

L'ÉDITO

Le rendez-vous de l'innovation technologique

L'édition 2011 de Plastexpo a ouvert ses portes hier. Ce rendez-vous international des professionnels du plastique, du caoutchouc, des composites, de l'emballage et du conditionnement s'annonce d'ores et déjà comme un succès. En effet, plus de 137 exposants représentant 16 pays participent à cet événement qui s'étalera jusqu'au 9 avril courant.

Sans conteste, cette quatrième édition, relevée par la diversité des participants, constitue un espace privilégié pour découvrir ce qui se fait de mieux dans le monde dans l'industrie du plastique et de l'emballage. C'est dire que l'innovation technologique est au rendez-vous.

Et les échanges d'expériences entre les différents opérateurs ne seront, à ce titre, que forcément bénéfiques.

Pour autant, bien qu'elle présente une dimension industrielle importante, Plastexpo 2011 revêt, toutefois, une coloration écologique assez soutenue. En témoigne d'ailleurs l'animation scientifique et technique programmée au cours de cette édition durant laquelle différents sujets relatifs à la préservation de l'environnement seront traités. Des sujets qui vont de la promotion de la sécurité industrielle en plasturgie au potentiel que représentent les bioplastiques, en passant notamment par la problématique environnementale des sacs et déchets en plastiques.

Ceci pour dire que les industriels de ce secteur ont fait du développement durable leur priorité. Car il s'agit, pour eux, d'être compétitifs tout en produisant propre. C'est désormais tout l'enjeu de ce secteur où se côtoient des techniques de production de plus en plus innovantes.

Des innovations majeures que découvriront les 2.500 visiteurs professionnels attendus tout au long de ces quatre jours.

Plastexpo 2011

Une coloration verte très soutenue



Le Salon Plastexpo 2011 a été inauguré hier en présence de nombreuses personnalités. Organisée par la Fédération Marocaine de la Plasturgie, Forum 7 et leur partenaire allemand fairtrade, cette manifestation prend, au fil des éditions, une dimension de plus en plus importante, à l'image du développement du secteur au Maroc. Un tel événement participe, sans aucun doute, à donner une impulsion autrement plus soutenue à cette industrie.



Mamoun Marrakchi, président de la Fédération Marocaine de Plasturgie

«La plasturgie est en pleine croissance»

• Qu'est-ce qui caractérise cette 4^{ème} édition du Plastexpo ?

Le fait marquant est la présence en nombre des étrangers et la surface d'exposition. Nous avons pour cette édition plus d'exposants étrangers que d'exposants marocains. Nous avons constaté d'ailleurs la fidélité des exposants des précédentes éditions, en plus de nouveaux arrivants. Cela démontre que le secteur de la plasturgie au Maroc intéresse tous les opérateurs de l'industrie de transformation du plastique d'ici et d'ailleurs.

• Comment se porte cette activité au niveau national ?

Le chiffre d'affaires de cette activité est supérieur à 10 milliards de DH et c'est un secteur qui enregistre depuis 10 ans une croissance annuelle à deux chiffres. La plasturgie au Maroc emploie quelque 35.000 personnes et a un potentiel de croissance à l'image du Maroc. C'est-à-dire que si le Maroc connaît une stabilité politique à l'instar des dix dernières années, il n'y a pas de raison que l'industrie nationale ne continue pas sur sa lancée et l'industrie de plasturgie avec.



• Dans ce sens, l'industrie plasturgie profite-t-elle des plans sectoriels, notamment le Plan Emergence ?

Justement, l'une de nos doléances faites auprès du ministre du Commerce et de l'Industrie est que nous voulons être intégrés dans tout ce qui est fait dans le cadre du Plan Emergence Industrielle. Il y a d'ailleurs une étude en cours dans ce sens. Quand on est fournisseur de l'industrie automobile, c'est qu'on est un maillon de la chaîne de production automobile, et donc on devrait profiter des différentes opportunités offertes au secteur par le Plan Emergence, au même titre que les autres opérateurs de l'industrie automobile.

• Quelles sont vos impressions concernant cette édition ?

Nous sommes très heureux parce qu'elle se tient dans un contexte marqué par une très forte croissance, et également heureux de voir que, malgré tous les événements qu'a connus la région durant ces derniers mois, les exposants sont venus encore plus nombreux par rapport aux autres éditions. Et cela témoigne de la confiance et de l'intérêt qu'inspire notre pays en général, et notre secteur d'activité, en particulier.

Martin März, PDG de Fairtrade

«Nous accueillons 137 exposants»

• C'est la 4^{ème} édition de Plastexpo que vous organisez avec votre partenaire Forum 7. Alors, quoi de neuf cette année par rapport à l'édition de 2009 ?

Cette année, nous accueillons 137 exposants de 16 pays, soit une augmentation de 43 % par rapport à la précédente édition. Nous avons beaucoup investi dans l'internationalisation du Salon. D'ailleurs, cette édition connaît la participation de pavillons officiels de la France, avec UbiFrance, de l'Autriche avec Expo Austria, de l'Allemagne avec Made in Germany, de la Chine avec 18 exposants, de l'Espagne avec l'AVEP, de l'Italie avec Promos, de la Corée du Sud avec KPPIK... Et c'est une preuve de l'intérêt mondial porté à la plasturgie marocaine.

• Vous travaillez à l'international auprès de différents opérateurs mondiaux. Alors, quelle est aujourd'hui la cote du Maroc à l'étranger ?

En comparaison avec ses voisins maghrébins, le Maroc est plus facile à présenter et à marketer auprès d'opérateurs mondiaux. Et je pense que cela est dû au fait que le Maroc a choisi la bonne voie de développement et qu'il avance bien dans ce sens.



• Le développement durable est devenu une réelle préoccupation pour le secteur. Cette question a-t-elle été prise en considération dans le choix des exposants, des thèmes qui seront débattus... ?

Tout à fait. Le développement durable est un thème qui est très important pour beaucoup d'opérateurs internationaux. La notion d'efficacité, de respect de l'environnement, de réduction du coût de production sont devenus récurrents et primordiaux pour la compétitivité des entreprises. Et les exposants ont cette possibilité d'offrir une économie d'énergie, de l'efficacité, la

préservation de l'environnement et de proposer des outils de production qui permettent de mieux fabriquer et à moindre coût.

