girondine a enregistré l'une des années les plus sèches de son histoire permettant de pousser les maturités aussi longtemps que nécessaires. Les nuits fraîches de l'arrière saison ont permis de maintenir de bonnes acidités dans les raisins.

Enfin, les vents qui soufflèrent depuis l'Est ont contribué à maintenir un très bon état sanitaire en séchant les grappes.

Ce millésime se caractérise par une très belle concentration, du fruit, de la fraîcheur malgré des degrés élevés. L'importante acidité et la qualité exceptionnelle des tanins maintiennent un équilibre parfait qui fera de ce 2010 un très grand millésime de garde.

L'AVIS DU SOMMELIER :

Le millésime 2010 présente une belle robe pourpre. Le nez est marqué par des notes de baies noires et de cacao. En bouche, ce cru affirme son tempérament. Les tanins construisent une structure dense, élégante et minérale. L'ensemble présente un équilibre tout en fraîcheur mettant en valeur des arômes de fruits rouges et de cassis bien mûrs. La finale est la manifestation gourmande d'un vin de grand terroir !

ACCORD METS/ VIN : Galantine de volailles aux morilles, filet mignon de porc, veau, belle pièce de boeuf, plats en sauces, fromages affinés.

CONSERVATION : A boire dès aujourd'hui ou à attendre en cave, à plat, à l'abri de la lumière pendant 6 à 10 ans.

SERVICE : à 17° après 1h30 heures d'aération.

TECHNIQUE :

Surface : 89 ha

Densité : 9 000 pieds/hectare


Terroir : sables et grosses graves

Rendement : 40 hectolitres/hectare

Assemblage : 60 % Cabernet Sauvignon,
40 % Merlot



Supporter N°1 du Football

 Find us on
Facebook



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTE. A CONSOMMER AVEC MODERATION.



- Quantité : 4 personnes
- Préparation : 30 min
- Cuisson : 4h

Bourguignon à la Cow-Boy



- 600g de bœuf bourguignon
- 150g de tranches de lard fumé
- 250g de champignons de Paris
- 250g de carottes
- 250g d'oignons
- 1 brin de romarin
- 60cl de Coca-Cola
- 1 c. à s. de moutarde forte
- 4 clous de girofle
- 10g de beurre+2 c. à s. d'huile d'olive
- 10g de farine
- Sel et poivre du moulin

1. Faites revenir longuement les oignons grossièrement émincés avec le lard coupé en tronçons, sans ajouter de matière grasse. S'ils colorent trop vite, ajoutez un peu

d'eau et laissez évaporer. Ajoutez ensuite les carottes taillées en rondelles et laissez légèrement fondre. Réservez.

2. A la place, faites revenir la viande coupée en gros cube dans le beurre et 1 c. à s. d'huile. Laissez vraiment bien dorer de tous les côtés. Saupoudrez ensuite de farine, mélangez et faites cuire 2 min. Incorporez les carottes et les oignons, la moutarde, le romarin et les clous de girofle pilés. Salez, poivrez et versez le Coca-Cola.
3. Portez à ébullition, puis couvrez et laissez mijoter 3 h en remuant régulièrement. Faites revenir les champignons émincés dans l'huile restante. Ajoutez-les au bourguignon et poursuivez la cuisson 10 min. Servez avec des tagliatelles.

Tartare Fraise-Orange et Granité

- 420 g de fraises
- 4 oranges
- 1 zeste de citron non traité
- 1 gousse de vanille
- 50 g de sucre en poudre
- 20 g de sucre glace
- 35 cl d'ORANGINA

- Quantité : 4 personnes
- Préparation : 15 min
- Réfrigération : 2 h
- Cuisson : 15 min



Portez à ébullition 5 cl d'ORANGINA et 10 g de sucre en poudre, puis laissez frémir 3 min. Laissez refroidir. Incorporez 15 cl d'ORANGINA et mettez au congélateur. Avec les dents d'une fourchette, grattez toutes les heures pendant 4h pour former les petits cristaux de granité.

Mixez 120g de fraises avec le sucre glace et 5cl d'ORANGINA. Faites mariner 300 g de fraises en coupées en dés dans ce coulis pendant 2h au réfrigérateur.

Pelez les oranges vif et prélevez les suprêmes. Pressez les peaux restantes pour en récupérer le jus. Portez à ébullition 10 cl d'ORANGINA avec 40 g de sucre en poudre, le zeste de citron et les graines de la gousse de vanille, puis laissez cuire 5 min à feu doux. Laissez tiédir, puis incorporez aux suprêmes et au jus d'orange. Réfrigérez 2 h.

