

## ■ Edito

Le mensuel « Economie et Entreprises » a consacré un article au groupe Sekkat dans son numéro de novembre sous le titre « Groupe Sekkat, une stratégie singulière ». Il est bien rare de voir la famille Sekkat dans la presse. Nous avons toujours préféré la discrétion et l'efficacité au tapage médiatique.



L'histoire de nos aînés reste cependant exemplaire. Voilà 5 frères partis de rien qui, à force de travail, d'acharnement, mais aussi de flair, d'esprit d'entreprise et d'investissements audacieux, ont fondé un groupe solide, diversifié et indépendant. Simples commerçants, ils ont su flairer les opportunités, prendre des risques, et se retrouver quelques dizaines d'années plus tard à la tête d'un groupe affichant un chiffre d'affaires cumulé de près de 5 milliards de dirhams. La seconde génération dont je fais partie a pris le relais, fidèle à l'esprit de nos pères. La troisième pointe déjà le bout de son nez et saura insuffler au groupe sa vision de l'avenir.

Innovation chez Ingelec, Plastima ou Imacab, investissements importants chez Maghreb Steel, 10 Rajeb ou Micafrik, conquête de nouveaux marchés chez Lamacom ou Imacab : ce second numéro de GS News montre que les entreprises du groupe continuent à aller de l'avant, attentives aux opportunités, prêtes à s'adapter aux nouveaux marchés, déterminées à participer à l'essor de l'économie marocaine. Elles n'oublient pas pour autant la solidarité au travers de la Fondation Sekkat.

Toujours solidaires, toujours indépendants, toujours entreprenants, nous sommes bien les héritiers des 5 frères Sekkat. Vous travaillez dans une entreprise du groupe, vous êtes un de nos clients ou partenaires : merci de participer à cette belle aventure.

Au nom de tous les membres de la famille, et par l'intermédiaire de ce second numéro de GS News, je vous présente mes vœux les plus chaleureux de bonheur et de prospérité pour l'année 2008.

Monsieur Yassine BENMLIH  
DG de Plastima



**Jeudi 20/12/07 : Sa Majesté le Roi Mohammed VI pose la première pierre du futur complexe de laminage à chaud de Maghreb Steel .**

A la découverte de **L'usine Plastima et sa nouvelle ligne de production d'accessoires en PVC**

p : 2



Rencontre avec **M. Fayçal SEKKAT**  
Nouveau directeur commercial de MAGHREB STEEL

p : 2

Une marque, un produit **Lamacom ouvre sa première boutique « HOME LINE » à Casablanca**

p : 3

Evènements **Ingelec lance son nouveau site internet : www.ingelec.ma**

p : 3

**Présence royale pour le nouveau complexe industriel de Maghreb Steel**

Focus **IMACAB : Acteur majeur dans la fabrication du câble électrique**

p : 4

**Trois questions à... M. Hassan SEKKAT**  
directeur commercial

En direct... **Fondation Sekkat**

p : 5



Qualité et environnement **MAGHREB STEEL place le respect de l'environnement au cœur de ses objectifs**

p : 6

Nouveautés **10 RAJEB a besoin d'espace !**

p : 6

Au-delà des frontières **INGELEC pénètre le marché français grâce à sa gamme**

p : 6

**Ressources humaines**

p : 6

Agenda

p : 6

## L'usine Plastima et sa nouvelle ligne de production d'accessoires en PVC.

S'inscrivant dans une démarche de développement permanent, Plastima a récemment investi dans une nouvelle ligne de production afin d'étoffer la gamme de tuyaux et accessoires en PVC et d'offrir une solution complète à ses clients du secteur du BTP.



**P**lastima, première entreprise du groupe Sekkat créée en 1969 par Hadj Abdelouheb et Feu Haj Mohamed Sekkat, déploie ses bureaux et son usine dans le quartier industriel d'Aïn Sebaa. L'usine s'étend sur près de 40 000 m<sup>2</sup>, mais compte tenu de la croissance de l'entreprise (prévisions d'augmentation de 20%),

Plastima a récemment fait l'acquisition de nouveaux terrains d'une surface de 10 000 m<sup>2</sup>, dans la zone d'Aïn Sebaa.

Spécialiste marocain des matières plastiques, Plastima opère dans trois grands secteurs d'activité : les tissus techniques (plastifiés et enduits), les nappes et accessoires ménagers divers, ainsi que les tubes en PVC et polyéthylène pour l'adduction d'eau potable, l'assainissement, l'irrigation et les conduites de lignes téléphoniques. C'est dans ce dernier secteur que Plastima a récemment lancé la production d'une nouvelle gamme de raccords et accessoires en PVC. Il complète ainsi sa gamme

et propose à ses clients des solutions complètes pour les réseaux d'assainissement.

