

■ Edito

Implication toujours

C'est dans un environnement international des plus difficiles pour le secteur de la construction et de l'immobilier que les professionnels marocains ont tenu la 12^{ème} édition du Salon international du bâtiment. Le SIB qui est devenu un rendez-vous incontournable pour l'ensemble des opérateurs et autres intervenants du secteur.



Pour le groupe Sekkat, cette grande-messe du bâtiment a été surtout l'occasion de prouver sa capacité à coller aux nouveaux impératifs du marché. Les entreprises du groupe se sont distinguées par leur participation, forte et active, dans les travaux du salon. Elles ont réussi, à travers l'exposition de leurs nouveaux produits et solutions, à rassurer leurs partenaires. Le message véhiculé était clair : les entreprises marocaines sont toujours à même d'assurer l'évolution et le développement du secteur. En s'améliorant de jour en jour et en assurant une veille technologique permanente, elles réussissent à réduire les coûts, proposer des fonctions plus performantes et, au final, maintenir l'essor du secteur du bâtiment. Un essor qui se confirme au Maroc et qui réussit à se mettre à l'abri du ralentissement qui touche, pourtant, toutes les puissances économiques.

Les nouvelles offres des entreprises du groupe tel que Ingelec, 10 Rajeb ou Plastima sont taillées sur mesure aux besoins des clients. Elles sont en phase avec les exigences internationales grâce à l'application des normes mondiales, le respect de l'environnement et les procédés novateurs qu'elles utilisent.

Le SIB s'est ainsi clôturé dans une ambiance de confiance renouvelée entre les opérateurs et leurs fournisseurs et le rendez-vous est pris pour la 13^{ème} édition avec toujours autant d'implication.

C'est avec un tel engagement que le Maroc pourra continuer sur sa lancée vers le développement.

Réda SEKKAT



podium²

INTERRUPTEURS & PRISES



Podium 2, la fusion parfaite entre l'efficacité et l'esthétique

A la découverte de **p : 2**

10 Rajeb : Deux nouvelles portes font leur entrée sur le marché

DALAKIT : Pour mieux gérer les caprices de la nature



Une marque, un produit **p : 3**

Ingelec. Podium 2 habille votre intérieur

Evènements **p : 3**

SIB : Forte présence des enseignes du groupe Sekkat

Focus **p : 4**

Plastima. Quand le plastique surpasse le béton...

Nappage : A chacun sa déco !

**Trois questions à...
M. Ali SEKKAT
Directeur Général Adjoint**

En direct... **p : 5**

Fondation Sekkat

p : 5

p : 5

Qualité et environnement **p : 6**

Maghreb Steel : Deux nouvelles certifications en projet

Nouveautés **p : 6**

Imacab lance le câble industriel souple



Mikafric : Des barquettes plus malléables pour la margarine

Au-delà des frontières **p : 6**

Ingelec au salon de Madrid

Dynamique sportive **p : 6**

Ingelec, sponsor officiel du MAS



■ 10 Rajeb

Deux nouvelles portes font leur entrée sur le marché

Avec 10 Rajeb, toutes les portes s'ouvrent devant vous. En plus de présenter une large gamme de produits adaptés à tous les types d'intérieurs, l'entreprise continue de jour en jour à innover et à surprendre le marché par ses nouvelles créations.

10 Rajeb n'en a pas fini de vous étonner par son innovation et sa réactivité aux besoins de sa clientèle. Avec des gammes de produits constamment renouvelées, l'entreprise confirme son positionnement de pionnier sur le marché marocain. Aujourd'hui, 10 Rajeb enrichi son offre de deux nouvelles catégories de portes qui ne manqueront pas d'intéresser les professionnels du bâtiment ainsi que les clients exigeants. Une nouvelle porte, la porte technique vient ainsi d'être mise sur le marché. Il s'agit d'une porte coupe feu dotée également d'une isolation phonique d'une grande efficacité. En outre, 10 Rajeb offre, actuellement, à ses clients la possibilité de mieux gérer leur espace intérieur grâce aux placards coulissants Roler. Il s'agit d'espaces de rangement robustes et pratiques qui, en plus de cela, fondent dans le décor grâce à leurs différentes présentations. En effet, la gamme est actuellement formée de trois produits : le coulisse chêne, le coulisse sapeli et le coulisse wengué... Chacun de ces modèles apporte sa touche particulière grâce à sa présentation originale.

Ces nouveaux arrivants viendront s'ajouter à la grande famille des portes 10 Rajeb notamment Eco Plus (best seller des portes), les portes Atlas, les portes Élégance, les portes Ligne et les portes Decor.

Avec son engagement dans l'innovation continue, 10 Rajeb se positionne confortablement comme



le leader de la fabrication des portes. Elle est d'ailleurs à l'origine de la standardisation des mesures des portes au Maroc... A noter également l'effort de développement important que fournit l'entreprise en ouvrant de nouvelles

unités et en les équipant selon les meilleurs standards internationaux. Avec leurs dispositifs à toute épreuve, les portes 10 Rajeb sont, sans aucun doute, le meilleur gardien de vos maisons.