Répartissez dans les verres la moitié des fraises avec 2 c. à c. de leur coulis, recouvrez d'une couche de sucre d'orange, ajoutez 2c. à c. de sirop vanillé, puis une couche de fraises égouttées. Dressez dessus le granité ORANGINA et servez aussitôt.



La fête du personnel, grandeur nature !

Le 17 Janvier dernier, toute la grande famille Sobraga était réunie au Jardin Botanique à Libreville pour communier, comme l'exige le rituel annuel !

La grande tente du Jardin Botanique de Libreville a brillé aux couleurs de la Sobraga le 17 Janvier dernier, avec la célébration de la traditionnelle fête du personnel ! Une cérémonie particulière cette année, puisque pour rattraper l'absence de fête l'an dernier à Libreville, les employés ont été invités à convier leurs conjoints ! Ce sont donc près de 2 000 personnes qui ont partagé sous la grand tente un beau repas, quelques verres et de bons mots.

Comme à l'accoutumée, de nombreux cadeaux ont remportés par les employés tout au long de la soirée, notamment un TERIOS 4x4 et un L200 pick-up gagnés par deux de nos techniciens.

Ce fut également l'occasion pour le management général de faire le point sur l'exercice écoulé et de tracer le cap pour l'année engagée.





NOM	PRENOM	FONCTION	DATE DE RECRUTEMENT
MARTIN	Vanessa Leslie	CONTRÔLEUR DE GESTION	17/02/14
MAYOMBO	Laurent	DÉPALETTISEUR	01/01/14
OYE MVO	Gilbert	ELECTRICIEN	01/01/14
IBINDA EVIONGA	Stevie	MEUNIER	01/01/14
MOUNDZEIHO	Herman	AIDE SIROPIER	01/01/14
MAMFOUMBI NZOUGHE	Estime	AIDE SIROPIER	15/01/14
INIGOUNT	Yowane	AIDE SIROPIER	01/02/14
MASSOUVA	Ghislain	OPERATEUR MACHINE	01/02/14
OSSIMA	Florent	CONDUCTEUR MACHINE	01/02/14
MBINGOU	Armel Davy	OPERATEUR MACHINE	01/02/14
MBERAKOUMOU LENGOMA	Sensilet Christopher	MEUNIER	10/03/14
NGOKAMA YOYO	Joël	MEUNIER	10/03/14
MBOUMBA	Ghislain	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
EDZANG ENEME	Armand Thierry	CARISTE	01/01/14
MOUNGUENGUI NGOMA	Aimar	MAGASINIER	10/01/14
LOUPHILOU MAVOUNGOU	Victorien Aymerie	MAGASINIER	13/01/14
GUIKABANGA DITONGA	Donald Polyvalent	LABORATOIRE	17/02/14
IDJONGO PADONOU	Achille	SUPERVISEUR QHSE	01/02/14
BONGO-A-N'DZEYI	Loïc Venance	LABORANTIN	17/02/14
ALKE BAKARI	Celestin	CARISTE	01/02/14
IBINGA-OTOUNGA	Fabrice-Roland	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
INDJENDJET GONDJOUT OBAME N	Kenny Steeve	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
BITEGHE-BI-EVOUNG	Romarc	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
BICHOUKOU	Christ Auriol	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
MOUNGUENGUI MOUNGUENGUI	Anouchka	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
MVOMORO	Simon Téléphore	OPERATEUR MACHINE	20/02/14
OTEMBE	Aristide	MECANICIEN QUALIFIE	20/02/14
LENDOYE AGNOSSI	Amaury	ELECTRICIEN QUALIFIE	20/02/14
MBADINGA MBADINGA	Harmand Kelly	NETTOYEUR	10/03/14
MADOUMA DIVAKOU	Idriss	NETTOYEUR	10/03/14
MALEMBA	Diel Herman	NETTOYEUR	10/03/14
OVONO BEYEME		NETTOYEUR	10/03/14
MOUKAGNI MABIALA	Guauthier	NETTOYEUR	10/03/14
JOUMAS	Loïc Richard	NETTOYEUR	10/03/14
NTOUTOUME BEKALE	Gilles Eric	NETTOYEUR	10/03/14
BOUSSENGUI NZOUNDU	Marsien	NETTOYEUR	10/03/14
TSAMBA	Fritine	NETTOYEUR	10/03/14
MOULOUNGUI	Stauder Denis	CARISTE	10/03/14
NGOUNI YAKAMAMBOU	Delfry	NETTOYEUR	10/03/14
PAMBA KOUMBA	Aymes Stéphane	NETTOYEUR	10/03/14
FAYONG BEKAPE	Saturnin	NETTOYEUR	10/03/14
DIAMIKOYE	Bienvenue	NETTOYEUR	10/03/14
BILOLA N'DOUNGOU	Yvan Collin	NETTOYEUR	10/03/14
EVOUNA MVE NGUEMA	Ulrich Morel	NETTOYEUR	10/03/14

