

L'ÉDITO

Tour de force réussi

Plastexpo 2011 répond aux attentes. Deux jours à peine après l'inauguration de ce Salon qui a fait un saut qualitatif et quantitatif majeur, les exposants affichent des mines satisfaites. En effet, les visiteurs professionnels commencent à affluer vers cet espace qui fédère parmi les leaders et les meilleurs opérateurs de l'industrie de la plasturgie à travers le monde. Un espace où s'échangent les expériences et se nouent des partenariats, mais où il est également donné de découvrir les toutes dernières technologies mises en œuvre dans ce secteur. Tout cela est donc de bon augure pour la suite.

Au-delà, l'organisation d'une telle manifestation au Maroc et la participation importante d'opérateurs étrangers, dans un contexte caractérisé notamment par des troubles sociaux en Afrique du Nord, témoignent de la position privilégiée occupée par le Royaume dans cette région. Surtout, Plastexpo 2011, à travers la qualité de ses exposants et leur renommée, constitue une véritable opportunité pour les professionnels marocains de nouer des partenariats, mais également de s'inspirer de ce qui se fait de mieux dans l'industrie de la plasturgie, surtout en matière de préservation de l'environnement.

A coup sûr, un tel événement, qui met cette industrie en orbite, devrait permettre de lui donner une impulsion encore plus importante. Une industrie qui, déjà, connaît une dynamique soutenue, avec un chiffre d'affaires supérieur à 10 Mds de DH et une croissance annuelle à deux chiffres depuis dix ans. Une industrie qui est également génératrice d'emplois, d'autant que quelque 35.000 personnes y sont actives. Et, de toute évidence, les principaux opérateurs du secteur ont la ferme volonté de maintenir cette dynamique de croissance.

En tout cas, à travers Plastexpo 2011, la Fédération Marocaine de Plasturgie, Forum 7 et leur partenaire allemand fairtrade ont réussi un joli coup de maître. D'ores et déjà, rendez-vous est pris pour Plastalger qui se tiendra en mai 2012 en Algérie.

Plastexpo 2011

Un saut qualitatif important



Plastexpo 2011 vibre au rythme des conférences et débats au cœur desquels se dégage une constante : la préservation de l'environnement. Des échanges d'expérience riches qui confirment que l'industrie de la plasturgie est très orientée «éco». Tout autant, les visiteurs professionnels commencent à affluer au Salon. L'occasion pour eux de rencontrer des leaders mondiaux de l'industrie de la plasturgie, mais également de découvrir les toutes dernières innovations technologiques en la matière.



Nabil Souaf, Directeur général de la Fédération Marocaine de Plasturgie

«Le Plastexpo est le plus important Salon plasturgiste de la région MENA»

• Qu'est-ce qui a motivé le choix des thèmes scientifiques du programme du Plastexpo ?

Aujourd'hui, nous avons choisi les thématiques du développement durable et du recyclage des matières plastiques, parce que ce sont des sujets qui figurent depuis plus de deux ans dans les dossiers de notre Fédération. Nous avons essayé de faire venir des experts internationaux pour nous apporter leurs expériences, notamment d'Allemagne. Nous avons évoqué la thématique du choix de substitution de sac, à savoir le bioplastique et le plastique dégradé. La symbolique aussi de la date est importante puisque la Charte de l'environnement a été signée au mois d'avril. Et toute la manifestation est placée sous cet éde.

• Quelle est la valeur ajoutée d'une forte présence étrangère ?

La participation étrangère importante et diversifiée apporte une richesse supplémentaire au Salon et fait monter en puissance cette manifestation. Les participants nationaux ont



confirmé leur confiance dans ce Salon. Certains participants n'ont pas pu venir à cause de la conjoncture politique dans leurs pays, notamment l'Egypte.

Nous avons profité de ce Salon pour lancer les publications de la Fédération, concernant notamment la santé et la sécurité dans le domaine du travail. La Fédération a ainsi édité trois recueils au profit des plasturgistes marocains pour les sensibiliser et les former dans ce sens. Des formations suivront bientôt.

• Un premier bilan ?

Pour la première journée du Salon, nous avons enregistré une hausse de 34 % de visites par rapport à l'édition précédente. Ça prouve que la manifestation a gagné en points, notamment par rapport aux autres manifestations organisées dans la région MENA. Aujourd'hui, on peut dire, preuve à l'appui, que le Plastexpo est, sans équivoque, la plus importante sinon l'unique plate-forme de rencontre des plasturgistes de l'Afrique du Nord et leurs partenaires du reste du monde.

A. Alazrak, président de la Commission sécurité et environnement (FMP)

«Avant de passer au plastique dégradé, nous demandons une étude d'impact»

• Aujourd'hui, la question du recyclage se pose avec acuité face à la flambée de la matière première vierge. Qu'en est-il au Maroc ?

Le grand challenge pour nous est de mettre en valeur les produits utilisés et de les recycler. Et après le recyclage, décider où ces produits doivent être utilisés comme matière première.

Pour les produits qui pèsent un peu, nous n'avons pas ce problème-là, vu leur facilité de récupération. Actuellement, l'activité de recyclage reste dans sa globalité informelle, à part quelques usines qui en font une réelle activité.

La collecte, par contre, reste artisanale.