■ DALAKIT

Pour mieux gérer les caprices de la nature

Vos maisons sont mises, tout au long de l'année, à l'épreuve du froid, de la chaleur ou de l'humidité. Certaines régions du Royaume sont, plus que d'autres, exposées aux rudes conditions climatiques... Pour tous ces gens-là, Maghreb Steel a conçu Dalakit : un toit préfabriqué révolutionnaire.

Climate froid, chaud ou humide... la vie n'est pas toujours facile dans certaines régions et zones du Maroc. Dans ces conditions climatiques peu clémentes, la construction obéit à d'autres standards : Solidité, résistance, installations spéciales, etc. Et encore, tous ces efforts coûteux n'atteignent pas forcément les résultats escomptés. Devant cette difficulté, Maghreb Steel n'est pas resté les bras croisés. Elle a aujourd'hui trouvé la solution pour bien couvrir les ménages et assurer aux familles un bien-être complet à l'intérieur de leurs maisons. La nouvelle innovation de l'entreprise a été baptisée Dalakit.

Il s'agit d'un toit préfabriqué livré, comme son nom l'indique, sous forme de kit prêt à installer. Les toits commercialisés aujourd'hui par Maghreb Steel, présentent des caractéristiques qui défient tous les caprices de la nature. Aussi Dalakit apporte-t-elle la promesse de prolonger

la durée de vie standard des toits qui se détériorent facilement sous l'emprise du temps. Dalakit résiste plus longtemps en préservant toutes ses qualités notamment la résistance à la rouille. Ce nouveau produit est également équipé en matériaux spéciaux destinés à l'isolation thermique. En hiver comme en été, la maison préserve une température normale. Et bonne nouvelle pour les installateurs, Dalakit

a été conçu pour s'auto-supporter. Il se contente de deux supports (poutres) pour être fixée et non d'une grande et coûteuse infrastructure. Il faut dire que Dalakit

présente, malgré toutes ces caractéristiques, un poids plus léger que la normale. Il est ainsi plus facilement transportable et simple à installer. Il se présente sous forme de planche pouvant couvrir de 3 à 5 m². Et, avec tout cela, Dalakit est commercialisé à un prix très compétitif... Pourquoi s'en priver !



Dalakit

Un toit tout prêt

Votre protection contre la pluie, la chaleur et l'humidité

Pour plus d'information, contactez le : 022 77 25 00

Liste des distributeurs :

ADD	Tél : 022 24 53 29	LONGOEF	Tél : 022 33 28 37
CASA PROFIT	Tél : 022 33 21 92	SOMACHAME	Tél : 022 67 20 08 / 09 / 10 / 11
ETAF	Tél : 022 66 00 06	SOJAFER	Tél : 035 65 54 53

المغربية للصلب
Maghreb Steel
L'évolution par l'acier
Certifiée ISO 14001/2004 et ISO 9001/2000

Ingelec. Podium 2, habille votre intérieur

Avec l'avènement de la gamme PODIUM 2, c'est toute une génération de prises et d'interrupteurs qui dispose désormais des dernières innovations destinées à améliorer le confort, au quotidien, des utilisateurs. Le tout dans une parfaite combinaison des aspects pratique et décoratif.

En plus de se présenter avec des fonctions régulièrement améliorées et enrichies, l'appareillage électrique INGELEC –constituant le cœur du métier de l'entreprise– se décline sous forme de modèles séduisants par leurs conceptions, leurs matières et leurs couleurs. La série PODIUM, qui représente le haut de gamme de cette offre, se dote aujourd'hui de nouveaux avantages. Elle propose ainsi une connexion automatique qui économise aux professionnels / installateurs un précieux temps de travail. Ce principe est déjà intégré dans la série OURIKA sous le nom de ISICLIC. Un système déjà répandu dans les marchés européens.

En dotant la gamme PODIUM 2 de la connexion automatique, INGELEC anticipe en prenant en considération le critère «temps de travail» qui sera très bientôt un argument commercial et compétitif majeur.

Ingelec a également pensé à ses distributeurs dans la conception de cette nouvelle gamme en optant pour une

présentation en kit visant à optimiser la gestion des stocks.

Le nouveau kit podium contient un mécanisme, plaque et enjoliveur. Podium 2 présente, en plus de cela, des caractéristiques spéciales. Les produits de la gamme se montent sur boîtes d'encastrement et sur boîtes pour cloisons sèches, ce qui est une nouveauté. Ils proposent un entraxe vertical de 57 mm et 71 mm. Autres spécificités à noter, la conformité aux normes européennes et marocaines, le respect des normes de protection d'enfants selon les standards allemands, la résistance à la chaleur à 125°C et aux UV, la résistance au vieillissement, au feu à 850°C, l'endurance et la fixation à vis ou à griffe.