NOM	PRENOM	FONCTION	DATE DE RECRUTEMENT
NFONO MVONO	Périne	NETTOYEUR	10/03/14
ASSENGONE BEKALE	Cécile Sidonie	NETTOYEUR	10/03/14
NDONG	Freddy	NETTOYEUR	10/03/14
MOUANDZA INOUNOU	Sylvia	NETTOYEUR	10/03/14
ANGONE OBAME	Pierrette	NETTOYEUR	10/03/14
ANGUE NDONG	DONALD	CARISTE	10/03/14
IBOUANGA DIGONDI	Papy Junior	NETTOYEUR	10/03/14
MINTOGO MBA	Daniel	NETTOYEUR	10/03/14
EKOGA MBELE	Jeff Marcel	NETTOYEUR	10/03/14
MWABA	Toussaint	NETTOYEUR	10/03/14
NTOUTOUME MBA	Saint Claire	NETTOYEUR	10/03/14
MENGARA AMVENE	Joël	NETTOYEUR	10/03/14
BEKALE MEYO	Boris Pacôme	NETTOYEUR	10/03/2014
OKOUMBI	François	NETTOYEUR	10/03/14
NGALI	Brice Ghislain	NETTOYEUR	10/03/14
TSINDI	Gabriel	NETTOYEUR	10/03/14
MEMBE BIKOUKOUS	Raymonde	NETTOYEUR	10/03/14
BIYE EKORO	Priscilla	NETTOYEUR	10/03/14
ANDONG OBIANG	Iliette	NETTOYEUR	10/03/14
MENDOME	Mac Kenneth Ch	NETTOYEUR	10/03/14
DOUMY MOUTOU	Delric Naylor	NETTOYEUR	10/03/2014
NGUEMA MBA	Joël Alfred	NETTOYEUR	10/03/14
BIKENE	Arlette Mariama	NETTOYEUR	10/03/14
DJIEMBI DJIEMBI	Armand	NETTOYEUR	10/03/14

Nouveaux arrivants

NOM	PRENOM
ASSOUMOU	Charles
OBIANG NDOUTOUMOU	Henri Blaise
OSSOMANE NDONG	Jasmine Sandrine
DJAMBOLIBE DURAZZO	Claude Alain
ONOUNGA	Kelly
MOUNGUENGUI MAYAGUI	Louis Berenger
NDAMBO MBATCHY	Romaric
BICKOCKO	Diathel Fresney
MAROGA MIDIANZOU	Serge Chester
BOUASSA	Clark
NGONDO	Pierre
NGUEMA EDZANG	Fabrice
MILONGOU	Dany Marjorie
NZOGHE NTOUTOUME	Joahne Karl
NGUELE NDZENGUE	Yves
DEEMIN NGAKA	Jean Eric
NZIENGUI	Olivier Rodrigue

Naissances



Bébé ZIZAT OGOULA Nicolas, né le 28 janvier 2013 fils de OGOULA ZIZAT Kevin (Service Approvisionnements Sobraga Libreville).



Bébé NZANG BIVEGHE Arisma né le 07 août 2013 de BIVEGHE BEKALE Aristide (Service Embouteillage Libreville)



Bébé BIDAN MBOULOU Morelle, Née le 09/04/14 de MBOULOU BITEGUE Mauny (agent Quai Sobraga Libreville)

Décès

Une pensée pieuse pour nos collègues Monsieur ASSOUME Charles, agent comptable à Sobraga Oyem, décédé le 1er février 2014, et Monsieur OBAME NZUE Thierry Fiacre, agent opérateur machine à SOBRAGA LIBREVILLE, décédé le jeudi 05 juin 2014.



La petite dernière
est arrivée!!!