• À partir de quelle affluence peut-on dire que c'est une édition réussie ?

La précédente édition a enregistré quelque 2.050 visiteurs de 27 pays différents. Cette année, nous tablons sur 2.500 visiteurs professionnels. Si cet objectif se réalise, les exposants seront contents et ce sera là l'un des indicateurs de réussite de ce Salon.

Othman Warit,
Directeur synergie de Yomar

«Nous sommes leaders des matières plastiques»



• Un mot pour présenter Yomar ?

C'est une entreprise qui a une existence et une expérience de plus de 22 ans. Nous opérons principalement dans l'industrie plastique et dans les matières premières plastiques. Nous sommes numéro un dans les machines, les additifs et les produits composants. Dans notre groupe, il y a plusieurs entités de production : une qui s'appelle Sobebic et l'autre pour les colorants des produits plastiques qui s'appelle Yomacolar.

Par rapport à notre position de leader dans les matières plastiques, nous ne faisons qu'évoluer. En conséquence, nous améliorons notre qualité de service à travers le développement des relations à l'international et ce qui va avec.

• Quelles sont vos attentes par rapport à votre participation au Salon ?

Tout simplement développer davantage notre portefeuille client pour en conquérir de nouveaux et pour une mise à jour par rapport à ce qui se fait à l'international.

La participation d'exposants étrangers qui viennent avec de nouvelles technologies démontre que c'est un secteur qui se développe beaucoup. Nous nous attendons à la présentation d'autres procédés et d'autres technologies.

• Quel est votre point de vue concernant l'évolution de cette activité au Maroc ?

Nous pouvons dire que le secteur subit fortement les fluctuations des prix des matières premières. Il n'y a pas de produits de substitution des produits plastiques. Ils sont de plus en plus dominants, ils remplacent le papier, le caoutchouc. Et la demande ne fait qu'augmenter. Dans l'industrie automobile, près de 70% des composants sont faits en plastique. C'est une activité en pleine croissance dont les perspectives de développement sont prometteuses.





Florence Viard, chargée d'opérations plasturgie, textiles techniques, composites à Ubifance

«Les potentialités du secteur et la proximité du Maroc ont motivé notre participation»

• C'est la première fois que vous participez au Plastexpo. Qu'est-ce qui a justement motivé le choix de ce Salon ?

C'est la première fois que nous participons à ce Salon qui présente une véritable opportunité pour les entreprises françaises opérant dans le secteur, d'approcher le marché marocain de plasturgie qui présente de bonnes potentialités.

Le Maroc est un pays moderne qui bouge et qui se développe. De plus, les différents chantiers mis en place par SM le Roi contribuent à l'émergence de plusieurs secteurs d'activité industrielle au Maroc. Ajoutez à cela les demandes émanant des entreprises françaises qui veulent étudier et voir de près les opportunités d'affaires qui existent au Maroc. Tous ces éléments ont motivé notre participation.

De plus, le Maroc est un pays dont l'accès est facile.

• Les événements qu'a connus le Maghreb ont-ils impacté le nombre de participants au pavillon français ?



En effet, nous aurions dû être un peu plus nombreux, mais disons que la conjoncture du Maghreb de ces derniers temps n'a pas aidé dans ce sens. De ce fait,

certaines entreprises ont préféré attendre. Il faut souligner que nous travaillons essentiellement avec des moyennes et petites entreprises qui n'exportent pas beaucoup et qui commencent à s'ouvrir à l'international. Et les événements au Maghreb ont bridé un peu cet élan vers l'Afrique du Nord.

Les entreprises sont ravies d'être là parce que le marché marocain de la plasturgie présente un grand potentiel de développement. Maintenant, il faut attendre de voir comment se déroulera le Salon, que ce soit en terme d'organisation, de visitorat ou de contacts professionnels pour juger de cette première participation. À notre niveau, nous avons déjà packagé pour chaque entreprise du pavillon français une série de rendez-vous organisée par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc, notre partenaire. Donc, les exposants du pavillon français sont sûrs d'avoir des rencontres avec des entreprises marocaines tout au long du Salon. Et si le Salon s'avère bénéfique, nous reviendrons certainement pour les prochaines éditions.

■■■ EXTRUSION IMPRESSION TRANSFORMATION

OPTIMEX - LA NOUVELLE LIGNE D'EXTRUSION-SOUFFLAGE 3 COUCHES POUR UN LARGE CHAMP D'APPLICATION.

Montez en puissance dans la catégorie supérieure de l'extrusion-soufflage. L'OPTIMEX définit un nouveau standard de production de film avec de hauts débits, d'excellentes qualités de films et une grande flexibilité, jusqu'ici réservées à des investissements beaucoup plus élevés. L'OPTIMEX produit des films d'emballage, d'automates, pour sachets, des films composites, ainsi que des films étirables et rétractables bien meilleurs et beaucoup plus performants, que ce que l'on pouvait imaginer. L'OPTIMEX, entièrement fabriquée en Allemagne avec des composants de haute qualité, complète notre gamme de machines VAREX. Elle combine la technologie la plus avancée en matière d'extrusion et la précision légendaire de W&H avec un équipement très rentable. Ceci vous permet de produire des films de qualité supérieure avec une très bonne maîtrise des coûts d'investissement. Plus d'informations sur www.wuh-group.com

RETROUVEZ-NOUS SUR LE
STAND DE PBH : STAND E.3.7



LA FORCE DE L'INNOVATION



WINDMÜLLER & HÖLSCHER



plastexpo



Mélanie Kampen, section commerciale de l'ambassade d'Autriche

«Nos relations bilatérales sont prometteuses»

• Comment vous est venue l'idée d'être présent dans un pavillon réunissant des sociétés autrichiennes ?

C'est la deuxième fois que nous sommes présents au Plastexpo. En effet, beaucoup d'entreprises autrichiennes avaient pris part à l'édition 2009 de cet événement. L'Autriche dispose d'une forte industrie de la construction des appareils et des machines, notamment les machines de recyclage ou les moules d'injection ...