Ces produits, testés par le Laboratoire Public d'Essais et d'Etudes -LPEE- sont conformes à la norme NF P 16352, et présentent une excellente résistance à la déformation, aux charges extérieures, à la corrosion et à l'abrasion. La légèreté, l'étendue de la gamme ainsi que la conception des raccords et celles des bagues de joint simplifient considérablement la mise en œuvre et l'exécution rapide des travaux.

Nul doute que ces produits trouveront leur place dans le marché actuellement très porteur du BTP marocain.

## ■ Rencontre avec

### M. Fayçal SEKKAT

#### Nouveau directeur commercial de MAGHREB STEEL

Depuis le 1<sup>er</sup> Octobre 2007, M. Fayçal Sekkat est directeur commercial de Maghreb Steel. Agé de 26 ans, ce jeune homme ambitieux espère apporter à Maghreb Steel une nouvelle vision commerciale.



#### • Quel a été votre parcours avant de devenir directeur commercial de Maghreb Steel ?

C'est en 2004 que j'ai intégré Maghreb Steel en tant que directeur commercial adjoint pour le marché local. L'année suivante, j'ai été promu au rang de directeur commercial, toujours pour les ventes nationales. En Octobre 2007, une restructuration du département a conduit à ma nomination en tant que directeur commercial de la société.

Ce nouveau poste constitue un challenge, puisque les clients nationaux et internationaux nécessitent des approches très différentes. Je suis très optimiste quant au

développement de ces deux marchés.

#### • Vous voici donc propulsé dans cette nouvelle responsabilité. Quelles visions stratégiques allez-vous tenter d'imposer ?

Mon ambition est double. Sur le marché national, nous comptons beaucoup sur de nouveaux produits à forte valeur ajoutée tels que le panneau sandwich « ISOPANO », le PRS (Profilé Reconstitué Soudé), ainsi que les panneaux Zed et Sigma. Sur le plan international, Maghreb Steel se doit de renforcer sa position en nouant des alliances commerciales avec nos partenaires à l'export.

#### • Quels sont selon vous, les atouts que Maghreb Steel doit exploiter ?

Notre forte présence sur le terrain nous permet d'accompagner notre clientèle locale dans ses projets et de tisser avec elle des liens très étroits, afin de mieux répondre à leurs attentes.

Concernant l'export, la position géographique

du Maroc constitue un formidable atout qui nous permet d'être compétitif non seulement en terme de prix, mais aussi en terme de délai, vers des marchés voisins tels que l'Europe ou le Maghreb.

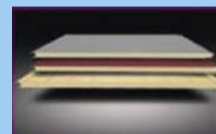
#### • Maghreb Steel a connu une formidable croissance ces dernières années. Comment expliquez-vous une telle évolution ?

Si Maghreb Steel a connu une telle croissance au point de devenir le leader national de l'acier plat, c'est d'abord grâce à un formidable travail d'équipe. Je souhaite formuler une pensée toute particulière à l'équipe commerciale, qui a effectué un formidable travail.

D'autres éléments entrent en jeu, tels que la hausse des matières premières, l'augmentation de notre capacité de production, et l'introduction régulière de nouveaux produits sur le marché. Ajoutez à cela une économie marocaine particulièrement dynamique ces dernières années, et vous obtenez un contexte très favorable à la croissance.

### Maghreb Steel a lancé sa gamme innovante de panneaux sandwich: ISOPANO

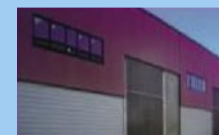
#### ISOMUR (Nervuré, Micro nervuré et Lisse)



Les panneaux ISOMUR sont spécialement conçus pour la construction de

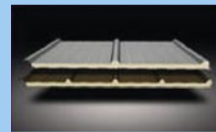
bâtiments dans lesquels la température et l'humidité de l'air doivent être soigneusement contrôlées. Les panneaux ISOMUR peuvent être

montés verticalement ou horizontalement en fonction des besoins.



#### ISOTOIT (Nervuré 3 et 5)

Les panneaux sandwich ISOTOIT sont profilés sur l'ensemble de leur surface extérieure.



Cette caractéristique leur donne une très grande portée, permettant de réaliser des constructions de types divers. La haute qualité du revêtement extérieur des pan-



neaux ISOTOIT en permet l'utilisation dans des conditions climatiques extrêmes.

#### ISOFRIGO (Nervuré, Micro nervuré et Lisse)



Le panneau ISOFRIGO est spécialement conçu pour la construction de bâtiments frigorifiques, cham-

bres froides et tout environnement à atmosphère contrôlée. Grâce à ses prestations élevées d'isolation thermique, le panneau ISOFRIGO permet la réalisa-

tion de bardages, plafonds et revêtements dans le cadre de l'industrie agroalimentaire et frigorifique.