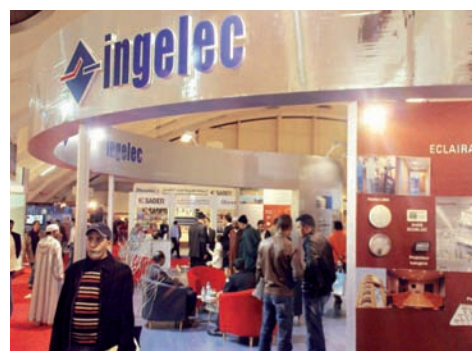
La gamme Podium 2 est à découvrir sous plusieurs séries : Marfil, Forest, Dune, Coloris, Métalis, Élégance, Classic et Praline.

Des déclinaisons conçues pour épouser différents styles de décoration d'intérieur : contemporain, traditionnel ou même futuriste.



■ Evènements

Salon international du bâtiment : Forte présence des enseignes du groupe Sekkat



Le Salon International du Bâtiment de Casablanca est revenu cette année encore avec un engagement renouvelé et une forte présence des acteurs du secteur. Le groupe Sekkat, dont les divers métiers sont étroitement liés au monde de la construction, a pesé de tout son poids lors des cinq jours du salon qui s'est tenu à Casablanca du 5 au 9 décembre 2008. Diverses enseignes ont tenu à installer des stands qui rivalisent en attractivité. Ingelec, s'est taillé la part de lion en termes d'espace en occupant quelques 108 m². Un espace qui a servi à exposer les principales familles de produits de la marque et qui a surtout permis de mettre en valeur les nouveautés 2008. Sur le stand Ingelec, les visiteurs ont pu découvrir des produits tels que les hublots Lina, les projecteurs, les réglettes étanches, les coffrets de

distribution réseau, les câbles, et en, avant-première, la gamme PODIUM 2. Le stand a ainsi accueilli architectes, promoteurs, distributeurs, installateurs/électriciens, fournisseurs et particuliers curieux de prendre connaissance de l'actualité de l'entreprise. Côté affaires, Ingelec s'est réjouie, cette année, des importantes promesses de commandes qui ont été prises par l'équipe commerciale ainsi que des nouveaux contacts qui sont venus enrichir la base de données de l'entreprise.

Non loin de là, Plastima a également réussi à drainer un important nombre de visiteurs à son stand. Habitue du SIB qui en est à sa 12^{ème} édition, Plastima a mobilisé sa division canalisation et s'est fixée comme objectif de base de commercialiser et faire connaître sa nouvelle gamme Ecoma. Il s'agit d'une gamme de produits des plus

évolués pour la réalisation des travaux d'assainissement qui se distingue par sa performance et son respect de la nature. Elle s'inscrit parfaitement dans le thème du salon pour cette année, à savoir, « L'innovation et le développement durable dans le bâtiment ». Hormis cela, Plastima a également profité du salon afin d'accroître sa notoriété auprès des prescripteurs, entretenir ses relations clients et démarcher de nouveaux clients.

L'entreprise 10 Rajeb n'a également pas manqué cette édition du SIB. Ses différentes gammes de portes ont joliment orné son stand qui a suscité un grand intérêt auprès des visiteurs. Et pour mieux séduire les 4.500 visiteurs du salon, 10 Rajeb a présenté ses produits les plus en vue. La gamme KOUTOUBIA a été mise en valeur vu les techniques

révolutionnaires qu'elle offre en termes de placage reconstitué, offrant un résultat fini remarquable dans un total respect de l'environnement. La gamme ATLAS a, pour sa part, ciblé les professionnels intéressés grâce à ses diverses nuances (chêne, noyer d'Atlas et wengué) et son excellent rapport qualité prix, le plus intéressant sur le marché d'ailleurs.

Pendant toute la durée du SIB, les équipes marketing des entreprises du groupe Sekkat ont fait preuve d'une mobilisation exceptionnelle. Le résultat de leur travail peut être illustré par la forte présence des différentes enseignes sur les importants supports de presse ayant couvert l'événement.

Rendez-vous dans deux ans pour un SIB encore plus riche en nouveauté signée Groupe Sekkat.

Nappage

A chacun sa déco !

Créée en 1969, Plastima s'est distinguée grâce à ses investissements dans la recherche permanente de la qualité ainsi que la satisfaction de ses clients.

Grâce à son savoir-faire, notamment dans le domaine de l'impression. Plastima s'est élevée au rang de leader sur le marché marocain dans l'activité du nappage. Elle exporte aujourd'hui ses créations dans plus de 30 pays sur les cinq continents. Certifiée ISO 9001 version 2000, Plastima présente la garantie d'une qualité constante car elle réalise elle-même l'intégralité du processus de production. Cela lui permet d'offrir une gamme large et variée destinée aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers.

