

## L'ÉDITO

### Un Salon et une synergie

Bien sûr que le Printpack Alger 2010 est un rendez-vous professionnel de haute facture ! Bien sûr que ses exposants, comme en 2008, viennent cette année avec des produits et des solutions parmi les plus pointus en termes d'innovation technologique. Mais toutes ces qualités n'auraient pas signifié grand-chose s'il n'y avait pas, en face, un contexte économique et industriel, bien que naissant, mais motivant dans les secteurs de l'impression et de l'emballage en Algérie.

En ce qui concerne le secteur de l'imprimerie ou de l'impression, il n'y a qu'à observer les métiers dits «visibles» de l'édition et de la presse ! Depuis une décennie au moins, ces derniers, en dépit d'une crise ressentie aux niveaux national et international aux plans des ventes et de la publicité par exemple, enregistrent une progression remarquable. Pas seulement en termes éditoriaux, mais également en termes de création d'entreprises et d'emploi. Des journaux et des maisons d'édition naissent et, dans leur sillage, apparaissent des PMI très entreprenantes et créatives.

Idem pour l'emballage. Ce secteur, quasi moribond il y a quelques années, connaît actuellement une réelle embellie. La meilleure traduction de cet essor est qu'en Algérie, plus qu'en n'importe quel pays du Maghreb, on consomme beaucoup de produits d'emballage : carton, papier, plastique sont devenus des denrées quotidiennes, et les prévisions de consommation sont toutes à la hausse.

Le phénomène est sans doute récent, mais il s'est accéléré à la faveur des secteurs émergents et grands utilisateurs des produits d'emballage que sont l'agro-industrie, le médicament et la distribution. Ces activités enregistrent des rythmes et des chiffres de croissance significatifs et sont incontestablement porteurs de «connexions» et de perspectives pour les métiers de l'impression comme pour ceux de l'emballage.

Le fait que le Salon Printpack Alger 2010 «pointe» aujourd'hui cette réalité – celle de marchés à opportunités multiples, en pleine mise à niveau, captifs d'investissements et de nouvelles technologiques, qui veulent gagner en technicité et en compétitivité – lui confère un intérêt de première importance.

2<sup>e</sup> Salon international de l'impression et de l'emballage

## Printpack 2010, l'empreinte «pro»



Le 2<sup>e</sup> Salon international de l'impression et de l'emballage (Printpack 2010) a ouvert ses portes hier au Palais des expositions, Safex, d'Alger. Il accueille cette année, et jusqu'au

5 mai une trentaine d'exposants de huit pays qui sont pour la plupart inscrits depuis de longues années dans des programmes de coopération et de partenariat euro-méditerranéen, parmi



••• lesquels on retrouve la Chine, dont les représentants participent à l'événement en force et avec des produits, des solutions et des équipements de très haute technologie et adaptés à tous les domaines d'application des métiers de l'imprimerie et de l'emballage.

La cérémonie d'inauguration a eu lieu aux alentours de 10 h 30. Elle a été présidée par M. Martin März, directeur général de Fairtrade, organisateur du Salon dans une ambiance conviviale caractérisée, entre autres, par un cocktail de bienvenue. Etaient également présents à la cérémonie d'inauguration M<sup>me</sup> Sonja Weichert, représentante de la Chambre algéro-allemande de commerce et d'industrie (AHK), qui soutient l'événement, et M. Pierre Henri Gerbet, sponsor Or du Salon et directeur gérant de Saga, une entreprise spécialisée dans les métiers de l'imprimerie, la reprographie, le packaging et la maintenance.

Quelques minutes avant la coupure du ruban, M. Martin März a présenté les grandes lignes et les motivations qui ont incité à l'organisation du Salon. Il a également expliqué ses objectifs et enjeux et souhaité que les participants nouent des contacts fructueux et signent, pourquoi

pas, des contrats avec leurs partenaires algériens. Les métiers de l'impression et de l'emballage, a déclaré M. März dans son allocution inaugurale, se développent rapidement en Algérie. Ils sont portés par une nouvelle dynamique économique, mais aussi par l'essor des métiers de l'édition et de la presse dans le pays.

«Le secteur algérien de l'impression et de l'emballage, a-t-il poursuivi, connaît un taux de croissance unique parmi les pays d'Afrique du Nord. Dans le contexte d'une nouvelle poussée du secteur de l'édition, de la fabrication et de la transformation dans l'agroalimentaire, un nouveau climat d'investissement se crée et offre, par l'émergence de nouvelles unités et usines, des opportunités considérables.»

Après le patron de Fairtrade, ce fut autour de Mme Sonja Weichert de prendre la parole pour présenter les activités de la Chambre algéro-allemande de commerce et d'industrie (AHK) en Algérie et «pointer» l'importance, pour le secteur de l'impression et de l'emballage, d'un rendez-vous comme le Printpack Alger. M<sup>me</sup> Sonja Weichert s'est félicitée de la participation de deux entreprises allemandes au Salon, Weyhmüller et Windmüller & Hölshle, et a