■ Une marque, un produit

## Lamacom ouvre sa première boutique « HOME LINE » à Casablanca

Pour accéder à des classes de consommateurs de niveau social plus élevé que son public habituel, Lamacom a fait le pari de lancer des boutiques dédiées à l'art de la table et la décoration d'intérieur. La première boutique « Home Line » proposant une large palette d'articles design et fonctionnels a ainsi ouvert ses portes à Casablanca.

Sous l'enseigne «Home Line», Lamacom a désormais son magasin dans la capitale économique du Maroc. Sur l'avenue commerçante du 2 mars, cette boutique claire et moderne propose des articles « design » à prix raisonnables, pour tout ce qui concerne la maison. Art de la table (porcelaine, verres, couverts, nappes, plats, ...); art de la cuisine (matériel de cuisson, ustensiles, petit électroménager, coutellerie, ...); décoration (photophores,

vases, bougies, lampes, cadres, petits meubles, coussins, rideaux, ...) : Home Line se positionne sur des produits de moyenne et haute gamme et vise ainsi les ménagères de catégories socio-professionnelles B, B+ et A.

Lamacom conserve par ailleurs son réseau de distribution auprès des grossistes d'articles ménagers, ainsi que dans les grandes et moyennes surfaces, à destination d'un grand public à petit budget. Grâce à Home

Line, Lamacom diversifie ses cibles, et cherche à répondre aux besoins de ménagères beaucoup plus exigeantes en termes d'assortiments et de service.

Lamacom ne compte pas en rester là. Dans les 5 ans à venir Home Line ambitionne d'ouvrir une vingtaine de points de vente sur les grandes villes du Maroc, ainsi qu'à l'étranger. Si le succès est au rendez-vous, des franchises pourront également voir le jour.



■ Evènements

## Présence royale pour le nouveau complexe industriel de Maghreb Steel

Ingelec lance son nouveau site internet : [www.ingelec.ma](http://www.ingelec.ma)

Au cours du mois de Février 2008, Ingelec va mettre en ligne la nouvelle version de son site internet. Plus convivial et ergonomique que la précédente version, il proposera une rubrique dynamique avec les actualités Ingelec et les nouveaux produits, des vidéos (visite de l'usine et film institutionnel), le catalogue produit permettant de retrouver facilement les références, ainsi qu'une rubrique « ressources humaines » avec les offres d'emploi. D'autre part il comportera un « espace client », espace extranet réservé aux clients inscrits, qui leur permettra de réaliser des commandes en ligne en quelques clics et à toute heure de la journée.

Ingelec parie sur les nouvelles technologies de l'information pour fluidifier ses actions commerciales.

Judi 20 décembre 2007, S. M. le Roi Mohammed VI a bien voulu nous honorer en posant la première pierre du nouveau complexe de laminage à chaud de Maghreb Steel. Cette unité de production, basée sur une surface de 55 ha, est intégrée dans le nouveau parc industriel «Bled Solb», dans la commune rurale de Chellalate.

Maghreb Steel réalise ainsi un ambitieux investissement de 3,7 milliards de DH, dans l'objectif de produire un million de tonnes d'acier par an. La construction du complexe de laminage à chaud va se dérouler en 3 étapes. La première phase, qui sera opérationnelle début 2009, comportera le four de réchauffage et le laminoir à chaud. La seconde, prévue pour 2010, verra la construction de l'aciérie et de la coulée en continue. Enfin la

troisième phase du projet est un haut fourneau qui fonctionnera à partir de 2011.