• Au Maroc, qui ciblez-vous particulièrement à l'occasion de ce salon ?

Justement, les entreprises réunies dans le pavillon autrichien cherchent des clients finaux pour leurs machines au Maroc. Donc, elles visent essentiellement le secteur de la plasturgie marocaine. Je voudrais souligner qu'il ne s'agit pas uniquement de commercialiser des produits, mais aussi d'assurer un service après-vente et de conseil très efficaces. C'est là d'ailleurs l'un de nos points forts. De plus, nos machines disposent des dernières innovations en matière de consommation d'énergie et de préservation de l'environnement. Et c'est important, vu le coût de l'énergie au Maroc.

• Comment évaluez-vous le marché marocain de la plas-



turgie ?

Je trouve que le secteur évolue d'année en année et qu'il présente beaucoup d'opportunités. Nous avons également noté une nette amélioration du Salon par rapport à la précédente édition. Et nous espérons qu'il y aura beaucoup de visiteurs professionnels qui seront intéressés par nos offres. Rappelons que le pavillon regroupe 10 sociétés autrichiennes.

• Enfin, comment se situent les relations bilatérales entre le Maroc et l'Autriche ?

Je trouve que le courant passe très très bien entre nos deux pays et cela impacte positivement les relations économiques et d'affaires. Le Maroc est un pays très proche de l'Europe et il présente un grand attrait pour nos entreprises. Un attrait accentué également par le démantèlement tarifaire.

Le Maroc développe fortement le secteur des énergies renouvelables et il y a beaucoup de clients autrichiens qui sont intéressés par ce marché. On peut dire que les perspectives de développement des relations entre les deux pays sont très prometteuses.

Salvador Benedito Gomez, président de l'AVEP

«Notre offre est globale»

• L'Espagne est fortement présente dans ce Plastexpo ; comment évoluent les échanges entre les secteurs des deux pays ?

L'AVEP, Association valencienne des producteurs de plastiques, en est à sa deuxième participation au Plastexpo. Nous constatons qu'il y a un fort développement du marché de la plasturgie au Maroc. C'est un marché important pour nous, en tant que voisin espagnol. D'ailleurs, notre collaboration dans le domaine est très ancienne. Moi-même j'ai démarré la collaboration avec des partenaires marocains dans les années 70 jusqu'à ce jour. Les relations entre les deux pays sont passées par des hauts et des bas certes, mais nous, en tant qu'opérateurs de plasturgie de part et d'autre, avons maintenus nos relations de partenariat. À une certaine époque, les droits de douane étaient tellement élevés que les opportunités d'affaires étaient très minces. Maintenant, le contexte est plutôt favorable, notamment avec le démantèlement douanier.

Notre collaboration ne consiste pas à vendre un produit, elle est également d'ordre technique et concerne aussi l'assistance. Nous ne nous contentons pas de fournir uniquement la matière première, mais également l'assistance



technique pour en faire la meilleure utilisation.

• Que proposez-vous aux visiteurs ?

Il y a d'une part la matière première, qui est certes fabriquée au Maroc, mais la production espagnole est beaucoup plus élaborée, en plus de l'assistance technique qui l'accompagne. D'autre part, il y a tout ce qui est produit recyclé ; ce qui est devenu plus important face à la rareté de la matière première vierge. En Espagne, nous avons de plus en plus d'opérateurs qui font du recyclage et qui commencent à exporter. Au

Maroc, cette activité n'est pas encore développée. Notre rôle et notre objectif est justement d'apporter toute l'assistance technique nécessaire pour de futurs développements.

• Quels sont vos objectifs à l'occasion de cette édition ?

La plasturgie est actuellement dans une tendance croissante au Maroc. Notre idée est d'apporter de nouvelles applications qui permettent au Maroc de réaliser des produits qu'il importe actuellement, notamment d'Asie. Nous sommes disposés à fournir la matière et la formation nécessaires dans ce sens.

Hicham El Haid, Directeur délégué de PANACOM

«Bâtiment et câblerie sont nos cibles»



• Qu'est-ce qui distingue la participation de Panacom à cette 4^{ème} édition du Plastexpo par rapport aux précédentes ?

La distinction est beaucoup plus à faire concernant la maturité acquise sur le marché marocain. Aujourd'hui, nous sommes essentiellement positionnés et leaders dans le PVC. Et avec le démantèlement douanier, la demande a augmenté. D'ailleurs, on s'y attendait vu la croissance enregistrée par le marché en général.

• Quelles sont les nouveautés en termes de produits et services ?

En terme de services, nous avons enregistré une évolution pour ce qui est des produits annexes et de tous les additifs pour certaines applications techniques. Nous avons également opéré une réorganisation puisque nous avons développé d'autres secteurs comme le médical et le câble.

• Quelle est votre cible dans ce salon et, par rapport aux précédentes participations, quel est l'intérêt d'une telle manifestation pour vous ?

Aujourd'hui, les deux grands secteurs auxquels nous nous attaquons essentiellement sont le bâtiment et la câblerie. Nous sommes effectivement très présents dans cette activité aussi. Le retour sur investissement dans un salon n'est pas négligeable. Si un travail de fond est fait par la suite, les retombées peuvent être très significatives puisqu'il permet une meilleure connaissance du paysage industriel, et de se faire connaître aussi.

• Qu'en est-il du développement durable ?

Je tiens à rappeler que nous sommes les représentants du leader européen et deuxième mondial Solvay qui a signé la Charte mondiale de Responsable Care. Nous œuvrons activement pour que la Fédération marocaine de plasturgie s'engage à sensibiliser tous les opérateurs économiques à la question de l'environnement. Vous savez, le plastique est très facilement recyclable et c'est une industrie qui n'est pas énergivore. Et économiquement parlant, les opérateurs ont intérêt à récupérer les déchets et à les recycler aussi. Et puis, l'Etat a interdit la stabilisation au plomb, donc on a évolué vers le calcium-zinc ...etc. Et ça, c'est une sensibilisation directe.



Ahmed Yaseen Al Hammadi, Directeur par intérim des relations publiques

«Qapco est présente dans 145 pays»

• Pouvez-vous présenter brièvement Qapco ?