souhaité que d'autres entreprises d'Allemagne et d'ailleurs s'intéressent au marché algérien. Elle a également réitéré la conviction des opérateurs d'AHK de la nécessité de rapprocher les communautés d'affaires d'Allemagne et d'Algérie. En souhaitant un bon Salon aux participants, elle a laissé la parole à M. Pierre Henri Gerbet, directeur gérant de Saga. Ce dernier a d'abord présenté son entreprise, bien connue dans le monde dans la distribution des marques de matériel d'arts graphiques. Il a rappelé que la présence de son entreprise en Algérie remonte à plus de quarante ans, une période au cours de laquelle elle a contribué, a-t-il dit, au développement du marché et des métiers de l'imprimerie en Algérie. «Notre présence, a-t-il affirmé, est ancienne et s'inscrit dans le long terme. L'Algérie est un grand marché dont les potentialités demeurent encore inexploitées. Saga entend poursuivre un travail de formation dans un marché féru de nouvelles technologies et qui s'ouvre à d'autres horizons comme la Chine.» M. Gerbet a indiqué à ce propos que la présence en force d'entreprises chinoises est un indicateur de la dynamique de ces dernières et de l'attractivité du marché algérien. Il est bon, a-t-il conclu, qu'un Salon comme le Printpack réunisse des professionnels de divers horizons et fournisse une offre diversifiée en produits et solutions. Quelque 800 visiteurs parmi les décideurs et les professionnels sont attendus au 2<sup>e</sup> Salon international de l'impression et de l'emballage d'Alger.



# plast alger



Premier salon international euro-méditerranéen pour l'industrie plastique et chimique algérienne et africaine

DU 2 AU 4 MAI 2010  
HILTON ALGER

[www.plastalger.com](http://www.plastalger.com)

partenaires média



organisé par



Pierre Henri Gerbet, directeur gérant, Saga, sponsor Or

## Le Printpack Alger est une vitrine ouverte sur le secteur de l'impression et de l'emballage



**Saga occupe pour ce 2<sup>e</sup> Salon de l'impression et de l'emballage un stand important. Pourquoi ce choix ?**

C'est un Salon important. Pas seulement parce que c'est le seul rendez-vous professionnel en Algérie pour les acteurs et les opérateurs des industries et des métiers de l'impression et de l'emballage, mais parce que c'est véritablement une vitrine ouverte sur les équipements de pointe et les technologies utilisées dans ces deux domaines d'activité. J'ajoute un autre point : les métiers de l'imprimerie, et ce n'est pas un simple discours, connaissent une vraie progression en Algérie et suscitent un vrai climat d'investissement et de créativité. Il faut, pour marquer ce climat et le révéler, un Salon professionnel comme celui organisé aujourd'hui et pour la deuxième fois depuis 2008 par Fairtrade.

**Saga est également, cette année, sponsor Or du Salon. Que doit-on comprendre à travers cette marque de soutien ?**

Comme je l'ai dit lors de la cérémonie d'inauguration, Saga est présente en Algérie depuis plus de quarante ans. C'est une entreprise qui

connaît bien le marché pour l'avoir suivi dans ses grandes et petites évolutions et pour avoir modestement contribué à son animation, si je puis dire. Pour cette raison, nous nous devons d'être présents dans un rendez-vous comme celui-ci destiné à mettre en avant la dynamique des marchés et des métiers de l'impression et de l'imprimerie en Algérie, et de présenter, à chaque fois que cela est possible, nos solutions et nos innovations. Nous devons également le soutenir, car nous considérons qu'il apporte une valeur supplémentaire au secteur.

**Dans votre prise de parole, au moment de l'inauguration, vous avez plaidé pour un programme de formation soutenu en direction des jeunes destinés aux métiers de l'imprimerie.**

Oui. Notre proximité avec le marché nous montre chaque jour que les besoins en formation sont importants, mais qu'ils évoluent aussi. J'estime sincèrement que Saga a la vocation d'apporter des réponses à ses demandes en formation aux métiers de l'imprimerie. Nous réfléchissons actuellement à un program-

me d'initiation à ces métiers. Il sera destiné aux jeunes et devrait se réaliser prochainement une fois les détails techniques et juridiques réglés. J'estime que toute entreprise engagée comme nous dans le marché algérien doit, à un moment ou à un autre, s'impliquer dans le volet de la formation sous les formes qu'elle juge les plus souples et les plus adéquates.

**Vous avez également salué la participation des entreprises chinoises. Pourquoi ?**

Ce n'était pas une expression d'humour, mais celle d'une réalité.

Les Chinois font preuve d'un authentique capital technologique et de savoir-faire dans nos métiers. Le plus remarquable est qu'ils ont acquis cela en peu de temps grâce à un sens de la formation et de la persévérance. Leur présence en Algérie, à ce Salon, est un stimulant et montre qu'on peut, je parle des professionnels algériens, acquérir une technologie de pointe à des tarifs compétitifs. Je suis heureux que ces entreprises soient parmi nous à ce Salon.

Sonja Weichert, service Foires, Promotion des Exportations et des PME, Chambre algéro-allemande de commerce et d'industrie (AHK)

## AHK œuvre au rapprochement des entreprises allemandes et algériennes



La représentante d'AHK a, lors de la cérémonie d'inauguration du Printpack Alger 2010, pris la parole pour expliquer l'action et les missions de la structure qu'elle représente. Elle a également évoqué l'intérêt pour l'Allemagne et l'Algérie d'un partenariat et d'une coopération économique soutenue et réciproquement bénéfique. Elle a aussi parlé de l'intérêt du Salon dans le contexte de relance que connaissent actuellement les secteurs de l'impression et de l'emballage. **Propos.**

### L'atout formation

L'emballage et l'impression sont deux secteurs où l'innovation technologique est rapide et les besoins de formation croissants. Pierre Henri Gerbet, le directeur gérant de la société Saga, sponsor Or du Salon, et partenaire du ministère de la Formation professionnelle, a affirmé par ailleurs que l'Algérie s'attelle à professionnaliser ce secteur à travers la formation des jeunes dans le domaine des arts graphiques. Et que son entreprise, Saga, entend s'engager dans le défi de la formation.