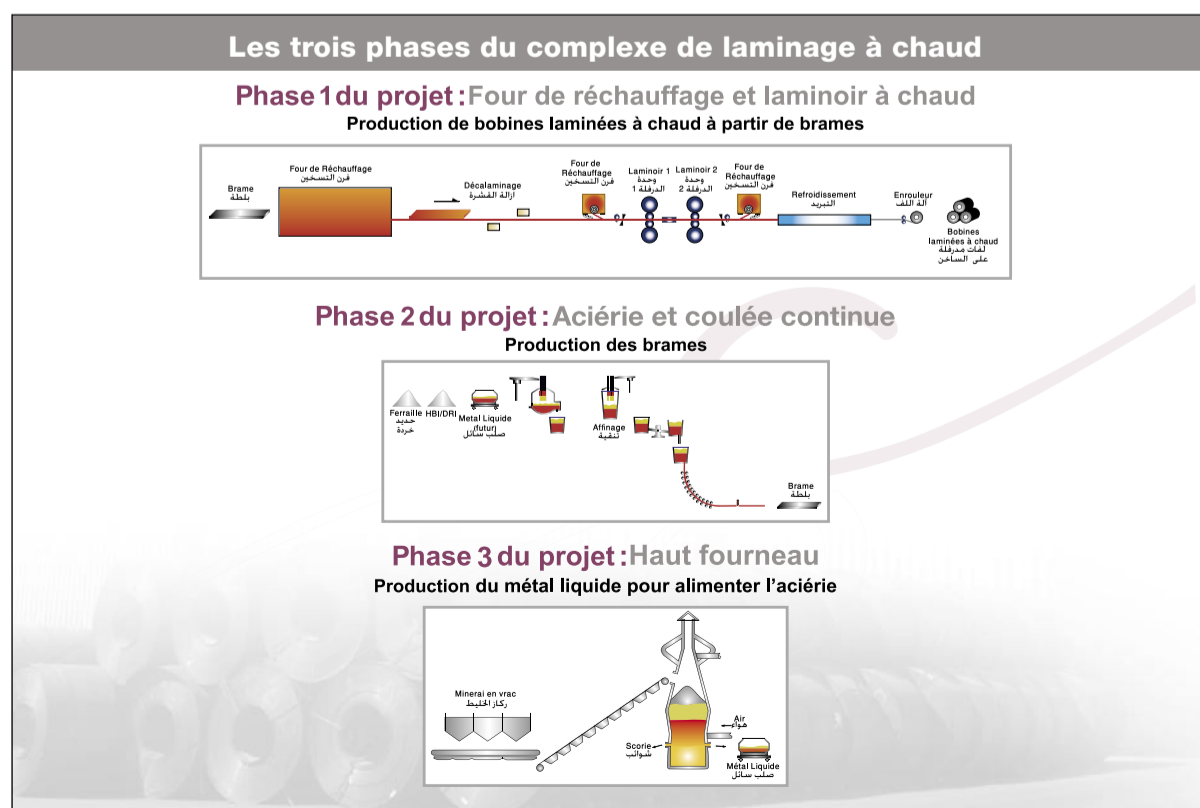
Cet important projet de Maghreb Steel, premier du genre au Maroc, devrait créer près de 1100 emplois. Il sera la locomotive de la zone de Bled Solb, qui

s'étendra sur 130 ha, et accueillera de grandes unités industrielles, un centre de formation continue, ainsi que des dépendances administratives, un centre commercial, une mosquée, des espaces verts et de divertissement. Le total des investissements attendus sur

cette zone industrielle atteindra la somme de 10 milliards de dirhams pour générer environ 20 000 emplois. Une surface de 7 ha est également consacrée à la construction de logements afin d'abriter 570 ménages du bidonville «Brahma». Ce projet est réalisé en

collaboration avec l'organisme Idmaj Sakane et coutera environ 40 millions de DH.

Ces grands projets stimuleront la création de richesse et d'emplois dans notre pays, et participeront aux objectifs 2015 du plan Emergence.



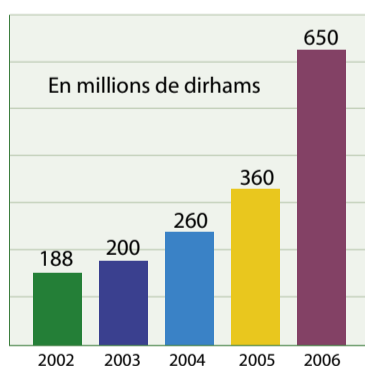
## Présentation...

**Raison sociale :** IMACAB  
**Forme juridique :** SARL  
**Capital :** 100.000.000,00 dh  
**Directeur Général :**  
 M.Rachid SEKKAT  
**Effectif :** 200 personnes  
**Superficie :** 70.000 m<sup>2</sup>  
 dont 40.000 couvertes  
**Activité :** Conception, fabrication & commercialisation des câbles électriques BT, MT, HT & THT

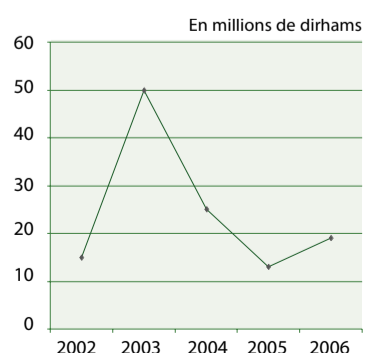
## Historique...