Qapco figure parmi les compagnies de référence dans le Monde arabe dans le secteur de la pétrochimie. Elle a été fondée en 1971. Elle est spécialisée dans le polystyrène.

C'est une compagnie en pleine expansion avec 28 bureaux dans le monde et 8.000 concessionnaires dans 145 pays, et sa taille lui permet d'offrir des millions de produits et services.



• Qu'en est-il de votre participation à Plastexpo ?

Le Maroc est devenu une destination remarquable pour les pays arabes, notamment pour ce qui est de l'industrie pétrochimique. Pour Qapco, c'est un marché émergent avec des perspectives

encourageantes, ce qui va nous permettre d'étendre notre expansion vers l'Afrique et l'Europe.

Dès l'ouverture de notre bureau au Maroc, nous avons décidé de participer au Salon qui nous permet d'échanger avec les professionnels de la branche et, en même temps, de promouvoir nos produits et notre positionnement.

Othman Benjelloun, Directeur des ventes CTC Maroc

«Plastexpo nous permet d'être plus près de nos clients»

• Quelle est la carte de visite de CTC Maroc ?

CTC Maroc est une société de trading, de négoce de matières premières pour l'industrie du plastique, de la chimie et du caoutchouc. Nous sommes présents depuis 1975 au Maroc et en Afrique de l'Ouest. Plastexpo nous permet d'être plus près de nos clients et de tisser une proximité avec les professionnels, surtout dans le domaine des nouvelles technologies, de la nouvelle matière première et des nouveautés lancées à l'international. L'idée est d'avoir le maximum d'échanges avec nos clients et nos partenaires. Il est question de rencontrer le plus grand nombre de visiteurs et leur expliquer nos produits et notre activité. Pour assurer l'essor de l'entreprise, il faut être à l'écoute du marché et des attentes des clients.



• Quel est votre avis sur l'évolution de cette industrie ?

Le secteur avance dans le bon sens avec une croissance moyenne de 7% à 8% par an depuis ces 4 dernières années.

Les choses prennent plus d'ampleur et la demande est là. Le Maroc devient intéressant à l'international, puisque plusieurs fournisseurs sont présents pour présenter leurs produits.



2^e Salon International du Plastique, Caoutchouc,
Composites, Emballage et Conditionnement pour l'Algérie
et le Nord Afrique

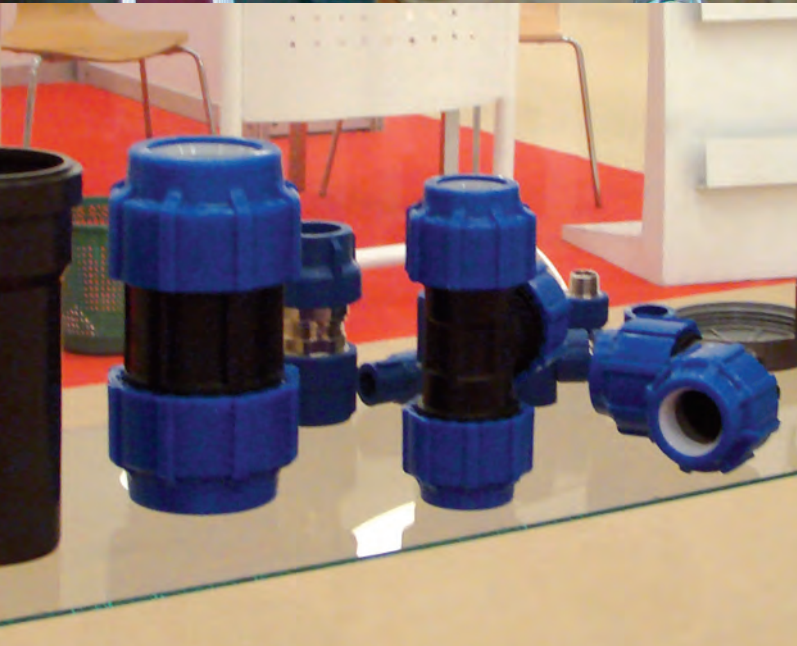
mai 2012, Algérie

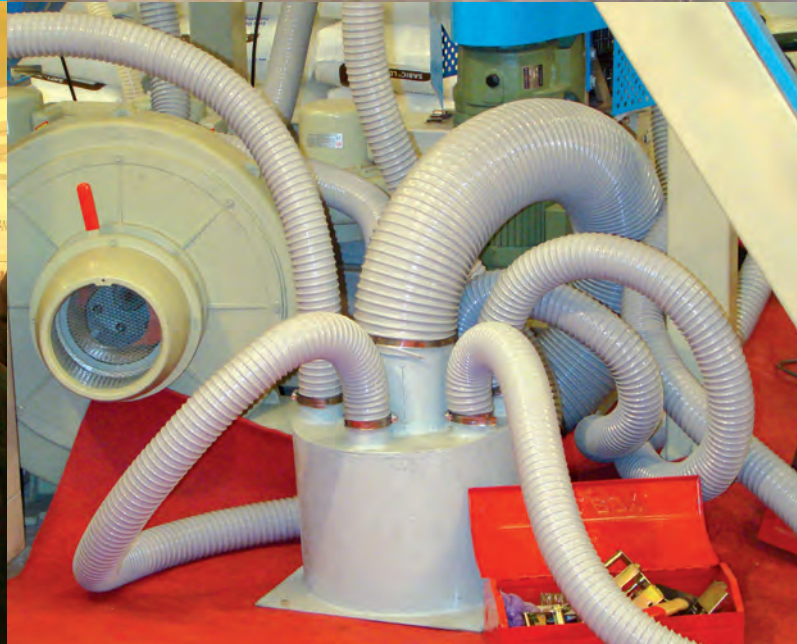
www.plastalger.com



ufi
Approved
Event

plastexpo







plastexpo



F. Boukhedmi, Directeur régional des ventes de Battenfeld-Cincinnati

«Notre objectif n'est pas de vendre, mais de fournir le meilleur service à nos clients»

• Quel intérêt présente le Maroc pour Battenfeld-Cincinnati ?