AHK est le représentant officiel de l'économie allemande. Son action est de faire connaître le marché national algérien auprès des opérateurs allemands et internationaux. Elle consiste également à soutenir les opérateurs algériens à s'ouvrir possiblement à l'exportation vers le marché allemand.

Le marché algérien dispose d'un grand potentiel dans tous les domaines et en particulier dans ceux qui nous intéressent aujourd'hui et qui sont les métiers de l'impression et de l'emballage.

AHK se réjouit que Fairtrade ait eu l'idée d'organiser ce Salon dans la mesure où il constitue un moyen pour les entreprises allemandes et étrangères de connaître et d'investir ces secteurs en Algérie. Elle se réjouit également qu'il y ait parmi les exposants deux grandes entreprises allemandes Weyhmüller et Windmüller & Hölsh. Les entreprises allemandes sont leaders mondiaux dans le domaine de l'emballage. Nous soutenons les sociétés allemandes qui travaillent ou veulent travailler en Algérie que nous considérons comme un marché très important.

Industrie de l'impression et de l'emballage

### Des indications et des chiffres

**23 % DU TISSU DE LA PME/PMI SONT PRÉSENTS DANS LE SECTEUR**

Le secteur de l'impression et de l'emballage est en plein essor en Algérie. Parmi les quelque 310 215 PME activant dans le pays, 23 % exercent dans l'impression et l'emballage. Ces chiffres datent de 2008. Ils sont fournis par le ministère de la PME et de l'Artisanat, mais ont sans doute besoin d'être réévalués.

### Un secteur en pleine mise à niveau

Les PME/PMI ont une bonne maîtrise du secteur, notamment dans le domaine de l'emballage des produits laitiers et dans l'industrie des boissons et jus de fruits, et répondent parfaitement aux normes européennes. Cette performance est due, entre autres, aux programmes de mise à niveau initiés par le ministère de la PME avec le concours de l'Union européenne.

Martin März, directeur général de Fairtrade

## «Faire du Printpack Alger le grand rendez-vous des professionnels des métiers de l'impression et de l'emballage»



### Deux ans après, le Salon international Printpack Alger nous revient encore une fois cette année. Quelle en est la motivation ?

Certainement sur la base du succès obtenu lors de la 1<sup>re</sup> édition du Printpack, il y a deux ans. Mais aussi et surtout parce que ce Salon est conçu et créé pour accompagner le développement du secteur de l'impression et de l'emballage en Algérie. Et comme ce secteur se développe vite, parfois discrètement, il y a nécessité d'un calendrier resserré qui puisse donner à l'événement l'occasion d'être à jour avec les évolutions, les tendances du marché algérien et ses besoins en expertise et en innovations technologiques. Le besoin d'organiser à nouveau ce Salon s'inscrit aussi dans l'objectif de pérenniser ce rendez-vous et faire en sorte qu'il devienne une référence pour les acteurs du secteur.

### Pourquoi avoir choisi d'organiser ce Salon tous les deux ans, alors que vous avez la latitude de le faire tous les ans ?

L'objectif, je l'ai dit, est de faire du Printpack Alger le grand rendez-vous des professionnels

des métiers de l'impression et de l'emballage. Pour cette raison, nous pensons pour l'instant que la meilleure périodicité pour ce Salon est de le programmer tous les deux ans. C'est le temps nécessaire, on le pense, pour laisser les professionnels respirer et prendre le temps de venir et proposer de nouvelles solutions et pourquoi pas des innovations dans les équipements et services dont le secteur a besoin. Deux années nous paraissent donc un délai raisonnable pour tenir un Salon réussi avec la présence des leaders algériens et internationaux du domaine. Cela nous paraît d'autant plus raisonnable que la logique est euro-méditerranéenne et même africaine. Pour rassembler des opérateurs de ces régions en un même rendez-vous et en même espace, cela exige une bonne préparation et une logistique adéquates.

### On est d'accord, mais pensez-vous possible d'aller vers une édition annuelle ?

Oui, pourquoi pas. Il est possible d'envisager une édition annuelle. Je vous informe que nous allons faire une évaluation du Printpack 2010 sur la base des remarques et des données qui

nous seront fournies après coup par les exposants. Je pense que sur la base de ces remarques, nous allons décider s'il faut ou non passer à une édition annuelle. Un Salon, ce n'est pas que de l'exposition, c'est aussi un moment de présentation et de réflexion sur les innovations et les solutions technologiques. C'est aussi un baromètre d'une filière et d'une situation économique. Il faut en tenir compte.

**La décision de tenir conjointement le Printpack Alger et le Plast Alger s'est heurtée, cette année, au fait que les deux rendez-vous ont eu lieu dans des espaces distincts et quelque peu lointains, celui de la Safex et de l'Hôtel Hilton...**

Ce n'est pas un obstacle majeur, mais vous avez raison de souligner ce point. Pour les prochaines éditions, nous allons programmer les deux Salons dans un même espace, mais séparés. Je pense que cela permettra une meilleure maîtrise et renforcera davantage l'identité des Salons Fairtrade.

### Combien de visiteurs espérez-vous pour l'édition du Printpack Alger 2010 ?

Nous avons parmi nous des leaders comme DCM Usimeca, Embag, Ink Italy, Mega-Papiers, Office Line, PBH, Prodiconseil, Tunpack, Weyh-müller, Windmüller & Hölsher... Nous avons une présence chinoise de qualité, ainsi que des exposants qui connaissent les besoins du marché local. Nous sommes en présence d'un secteur émergent. Je pense que ce sont-là des facteurs de réussite qui devraient attirer quelque 800 visiteurs professionnels.