Avec la hausse des prix des matières premières vierges, le recyclage est très prometteur. La matière recyclée peut rapporter de 1.500 à 300.000 dollars la tonne selon le produit. Donc ça vaut le coup de s'y investir, voire de réutiliser certains produits. Dans certaines industries comme celle de l'automobile, il y a même des articles qu'on ne



peut réaliser qu'avec de la matière recyclée. La demande est là. Le grand problème, c'est que la filière de collecte n'est pas organisée, notamment celle du sac en plastique qui n'est pas très rentable. Au niveau de la Fédération, nous étudions la possibilité de mettre en place un projet pilote dans ce sens. De même que nous étudions les solutions pour rendre cette activité plus rentable, donc plus organisée. Mais ce travail ne peut être fait qu'avec des partenaires institutionnels et publics.

• Qu'en est-il du plastique dégradé ?

L'autre question est celle de savoir si la profession doit passer au plastique dégradé ou non. Il faut savoir que ce changement implique d'importants investissements. Alors, avant de franchir cette étape, nous souhaitons que nos ministères de tutelle entreprennent une étude d'impact sur l'environnement d'une pareille démarche. Ils ont été d'ailleurs contactés ainsi que les associations de protection des consommateurs.

Zineb Sbata, Directeur
Développement de Forum 7

«La certification UFI du Salon a été très bénéfique»



• Quelle évolution suit le Salon Plastexpo au fur et à mesure des éditions ?

Pour cette 4^{ème} édition, nous avons enregistré une augmentation de 30 % de la superficie dédiée au Salon, avec une augmentation remarquable de la participation internationale. La certification UFI du Salon s'est traduite par la possibilité pour des organisations mondiales, notamment en Europe, de financer la participation des industriels de leurs pays respectif à ce Salon, d'où la présence d'Ubifrance, d'Expo Austria, d'AVEP... Nous avons également une participation nationale de Chine, d'Italie, d'Allemagne..., d'où la forte présence internationale à cet événement. Cela signifie également que ces organisations mondiales, à travers leur présence, font confiance à l'avenir prometteur de la plasturgie marocaine et également à l'Etat marocain, puisque les exposants veulent, ou bien s'installer ici, ou bien créer des partenariats avec des opérateurs nationaux.

• Quel premier bilan pouvez-vous nous faire de cette édition ?

Nous avons constaté une forte augmentation : + de 38 % de visites pour la première journée cette année par rapport à la première journée de l'édition 2009.

• En tant qu'organisateur, comment jugez-vous la valeur ajoutée de la tenue de conférences scientifiques en marge du Salon ?

Le secteur de la plasturgie au Maroc a été souvent critiqué ainsi que la question de l'environnement. La Fédération a donc décidé, de manière scientifique, de changer cette perception et de prouver que l'industrie plasturgique n'est pas la plus polluante au Maroc ! Et avec des animateurs de qualité, c'est un plus pour les exposants et les visiteurs pour apprendre des choses nouvelles sur le secteur.





Marco Wiedemann, Directeur général de la Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie au Maroc

«Nous soutenons le Salon et pas uniquement les sociétés allemandes»

• Comment avez-vous accompagné les sociétés allemandes participant au Plastexpo 2011 ?

Cette année, en tant que Chambre allemande, nous avons essentiellement travaillé sur la promotion du Salon ici au Maroc, en invitant des exposants, des visiteurs professionnels...

C'est un travail qui avait déjà commencé en 2009 pour accompagner toute la manifestation et non pas uniquement les sociétés allemandes.

• L'Allemagne est l'un des plus grands partenaires institutionnels du Maroc dans le développement durable et la protection de l'environnement. Quelle est votre impression de voir cette question débattue dans ce salon ?

Cette question n'est pas nouvelle. Les signes d'une prise de conscience de cette problématique sont là depuis longtemps au Maroc, comme ailleurs. Certes, tout le monde ne l'a pas, mais elle se met en place progressivement et sûrement sous l'impulsion de SM le Roi qui insiste sur l'importance de la préservation de l'environnement et des ressources du pays. C'est une progression qu'on voit un peu partout dans le

monde, et les gens savent qu'on ne peut plus continuer à jeter des sacs de plastique partout. Surtout que le Maroc est un pays qui table sur le tourisme.

On ne peut plus continuer à polluer son environnement ou à gaspiller les ressources naturelles qui s'avèrent facilement épuisables. C'est une nécessité pour le monde entier et pour le Maroc aussi.

Et sur le plan industriel, le respect de la notion de développement durable permet non pas seulement de préserver l'environnement, mais de diminuer les coûts en énergie, d'augmenter l'efficacité et, surtout, de rehausser l'image de marque d'une entreprise.

• Les événements politiques qui ont secoué la région n'ont-ils pas impacté l'affluence des entreprises allemandes au Maroc ?

Rien que la semaine dernière, nous avons accueilli un investisseur qui est en prospection avec à la clé 200 à 300 emplois. Il était en visite au Maroc où il veut se diversifier après la Tunisie.

Pour ce qui est des événements récents, nous avons à cha-



que fois précisé à nos interlocuteurs en Allemagne qu'ils concernent l'Est de l'Afrique du Nord. Et le 24 mars, nous avons eu en Allemagne une journée d'action Afrique du Nord avec nos collègues de la Chambre de Bochum où 70 à 80 personnes voulaient s'enquérir de la situation au maghreb et au Maroc. On s'est rendu compte qu'il s'agissait d'exagération médiatique parce que, malheureusement, ce sont les mauvaises nouvelles qui se vendent le plus.