Le Salon Plastexpo est un événement organisé une année à Alger et l'autre à Casablanca. Pour ma part, je suis responsable pour l'Algérie, mais ma société-mère m'a demandé de venir voir le marché marocain. D'abord, pour soutenir nos clients actuels et qui sont présents également au Salon comme Gruber. Comme nous faisons l'extrusion de tubes et de profilés, nous représentons un peu l'amont de la production pour certains de nos partenaires auxquels nous livrons les extrudeuses. Nous proposons également tout l'équipement pour la construction de tube PVC et polyéthylène pour eau, gaz, assainissement,... Et nous avons déjà des clients au Maroc, ce qui n'empêche pas de venir à la rencontre de nouveaux et de leur offrir notre assistance technique.



marocain.

En Algérie, où nous avons 90 % de parts de marché, nous nous greffons sur les programmes gouvernementaux, comme la création de plusieurs kilomètres de tubes destinés au réseau d'eau potable dans certaines régions, par exemple. Et nous espérons pouvoir apporter notre expertise à des programmes similaires au Maroc. En Algérie, nous comptons un besoin annuel de 20.000 km de tubes tous diamètres confondus.

• Et vous avez les mêmes ambitions pour le marché marocain ?

Absolument. Je pense que les besoins doivent être un peu les mêmes pour les deux pays. Partout d'ailleurs, les citoyens ont besoin d'eau potable, de gaz, d'installation d'assainissement... Et avant que le besoin ne se fasse ressentir, nous devons être présents avec notre expertise, notre conseil, notre accompagnement et, enfin, notre produit. En effet, notre objectif n'est pas uniquement de vendre, mais de fournir un service sur-mesure, qui évite au client de faire des dépenses inutiles.

• Quels secteurs ciblez-vous au Maroc ?

Nous sommes orientés vers le BTP. Je suis très optimiste quant à notre participation à ce Salon et à la création de nouvelles relations avec les clients sur le marché

Hassan Touimi Benjelloun, Directeur général de CATLIM

«Nous ciblons le recyclage»

• Comment se présente, globalement, votre entreprise ?

CATLIM est une société qui a démarré en 2000. Nous avons commencé avec le chauffage électrique industriel. Puis nous avons travaillé à 80% avec les entreprises de l'industrie du plastique et développé du matériel périphérique, notamment tout ce qui est alimentation matière, dosage, colorants, thermorégulation. Par la suite, nous sommes passés à un matériel plus important destiné au recyclage des déchets, que ce soit leurs propres déchets ou les déchets récupérés. Depuis pratiquement 4 ou 5 ans, nous pouvons proposer des lignes complètes.



• Quel bilan faites-vous de votre participation à Plastexpo ?

Nous en sommes à notre 4ème participation. CATLIM a été présente dans toutes les éditions depuis le démarrage du Salon. Contrairement aux précédentes éditions, celle de 2009 a été décevante du fait qu'elle a coïncidé avec la

crise économique. J'espère que l'actuelle sera plus favorable, puisque nous avons eu un début d'année assez satisfaisant.

• Pourquoi avez-vous choisi de vous concentrer cette année sur le recyclage ?

Effectivement, nous avons jugé qu'il s'agit d'un créneau très porteur du fait de l'existence d'un besoin, et aussi d'un déficit énorme au Maroc dans ce domaine, comparativement avec les pays développés. Il y a un cadre juridique qui impose de plus en plus de réglementations en la matière. Le recyclage ne touche pas uniquement l'industrie, mais tous les secteurs. Les gens sont obligés de s'aligner sur les nouvelles lois en matière d'environnement. La hausse des prix des matières plastiques a imposé le recyclage pour rationaliser les dépenses en retraitant les produits. J'espère que nous aurons assez de visiteurs dans ce segment de marché.

Franco Fabbri, Epichem, Novalca et Aquafil

«Il ya une crise de disponibilité de matières premières»



• Vous représentez 3 sociétés. Que pouvez-vous nous en dire ?

Avec Novalca, nous sommes présents au Maroc depuis des années, et nous avons fait de très belles réalisations, notamment dans le domaine de l'électricité. Nous voulons développer l'activité notamment pour les grandes usines. Nous n'avons pas de stocks et nous travaillons à partir de l'Italie. Je suis également responsable Nord Afrique pour Aquafil depuis deux ans. Nous en sommes au début, mais cette année nous avons un problème concernant la quantité à proposer au marché. La troisième société présente dans ce stand est Epichem. Contrairement aux deux autres qui sont des sociétés industrielles, c'est une société commerciale de caoutchoucs basée en Suisse et qui fournit à plusieurs pays.

• Quel a été l'impact de l'envolée des prix et aussi de la rareté des matières premières ?

La plasturgie dans le monde traverse une grave crise concernant les matières premières. Nous n'avons pas beaucoup de matière à proposer, mais nous allons maintenir l'approvisionnement. Nous sommes là pour rassurer nos clients et leur assurer un bon approvisionnement.

• Quel est l'objectif de votre présence au Plastexpo ?

Nous avons pris la décision de venir ici non pas pour avoir de nouveaux clients, mais pour garder le contact avec eux, leur assurer l'approvisionnement et pour leur expliquer aussi que si les prix augmentent, ce n'est pas dû à la volonté des sociétés qui les fournissent de faire plus de bénéfices. Vous savez, l'offre baisse et la demande continue d'augmenter à cause de la demande chinoise qui achète toutes les matières premières et pas seulement le plastique. L'autre problème est ce qui est arrivé au Japon qui entre dans la production des additifs. Aujourd'hui, les sociétés japonaises ne produisent pas et ça pose un grave problème aux différentes industries. Mais nous demeurons optimistes et espérons que la situation évoluera positivement.





Dominique Lezer, agent agréé de Gruber Extrusion

«Gruber est devenu un acteur permanent sur le marché marocain»

• Gruber Extrusion est présent à la 4^{ème} édition de Plastexpo. Dans quel cadre s'inscrit cette participation au salon ?