NOUVEAU
FORMAT
33 cl
225F cfa

33cl

1,5l



50cl



Eau pure
des hauts plateaux



Trouvez le parfum

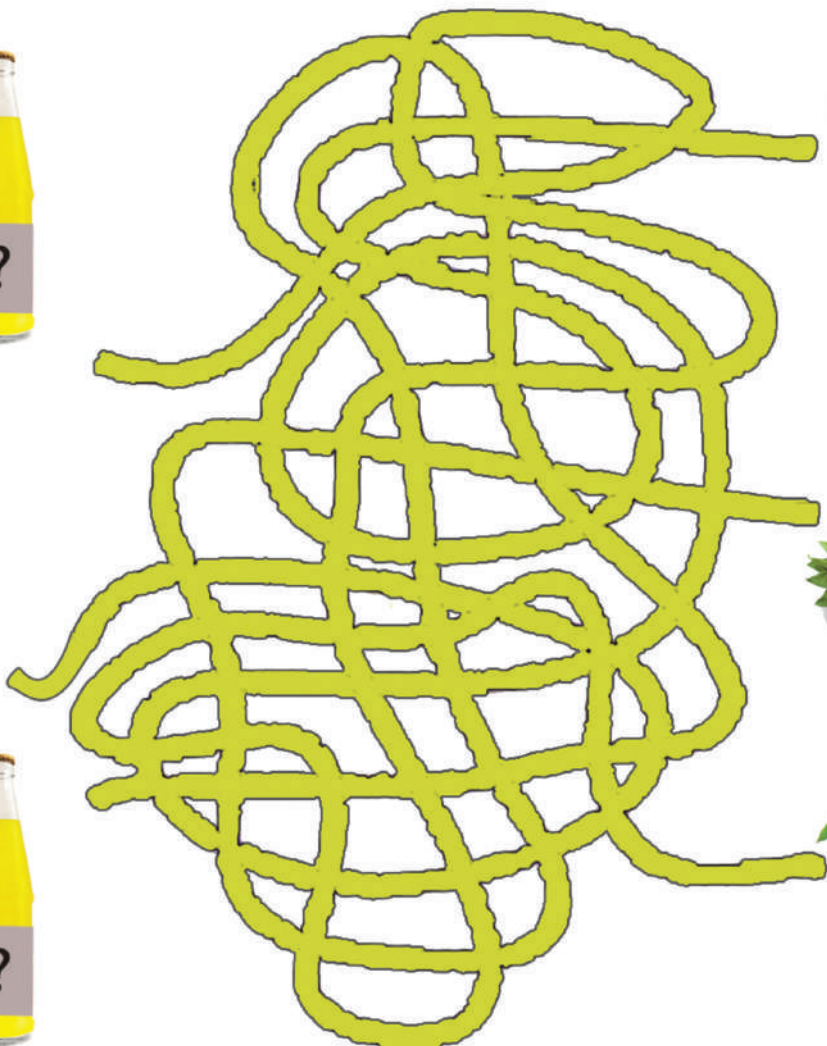
A



B



C



Retrouvez le parfum de chacune de ces trois bouteilles de D'jino (A, B, C).

Envoyez vos réponses à lacapsule@castelgabon.com
et remportez un casier du parfum de votre choix

Une petite bouteille de Guinness est cachée dans
cette image. Trouvez-la et gagnez un casier !





Combien y a-t-il de bouteilles de D'jino Ananas 50cl sur cette image ?

Trouvez et envoyez votre réponse à la capsule@castelgabon.com

Trouvez à quelle employée appartient ces yeux, et remportez un casier de boissons !



Réponses aux jeux de la Capsule n°13 :

1/ Produit caché : La bouteille de Regab était cachée en arrière-plan de l'image, à droite sur le paletiseur.

La gagnante à Libreville est Leslie MAROUNDOU

2/ 7 différences : Les sept différences étaient 1) le boîtier sur la ligne au premier plan 2) la bouteille sur la ligne au premier plan 3) l'employé à l'arrière-plan à droite de l'image 4) la barre de sécurité jaune et noire à l'arrière-plan de l'image 5) le feu rouge de sécurité à l'arrière-plan de l'image 6) la troisième potence sur le mur au fond de l'image 7) le bouton jaune de sécurité à l'arrière-plan à gauche de l'image.

La gagnante à Libreville est Leslie MAROUNDOU

3/ A qui appartiennent ces yeux ? : Ces yeux appartenaient à Mauny MBOULOU BITEGHE, cariste au service QUAI à Libreville.

Personne n'a envoyé la bonne réponse.

ENERGY DRINK
○○○



XXXL

ENERGY

FAIS LE PLEIN D'ENERGIE



VITAMINE C B3 B6 B12 B5
CAFEINE GINSENG TAURINE

ENERGY DRINK
○○○

XXXL

ENERGY 30 cl

ATTENTION !
Evitez l'usage excessif de ce produit.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la cafeine.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la taurine.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la ginseng.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B12.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B5.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B6.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B3.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine C.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la cafeine.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la taurine.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la ginseng.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B12.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B5.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B6.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine B3.
Evitez l'usage simultane de produits contenant de la vitamine C.

A CONSOMMER AVEC MODERATION



VITAMINE C B3 B6 B12 B5
CAFEINE GINSENG TAURINE

ENFANT, FEMMES ENCEINTEES, PERSONNES SENSIBLES