ORGANISATEUR

fairtrade ufi  
Member

EDITION & RÉDACTION

Dixal  
COMMUNICATION

Tél./Fax : 021 63 91 67  
www.pixalcommunication.com

## Kabri Barouche, responsable vente et marketing BK Industrial Trading

# Passer de l'importation à la production algérienne d'emballage

**BK Industrial Trading est de création récente. Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?**

En effet. La compagnie BK est une nouvelle compagnie créée en 2010. Nous sommes le représentant exclusif de Weymuller et Inmaco en Afrique du Nord. Weymuller, leader dans la machinerie pour emballage en carton, gobelets et cônes à glace, est le premier fournisseur de Tonic Emballage Algérie. Inmaco, pour sa part, est spécialisée dans la machinerie de fabrication d'assiettes, caissettes, boîtes à hamburgers en papier et tous produits en cellulose mouillée. Les deux sociétés cumulent plus de 25 ans de partenariat avec les grands investisseurs algériens du domaine.

**Que proposez-vous de nouveau dans le domaine de l'emballage à l'occasion du Salon ?**

Le gobelet en carton, qui est peu présent sur le marché algérien, et les couvercles en carton qui viennent remplacer ceux en plastique. Il s'agit de produits réalisés à partir d'une source naturelle. Nos produits sont biodégradables et ne contiennent pas d'huile dans leur composition. Il ne faut pas oublier les produits à base de cel-

lulose mouillée, une matière composée de déchets de papier recyclé avec laquelle nous arrivons à réaliser nombre de produits solides comme les plateaux pour œufs.

**Qu'attendez-vous de votre participation ?**

Rencontrer une large clientèle spécialisée et intéressée par la qualité que nous offrons et mieux nous faire connaître.

**Que pensez-vous du marché algérien ?**

C'est un marché qui a besoin de notre technologie et savoir-faire pour passer de l'importation à la production algérienne d'emballage en carton et en cellulose



mouillée. Cette démarche permettra au marché algérien de se développer dans le secteur, mais aussi de former un personnel qualifié.



## Aouf Mohamed Riad, chef de service vente Embag et Sacar

# Des produits de qualité

**Qui sont Embag et Sacar et quels produits proposez-vous au marché algérien de l'emballage ?**

Les deux sociétés appartiennent au groupe industriel algérien Gipec spécialisé dans l'emballage en papier et en cellulose depuis sa création en 1979. Embag et Sacar sont donc deux filiales différentes du même groupe. Sacar regroupe deux ateliers de caisserie et de sacherie pour la réalisation des caisses en carton et des sacs de ciment, de plâtre, de chaux et de cellulose. A travers ces deux ateliers caisserie et sacherie, la filiale Embag est spécialisée dans la production de sacs de grandes et petites contenances, et de boîtes dépliantes destinés aux différents produits alimentaires et industriels. Nous sommes un des leaders du marché algérien grâce à des collaborations algériennes et européennes qui nous permettent d'exporter nos produits un peu partout en Europe.

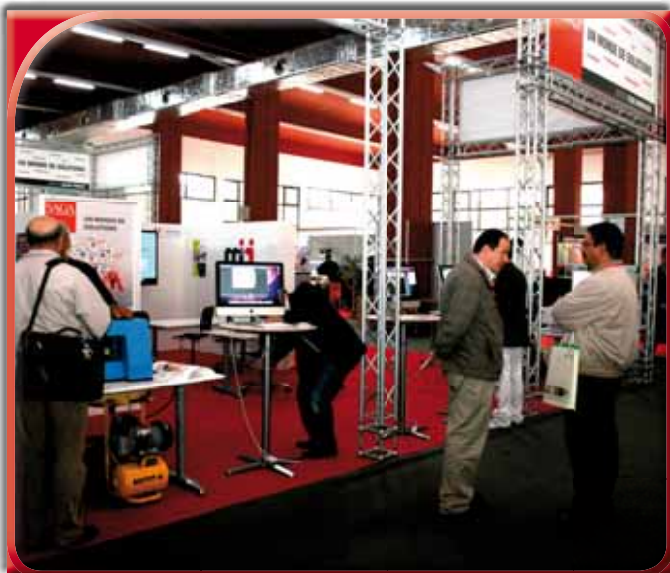
**Quels nouveaux produits présentez-vous aux investisseurs algériens à l'occasion de la 2<sup>e</sup> édition du Salon Printpack ?**

Cette année, nous présentons nos produits habituels d'emballage en caisserie et en sacherie, mais la nouveauté est que la qualité est cette fois-ci meilleure, grâce à l'important investissement du groupe qui a consisté en l'achat de nouvelles machines à la pointe de la technologie. Cet investissement nous a permis d'améliorer nos offres et de décrocher d'autres nouveaux marchés.

**En tant que leader dans le domaine, quel regard portez-vous sur le marché algérien ?**

Le marché algérien est très intéressant pour nous. Il est porteur de grands projets dans le domaine de l'emballage et est ouvert aux investisseurs qui souhaitent travailler de manière professionnelle afin de le développer davantage.





Ali Mesloub, responsable technique Office Line

## L'impression grand format

### Quelles sont les activités d'Office Line ?

Office Line est une société de bureautique technique et informatique créée en 1993 à Bordj Ménaiel. Elle représente plusieurs grandes marques internationales dans le domaine de la bureautique et de l'impression telles que Trodat, Sagem ou Roland.

### Etes-vous venu au Salon Printpack avec des nouveautés ?

Tout à fait. Nous proposons une imprimante à UV pour l'impression grand format et l'impression sur emballage industriel de la compagnie japonaise Roland spécialisée dans l'impression grand format. Cette machine est dotée des dernières technologies dans le domaine de l'impression.