Pour égayer les intérieurs de ses clients, Plastima conçoit chaque année une nouvelle collection de nappes de table qui tente de satisfaire tous les goûts. Des collections qui animent les tables selon les envies de chacun, tout en la protégeant efficacement.



Et afin de mieux s'adapter aux attentes des consommateurs, toutes les nappes et les protège-tables proposés par Plastima existent en conditionnés de tailles variées adaptables aux différentes formes des meubles. Les nappes sont d'ailleurs également disponibles en rouleaux de métrage standard.

Toujours en quête de nouveautés, Plastima a récemment lancé la nappe anti-glisse «VINYGOM» destinée essentiellement aux espaces jardins.

Tout en permettant à ses clients de protéger leurs espaces de vie de manière simple et pratique, Plastima aide également à apporter une petite touche de beauté et de joie aux foyers au Maroc et à travers le monde.

Ce n'est pas tout : une autre collection de nappes est nouvellement commercialisée partout dans le circuit traditionnel et dans les grands magasins sous la marque «TREZA». C'est une collection chic, haut de gamme, et assez diversifiée en termes de motifs et de couleurs.

Plastima. Quand le plastique surpasse le béton...

Plastima est une entreprise qui se passe aujourd'hui de présentation. Son enseigne est gravée sur une majeure partie des produits en plastique commercialisés sur le marché marocain et certains marchés cibles étrangers. Et dans son continuel effort d'innovation, le groupe a lancé une nouvelle gamme de produits : le système ECOMA destiné à la réalisation de réseaux d'assainissement. L'objectif est de proposer aux clients une canalisation moderne, présentant un profil annelé révolutionnaire, garantie d'une résistance sans faille à l'ensemble des sollicitations qu'elle est susceptible de subir. Ces caractéristiques déjà exceptionnelles sont encore améliorées par l'utilisation d'un matériau constitutif noble : le PEHD. Plastima est en passe de révolutionner son secteur à travers ce nouveau produit dont la mission essentielle reste la collecte et le transport sans pression d'effluents comme les eaux usées en milliers de mètres cube, les eaux abondantes des pluies et les eaux agricoles et industrielles.

Le système est utilisé également pour des besoins de stockage. Au lieu des canaux en béton armé qui se brisent sous la pression et cèdent

facilement à l'usure du temps, le système de tube plastique est de plus en plus apprécié dans le domaine des travaux publics. Il permet la réalisation de réseaux parfaitement étanches grâce à un système de joints en élastomère synthétique déjà expérimenté avec succès dans les travaux d'assainissement. C'est ainsi que de grandes quantités de tubes en plastiques, de grande longueur et présentant des diamètres intérieurs pouvant atteindre 1 mètre, sont désormais installés sur les chantiers de construction.

Et puisque PLASTIMA a toujours axé sa politique d'entreprise sur la proposition de produits de qualité. Ecoma est totalement conforme aux normes internationales les plus strictes comme la EN 13476.

Cette innovation majeure dans le domaine de l'assainissement et de la construction, offre de nombreux avantages en comparaison avec tous les matériaux traditionnels utilisés jusqu'ici. Le nouveau système résiste aux charges élevées, aux pressions du sol, aux chocs, aux tassements différentiels du sol, aux secousses sismiques tout en offrant des conditions de mises en œuvre simplifiées.



Des groupes comme l'ONEP, AL OMRANE, ou Lydec recourent de plus en plus à ce procédé qu'ils installent dans les tranchées avec souplesse et résistance et qui s'inscrit parfaitement dans l'option de la baisse du coût. Il faut signaler d'ailleurs, que ce procédé est totalement nouveau au Maroc et qu'il est pour la première fois mis à la disposition des constructeurs, après avoir connu un succès indéniable en Amérique du Nord et en Europe. Grâce à Plastima, le plastique a retrouvé une nouvelle définition. Alors qu'il était constamment associé à la fragilité et l'évanescence, il est aujourd'hui synonyme de robustesse et résistance.

Trois questions...

M. Ali SEKKAT Directeur Général Adjoint



Le secteur de la production des articles en plastique est étroitement lié à Plastima. L'entreprise a réussi, à travers les années, à imposer son savoir-faire dans un marché de plus en plus exigeant.

Comment se porte Plastima ?

Plastima a réussi depuis sa création à s'imposer sur le marché de la production à base de plastique. Son activité compte de nombreuses spécialités dont le dénominateur commun reste la transformation et la commercialisation de matières en plastiques. Plastima est aujourd'hui devenu un label, et surtout, au fil du temps, une success story incontestable. Quelques indices sur la bonne santé de l'entreprise : un chiffre d'affaires supérieur à 430 Millions de dirhams. Cela correspond à quelque 22.000 tonnes de matière première transformée annuellement.

Quelle est votre stratégie pour continuer sur cette lancée ?