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

■■■ EXTRUSION IMPRESSION TRANSFORMATION

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



LA FORCE DE L'INNOVATION



WINDMÜLLER & HÖLSCHER



plastexpo



Manfred Schmid, Conseiller commercial à l'Ambassade d'Autriche

«Les échanges entre le Maroc et l'Autriche s'élèvent à 150 millions d'euros»

• D'abord, comment se présentent les relations économiques entre le Maroc et l'Autriche ?

En 2010, nous avons enregistré une croissance des exportations autrichiennes vers le Maroc de l'ordre de 25 %. C'est considérable ! Et le volume des échanges entre les deux pays tourne autour de 150 millions d'euros.

• Quelle place occupe l'industrie de la plasturgie dans tout cela ?

L'industrie autrichienne de plasturgie est très forte, puisqu'on dit que l'Autriche est la «Silicon Valley» de l'extrusion. Ça se situe dans la Vallée de Krems où s'est fortement développée l'extrusion à double vis.

• C'est la deuxième participation de l'Autriche au Plastexpo. Votre avis sur le marché marocain ?



Il est évident que l'Autriche réalise de plus en plus d'affaires en Afrique du Nord, au Maroc en particulier, qui a du potentiel et devient un marché de plus en plus demandeur, notamment en matière d'extrusion.

• Quels sont vos objectifs majeurs dans le cadre de ce Salon ?

Nous cherchons, naturellement, par une participation à une foire à recruter des clients, trouver des représentants et prendre contact avec les responsables des achats pour les opérateurs locaux. Les entreprises autrichiennes de plasturgie ne sont pas nécessairement dans un processus de création d'usines, vu que ça demande des investissements lourds. Par contre, nous sommes très actifs en matière de transfert de savoir-faire et d'assistance technique.

Hicham El Haid, Directeur délégué de Panadis

«L'activité du polyuréthane a presque doublé en 5 ans»

• Quels ont été les faits marquants de votre secteur ?

En 2010, nous avons remarqué une augmentation régulière des matières premières et, depuis trois ans que nous sommes actifs au Maroc, le marché du polyuréthane a tendance à augmenter. Il a été fortement dominé par deux grands opérateurs, Richbond et Dolidol. Aujourd'hui, leur part relative diminue, mais leur volume reste le même avec l'entrée de nouveaux acteurs dans ce domaine bien spécifique. Avec le programme des 30.000 logements économiques par an qui s'étend jusqu'en 2030, je crois que cette industrie continuera à connaître une croissance régulière. Pour la mousse d'isolation, c'est un marché en pleine expansion; et pour la mousse coulée, je dois indiquer qu'une voiture comporte quelque 16 kg de polyuréthane pour les sièges. Avec le projet Renault, 200.000 véhicules seront produits par an : il y a là un potentiel de développement certain.

• Donc, belles perspectives...



Nous sommes confiants quant à l'avenir du polyuréthane. Le volume actuel de production est de 30.000 tonnes, alors qu'il n'était que de 18.000 tonnes il y a cinq ans. Et il s'autorégule aussi avec l'arrivée de nouveaux acteurs.

• Quelle est votre appréciation de cette édition ?

Je regrette une chose : après la crise de 2008, l'industrie a tendance à reprendre du poil de la bête, mais nous n'avons vu aucun officiel cautionner cet événement. Personnellement, je le regrette. Notre secteur emploie 35.000 personnes avec un chiffre d'affaires entre 11 et 13 milliards de DH, ce qui n'est pas négligeable ! Ne pas soutenir un événement aussi important et aussi professionnel que le Plastexpo, me chagrine. Sur un autre registre, je note avec beaucoup de fierté et de joie que le Salon se professionnalise et se modernise. L'affluence est très éclectique et intéresse les exposants ... Et ça montre bien que la plasturgie nationale engendre un réel engouement, et cela ne peut que me rassurer et me

Philippe Confais, Directeur général de la CFCIM

«Tous les secteurs marocains présentent des opportunités»



• Les entreprises françaises sont toujours présentes à ce genre d'événement, mais quelle est la particularité de cette 4^{ème} édition du Plastexpo ?

C'est la première fois que nous avons tout un pavillon français au Plastexpo. Mais ce n'est pas la première fois que les entreprises françaises y participent. Cette année, nous comptons une vingtaine d'entreprises françaises qui participent au Salon, dont 8 accompagnées dans le pavillon Ubifrance. Nous les accompagnons également en tant que Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc à travers les plannings de rendez-vous d'affaires. C'est-à-dire que non seulement elles exposent effectivement au Salon pour les différents visiteurs, mais elles bénéficient également de la mise en place de rendez-vous qualifiés en fonction de leurs besoins. Nous leur faisons rencontrer soit des entreprises privées, soit des institutionnels ... Donc, c'est doublement profitable aux entreprises françaises.

• De nouvelles PME françaises veulent investir dans le marché. Le cadre général marocain des affaires est-il intéressant ?

Il l'est véritablement ! C'est un pays qui est sur une voie de développement extraordinaire sous l'impulsion de SM le Roi et du gouvernement marocain, à travers les différents programmes et plans sectoriels mis en place. Il est clair que le Maroc est une très belle destination. Il y a de grands groupes français sur place, mais il y a aussi de plus en plus d'entreprises françaises, notamment des PME et TPE, qui sont intéressées par le marché marocain et qui viennent de plus en plus sur cette destination.

• Quels sont les secteurs qui intéressent les investisseurs français ?

Tous les secteurs proposent des opportunités d'affaires intéressantes. Aussi bien la plasturgie que le tourisme ... Le Maroc bouge, se développe et ça séduit les entreprises françaises.