**2000 :** Création de IMACAB  
**2002 :** Obtention de l'agrément pour les câbles aériens basse tension isolés et les câbles aériens nus moyenne, haute et très haute tension auprès de l'ONE  
**2003 :** Certification du système qualité par le BVQI Norme ISO 9001:2000  
**2004 :** Obtention de l'agrément pour les câbles MT isolés HTA jusqu'à 30KV auprès de l'ONE et toutes les régies du Royaume  
**2004 :** Extension du laboratoire et installation d'une plate forme d'essais des câbles Moyenne Tension (Transfo 100KV)  
**2005 :** Certification NF des câbles BT jusqu'à 1KV par l'organisme LCIE  
**2006 :** Initiation et sensibilisation sur le projet lean-6 sigma

## Chiffre d'affaires...



## Investissements...



# IMACAB

## Acteur majeur dans la fabrication du câble électrique

Devenue incontournable dans le secteur de la fabrication du câble électrique, IMACAB, la dernière née des entreprises du groupe Sekkat a su, au bout de seulement sept années d'activité, imposer son image grâce à son dynamisme et à la qualité de ses produits. Profitant de la notoriété d'Ingelec, Imacab, a conforté l'image du groupe en pariant sur la qualité.

Les câbles produits par Imacab sont présents dans presque tous les chantiers ouverts ou achevés à travers le Royaume. Programme d'électrification rurale généralisé (PERG), lignes de transport d'énergie, extension de l'aéroport Mohamed V, Tanger MED, Technopolis, Lixus, Casashore, réseau ONCF, électrification de toutes les nouvelles villes du Royaume (Tamansourt, Tamesna, Azzouzia...), etc... Autant de projets d'envergure dans lesquels Imacab est partie prenante, et qui contribuent activement au développement de notre pays.

Mais Imacab ne compte pas se limiter au seul marché national. L'ambition de la direction générale est actuellement orientée vers l'export. L'Afrique sub-saharienne offre des perspectives prometteuses pour le développement du secteur à travers le lancement de multiples projets. Egalement dans cette optique de développement à l'international, Imacab exporte désormais en Europe et au Moyen Orient.

Pour consolider cette démarche, le management investit énormément dans la qualité pour assurer une place de choix pour ses produits, notamment en Europe. Certifiée Iso 9001 v.2000 depuis 2003, Imacab a obtenu la certification NF (Norme Française) pour ses câbles basse tension, label nécessaire pour accéder aux marchés européens.

La croissance du chiffre d'affaire récompense les efforts d'Imacab qui compte bien continuer à profiter de la conjoncture nationale et étrangère.



### Trois questions à...

**M. Hassan SEKKAT**  
 directeur commercial

### Des équipements à la pointe de la technologie

**GS News :** Quels sont les grands axes de la stratégie d'Imacab ?

**KB :** Notre stratégie est basée sur trois grands axes : la satisfaction du client, l'amélioration de notre présence à l'export et l'optimisation de notre prix de revient global. Une stratégie orientée client qui permettra à Imacab d'améliorer la qualité de service grâce à sa flexibilité de plus en plus appréciée par les professionnels du secteur.

**GS News :** A l'export, comment se place Imacab dans un environnement de plus en plus concurrentiel ?

**KB :** Imacab se distingue de ses concurrents par sa flexibilité et

surtout par la qualité de ses produits et prestations (prix et délais). Le label NF (Norme Française) a notamment permis à Imacab de percer sur de nouveaux marchés jusqu'alors inaccessibles.

**GS News :** Imacab a lancé un nouveau projet d'amélioration continue. En quoi consiste-t-il ?

**KB :** Effectivement, le management par les flux a permis de mettre en place une gestion pragmatique des pertes et des gaspillages au sein de l'entreprise, les flux des produits étant tirés par la demande du client. L'entreprise s'adapte plus facilement aux aléas du marché.



## Ingelec : le 3<sup>ème</sup> module du système d'information est opérationnel

Depuis plusieurs années, Ingelec a choisi de rationaliser les activités de ses différents services grâce à l'utilisation d'un progiciel de gestion intégré (ou ERP). L'objectif est d'avoir un système d'information commun à toute l'entreprise. Le choix d'Ingelec s'est porté sur l'ERP Peoplesoft. Son intégration fut un processus de longue haleine : initiée en 2005, elle débouche sur la mise en place des modules

distribution et finance en 2006, puis du module production en 2007. Celui-ci comprend la planification, l'ordonnancement et le lancement de la production, la comptabilité industrielle et la gestion de la qualité. Aujourd'hui les trois modules fonctionnent en toute harmonie, autour d'une base de données commune. L'information est disponible en temps réel, elle est plus fiable et partagée par tous.

## Imacab et Ingelec ont participé au salon Elec expo



Elec EXPO, salon international de l'électricité, s'est déroulé du 23 au 27 octobre 2007 à Casablanca. Ingelec y a tenu un stand de 108 m<sup>2</sup>, sur lequel étaient exposées plusieurs nouveautés: les gammes Podium Metalis, des blocs autonomes d'éclairage de sécurité, des projecteurs halogènes modulaires T-line, les nouveaux

interrupteurs différentiels Sécuris, ainsi que les nouveaux câbles d'Imacab.