Le groupe n'a pas l'intention de dormir sur ses lauriers. Il veille constamment à moderniser sa gestion, à opérer une continuelle veille technologique, à augmenter son portefeuille clients, et surtout en investissant autant que les besoins

du marché l'exigent. En deux ans, Plastima a ainsi investi quelque 80 millions de dirhams. L'entreprise emploie des centaines de personnes, et le taux d'encadrement - ingénieurs s'élève à plus de 25%.

Question production, le groupe initie des gammes de produits qu'il classifie selon des besoins spécifiques et stratégiques.

Mais comment réussissez-vous à suivre les besoins du marché ?

Il faut dire que malgré l'évolution technologique rapide, le groupe a toujours su anticiper les besoins d'un marché de plus en plus exigeant. Un marché où les mots d'ordre sont fiabilité, robustesse et souplesse. Des exigences qui ont poussé, petit à petit, les professionnels à abandonner les produits traditionnels comme le béton au profit des matériaux plus malléables comme le plastique dont la fiabilité technique et la souplesse restent incomparables.

Présentation...

- **Raison sociale :** PLASTIMA
- **Date de Création :** 1969
- **Forme Juridique :** SA
- **Capital :** 40.000.000 Dhs
- **Président Directeur Général :** M. Mohcine Sekkat
- **Directeur Général :** M. Yassine Benmlih
- **Directeur Général Adjoint :** M. Ali Sekkat
- **Effectif :** 500 Personnes
- **Superficie :** 60.000 m²
- **Matière première transformée :** 22.000 Tonnes

Historique...

- **1969 :** Création
- **1972 :** Installation de ligne de drainage
- **1974 :** Installation d'une 2^{ème} ligne d'enduction
- **1994 :** Installation de lignes de tubes pression en PVC et PE
- **1995 :** Installation de ligne de calandrage et démarrage de l'activité Nappage
- **2004 :** Obtention de la certification du système de MNGT qualité Norme ISO 9001 version 2000
- **2008 :** Installation d'une nouvelle ligne de Tubes à double Paroi
- **2008 :** Installation de ligne Stork pour la nappe brodée et Rideaux de douche

Chiffre d'affaires...

- **2003 :** 208 Millions de Dhs
- **2004 :** 247 Millions de Dhs
- **2005 :** 280 Millions de Dhs
- **2006 :** 340 Millions de Dhs
- **2007 :** 430 Millions de Dhs

Plastima lance sa nouvelle gamme Ecoma



Nouvel arrivé chez Plastima. Il s'agit de toute une gamme de nouveaux produits baptisés Ecoma comprenant des tubes, et accessoires en polyéthylène haute densité destinés, principalement, à la réalisation de réseaux d'assainissement enterrés pour la collecte d'effluents urbains et industriels.

La division Canalisations de Plastima, à

cette occasion, a organisé une conférence de presse le 9 octobre dernier à l'hôtel Hyatt de Casablanca afin de présenter aux journalistes sa nouvelle gamme de produits Ecoma. Les caractéristiques exceptionnelles de la nouvelle gamme ont été ainsi exposées notamment la structure annelée de leur paroi extérieure qui permet d'obtenir des tuyaux alliant résistance, légèreté et économie. Ce concept, répandu aux Etats-Unis et en Europe depuis les années 90, est tout nouveau au Maroc et Plastima en est le premier fabricant national.

Les tubes et accessoires Ecoma sont certifiés par les laboratoires LPEE et sont d'ores et déjà plébiscités par de grands opérateurs dans l'immobilier tels que Al Omrane, Addoha et Fadesa, entre autres. Les sociétés chargées de l'assainissement

ont également montré un grand intérêt pour Ecoma. Citons en l'ONEP, LYDEC, RADEEMA, etc.

La technique innovatrice du dernier-né de chez Plastima le rend bien plus performant que les produits en béton ou en PVC actuellement proposés, en particulier pour les projets côtiers, du fait de leur excellente résistance aux environnements humides et salés. Les usagers comme les poseurs y trouvent également un intérêt certain, du fait de la rapidité de la mise en œuvre, la sécurité d'emploi et le meilleur fonctionnement des installations.

Le produit rencontre un véritable succès : 100.000 mètres de tubes Ecoma ont été commercialisés en à peine 3 mois.

Visite du chantier du complexe de laminage à chaud



Suite à la mise en vigueur des contrats pour la réalisation de son nouveau projet de complexe de laminage à chaud, Maghreb Steel a organisé une visite de chantier le Jeudi 09 Octobre 2008 afin de faire part de l'avancement des travaux de ce nouveau projet.

Pour rappel, Maghreb Steel a investi 3,7 milliards de Dhs pour ce nouveau site industriel qui permettra la production d'un million et demi de tonnes de bobines laminées à chaud par an.

L'inauguration du projet a mérité une attention royale puisque c'est le Souverain qui a posé la première pierre du projet le 20 décembre 2007. Les responsables de l'entreprise expliquent qu'à travers l'installation d'un complexe de laminage à chaud, Maghreb Steel vise une intégration en amont pour réduire les importations, et par conséquent, le coût de revient des produits finis. Elle tend également à satisfaire la demande nationale suite aux grands travaux lancés au Maroc et développer les exportations de tôle d'acier laminée à chaud. Cet investissement, créateur de richesse et d'emplois s'inscrit dans la stratégie de Maghreb Steel à participer activement au développement de l'économie nationale.