Nous sommes présents au Maroc depuis plusieurs années déjà. Nous participons régulièrement au Salon Plastexpo et travaillons en étroite collaboration avec la Chambre de commerce autrichienne. Autant dire que nous sommes devenus un opérateur régulier sur le marché marocain et, dans ce sens, il était normal que nous soyons présents à cette foire professionnelle.

• Comment évaluez-vous le marché marocain de la plasturgie Ses potentialités peuvent-elles intéresser des opérateurs internationaux ?

Nous sommes devenus un acteur permanent, puisque nous sommes installés et que nous opérons sur place. Nous visitons régulièrement nos clients actuels et potentiels, et cette 4^{ème}



édition de Plastexpo est une occasion de recruter de nouveaux clients sur le marché marocain. Je dirais que c'est un marché intéressant. D'ailleurs, nous profitons de ce Salon pour également présenter de nouveaux produits et services, en plus de l'accompagnement et du conseil.

• Justement, quelles sont vos offres pour cette édition ?

Cette année, nous présentons tout l'outillage pour toutes sortes de profilés. C'est une large gamme que nous offrons et qui peut intéresser le plus grand nombre.

• Dans ce sens, quel métier, ou secteur, ciblez-vous en particulier ?

Notre offre s'adresse essentiellement aux fabricants de profilés pour portes et fenêtres. Donc, nous visons le secteur de la construction et celui du BTP.

Malika Erbas, Directrice des exportations de Samet Ataç (Uniplast et Unibag)

«Nos produits sont de qualité»

• Pouvez vous faire la présentation d'Uniplast et Unibag ?

Uniplast et Unibag sont nos représentants au Maroc. Notre société est Samet Ataç, une entreprise turque spécialisée dans la fabrication des machines destinées à l'industrie plastique, notamment les extrudeuses de films polyéthylène qui servent à fabriquer les sachets. L'autre société est Gunis qui fabrique des machines qui servent à couper les sachets et à leur donner forme. Ce sont deux grandes entreprises en Turquie qui ont des clients partout dans le monde, notamment en Europe. Gunis a vendu près de 100 machines au Maroc. Nos produits sont connus pour leur qualité et leur fiabilité. Ataç vient juste de commencer à se forger une place sur le marché. Nous profitons des liens exemplaires entre le Maroc et la Turquie, surtout à travers l'accord de libre-échange, pour développer notre activité au pays. Les produits turcs ont confirmé leur compétitivité, surtout au niveau du rapport qualité/prix. C'est le cas également de nos produits qui répondent aux besoins de nos clients marocains.



C'est notre première participation et nous espérons toucher un plus grand nombre de professionnels et aussi promouvoir nos produits. Nous voulons consolider nos relations avec les anciens clients. Il est question pour nous de ratisser le plus large possible pour attirer de nouveaux clients.

Le Maroc est un marché à forte croissance où les opportunités d'affaires sont confirmées. Nous voulons participer à cet essor et accompagner le développement du secteur, surtout que les clients marocains sont connaisseurs et exigeants.

• Quelles sont vos impressions à propos de ce Salon ?

CREATING VALUES

FILMS SHEETS EXTRUDER

KUHNE GmbH · Einsteinstraße 20 · D-53757 Sankt Augustin
T +49 (0) 2241 902 0 · M +49 (0) 163 860 49 68
info@kuhne-group.com · www.kuhne-group.com

Scope of supply	For all common plastics such as	
- flat film- and sheet lines	- PP	- PET
- blown film lines	- PS	- PC
- mono up to 11-layers	- HDPE	- ABS
- double bubble- and tripple bubble lines	- LDPE	- PVC
	- PMMA	- Etc.



Emmanuel Legrand et Gérard Naux, manager et gérant de TAG plasturgie et SPCP

«100% de nos produits sont exportés»

• Pouvez-vous nous donner un aperçu sur vos entreprises ?

Nous sommes installés à Mohammedia où nous avons construit notre usine dédiée à la plasturgie avec l'injection et l'extrusion. Il y a aussi une unité de thermoformage et de conditionnement. Ce qui fait deux activités dans le même bâtiment et permettant d'offrir à la clientèle le produit fini.

L'idée est d'intégrer la chaîne de production de l'injection, jusqu'à l'emballage et la finition, le montage, l'assemblage pour livrer en Europe des produits finis.



• Est-ce que vous avez des objectifs par rapport à votre participation au Salon ?

Nous n'avons pas d'attente particulière. Comme nous avons inauguré l'usine au mois de juin de l'année dernière, nous participons à ce Salon pour nous faire connaître, présenter notre activité et nos produits. Pour l'instant, nos produits sont destinés à 100% à l'export. Mais nous sommes ouverts aux opportunités du marché local.

• Comment jugez-vous l'environnement de votre activité au Maroc ?

Ça fait 30 ans que je suis au Maroc ; j'ai suivi de plus près l'évolution du pays et il faut reconnaître qu'il va dans le bon sens. Le pays avance bien et assure son développement dans de meilleures conditions par rapport au passé. Nos affaires marchent également. Nous n'avons pas à nous plaindre. Le climat des affaires évolue positivement et nous avons beaucoup investi, ce qui prouve notre confiance dans les potentialités du pays.

• Est-ce que vous êtes adossés à un groupe international ?

Nous sommes adossés au Groupe Spit France qui, lui, est spécialisé dans l'extrusion de fil. Il s'agit plutôt d'un partenariat, car nous avons notre totale autonomie. Nous avons également un autre partenaire américain.

Khalid Ouchicha, Directeur technique de Chiba Industrie

«Nos produits sont adaptés aux besoins de nos clients»

• Quel est le domaine d'activité de Chiba Industrie ?

Nous sommes importateurs de machines conçues pour l'injection et l'extrusion destinées à la plasturgie. Nos produits sont adaptés aux besoins de nos clients et présentent un niveau de qualité compétitif.