Ce salon, rendez-vous bisannuel incontournable des professionnels de l'électricité, a été l'occasion pour Imacab et Ingelec de nouer de nombreux contacts, marocains et étrangers, qui se traduiront par des retombées positives dans les prochains mois.

## Opération « Caravane MONA 2007 » : Plastima anime les supermarchés du royaume



Plastima a mené une opération marketing originale au cours des mois de Chaâbane et Ramadan, au profit de sa marque de nappes de table MONA.

La « caravane Mona 2007 » s'est déplacée sur les parkings de supermarchés Marjane ou Aswak Essalam, à Casa-blanca, Rabat, Marrakech, Temara, Agadir, Fès, Meknes, Tanger, Tetouan et Kenitra. Animation musicale, distribution de flyers, remise de cadeaux aux acheteurs de nappes Mona, tombola, publicité et animation dans les rayons des supermarchés : l'opération consistait en premier lieu à booster les ventes, en second lieu à faire connaître la marque et à consolider la notoriété de Plastima. Le pari est réussi : les ventes sont en progression par rapport à la même période de l'année précédente. L'opération a rencontré un excellent accueil auprès du public et devrait être reconduite l'année prochaine.

## Ingelec étoffe sa gamme TROPIC étanche par la nouvelle série encastrée

La gamme Tropic a été lancée par Ingelec en 2005 pour répondre aux besoins en prises et interrupteurs étanches, destinés à être installés en extérieur. Les produits sont en matière plastique résistante aux chocs, aux agents chimiques et aux UV et permettent un montage aisé. Ils présentent une parfaite étanchéité IP55 et un dispositif de protection pour les enfants. La gamme Tropic se déclinait jusqu'à maintenant en 2 sous familles : Tropic en Saillie et Tropic en Kit modules doubles.

Aujourd'hui Ingelec lance la version encastrée marquée par de nouvelles lignes design, un style épuré et une grande facilité d'installation. Elle est conforme aux normes de sécurité marocaines et françaises en vigueur et se décline en 2 couleurs : grise ou blanche. Comme tous les produits Ingelec, la gamme Tropic encastrée est dis-



ponible chez les revendeurs et dans les grandes surfaces de bricolage.

# Fondation Sekkat

## La Bibliothèque Universitaire Sekkat sera bientôt ouverte au public



Le 01/04/06, SM le Roi Mohammed VI a procédé à la pose de la première pierre de la bibliothèque universitaire Mohamed Sekkat. Cette bibliothèque est réalisée dans le cadre d'un partenariat entre l'université Hassan II-Casablanca et la Fondation Sekkat. Le bâtiment d'une superficie d'environ 7500 m<sup>2</sup>, sur 6 étages, se situe au centre du campus universitaire.

La Fondation Sekkat a fourni des fonds à hauteur de 43 millions de DH tandis que l'Université a mis le terrain à la disposition du projet et contribué à sa définition et à sa gestion. Le ministère

de l'éducation nationale a également apporté son soutien.

En plus du financement, la Fondation met à la disposition de la future «Bibliothèque Universitaire Sekkat», le fonds documentaire personnel légué par Hajj Mohamed. Celui-ci comporte, en plus des livres édités, quelque six cents manuscrits constituant un patrimoine d'une grande valeur. Un traitement spécial sera d'ailleurs réservé à ces manuscrits: scannés, ils seront mis à la disposition du public dans un pavillon dédié.

Cette institution, ouverte au grand public, se veut un

espace offrant l'accès aux connaissances et au savoir, un haut lieu scientifique et culturel au service de 40 000 étudiants, un outil pour les chercheurs et un carrefour moderne d'accès à l'information, orienté vers les nouvelles technologies.

La bibliothèque, dont l'ouverture est prévue prochainement, ambitionne de se positionner comme un point focal pour le réseau de bibliothèques et de centres de documentation de l'Université, un point d'appui aux différents centres documentaires des communes et de la ville et une structure de service aux entreprises.

## Qualité et environnement

### MAGHREB STEEL place le respect de l'environnement au cœur de ses objectifs

L'environnement occupe une place importante dans la vision stratégique de MAGHREB STEEL. Des actions de sensibilisation et de formation ont été entreprises afin de mieux impliquer le personnel sur la nécessité de protéger l'environnement. La fête de la fondation Maghreb Steel, qui rassemble chaque année l'ensemble du personnel du MAGHREB STEEL, a été l'occasion d'une manifestation sur ce thème. L'équipe environnement a présenté une pièce de théâtre intitulée « Environnement sécurité qualité, on est tous concernés... » : une façon originale et ludique d'aborder le sujet



## Nouveautés

### 10 RAJEB a besoin d'espace !

10 RAJEB a obtenu l'avis favorable des autorités pour l'extension de son usine sur la route d'El Jadida, et les travaux ont déjà démarré. Pourtant, la construction de l'usine actuelle est assez récente puisque les 20 000 m<sup>2</sup> de hangars ont été achevés en 2005 seulement ! Mais boom immobilier oblige, il a fallu réagir rapidement pour ne pas perdre des marchés nationaux.