Lamacom ouvre un 2^{ème} magasin « HOME LINE »



C'est au cœur du triangle d'Or, dans le quartier Bourgogne à Casablanca que «Home line» a choisi d'implanter le deuxième magasin de son enseigne. Spécialisée dans l'art de table, la décoration et la commercialisation des ustensiles de cuisine, Home Line a été lancée avec succès en mai 2007, avec l'inauguration d'une première adresse sur l'Avenue du 2 mars. Lamacom a pris le temps de confirmer le concept et de bien étudier le déploiement des points de ventes. Un effort qui s'explique par la forte concurrence qui existe dans ce type de distribution. Home Line qui promet de s'imposer comme leader dans son segment est destinée à une clientèle principalement féminine, moderne, exigeante en matière d'assortiments et de service. Mais mieux que de répondre à l'exigence

de qualité des ménagères, Home Line propose aussi au sein de ses magasins pour permettre aux clients de faire leurs emplettes, équiper leurs cuisines et leur intérieur dans une ambiance conviviale et chaleureuse.

Afin de donner toutes les chances de réussite à ces nouvelles unités, Lamacom lancera très prochainement une large campagne publicitaire dont le but est d'informer le public du lancement de la chaîne. Au programme : cocktail d'ouverture suivi d'une conférence de presse, panneaux d'affichage, annonces presse sur magazines spécialisés, distribution de catalogues et flyers.

Rendez-vous au boulevard Taoujrat, pour découvrir votre nouveau magasin aux mille et une idées!

Une Direction Supply Chain chez Maghreb Steel

Maghreb Steel a installé depuis 6 mois, en son sein, une nouvelle Direction : la Supply Chain, destinée à couvrir la chaîne logistique dans sa globalité. L'initiative de créer cette nouvelle entité est venue suite au souci de la société de perfectionner sa gestion logistique. En effet, au début 2008, l'entreprise a fait appel au cabinet conseil Optima Logistique de Casablanca afin de procéder à un audit stratégique de cette fonction. L'analyse a montré que la chaîne logistique

de Maghreb Steel fonctionnait correctement, mais qu'elle pouvait, toutefois, être améliorée. L'étude lancée suite à ce constat a mis en lumière 38 points à améliorer afin de tendre vers l'Excellence Logistique. Elle préconisait notamment la mise en place d'une direction dédiée au sein de l'organisation de Maghreb Steel : c'est aujourd'hui chose faite.

La Direction Supply Chain regroupe plusieurs entités chargées de

diverses fonctions : un pôle flux physiques (réception, livraison, manutention et transport) ; un pôle gestion matières (approvisionnement, ordonnancement, stocks, indicateurs) ; une administration des ventes (locales et à l'export) ; une entité de gestion de l'importation des marchandises ; une autre pour les opérations portuaires et douanières d'import et export. La Supply chain s'occupe aussi de la maintenance du parc de chariots élévateurs et des véhicules de

l'entreprise et de la gestion de toutes les opérations logistiques liées à la construction du nouveau site industriel de Bled Solb.

Ce sont ainsi plus de 60 personnes qui contribuent à un objectif fondamental au sein de Maghreb Steel, celui de satisfaire les besoins exprimés par la clientèle en termes de produits et de services, tout en réduisant les coûts et en améliorant la performance.

Fondation Sekkat

La fondation Sekkat au chevet des orphelins



Il y a plus de 320 pensionnaires, des écoliers de primaire pour la plupart, qui ont besoin d'encadrement, d'aide et d'assistance. Eux, ce sont les enfants hébergés par l'orphelinat de Sidi Bernoussi. Le groupe Sekkat qui est en majeure partie à l'origine de la construction de l'orphelinat participe depuis plusieurs années à son fonctionnement. En juin 2008, un passage de témoin a eu lieu entre Haj Mohamed BERRADA, qui Préside depuis plus de 20 ans l'Association de bienfaisance de Sidi Bernoussi, et Saïd SEKKAT qui en est membre actif depuis 2005.

L'orphelinat de Sidi Bernoussi est un établissement de bienfaisance abritant des pensionnaires masculins à temps plein. Ces derniers présentent trois profils sociaux. Il s'agit d'orphelins (soit des deux parents, soit d'un d'entre eux), d'enfants abandonnés ou issus de familles démunies et quelques cas issus de dislocation familiale.

L'orphelinat qui s'étale sur une superficie de 16.400 mètres carrés, a ouvert ses portes le 23 mars 1986. Il a une capacité d'accueil de 400 pensionnaires et emploie 90 personnes. Sa gestion est assurée par l'association de bienfaisance de Sidi Bernoussi. Le financement est issu essentiellement des loyers des biens de l'association,

de la taxe d'abattement, des dons, d'une subvention de la mairie et d'une contribution de l'Entraide Nationale.