### Qu'attendez-vous de votre participation au Printpack Algérie ?

Notre objectif à travers cette participation est de rencontrer une clientèle spécialisée et professionnelle et, bien évidemment, trouver un créneau pour cette nouvelle machine



d'impression. Ce Salon est également une opportunité pour mieux faire connaître Office Line et avoir plus de notoriété sur le marché algérien de l'impression.

### Que pensez-vous du marché algérien ?

C'est un marché varié marqué par la présence

de grandes marques internationales représentées par de nombreuses petites et moyennes entreprises. Néanmoins, ce marché reste un peu trop envahi par les marques chinoises, qui sont généralement d'une qualité inférieure, mais qui attirent la clientèle, même la plus spécialisée, en raison des prix pratiqués.

Cooler Lou, directeur commercial Guangdong Yuedong Mechanical Industry

## Des machines très performantes et de dernière technologie



### Qui est Guangdong et que propose-t-elle aux investisseurs algériens à l'occasion de la deuxième édition du Printpack Alger ?

Comme son nom l'indique, Guangdong Yuedong Mechanical Industry est une compagnie

chinoise de machinerie d'emballage alimentaire et industriel en plastique et en carton. Nous proposons aux investisseurs algériens des machines très performantes de dernière technologie donnant des produits de qualité, qu'il s'agisse

de sacs de petites contenances ou de boîtes, sans compter les machines pour la fabrication des étiquettes thermorétractables.

### Quelles sont vos attentes à travers votre participation au Printpack ?

Il s'agit pour nous de trouver de nouvelles collaborations et faire connaître notre société. Nous avons déjà quelques contacts algériens, mais nous désirons élargir notre champ d'action et proposer notre qualité et notre savoir-faire au marché algérien.

### Justement, que pensez-vous du marché algérien ?

C'est un marché très intéressant pour nous, sauf que nous rencontrons un sérieux problème de langue pour traiter avec nos clients qui parlent principalement le français, alors que nous nous exprimons en anglais. Nous souhaitons tout de même avoir de nouveaux contacts, c'est la raison de notre présence ici.

## James Zhou, responsable marketing Shanghai Pripack Machinery «Nous veillons à une relation de fidélité avec la clientèle algérienne»

Shanghai Pripack Machinery fait partie des entreprises chinoises qui exposent au Salon Printpack Alger 2010. Pouvez-vous nous la présenter ?

Shanghai Pripack Machinery est une entreprise chinoise spécialisée dans la fabrication et l'exportation d'équipements mécaniques destinés aux métiers de l'impression et des arts graphiques, à l'exemple des machines utilisées dans la sérigraphie, l'équipement post-presse, les machines d'autoassemblage et de découpage...

**Votre entreprise participe-t-elle cette année au Salon avec de nouveaux produits ?**

Oui. Nous essayons à chaque fois que c'est possible de présenter aux visiteurs et aux professionnels en particulier de nouveaux produits et équipements. A l'occasion de la 2<sup>e</sup> édition du Printpack Alger 2010, l'entreprise présente trois nouvelles machines : la première est une machine de stratification automatique, la deuxième est une machine de stratification semi-automatique et la troisième est une machine de stratification hydraulique.

On parle des entreprises chinoises comme étant des acteurs compétitifs et très concurrentiels. Qu'en pensez-vous ?

Je pense que ce n'est pas faux. En tout cas pour ce qui est de notre entreprise, nous offrons des produits qui présentent un design très avancé, une structure compactée et capables d'exécuter rapidement les opérations qui lui sont demandées. En termes de compétitivité, nous sommes parmi les plus intéressants sur le marché, et ce n'est pas un hasard

si nos équipements ont une bonne réputation aussi bien en Chine qu'à l'étranger, en Europe, en Amérique, en Afrique et en Asie.

**Quels sont vos objectifs pour le marché algérien ?**



Il s'agit d'un marché important avec lequel on entretient les meilleures relations et pour lequel on porte le plus grand intérêt. L'objectif est de défendre nos produits pour leur qualité et de fidéliser une clientèle algérienne avec laquelle on travaille depuis plus de quatre années.

Nicolas Rocton, Shanghai Electric et Fach

## Un savoir-faire très étendu dans le domaine du façonnage



**Quel est le domaine d'activité de Fach ?**

Fach est une compagnie familiale française qui existe depuis 40 ans. Elle fait partie du groupe

chinois Shanghai Electric qui opère dans différents domaines de l'industrie et de l'agriculture. Fach est le distributeur exclusif du matériel pour le façonnage, domaine dans lequel elle s'est spécialisée.

**Qu'offrez-vous aux investisseurs algériens du domaine ?**

Pour une première participation, il s'agit de montrer un savoir-faire très étendu dans le domaine du façonnage, c'est-à-dire des machines pour le découpage, le collage et le pinçage de tous les travaux d'impression, mais aussi un service d'accompagnement qui, au-delà de la vente d'un matériel très performant, offre aux clients un suivi technique à travers l'expertise et la formation du personnel spécialisé.

**Qu'espérez-vous de votre première participation à cette deuxième édition de Printpack Alger ?**

Nous désirons avant toute chose présenter notre société et exprimer notre souhait de participer au développement du marché algérien, mais aussi montrer notre motivation et l'intérêt que nous lui portons. Le Salon est également une occasion pour nous de nouer des contacts.

**Que pensez-vous du marché algérien ?**

C'est un marché dynamique et prometteur, doté d'un potentiel économique et industriel très important, surtout avec les nouvelles mesures prises par l'Etat algérien interdisant l'importation de matériel vétuste et imposant du matériel neuf. Cette démarche permettra aux investisseurs d'avoir droit à la qualité et à une ouverture sur un marché européen présentant une technologie de pointe.