Laghnimi Tourissa, Directeur général du CTPC

«Nous avons les moyens humains, techniques et financiers pour accompagner les entreprises»

• Dans quel cadre s'inscrit votre participation au Plastexpo ?

Le Centre Technique de Plasturgie et du Caoutchouc participe à ce Salon en tant que membre de la Fédération Marocaine de Plasturgie. Cette participation est au service des entreprises. En effet, le Maroc connaît une reprise et l'attractivité n'a jamais été aussi intéressante. C'est pourquoi il nous faut tirer profit de cet événement, notamment en matière de communication. Nous sommes venus en force avec la présence de 4 ingénieurs dans notre stand et cela pour assurer une meilleure communication sur nos différents services et pour accrocher des clients dans des secteurs aussi pointus que le tube, l'automobile, l'aéronautique...

• Quels sont les missions du Centre et les services qu'il peut offrir aux entreprises du secteur ?

Notre mission première est d'être un lieu de prestations et d'analyse au service de l'entreprise, qu'elle soit nationale ou internationale. La deuxième mission concerne la veille normative, c'est-à-dire accompagner la mise à niveau et les



normes des produits pour assurer la protection et la sécurité des consommateurs. Le Centre est également un lieu de

recherche et de développement et aussi l'accompagnement des entreprises. Notre quatrième mission est la formation ciblée, que ce soit sur site ou au Centre. Et dans l'ensemble, le Centre est un lieu de prototypage, chose qui est très demandée vu que nous avons les moyens d'accompagner une entreprise jusqu'à produire ses premières pièces. Par ailleurs, à travers la ligne de financement pour l'aide des PME/PMI, nous avons les moyens financiers, les ressources humaines qualifiées et l'expertise pour accompagner l'entreprise jusqu'à mener à terme une étude qui peut être finalisée par un dépôt de brevet ou une protection de son savoir-faire.

• En tant que centre, avez-vous reçu une demande des entreprises en matière de développement durable ?

L'écoconception dans son ensemble ne peut pas être ignorée. Elle est même devenue incontournable pour des raisons économiques, pour le prix de revient et pour des raisons d'environnement réglementaire de l'entreprise, au Maroc comme dans d'autres pays aussi.

Mohammed Ksikes, Directeur général de Marcoplast

«Nous étions les premiers à fabriquer du biodégradable»

• Dans quel cadre s'inscrit votre participation au Plastexpo ?

C'est notre première participation à ce Salon ; elle a été motivée par le désir de renforcer notre présence et notre visibilité sur le marché. Nous avons déjà un grand panel de clients dans la grande distribution au Maroc et ce Salon nous permet de garder le contact avec nos clients et partenaires.



• Comment s'est comportée votre activité en 2010 ?

Une année assez difficile avec la mise en place au Maroc du biodégradable. Nous avons été les premiers, avec notre partenaire Greenberry, à fabriquer du plastique biodégradable. Les enseignes de grande distribution ont été parmi les premières à y adhérer. Au début de 2010, nous étions déjà opérationnels, mais le marché a été perturbé. Malgré l'ajout de la nouvelle molécule, les clients n'ont pas apprécié les prix. Cela c'est traduit par une grande tension sur le marché. Sur certaines places, notamment la grande distribution et l'imprimerie, il y a une grande concurrence entre opéra-

teurs marocains qui cassent les prix. Mais il faut s'accrocher et se battre.

• Comment s'est passée votre première journée au Salon ?

En fin de matinée et lors de l'après-midi de la première journée du Salon, nous avons constaté une forte affluence. Je pense que cet événement est très intéressant, notamment avec la présence d'exposants étrangers qui vont animer le Salon. Et puis, on s'attend à une importante affluence de visiteurs professionnels.

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-	- LDPE	- PVC
- and tripple bubble lines	- PMMA	- Etc.



plastexpo



Sean Chen, Nanpao

«Nous sommes en train de prendre le pouls du marché»

• Qu'est-ce qui a motivé le choix du Plastexpo pour votre première exposition au Maroc ?

C'est la foire professionnelle la plus proche de notre activité. La plasturgie entre dans notre cœur de métier et nous ciblons plusieurs industries au Maroc, notamment celle de la peinture et du cuir aussi.

• Quel intérêt représente pour vous le marché marocain ?

C'est le premier marché que nous ciblons en Afrique du Nord. Nous sommes, certes, présents dans d'autres pays africains comme l'Egypte, le



Kenya ou l'Afrique du Sud. Mais nous sommes également intéressés par le marché nord-africain. Et nous avons choisi le Maroc pour une première approche, vu la stabilité du pays et du marché. Et aussi pour pouvoir juger la possibilité d'une expansion de notre business ici. Nous sommes en train de prendre le pouls du marché.

• Quels sont vos objectifs pour cette édition ?

L'un de nos objectifs premiers est de faire connaître notre compagnie et nouer des contacts en vue d'une future collaboration, notamment des agents pour nos produits et matériaux dans un premier temps.

Gerhard Brock, Directeur régional des ventes pour Kuhne Group

«Le marché maghrébin est en pleine expansion»



• Quel intérêt représente pour vous le marché marocain de la plasturgie ?

Kuhne est un manufacturier allemand de machines d'extrusion en bulle, en feuille et plaque. L'Europe est notre plus grand marché depuis plusieurs décennies, mais nous constatons une tendance générale d'expansion vers des pays alentours comme l'Afrique du Nord. S'il est vrai que nous n'avons pas le même volume d'activité ici par rapport au marché européen, nous avons espoir d'y développer notre activité à moyen terme. Il y a en effet plus d'investissements et de développement dans la région maghrébine, ce qui fait que ce marché devient pour nous de plus en plus important.