Ces ressources sont loin de couvrir tous les besoins des enfants, d'autant plus que l'établissement ne bénéficie d'aucune exonération ni bonification de l'Etat.

En-dehors des employés de l'établissement, l'Association regroupe une vingtaine de bénévoles qui aident, soit par des contributions financières, soit en donnant de leur temps, à la gestion et au bon fonctionnement de l'orphelinat.

L'ensemble assure aux pensionnaires en permanence, en fonc-

tion de ses moyens, l'hébergement, la nourriture, l'habillement, une éducation pédagogique et une formation professionnelle. La tranche d'âge des pensionnaires est comprise entre 4 et 28 ans. La plupart proviennent de l'établissement Lalla Hasna et intègrent directement la maternelle. Actuellement, cet espace compte 14 enfants dont l'âge varie entre 4 et 6 ans.

C'est l'enseignement primaire qui concentre la majorité des enfants avec 129 pensionnaires dont l'âge varie entre 7 et 13

ans. Le collège et le lycée en regroupent 135 et le reste se répartit entre études après-bac et formation professionnelle.

Pour toute personne voulant appeler l'orphelinat merci d'appelerle+21222731614etcontacter M. El Malki



Maghreb Steel : Deux nouvelles certifications en projet



L'engagement dans la préservation de l'environnement de Maghreb Steel n'est plus à prouver. Après avoir passé avec succès l'épreuve de certification de son système de management environnemental à travers l'obtention de l'ISO 14001 version 2004 par le SNIMA, voilà qu'elle se lance à

nouveau dans une autre aventure de normalisation. Prochain défi : décrocher deux nouveaux labels : la certification OSHAS 1801 pour la sécurité et la santé et l'AS 8000 qui évalue la responsabilité sociale.

Les deux événements ont mérité l'organisation d'une cérémonie officielle le 26 juin dernier. L'occasion pour le PDG du groupe de rendre hommage personnellement à l'implication de l'ensemble du personnel de l'entreprise dans le processus de qualité.

Maghreb Steel s'est engagée à atteindre divers objectifs no-

tamment, assurer une veille réglementaire et respecter les exigences légales de la certification obtenue, réussir une bonne gestion des déchets basée sur la réutilisation, le traitement et la valorisation de ces déchets, traiter les émissions atmosphériques et les effluents liquides avant de les rejeter dans le réseau d'assainissement public ou encore optimiser la gestion des consommations énergétiques.

Au final le principal message à retenir reste que «La sécurité est l'affaire de tous», message véhiculé par une pièce théâtrale organisée lors de la célébration de l'obtention du label ISO 14001.

Imacab lance le câble industriel souple (1000 Volts)

Largement plébiscité par les installateurs des unités industrielles en Europe, le câble électrique industriel souple est désormais fabriqué et commercialisé par Imacab. Il arrive à point nommé sur le marché marocain répondant à un besoin de plus en plus exprimé par les installateurs des unités industrielles.

Il est enfin fabriqué et commercialisé au Maroc, le câble industriel souple techniquement appelé U1000 RV-K fait son entrée aux usines d'Imacab. Ce nouveau produit 1000 volts dispose d'un conducteur en cuivre souple adapté à tous types de connexions à basse tension en installation industrielle. Il peut aussi être utilisé dans les réseaux urbains et installations d'immeubles. Grâce à sa souplesse de classe 5 (Selon les normes CEI60228), il facilite considérablement le processus d'installation et il est particulièrement apprécié pour ses performances dans les tracés complexes et sinueux. Il peut être enterré directement ou en canalisations ou être posé à

l'air libre, sans protection complémentaire.

L'utilisation de conducteurs en cuivre flexible associée à la composition de l'isolant et à la gaine procure au câble un degré de flexibilité très élevé. Par ailleurs l'isolant en polyéthylène réticulé (XLPE) des câbles RV-K permet d'améliorer leur capacité de transmission d'énergie, ainsi que leur résistance aux surcharges. Il élève également la température maximale de service, qui peut atteindre 90° alors que pour les isolants de type H07 VVF- H07 VK, elle n'est que de 70 °C.

De l'avis de tous, l'utilisation d'un câble flexible facilite considérablement le processus de pose. Elle permet également



une économie de temps et d'effort qui se répercute sur le coût d'installation. Grâce à sa polyvalence, le câble RV-K est adaptable à tout type d'environnement : à l'air libre, sous terre et en milieu industriel.

Mikafric : Des barquettes plus malléables pour la margarine

Les classiques et simples barquettes thermoformées jetables, où ce produit a été depuis toujours enveloppé, ne sont plus le seul recours des industriels. En effet, Mikafric propose aujourd'hui un meilleur emballage sous forme de barquettes injectées.