Dans notre gamme, nous disposons de broyeurs, de doseurs, de mélangeurs et de plusieurs autres machines utilisées dans le domaine de la plasturgie. C'est un secteur qui est en constante évolution et nous nous sommes attachés à suivre ce développement avec des produits à forte valeur technologique.



turgie. Cela nous offre des opportunités conséquentes et nous permet d'échanger, connaître les attentes des visiteurs, suivre les tendances du marché et de voir également les nouveautés. Nous voulons développer notre portefeuille clients, surtout ceux qui opèrent dans les secteurs demandeurs. Nous leur proposons nos produits et services et nous cherchons à fidéliser nos anciens clients. Pour ce faire, nous proposons des produits de qualité et un accompagnement à la hauteur de leur attente.

• Qu'en est-il de votre service après-vente et de votre accompagnement commercial ?

Tous nos produits sont importés et nous disposons de techniciens. Pour l'image de marque, nous veillons à accompagner nos clients à travers un service après-vente dédié et un entretien de très bon niveau.

• Quels sont les objectifs de votre participation à ce Salon ?

Le Salon permet de rencontrer un nombre important de professionnels qui s'intéressent aux activités de la plas-

Gerhard Kaidisch, Directeur régional de Starlinger

«Nous avons une expertise de 175 ans»



• Comment se décline l'activité de Starlinger ?

Starlinger est une société autrichienne active depuis 175 ans. Elle produit les machines qui fabriquent les sachets en polypropylène (pour l'alimentaire et le ciment) et utilise plusieurs gammes de machines.

Nous fabriquons les extrudeuses, les tisseuses et nous procédons à l'impression jusqu'aux produits finis.

Nous produisons aussi des machines de recyclage, notamment du plastique, pour pouvoir obtenir un produit régénéré par rapport à l'environnement.

• Quel est votre avis sur votre participation au Salon ?

C'est notre quatrième participation. Nous avons déjà un portefeuille de clients pour les machines. Nous sommes déjà installés dans ce segment et nous cherchons à progresser dans celui du recyclage qui est peu développé au Maroc. Durant nos précédentes participations, nous avons eu des rencontres et des échanges importants avec beaucoup de visiteurs et de clients. Notre bilan est positif et je trouve que le Salon est bien organisé et permet des conditions d'exposition meilleures.

Il faut aussi signaler la participation de l'Ambassade d'Autriche à l'organisation.

• Quelle est votre opinion concernant le marché marocain ?

Pour les machines et la production, il est en essor. Mais pour le recyclage, il est en stand by. Il y a un problème de collecte. Cette pratique n'est pas encore présente car il faut une organisation dans ce domaine et développer la culture de la collecte et du tri.





Chen Lei, Directeur commercial de Tongjia Shanghai

«Plastexpo est un salon ciblé présentant des opportunités d'affaires intéressantes»

• Quelle est la carte de visite de votre compagnie ?

Notre société est située dans le National High-Tech, zone de développement industriel de la ville de Jining, qui est la ville natale de Confucius et de Mencius, province de Shandong. La compagnie a été fondée en 1953.

La société peut produire 2.000 jeux de machines en plastique et 10.000 tonnes de produits en plastique chaque année. L'innovation technologique est notre credo, surtout dans un secteur où nos produits sont connus dans toute la Chine et s'étendent à plus de 50 pays et régions du monde.

Notre société a mis en place un centre technique de machines en plastique à l'échelle nationale. Il a développé plus de 180 nouveaux produits en matière plastique, dont des machines de 9 types différents.

Nous avons des produits de différentes conceptions et



utilisations qui peuvent s'adapter pratiquement à tous les besoins de la plasturgie.

• Qu'en est-il de la qualité de vos produits ?

Nos produits ont atteint un niveau avancé répondant en cela aux normes internationales et bon nombre d'entre eux sont très compétitifs. L'entreprise a obtenu des prix concernant son processus et des brevets nationaux en matière d'innovation technologique.

• Pourquoi avez-vous choisi de participer au Plastexpo ?

C'est un Salon professionnel par excellence qui nous permet d'exposer et de nous concentrer sur notre cible. Nous voulons avoir le maximum de visiteurs, échanger et promouvoir nos produits. Il s'agit pour nous d'avoir un portefeuille client pour mieux assurer notre expansion.

Li Feng, Directeur des ventes Shanghai Jinhu Extrusion Equipement

«L'organisation du Salon est parfaite et permet d'exposer dans de bonnes conditions»

• Une présentation de votre entreprise ?

C'est une grande compagnie de fabrication de machines destinées à la plasturgie en Chine. Nous avons un historique et une expérience qui nous permettent de bien nous positionner dans le secteur. Les équipements que nous fabriquons sont destinés aux marchés chinois, mais aussi à plusieurs pays dans le monde. Notre expansion est due à un rapport qualité/prix très compétitif. Nous exportons vers plusieurs pays dans le monde et nous comptons renforcer notre présence au Maroc où nous voulons promouvoir nos produits.



C'est un Salon très professionnel qui est similaire à d'autres aussi performants dans le monde. L'organisation de l'événement est également très bonne.

• Est-ce que vous croyez aux potentialités du marché marocain ?

C'est sûr. C'est ce qui explique notre présence à ce Salon. Il y a des perspectives de développement importantes que nous voulons saisir en tissant de nouveaux liens avec le marché marocain qui est en pleine croissance. Nous voulons offrir une technologie et des produits adaptés à l'environnement marocain. Le Salon nous permettra de discuter avec nos clients pour voir leurs

attentes et leurs préoccupations.

• Quel est votre avis sur Plastexpo ?

Jose Paiva, Inautom Maghreb

«Le Maroc sera notre plate-forme régionale»



• Quelle est la carte de visite d'Inautom Maghreb ?

Inautom Maghreb est une société filiale d'un groupe portugais qui fabrique les machines d'injection. Nous venons de nous installer au Maroc avec un service après-vente 24h/24.

Nous avons près d'une année de présence dans le pays. Nous avons 3 gérants, 2 Portugais et un Espagnol qui, lui, est installé ici depuis 40 ans. La technologie des machines est typiquement portugaise, et européenne notamment, ainsi que l'ordinateur, le software et les accessoires, alors que la carcasse est fabriquée en Thaïlande. Il s'agit de produits européens de bonne qualité et à bons prix. Au Portugal, nous avons déjà 900 machines en fonction, ce qui montre l'intérêt des clients pour nos produits. Au Maroc, nous commençons à nous installer et nous disposons de 22 machines.