• Quelles sont les machines et techniques que vous proposez aux visiteurs du Plastexpo ?

Il y a une activité d'extrusion au Maroc, notamment auprès des producteurs de films, de sachets, de mousses et d'autres produits que nous réalisons avec nos machines. Donc, cette clientèle nous intéresse.

Nous avons également dans notre gamme de produits une série de machines qui fournissent la même qualité que celle des produits fabriqués en Allemagne, mais en volume inférieur; ce qui se traduit pour le client marocain par une réelle réduction des coûts de production.

Claude Cohen, Consultant Bex France

«Il y a un fort potentiel dans les profilés»

• Présentez-nous Bex France ...

Nous sommes présents depuis plusieurs années au Maroc où nous représentons des sociétés allemandes, turques, françaises et canadiennes de matériels essentiellement destinés à l'extrusion de tubes et de feuilles extrudés, de profilés et de matériels accessoires. Nous travaillons avec de grandes entreprises marocaines qui fournissent les équipements pour tout ce qui concerne les eaux usées, l'adduction d'eau, l'irrigation...

Mais également de l'extrusion de feuilles alimentaires pour produits laitiers ...

• Comment s'est comportée votre activité au Maroc en 2010 ?

Elle a été assez calme. Il y a eu quelques projets qui ont abouti et d'autres qui sont en stand by.

• Quelles sont les nouveautés que vous exposez au Plastexpo ?



Parmi les produits que nous présentons cette année, figure le bois composite, en espérant qu'il y aura des débouchés pour ce produit au Maroc.

Concernant le tube, le marché est connu et il n'y a rien à développer sinon recruter de nouveaux clients qui vont investir dans le tube dans les mois ou années à venir.

Mais il y a beaucoup de potentiel dans le segment des profilés.

• Quels sont les secteurs ciblés ?

Nous ciblons le tube qui reste le secteur numéro un au Maroc, avec la construction de villes nouvelles, les réseaux d'eau potable, les réseaux d'évacuation des eaux usées où il y a un fort besoin. Et le marché de l'alimentation aussi !





plastexpo





Mekki Ziadi, Four Global Partners

«Les Marocains vont vers le haut de gamme»

• Comment voyez-vous l'évolution du secteur de la plasturgie au Maroc ?

La participation de FGP accompagne l'évolution du secteur. La plasturgie au Maroc évolue depuis plusieurs années dans le bon sens. Elle a débuté de manière timide, notamment en matière de nouvelles technologies.

Aujourd'hui, on constate qu'elle évolue vers la technologie de pointe. On n'est plus seulement dans la fabrication de produits simples, mais dans la production d'articles haut de gamme avec une forte valeur ajoutée. Et pour ce genre d'industrie, il faut du matériel performant et nous avons la chance de proposer des machines performantes qui consomment moins d'énergie et exigent moins de maintenance. Bien évidemment, il faut que le personnel soit formé à cet effet pour une meilleure



leur efficacité de ces technologies.

• Justement, quelles sont vos offres pour ce Salon ?

Comme je travaille dans le secteur depuis les années 70, je constate que le Maroc évolue et achète du matériel performant. Donc, j'ai pris l'initiative de collaborer avec des sociétés européennes en général, et allemandes en particulier, et qui offrent du matériel de grande qualité. Évidemment, cela a un coût, mais les industriels sont de plus en plus encouragés à acquérir ce matériel cher, d'autant plus que cela leur permet de gagner en qualité, en énergie, en frais de maintenance et en efficacité, comparativement à d'autres machines importées d'ailleurs.

Christian Pache, Directeur commercial de Maillefer Extrusion

«Nous voulons faire la promotion de nos produits»

• Quels sont les champs d'activité de votre entreprise ?

C'est une société helvético-finlandaise. Le site suisse s'occupe de l'extrusion de tubes pour les télécoms; le site finlandais, quant à lui, est spécialisé dans les câbles d'énergie et des télécoms.

• Quelle est votre offre-produit pour le Salon ?

Nous avons un ensemble de produits que nous estimons pouvoir intéresser le marché marocain que nous voulons promouvoir. Nous n'avons pas de représentants au Maroc, seulement quelques contacts. Nous avons un bureau fixe en Egypte pour l'Afrique du Nord principalement dédié à la câblerie.

• Pensez-vous vous installer au Maroc ?

Pas pour le moment; le marché est encore insuffisant



même s'il est potentiellement très prometteur.

• Qu'est-ce qui a motivé votre participation à Plastexpo ?

C'est pour y représenter Maillefer, d'y rencontrer des clients, faire la promotion de nos produits et présenter les nouvelles missions et les nouveaux projets.

• Que pensez-vous des opportunités qu'offre le marché marocain ?

C'est un marché intéressant, surtout au niveau de l'irrigation. Le pays a lancé un vaste programme en la matière dans le cadre du Plan Vert. Il y a beaucoup de choses à développer. Il y a une intéressante croissance, et nous aimerions y participer. Nous avons des produits compétitifs, surtout avec l'efficacité de nos machines. Ce qui autorise un prix de revient final très intéressant.

Ricardo Pereira, administrateur de Sirplaste

«Nous recherchons de nouveaux débouchés»



• Quel est le champ d'activité de Sirplaste ?

Sirplaste est une entreprise portugaise qui fait la régulation du plastique. Nous sommes présents dans le domaine depuis plus de 35 ans.