Signalons qu'il y a six ans déjà, Mikafric, avait proposé cette technique aux industriels qui avaient montré une grande réticence en raison du surcoût qu'elle occasionne.

Aujourd'hui, pour se démarquer sur le marché local, certains producteurs ont commencé à importer des barquettes injectées faute de pouvoir s'en approvisionner au Maroc. Mikafric a alors relancé ses partenaires pour renouveler sa proposition d'investir dans l'injection. Cette fois-ci, la réponse des professionnels a été positive.

La technique de l'injection offre de nombreux avantages. Elle permet de produire des pots solides, hermétiques,

inviolables et surtout réutilisables. De plus la nature malléable de ces barquettes offre une possibilité de décoration dans le moule. L'innovation marketing n'a ainsi plus de limite, alors que la technique d'offset utilisée au niveau des impressions des pots thermoformés offrait de bien moindres possibilités.

Attention, la margarine marocaine s'apprête à changer de look!

Ingelec au salon de Madrid

Pour la deuxième fois depuis sa création, INGELEC a participé au Salon MATELEC (Matériel Electrique) tenu à Madrid du 28 octobre au 1^{er} novembre 2008. Cette année, l'entreprise était présente sur un stand de 36 m² où elle a présenté ses nouvelles séries PODIUM 2 et OURIKA à connexion automatique, sa gamme étanche TROPIC 2 certifiée VDE (norme allemande), ses luminaires et coffrets, ainsi que le câble IMACAB.

Si le Salon MATELEC a eu un succès mitigé, en partie à cause de la crise immobilière qui secoue la péninsule ibérique, INGELEC n'en a

pas moins séduit les visiteurs venus nombreux sur l'espace d'exposition.

La diversité de l'offre INGELEC a été incontestablement l'un des points marquants qui ont mérité l'intérêt des installateurs et distributeurs de matériel électrique espagnols et portugais pour la plupart.

L'entreprise n'est pas revenue bredouille de Matelec. Au cours du Salon, elle a réussi à poser les jalons d'une future collaboration commerciale avec deux filiales du groupe ADEO (Leroy Merlin) en Espagne et AKI au Portugal.

Ingelec, sponsor officiel du MAS



L'équipe de football fassi s'habillera cette saison aux couleurs d'Ingelec. Plus que de se positionner comme acteur principal de l'industrie marocaine, la société occupe également une place de choix dans la dynamique sportive du pays. Déjà sponsor officiel du club casablancais, le Wydad, Ingelec a, cette saison, choisi de soutenir le MAS de Fès. En devenant également son sponsor officiel, l'entreprise s'engage à doter l'équipe d'un montant de 1 million de dirhams pour cette saison. Le choix de l'équipe du MAS s'explique par la forte notoriété du club, de ses réalisations et de son potentiel futur.

L'annonce du partenariat a été faite lors de la conférence de presse du 23 octobre 2008. L'événement a trouvé de grands échos auprès de la presse nationale. Celle-ci a

salué l'effort d'Ingelec dans son soutien aux équipes nationales. « Les dirigeants fassi sont satisfaits de ce partenariat qui va permettre à leur club de faire face aux dépenses urgentes », a indiqué le *Matin Sport*. Al Bayane a pour sa part salué l'effort d'encouragement d'Ingelec « qui prévoit des primes d'encouragements allant jusqu'à 400.000 dirhams au cas où le club s'impose au championnat et remporte le titre », le *Soir Echos* a, lui, rappelé l'importance du sponsoring sportif et reprenant les déclarations du président du club fassi indique que « c'est un acteur clé dans le redressement et l'épanouissement du sport national ». Une dizaine d'autres supports ont relayé l'information. INGELEC a encore revêtu son maillot de citoyenneté et cela ne passe pas inaperçu.

MAGHREB STEEL Fondation SEKKAT

Route Nationale N° 9, km 10,
Ahl Loughlam - Tit Mellil,
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 76 25 00
maghrebsteel@maghrebsteel.ma
www.maghrebsteel.ma

PLASTIMA

Rue Houcine Ben Med Ben
Ahmed (Ex rue L),
Route côtière N°111, Km 11,
Ain Sebaâ, Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 35 49 06
plastima@plastima.com
www.plastima.com

INGELEC

323, bd Moulay Ismaïl,
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 40 15 48
ingelec@ingelec.ma
www.ingelec.ma

10 RAJEB

Route d'El Jadida, km 15,
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 65 21 65
dixrajeb@dixrajeb.ma
www.dixrajeb.ma

LAMACOM

Route continentale RP 36,
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 35 27 29
lamacom@wanadooopro.ma
www.lamacom.ma

IMACAB

Bd Ahl Loughlam - Quartier
Industriel Sidi Moumen
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 76 94 50
imacab@imacab.ma

MIKAFRIC

7, Lotissement Mabrouka,
Route continentale
Casablanca - Maroc
Tél. : +212 22 35 20 35 / 32
contact@mikafric.com