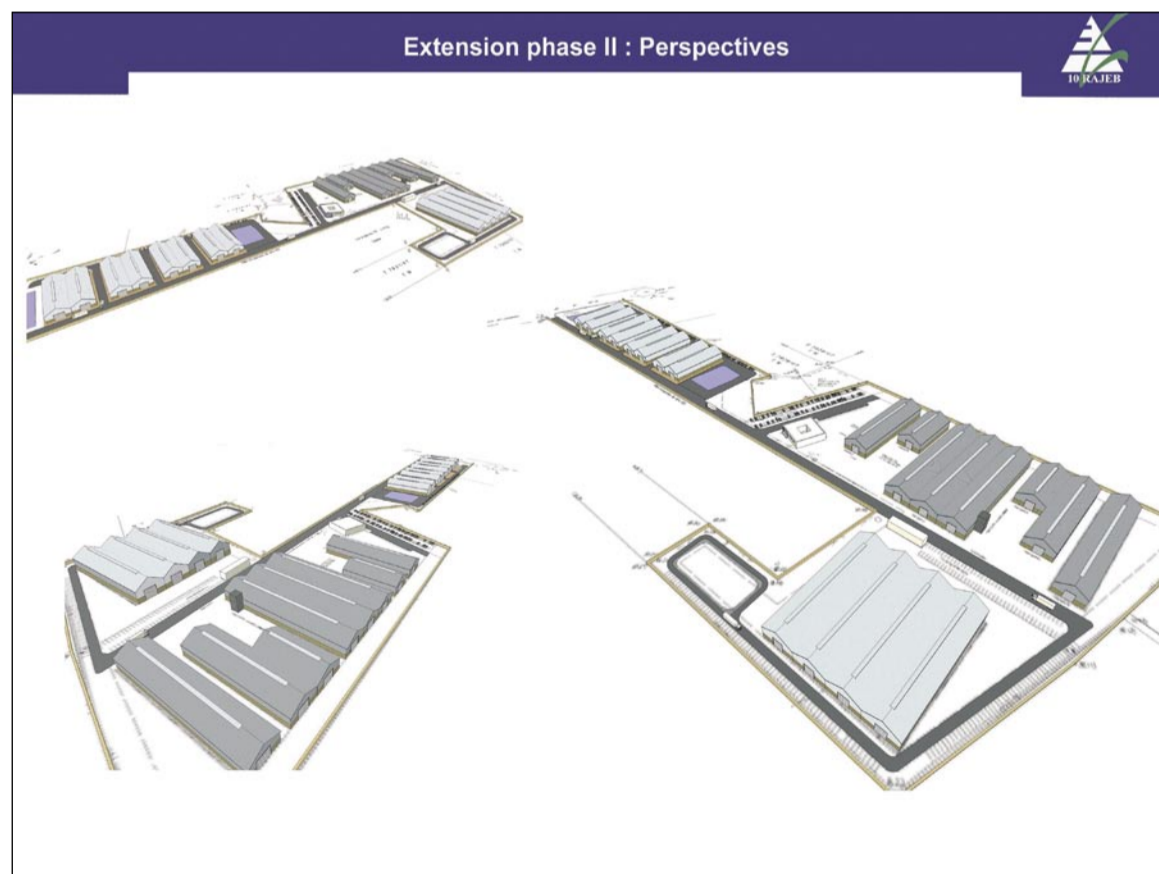
Cette nouvelle unité va servir en premier lieu à développer l'unité métallurgique. En effet l'apport du cadre métallique s'est avéré déterminant pour obtenir des marchés dans le logement social. Les machines actuelles (plieuses) ne suffisent plus à répondre aux besoins. L'acquisition d'une nouvelle machine appelée profileuse permettra d'augmenter considérablement la production et d'être beaucoup plus réactif face à la demande.

En second lieu la nouvelle usine permettra de diversifier la gamme de produits à destination de l'hôtellerie. Le développement du tourisme constitue une belle opportunité pour 10 Rajeb. Les besoins doivent être satisfaits en

termes d'équipement de nouveaux hôtels et de rénovation d'anciens.