Nous avons beaucoup d'expérience. Nous produisons du PVC pour la fabrication des sacs en plastique et la régulation du POHD pour celle des tuyaux et des tubes, en plus du soufflage pour les bidons et les bouteilles.

• Quelles sont les attentes de votre participation au Salon ?

Nous sommes à la recherche de nouveaux débouchés, car nous voulons diversifier nos clients, et aussi nouer des contacts avec les professionnels marocains.

J'ai déjà effectué plusieurs visites au Maroc ; j'ai eu des contacts que je veux transformer en opportunités. Nous avons déjà des clients avec qui nous voulons améliorer nos relations.

• Quel regard portez-vous sur le marché marocain ?

C'est un marché intéressant, en pleine évolution avec des perspectives de croissance très prometteuses. Il a tendance à se professionnaliser davantage.

• Qu'en est-il du segment du recyclage ?

C'est un créneau très porteur au Maroc, mais il en est encore à ses débuts. Les fabricants locaux continuent d'utiliser de la matière vierge, mais avec les lois sur l'environnement, je crois que l'approche recyclage va prendre de l'ampleur.

Le recyclage présente l'avantage de préserver l'environnement et de rationaliser l'utilisation de la matière.



Amine Jamaledine, Technico-commercial EMP

«Une machine sur 3 dans le monde est de marque Hattian»

• Faites-nous une description du champ d'activité de EMP ?

EMP est le représentant exclusif de la marque Hattian au Maroc. Il est leader mondial des machines d'injection. C'est une référence de renommée internationale. Elle dispose de plusieurs certifications et cela à différents niveaux. Une machine sur 3 dans le monde est de marque Hattian.

• Comment se présente votre activité au Maroc ?

Nous avons démarré cette année et, vu la notoriété de la marque, nous espérons toucher un grand nombre de clients venant de plusieurs secteurs. Nous agissons directement avec nos clients. Nous avons écarté l'option des représentants et des concessions pour pouvoir accompagner, par nos propres soins, nos clients notamment au niveau de l'expertise technique, de la phase de l'étude jusqu'à l'implantation et le service après-vente.



• Quels sont vos objectifs par rapport à votre participation ?

Nous visons à pérenniser l'image de Hattian au Maroc, développer notre présence et notre carnet de commandes. Les gens optent pour Hattian car ils lui font confiance.

• On reproche aux marques chinoises leur faible qualité et le manque de fiabilité. Qu'en est-il ?

Dans tous les marchés, il y a des marques low-cost et d'autres haut de gamme; Hattian fait partie de ces dernières. Sa notoriété explique son succès mondial. Le niveau de fidélité que nous assurent nos clients est un paramètre fondamental sur la pertinence de notre rapport qualité/prix et notre compétitivité en matière de fiabilité. Il est vrai que certains produits chinois sont de mauvaise qualité, mais c'est une conception isolée et qui n'est pas généralisée. Il y a des produits de marque qui ont fait leur preuve dans le monde.

Akhtar Aman, Ener Plastics

«Nous proposons des produits permettant d'éviter des colorants noirs en plastique»

• Présentez-nous Ener Plastics

Nous sommes une société de fabrication spécialisée dans la production de mélanges-maîtres à couleur et à additif sur mesure. Fondée en 1999, notre entreprise est homologuée ISO 9001/2008. Elle est située à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis. Nous distribuons nos produits dans 32 pays à travers l'Europe, l'Afrique et l'Asie. Notre gamme de mélange-maître couvre notamment les mélanges-maîtres de spécialités comme ceux qui confèrent des effets nacrés, dorés, argentés, fluorescents, constellés et parfumés. Il y a aussi les mélanges-maîtres de couleur générale. Nous avons fourni et nous possédons une collection de plus de 16.000 recettes dans notre bibliothèque de couleurs. Ce nombre est en constante augmentation en raison des nouvelles exigences particulières de notre clientèle. La conception et la correspondance des couleurs se font toutes en interne dans nos laboratoires de pointe. Le premier mélange-maître a été conçu au pays avec l'additif oxobiodégradable destiné aux films plastiques et autres



articles de polyoléfine jetables. Il est conforme aux protocoles rigides français d'oxobiodégradabilité et certifié par un laboratoire indépendant accrédité par le gouvernement français.

• Quelle est votre approche écologique ?

Nos produits permettent d'éviter des colorants noirs en plastique qui sont très nocifs écologiquement, et c'est une solution pour un pays comme le Maroc qui veut préserver l'environnement.

• Est-ce que vous disposez d'un centre de Recherche-Développement ?

Nous avons des laboratoires de recherches, surtout consacrés aux matières biodégradables. Nous avons reçu une distinction du SNP, un centre français très connu. Nous sommes prêts à collaborer avec des partenaires marocains pour introduire notre technique et nos produits. Il y a cependant des divergences au Maroc concernant les appellations à adopter en matière de produits biodégradables.

Robert Botbol, Directeur commercial de Menara Color

«Nous sommes leader des maîtres-colorants»



• Faites-nous d'abord la présentation de Menara Color

Menara Color est une société de fabrication de maître-colorant pour les matières plastiques. Nous avons pour principaux clients la plupart des transformateurs de matières plastiques. Nous sommes leader des maîtres-colorants dans le marché marocain.

• Comment se présente le marché des colorants pour le plastique ?

Les clients marocains sont des connaisseurs, ils sont exigeants au niveau de la qualité. C'est un marché en développement qui a tendance à plus de professionnalisme.