Ali muhtaram, Manager, Parts & Supplies Printer's Parts & Equipment

## «Elargir notre champ d'action en Algérie»



### Pouvez-vous nous présenter Printer's Parts ?

Il s'agit en fait d'une d'entreprise canadienne fonctionnelle depuis 36 ans. Nous sommes spécialisés dans l'exportation des machines destinées à l'impression, comme nous consacrons un volet très important à la fabrication des pièces détachées et accessoires liés directement aux machines à impression, ainsi que les consommables. Cela étant, de manière générale, notre produit phare demeure la technologie Heidelberg. Une machine de nationalité allemande qui rafle les plus grosses parts des ventes. Heidelberg existe en plusieurs tailles et couleurs adaptées à chacune des exigences de nos clients à travers le monde. En ce qui concerne les pièces détachées et les consommables, nous nous chargeons de la fabrication et de la production au Canada. Printer's Parts & Equipment est présente en particulier en Amérique du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie et en Europe.

### Comment se place Printer's Parts & Equipment en Algérie ?

En ce qui concerne l'Algérie, nous ne sommes qu'au début de nos échanges. Bien sûr, nous espérons élargir notre champ d'action. Actuellement, nous avons déjà engagé des transactions avec certains clients, à l'exemple de Peckman avec qui nous travaillons déjà depuis plusieurs années. Nous ne perdons pas de vue notre objectif : celui de maximiser nos relations, notamment en ce qui concerne la distribution en Algérie. Justement, ce Salon est une excellente opportunité pour nous. Nous avons avec certains de nos clients à travers le monde l'opportunité de vendre jusqu'à quatre machines par mois, et nous espérons que l'Algérie fasse bientôt partie de nos meilleurs clients.

### Que représente pour vous ce Salon ?

C'est une excellente plateforme de mise en relation entre professionnels. C'est également le meilleur moyen de visualiser l'état réel du marché algérien et faire connaître dans le même temps nos produits.

Emmanuel Héranger, ingénieur commercial DCM Usimeca

## Un acteur majeur du marché de l'emballage

**Vous représentez DCM Usimeca au 2<sup>e</sup> Salon Printpack. Pouvez-vous nous présenter cette société et nous dire quelles sont ses activités ?**

DCM est une compagnie française qui opère depuis sa création, il y a déjà 50 ans, dans la transformation et l'impression du papier, du carton et la matière plastique.

**Est-ce votre premier contact avec le marché algérien ?**

Non. Nous collaborons depuis vingt ans déjà avec des investisseurs algériens comme Agro Film ou Cogetella dans le domaine de la machinerie. Cependant, c'est notre première participation à un Salon professionnel organisé ici en Algérie. Nous sommes connus sur le marché algérien pour nos machines bobineuses et de paraffinage, et récemment pour nos machines de fabrication d'étiquettes thermo-rétractables qu'on retrouve principalement sur les produits Cevital et Danone.

**Que proposez-vous aux investisseurs algériens à l'occasion de cette manifestation ?**



Différentes machines de transformation pour les emballages souples et flexibles à base d'alumi-

nium, de plastique ou de papier, en plus de la présentation de notre nouvelle filiale Holweg, une société américaine versée dans la production de sacs en papier à fond carré et de shopping bags. Il est important de signaler que DCM ne fait pas uniquement de la vente, mais collabore de façon directe avec ses clients algériens en leur offrant toutes les garanties de qualité, allant de l'information à la formation du personnel, les visites de travail...

**Qu'espérez-vous de votre participation ?**

Il s'agit tout d'abord pour nous de rester en contact et de rencontrer nos nombreux clients algériens existants. D'un autre côté, il s'agit de faire connaître davantage notre société, qui reste un acteur majeur du marché de l'emballage algérien, et enfin prospector d'autres investissements.

**Que pensez-vous du marché algérien ?**

C'est un marché très intéressant qu'il faut suivre. Mais il me semble, humblement, qu'il faudrait développer les tendances de l'emballage flexible.

## Lecheheb Fateh, représentant commercial Ink Italy Maghreb «Fabriquer localement l'encre destinée à l'impression héliographique et flexo»

**Ink Italy Maghreb est une entreprise algéro-italienne. Pouvez-vous nous dire qu'elles sont ses activités ?**

Notre partenariat avec les Italiens a débuté depuis la fin de l'année 2007. A l'heure actuelle, nous sommes dans la phase de commercialisation. Ainsi, nous mettons en vente des encres à base de solvant destinées à l'impression héliographique et flexo. Par ailleurs, notre prochain projet est de créer notre propre usine ici en Algérie et, ainsi, fabriquer localement cette encre au lieu de la commercialiser uniquement.

**Comment se place Ink Italy sur le marché algérien ?**

Au jour d'aujourd'hui, 80 % des imprimeurs en Algérie utilisent notre encre, notamment celle à base de solvant héliographique et flexo. Il est important de signaler que nous sommes les seuls à ce jour à commercialiser ces produits en Algérie. Même

s'il est vrai qu'il y a de la concurrence, nous, nous misons sur la qualité de l'encre. C'est primordial pour nous et pour les imprimeurs qui sont très exigeants.

**Qu'est-ce que représente ce Salon pour Ink Italy ?**

C'est notre deuxième participation au Salon Printpack. Pour nous, c'est une excellente initiative qui permet de regrouper les professionnels du domaine. C'est également un lieu de rencontres qui peuvent aboutir à des investissements.