• Vous détenez l'appellation Maghreb, est-ce que vous envisagez une expansion dans la région ?

Nous avons commencé à toucher l'Égypte et la Tunisie. Mais avec les derniers événements qui ont engendré l'instabilité et des problèmes, nous préférons reporter nos projets à des jours meilleurs. Il faut préciser que s'il y a une expansion à faire dans la région, elle se fera à partir du Maroc.

• Est-ce que vous avez des objectifs précis à l'occasion de ce Salon ?

Le Salon est spécialisé dans le domaine du plastique. Pour nous, c'est un lieu idéal, car tous les visiteurs sont professionnels. Chaque personne qui visite notre stand est un connaisseur. Il peut relever les distinctions et faire des comparaisons, notamment en ce qui concerne le rapport qualité/prix.

Nous sommes disposés à informer les visiteurs et à leur exposer nos offres et produits.

PROGRAMME ANIMATION SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

6 au 9 Avril 2011, Foire International de Casablanca - OFEC, Salle de conférences à l'intérieur du salon

Mercredi, le 06 Avril 2011

15 : 00 - 17 : 30

La promotion de la sécurité industrielle en plasturgie, un engagement du secteur dans le développement durable

Modérateur :

- M. Nabil SAOUAF

Directeur de la Fédération Marocaine de Plasturgie

Communications :

« Management de la santé et de la sécurité au travail : Les Difficultés de mise en œuvre et retour d'expériences sur le Prix National de la Sécurité »

- M. Alaoui Abdelmalek CHAFAI

Chef de Division de la Qualité et de la Sécurité de l'Entreprise - DSQE, Ministère de l'Industrie

« Les nouvelles publications corporation professionnelle de la plasturgie pour la promotion de la sécurité industrielle dans le secteur »

- Mme. Soumia IBRAHIMI

Expert National, Gérant du cabinet CIC

- M. Nabil SAOUAF

Fondateur des éditions PLASTURGIA

Directeur de la Fédération Marocaine de Plasturgie

Ingénieur HSE, Certifié par the Institution of occupational Safety & Health

18 : 00 - 19 : 00

Cérémonie d'inauguration du salon

Présentateurs et organisateurs délégués :

M. Abderrahmane Ouardane, PDG Forum 7 et M. Martin März, PDG fairtrade

Allocutions :

- M. Mamoun Marrakchi

Président de la Fédération Marocaine de Plasturgie FMP

- M. Marco Wiedemann

Directeur Général de la AHK-Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie au Maroc

- M. Manfred Schmid

Conseiller Commercial de l'Ambassade d'Autriche

- M. Salvador Benedito Gómez

Président de l'AVEP-Association Valencienne des Producteurs de Plastique, Espagne

- M. Philippe Confais

Directeur Général Adjoint de la CFCIM-Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc

- Mme. Dr.ssa Silvia Daniela Giuffrida

Directeur d'ICE-Section pour la Promotion des Echanges de l'Ambassade d'Italie au Maroc

- M. Ahmed Réda Chami

Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies

Ensuite :

Coupe du ruban et visite aux stands d'exposition par les invités d'honneur et les journalistes

Jeudi, le 07 Avril 2011

10 : 30 - 12 : 30

Workshop sur la gestion des déchets plastiques & bioplastiques

Modérateur :

- M. Abdelaziz ALAZRAK

Président de la Commission Environnement de la Fédération Marocaine de Plasturgie

Communication :

« Plastic recovery : Technical and economical possibilities and constraints »

M. Ulrich SCHLOTTER, *Tecpol*

« Plastic recycling solutions in Deutschland »

Mme. Irina BREMERSTEIN, *PRS GmbH Titting*

« Présentation des termes de référence de l'étude de faisabilité pour la mise en place d'une filière de recyclage des matières plastiques au Maroc (FMP / GTI) »

M. Nabil SAOUAF, *Directeur de la Fédération Marocaine de Plasturgie*

« LES BIOPLASTIQUES, Quel potentiel ? »

M. Claude LOMBART, *Directeur au Centre de Formation Plasturgie à Lyon*

M. Abderrahmane BELLALI, *Directeur Général du Cabinet SOPRI*

15 : 00 - 18 : 00

Modérateur :

M. Nabil SAOUAF, *Directeur de la Fédération Marocaine de Plasturgie*

Communications :

« Restitution de l'étude d'accompagnement des industriels de production des sacs et sachets en plastique de consommation dans la transition vers le dégradable »

MM. André HATTON & Mohamed EL MALIKI, *Experts du bureau d'étude BTEI*

« Capacités techniques du CTPC, pour l'accompagnement de la transition vers la production du dégradable, le contrôle et les essais sur les sacs plastiques de consommation dégradables »

M. Nasserredine EL ANSSARI, *Ingénieur, Chef de département qualité, Métrologie et veille technique au CTPC*

« De la prospection à la Production (Wavesoft, solutions de gestion intégrées pour industries de la plasturgie »

M. Eric ORENES, *Directeur Associé WAVESOFT France*

Focus Group organisé par l'ANPME :

« IMTIAZ & MOUSSANADA, des leviers pour l'accompagnement du secteur de la plasturgie de demain »

M. ZRAIDI, *Chef de mission ANPME*

Vendredi, le 08 Avril 2011

Problématique environnementale des sacs et sachets en plastiques au Maroc

Modérateur :

M. Laghniimi TOURISSA, *Directeur Général du CTPC*

10 : 30 - 12 : 00

Communications :

« L'OXOBIODEGRADABLE, notre expérience internationale »

M. Hesham GARWANI, *Directeur Développement EPI World*

« Quelle plus value pour l'oxyde de titane en industrie de transformation de plastique ? »

M. GUILLEMAILLE de la société Kronos

« Plastique oxo-biodégradable : solution industrielle en réponse au nouveau contexte écologique et réglementaire au Maroc »

M. Philippe MICHON

Directeur Technique, Symphony Environmental UK

Expert auprès du Bureau de normalisation des produits plastiques en France et auprès du Comité européen de normalisation sur les bioplastiques

Samedi, le 09 Avril 2011 - Communications commerciales