• Quelles sont vos attentes par rapport à cette 4^{ème} édition de Plastexpo ?

Nous voulons profiter de cette occasion pour recevoir nos clients, consolider nos liens et nouer des relations de partenariat plus approfondies. Nous voulons communiquer avec des gens, notamment les techniciens, le service achat ou autre. Des gens que nous ne voyons forcément pas tout le temps, et savoir ce qu'ils pensent de nos produits.

• Quel est le bilan de votre participation au Salon ?

Notre société a 10 ans d'existence et nous en sommes à notre 4^{ème} participation. Nous étions présents à toutes les éditions. Dans l'ensemble, notre bilan de participation est positif; cela nous a permis d'ouvrir notre activité à l'export et dans les précédentes éditions nous avons touché des clients étrangers. Nous consolidons notre portefeuille client car le Salon regroupe pratiquement tous les professionnels du secteur. Nous avons plus de facilité pour discuter avec eux à cette occasion que dans une entreprise.

• Comment jugez-vous l'évolution du secteur de la plasturgie au Maroc ?

Malheureusement, elle est faible. La consommation par habitant reste limitée à 13 ou 15 kilos, loin des pays de la région, notamment la Tunisie et encore plus des pays développés où on en est à plus de 100 kilos. L'évolution du marché ne doit pas excéder 5% au Maroc. Ce qui est encore peu pour pouvoir rattraper le retard.



André Sivadier, Polychimie

«Nous sommes dans le négoce des matières plastiques et des machines»

• Comment présentez-vous Polychimie ?

C'est une société de négoce à la fois des matières et des machines pour la plasturgie, également pour le caoutchouc et quelques produits de peinture. Pour la matière, nous avons deux façons de vendre nos produits. Il y a l'option directe pour laquelle nous sommes commissionnés et, pour d'autres produits, nous faisons la distribution après l'achat et le stockage. Pour l'activité machine, nous ne faisons que de l'intermédiation; nous avons Novafrigo, un constructeur italien de refroidisseur d'eau. L'industrie des matières plastiques nous concerne en premier lieu. Nous sommes plus présents à Casablanca et sa région où il y a la majeure partie de nos clients.

• Comment envisagez-vous l'avenir de la plasturgie au Maroc ?



Je peux répondre de deux façons. Il y a d'une part de l'optimisme pour la consommation des produits en plastique qui reste peu développée au Maroc, comparativement à d'autres pays. Le Marocain consomme la moitié de ce que consomme un Tunisien. Le secteur, de ce point de vue, est à appelé à se développer. Mais il y a une autre façon de voir et cette fois elle est pessimiste : ce retard va persister et les choses ne vont pas bouger.

• Comment situez-vous le paramètre écologique dans l'évolution du secteur ?

Le grand public ne voit dans les matières plastiques que la partie polluante, notamment les sacs dans la nature. Il ne voit pas ce que peut faire le plastique dans les voitures ou les composants électroniques, la téléphonie. Si on devait opter pour d'autres matériaux, le coût en serait élevé. Le verre demande beaucoup plus d'énergie que le plastique.

Sebastian Walter, Directeur commercial de Rieckermann

«J'espère que notre première participation sera fructueuse»

• Un mot pour présenter votre entreprise.

Rieckermann est un fournisseur de machines de thermoformage. Nous gérons des projets complets, y compris l'extrusion, les moules, les machines pressantes pour les gobelets et les couvercles plats dans différents matériaux : polyéthylène, polypropylène. Nous sommes fournisseurs de machines d'extrusion et de soufflage pour l'emballage en plastique des produits cosmétiques, agroalimentaires, huiles moteurs ou chimiques. Nous assurons également le service après-vente.

• Comment se présente votre participation au Plastexpo ?

C'est notre première participation qui, nous l'espérons, sera fructueuse et concluante. C'est un Salon professionnel qui réunit plusieurs opérateurs locaux et étrangers. Cela nous permet de mener une opération de proximité auprès de nos clients et j'espère que nous aurons beau-



coup de contacts et aussi de visiteurs, notamment des professionnels.

• Comment se situe votre présentation dans le monde ?

Nous formons un groupe de 700 personnes. Nous sommes présents dans près de 60 pays, surtout en Europe, en Asie et en Afrique. Nous disposons à cet égard de 40 bureaux et nous voulons développer notre expansion dans le Monde arabe.

• Envisagez-vous de vous installer au Maroc ?

Pas encore; le Maroc est certes un pays à fort potentiel, mais je crois que nous en sommes au début et il faut du temps pour une telle option. Il faut beaucoup d'informations sur le marché et une bonne implantation. L'ouverture d'un bureau sera une autre étape qui viendra par la suite, une fois que les choses auront évolué dans le bon sens.

Nadia Harbouli, responsable de Promos

«Nous accompagnons les entreprises italiennes au Maroc»



• Pouvez-vous nous faire une présentation de Promos ?

Promos est le bureau de représentation de plusieurs Chambres italiennes à Casablanca. Notre travail consiste à organiser des missions commerciales au Maroc pour le compte des entreprises italiennes. Nous faisons des B to B avec au moins une opération par mois, en plus des recherches sur le marché marocain pour différents produits et services.

Notre activité consiste à promouvoir les produits et les services italiens au Maroc, un support pour accompagner les entreprises italiennes qui veulent vendre des produits ou qui veulent s'installer au Maroc, où qui recherchent des partenariats avec des entreprises ou opérateurs marocains.