La première tranche d'investissements achevée en 2005 avait permis d'améliorer la production, tant d'un point de vue quantitatif (jusqu'à produire 1000 portes par jour) que qualitatif. Ainsi l'acquisition de nouvelles machines, l'utilisation de matériaux plus performants et la standardisation de la production ont conduit à améliorer le niveau technique et la productivité, tout en élargissant l'offre de produits (portes, placards, meubles de cuisine, etc...).

10 Rajeb est maintenant présent sur tout le territoire marocain, et a pu mener à bien une politique qualité qui a été couronnée de la certification Iso 9001 version 2000. La croissance n'oublie pas le capital humain : l'effectif est aujourd'hui de 320 employés, tous inscrits dans des programmes de formation continue. Fondé sur des bases aussi solides et un contexte économique favorable, l'avenir de l'entreprise sera assurément synonyme de croissance.



## Au-delà des frontières

### INGELEC pénètre le marché français grâce à sa gamme OURIKA

La concurrence est rude sur le marché français. Les opportunités de vente sont importantes mais le « visa » à obtenir. En effet en France, il existe de multiples réglementations, standards, normes et autres certifications. Pourtant INGELEC arrive progressivement à

connexion automatique – y a grandement contribué, et constitue certainement la réponse adéquate aux impératifs du marché français.



Le niveau d'exigence des clients varie d'un pays à un autre. INGELEC s'attache à comprendre leurs attentes et leur apporter une réponse grâce à

s'imposer. Le réseau CGED, du groupe SONEPAR (9 milliards d'euros de chiffre d'affaires) et CEF (1500 agences dans le monde) passent, depuis 2007, leurs premières commandes au fabricant marocain. Le lancement réussi de la série OURIKA - prises et interrupteurs à

son excellence opérationnelle. 2008 devrait être l'année de la France, mais également celle de l'Espagne, de l'Algérie ou encore de la Côte d'Ivoire. Des pays offrant des contextes différents, où le talent des hommes et des femmes d'INGELEC saura s'adapter et exceller !

## Ressources humaines

### Maghreb Steel

Maghreb Steel a organisé la première édition d'un tournoi de football intitulé « tournoi Hajj Mohamed SEKKAT » sous le thème « pour mieux communiquer ». Les équipes de Maghreb Steel, Ingelec, Plastima et Imacab se sont affrontées au cours du mois de ramadan, dans un climat très convivial. Maghreb Steel a remporté

le tournoi, mais tous les participants sont revenus enchantés de ces rencontres amicales, et sont prêts à prendre leur revanche au tournoi du prochain ramadan. Le tournoi avait pour but de créer un lien solide et instaurer un climat communicatif entre les différentes sociétés du groupe SEKKAT. Mission accomplie !

### Ingelec

En 2007, le nombre d'employés chez Ingelec a franchi la barre des 800 personnes. Ingelec ne compte pas s'arrêter là, et

les objectifs de croissance prévoient d'atteindre 1000 personnes en fin 2008. Un chiffre symbolique témoin du dynamisme de l'entreprise

## Agenda

### Heimtextil, foire internationale du tissu d'ameublement et du textile

9 au 12 Janvier 2008, Frankfort, Allemagne : Plastima participe pour la 7<sup>ème</sup> année consécutive à la 38<sup>ème</sup> édition de la foire Heimtextil. Avec près de 3000 exposants et 90 000 visiteurs en provenance de 130 pays,

Heimtextil est assurément la plus grande foire commerciale internationale pour le textile et le non textile de la maison. Cette année, Plastima sera présente avec un nouveau stand de 50 m<sup>2</sup>.

### Congrès national de l'Office National de l'Electricité (ONE)

25 au 28 janvier 2008, Marrakech : Imacab et Ingelec participeront au congrès de l'ONE pour l'électrification rurale, qui fera le point sur

l'avancement du programme de rattachement au réseau des zones rurales du Maroc, et présentera ses objectifs pour l'année 2008.

MAGHREB STEEL	PLASTIMA	INGELEC	10 RAJEB	LAMACOM	IMACAB
Route Nationale n°9, km 10, Ahl Loughlam - Tit Mellil, Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 76 25 00 maghrebsteel@maghrebsteel.ma www.maghrebsteel.ma	Rue Houcine Ben Med Ben Ahmed Ex L, Route côtière N°111, Km 11, Ain Sebaâ, Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 35 49 06 plastima@plastima.com www.plastima.com	323, bd Moulay Ismaïl, Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 40 15 48 ingelec@ingelec.ma www.ingelec.ma	Route d'El Jadida, km 15, Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 65 21 65 dixrajeb@dixrajeb.ma www.dixrajeb.ma	Route continentale rp 36, Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 35 27 29 lamacom@wanadoopro.ma www.lamacom.ma	Bd Ahl Loughlam quartier industriel Sidi Moumen Casablanca - Maroc Tél. : +212 22 76 94 50 imacab@imacab.ma