**Quelles perspectives pour l'encre ?**

Il serait plus avantageux pour l'Algérie de la fabriquer localement. Cela dit, avec notre projet, c'est un idéal qui se concrétisera. D'ailleurs, le business plan est déjà en place. Nous comptons inaugurer notre usine à l'horizon 2013.



## Christian Deufert, manager Windmüller & Hölscher Une entreprise de longue tradition et très performante

**Windmüller & Hölscher participe au 2° Salon Printpack Alger. Pouvez-vous nous présenter cette société et nous dire quelles sont ses activités ?**

Windmüller est une entreprise qui compte près de 2000 employés. Sa création remonte à 140 ans. C'est donc une entreprise de longue tradition et très performante dans la mesure où les prises de décision se font dans des délais très courts. Par ailleurs, nos produits sont de très bonne qualité. Nous sommes d'ailleurs considérés comme leader dans le haut de gamme.

**Quels sont les produits phares de Windmüller ?**

En fait, nous maîtrisons tout le processus, depuis le granulé jusqu'à l'impression du papier, mais surtout le plastique. Nous avons des machines extrudeuses pour faire du film plastique à partir donc du granulé, des machines imprimantes pour les films et, parallèlement, des machines à fabriquer et à imprimer des sacs en papier et des sacs en plastique.

**Qu'est-ce qui motive votre présence à ce Salon et en Algérie par conséquent ?**

Actuellement, nous ne représentons qu'un petit

marché pour l'Algérie, mais nous sommes en forte propension. Nous pensons nous développer dans un avenir très proche, car nous travaillons beaucoup à l'international.

Ce Salon est une véritable réussite, car il offre de réelles opportunités à toutes les sociétés qui exercent dans le domaine.



**Concrètement, quelles sont vos perspectives en Algérie ?**

Bien sûr, élargir notre présence ici avec notre représentant, la société PBH, qui fait de la vente pour nous en Algérie. Et d'être donc sur le marché avec toutes nos compétences, notre service après-vente et satisfaire, entre autres, toutes les exigences de nos clients potentiels.

**Quels sont les produits qui sont vendus en Algérie ?**

Pour le moment, nous avons vendu quelques machines destinées à l'impression et à l'extrusion. C'est la raison pour laquelle nous cherchons à nous agrandir ici. Et, pourquoi pas, devenir par la suite leader du marché ! Nous en avons les moyens et nous savons que nous serons les meilleurs. C'est une possibilité, puisque nous sommes déjà leader technique. C'est donc une question de temps. Et c'est notre priorité ! Nous souhaitons aussi convaincre le public que ce n'est pas le prix élevé qui pose problème, mais plutôt la qualité. Un produit de moindre qualité peut poser un problème plus tard dans la production. Ce que l'on gagne au départ est perdu à l'arrivée !

Julien Caron, représentant commercial Prodiconseil

## 60 % de parts de marché en Algérie



de nos produits et d'être rassurés sur la qualité du papier.

### Que représente votre participation à ce Salon ?

C'est notre première participation à ce Salon. Comme nous avons énormément de clients et de demandes sur l'Algérie, nous avons souhaité, pour une première fois, participer à un Salon pour voir si nous pouvons rencontrer de nouveaux clients ! En Algérie, nous souhaitons développer notre chiffre d'affaires, nouer un nouveau réseau de contacts et bien sûr consolider nos relations avec nos clients présents actuellement en Algérie.

### Quelle position occupe Prodiconseil sur le marché ?

En Algérie, nous sommes l'un des leaders dans la revente de stocks de lots de papier. En fait, nous achetons du papier brut que nous revendons ensuite. En termes de chiffre, nous détenons près de 60 % de parts de marché.

### Vous êtes installés en France, à Ivry-sur-Seine. Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

Prodiconseil est une société exportatrice de papier spécialisée dans la revente du papier de diverses qualités : papier offset, couché... Nous sommes sur le marché du papier depuis

15 ans, mais nous exerçons avant en tant que consultants. Dans le métier, nous sommes considérés comme traders dans la vente de papier. Nous disposons d'un entrepôt d'environ 7000 m<sup>2</sup>. Une surface qui représente un atout majeur, puisque nos clients ont l'occasion de découvrir, dans un même lieu, toute la panoplie

## Vivian Lee, Export department manager Foshan Lansan Packaging

### «Nous envisageons une série d'opportunités au Printpack»

### En quelques mots, pouvez-vous nous retracer l'historique de votre entreprise ?

Foshan Lansan Packaging est une entreprise chinoise qui a été créée en 1990. Elle est spécialisée dans la fabrication d'emballages, notamment l'emballage en PVC, BOPP, PET, OPS..., un ensemble d'emballages et d'étiquetages thermorétractables destinés aux bouteilles d'eau en plastique... Nous proposons deux types d'étiquetage. Le premier se présente sous forme d'adhésif. Il est destiné aux bouteilles en plastique d'eau minérale. Le second vient se superposer à l'impression. Il faut noter par ailleurs que la plupart de nos produits sont recyclables. Une façon pour notre groupe de demeurer en adéquation avec la nature.

### Comment vous placez-vous par rapport au marché algérien ?

Nous entretenons depuis 4 ans des relations soutenues avec notre client algérien Cartana, une marque de cosmétiques. Cela dit, notre présence à ce Salon nous permet d'envisager une série d'opportunités qui, nous l'espérons,



dépasseront le barrage de la langue. En effet, nos investissements se trouvent ralentis, car l'anglais et le chinois ne sont pas très pratiqués

en Algérie. Cela dit, nous sommes déjà présents en Afrique du Sud, au Moyen-Orient et en Australie.