• Qu'en est-il du secteur de la plasturgie ?

Il y a le bureau Lecce qui représente une association italienne de plasturgie et qui œuvre à favoriser les échanges entre les entreprises italiennes et marocaines. Un exemple : envoyer du personnel marocain en Italie pour une formation dans cette industrie.

• Un mot concernant votre participation au Salon ?

C'est ma première participation. Je trouve que l'organisation y est parfaite, spécialisée et professionnelle et aussi très sélective.





Leonnardo Gobbi, Directeur marketing et commercial UTECO (SZS Free) converting SPA

«Le marché marocain est intéressant»

• Une carte de visite de SZS Free ?

C'est notre représentant au Maroc du groupe italien UTECO, une société basée à Vérone. Nous procédons aux constructions de machines de convertissant et d'emballage souple, surtout. Nous fabriquons des machines imprimantes flexographiques qui est le cœur de notre business, des presseurs hélio, des machines de lamination, de contre-collage et des machines spéciales pour application dans la sécurité et le labelling. Notre technologie est 100% italienne. Nous sommes leader dans ce domaine.

En 2010, nous avons fabriqué 60 machines imprimantes à tambour central, technologie Gurlès, avec servomoteur et des automatismes pour réduire les temps morts.

Nous avons une filiale à Atlanta, aux Etats-Unis, et une autre en Australie.

Pour le reste, nous travaillons avec des agents et des représentants.



• Qu'en est-il de votre activité au Maroc ?

Au Maroc, nous venons juste de commencer. Pour nous, le premier marché à l'export est l'Europe. Mais cela ne nous empêche pas de chercher de nouveaux débouchés après l'Europe centrale et de l'Ouest, puis l'Europe de l'Est. Maintenant, c'est le tour de l'Afrique. Nous n'avons pas une présence continue dans le temps. Nous avons un contrat avec la société SZS qui est déjà dans le domaine de l'impression, l'encre et la vente de machines

d'occasion. Nous avons choisi de travailler avec elle pour vendre des machines neuves.

Nous saisissons l'occasion de ce Salon pour nous faire présenter et connaître nos clients. C'est notre première participation et j'espère qu'elle sera fructueuse. Il n'y a pas beaucoup de constructeurs. Notre concurrent n° 1 est lui aussi présent, mais il n'y en pas autres, ce qui nous permet d'effectuer un ratissage commercial.

TH Bernard Wong Chor, agent commercial de Chao Wei Plastic Machinery

«Pour avoir de la qualité, il faut des équipements performants»

• Pouvez-vous nous donner une idée sur votre entreprise ?

Chao Wei Plastic Machinery est une entreprise qui existe depuis 30 ans. Elle est spécialisée dans la construction des machines dédiées à la fabrication des sachets. Nous avons plusieurs modèles de machines, des plus basiques destinées à faire des sachets, jusqu'aux machines qui peuvent faire des sacs bretelles ou des sacs poubelles en rouleaux prédécoupés par perforation, des sacs avec des coupes «haricot» et d'autres produits.

Nous avons développé une machine qui fabrique ce que les Anglais appellent un sac pépentié. C'est un nouveau produit que nous essayons actuellement.



présents avec une machine qui fabrique des sacs bretelles, un engin de 6 bobines à deux niveaux. Elle a été achetée par l'entreprise La Marocaine Globale.

• Quel bilan tirez-vous de votre dernière participation ?

J'ai reçu une trentaine de visiteurs marocains, des industriels de la plasturgie. Malheureusement, personne n'a concrétisé d'achat avec nous. Ils veulent la qualité, mais ils ne veulent pas en payer le prix. C'est parce que nous n'avons pas de bureau au Maroc qu'ils ne nous font pas confiance, bien que nous communiquons beaucoup.

Pour avoir des produits de qualité, il faut également des équipements de qualité. Il y a un prix à payer. La qualité attire plus de clientèle. Et comme le Maroc se développe, il ne faut pas raisonner par le bas de gamme.

• Et pour votre participation à Plastexpo ?

C'est notre seconde participation. En 2009, nous étions

Nunia Martinez, responsable commercial Vapla

«Notre offre est diversifiée et adaptée à nos clients»



• Comment se présente la carte de visite de Vapla ?

C'est une société espagnole située à Valence. Notre principale activité est la fabrication des semi-produits en polyéthylène 500, polyéthylène 1000 et le polypropylène qui sont des produits plastiques; et nous produisons des contre-plaques. Nous fabriquons des coupes de pièces, des pièces mécanisées pour différents secteurs comme l'industrie technique, l'agroalimentaire, l'industrie d'emballage.

• En ce qui concerne votre installation au Maroc, prévoyez-vous d'y ouvrir des filiales ?

Pour le moment non. Nous travaillons d'une façon directe avec nos clients depuis notre siège. Nos agents sont prêts à venir accompagner nos clients en matière de SAV ou de conseil.

• Que représente pour vous votre participation au Salon ?

Nous sommes venus pour améliorer nos relations avec nos clients, renforcer notre portefeuille et promouvoir l'entreprise et ses produits.

Nous sommes à la recherche de représentants; c'est une option qui peut être intéressante pour eux et pour nous.

• Quelle est votre appréciation du marché marocain de la plasturgie ?

C'est un bon marché. La proximité de l'Espagne et du Maroc est un grand avantage. La plasturgie dans ce pays et en train de se développer d'une façon remarquable, ce qui est encourageant pour l'investissement.



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

mai 2012, Algérie

www.plastalger.com