Sid Ahmed Kamel Habri, manager Mega-Papiers

## Le professionnel de la transformation et de la distribution de papier

**Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?**

Mega-Papiers a été fondée en mars 2003. C'est une entreprise spécialisée dans la transformation et la distribution de papiers à usage graphique. Schématiquement, le monde du papier est divisé en trois grandes familles. Celle des emballages, celle du papier domestique et enfin celle des arts graphiques. Donc, nous nous situons dans cette dernière catégorie. Nos principaux clients sont les imprimeurs que nous alimentons en pas moins d'une dizaine de familles de papier : papier offset, toute la panoplie des papiers couchés (une face, deux faces, résistant, mat, brillant), la famille des bostons (blanc et couleur), le papier sécurisé et autocopiant... Et bien sûr, tout ce qui est adhésif et thermique.



Papiers fait partie des trois ou quatre grands distributeurs en Algérie pour un volume annuel de 7000 tonnes environ.

**D'après vous, quel avenir pour le papier ?**

Le papier ne cesse de progresser. La consommation est de plus en plus importante. Le papier reflète en quelque sorte l'évolution d'un pays. Quand un pays avance, il consomme plus de papier. Il reflète aussi le niveau intellectuel. Si les gens se mettent à la lecture, il y aura donc plus de livres...

**De quelle façon Mega-Papiers respecte-t-il l'environnement ?**

Nous sommes très conscients de l'importance de l'environnement par rapport à notre entreprise d'une manière générale et son influence dans la société. Et chez Mega-Papiers rien ne se perd. Tout est récupéré puis transformé. D'ailleurs, nous avons investi dans des presses à balle afin de récupérer tous les déchets que nous mettons à la disposition des récupérateurs.

**Comment se place Mega-Papiers sur le marché ?**

Nous avons un certain équilibre sur tous nos produits, mais nous sommes très présents sur le marché par le papier autocopiant, couché et thermique. Mega-

Wassim Chaabane, manager Tunpack Machinery

## Une gamme complète pour les machines de finition

**Tun Pack Machinery est installée en Tunisie et participe au 2<sup>e</sup> Salon Printpack Alger. Pouvez-vous nous présenter cette société et nous dire quelles sont ses activités ?**



Nous sommes les représentants exclusifs en Afrique du Nord du Groupe ASL, un leader dans le domaine de la fabrication de la machinerie. Par contre, Tunpack Machinery n'existe sur le terrain que depuis trois mois. C'est donc une jeune entreprise. D'ailleurs, pour la précision, je suis le plus jeune des exposants du Salon. Tunpack est donc spécialisée dans les machines de finition destinées aux imprimeurs, à l'exemple des pelliculeuses, des contrecolleuses, des machines de découpe... Il s'agit en fait d'une gamme complète pour les machines de finition. Toutes nos machines sont de premier choix. Le groupe ASL a fait en sorte d'équiper ses machines de pièces mécaniques d'origine allemande. Il est

important également de signaler que nos prix restent compétitifs.

**A ce propos, comment se positionne Tunpack sur le marché ?**

A trois mois d'existence, Tunpack se porte très bien. Notre partenariat avec le groupe chinois ASL est une excellente alternative pour nous. Nous avons acquis auprès d'ASL une présence dans plusieurs pays comme Dubaï, l'Inde... Par ailleurs, nous sommes en partenariat avec plusieurs clients en Europe.

**Qu'attendez-vous de votre participation au Salon Printpack ?**

C'est notre première expérience à la fois au Salon et en Algérie. Nous espérons nous faire connaître et établir un réseau de contacts professionnels qui nous permettra d'envisager des partenariats à long terme.

William Wang, manager Guangzhou Keshenglong Carton Packing Machine

## Investir le marché africain



**Pouvez-vous nous présenter votre société ?**

Guangzhou est une entreprise très réputée en Chine et qui existe sur le marché depuis 18 ans. Nous sommes basés dans le sud de la Chine. Guangzhou est spécialisée dans les équipements d'emballage, notamment le carton. Par ailleurs, nous nous consacrons aussi à l'impression. Nous avons réussi à nous implanter dans plusieurs pays, notamment en Allemagne, en Angleterre, en Belgique, en Amérique du Sud et dans certains pays d'Afrique.

**Quel est le but de votre participation à ce Salon ?**

C'est notre première participation au Salon Printpack. C'est aussi la première fois que nous visitons l'Algérie. Nous sommes ravis d'être là pour montrer nos domaines de compétences. Ce qui nous intéresse aujourd'hui, c'est d'investir le marché africain, et algérien en particulier. L'Algérie représente pour nous une première escale vers tout le marché africain. Une porte très intéressante à franchir. Notre participation est aussi une occasion pour voir et connaître le marché actuel. Ainsi, nous pourrions envisager des projets de partenariat et, pourquoi pas, une implantation directe.

# Un monde de solutions:

Seule **SAGA** vous propose une large gamme d'équipements de qualité bénéficiant d'un service après-vente et de formation sur place, chez nous, en Algérie.



**SAGA**  
ARTS GRAPHIQUES

• Prépresse • Impression • Façonnage • Packaging • Reprographie

**SAGA** Propriété Si-Assad - 36, Quartier Amara - 16035 Chéraga - W. Alger - Algérie  
Tel. 213 (0)21 91 08 52 / (0)21 38 53 69 - Portables 213 (0)770 55 20 91 / 213 (0)770 55 20 93  
Fax 213 (0) 21 38 52 45 / 213 (0) 21 91 09 88 - E-mail : [saga.dz@saga-arts-graphiques.com](mailto:saga.dz@saga-arts-graphiques.com)  
Web : [www.saga-arts-graphiques.com](http://www.saga-arts-graphiques.com)