

# Bâtiment

Magazine du Bâtiment et Travaux Publics

**EXCLUSIVE**  
P. 8



**Allal SAKROUHI,**  
gouverneur-directeur  
de l'Agence urbaine  
de Casablanca

## Spécial Salon International du Bâtiment 2008



N° Spécial  
15 DH

**“L’innovation et le développement durable dans le bâtiment”**



# Le Salon des marchés de l'immobilier et de l'investissement

**MED**  
e s t a t e

## Le Carrefour Mondial des marchés immobiliers

**Du 26 au 29 Novembre 2008**

Au Centre des Expositions  
De l'office des changes  
de Casablanca

co-organisé par



**form@tisCOM**

Re-Inventing Business & Government

Tel. : +212 (0) 22 94 25 36 / Fax. : +212 (0) 22 39 19 01

[www.medestate.ma](http://www.medestate.ma)

Partenaire média:





# ÉDITO



Dr. Abdelaziz El Kayloubi  
Directeur de la Publication

**Directeur de la Publication:**  
Dr. Abdelaziz EL KAYLOUBI

**Directeur Général**  
Nadia BENCHEIKH

## RÉDACTION

Jamal KORCH  
Abdellatif BENCHEIKH  
Laila EL KAYLOUBI  
Josiane BARBRE  
Cécile DAROMET

## EDITION

**Directeur Artistique**  
Rachid ELHAKI

**Directeur Technique**  
Khalid SERDANI

**Maquettiste**  
Mohamed IBBA

**Webmaster**  
Mounia SOUIBRATE

**Révision**  
Abdellah RAMICH

**Photos**  
Hajj HACHEM

## MARKETING DÉVELOPPEMENT ET PUBLICITÉ

Abderrahim Bourazzouq

### Impression

Direct Print, Casablanca

### Distribution

Sapress Maroc

**Dépôt légal:** 01-2008

**ISSN:** En cours

**Tirage:** 10.000 exp

### Press & Web Edition

24, rue Tata, Casablanca.

Tél.: 022 48 51 79

Fax: 022 48 16 60

batiment.mag@hotmail.fr

www.batiment-maroc.ma

## Innovation et développement durable

L'expression «Développement durable» est apparue, de manière officielle en 1987, dans le rapport «Our Common Future» de la Commission des Nations unies sur l'environnement et le développement. Depuis, cette préoccupation a gagné le monde entier, avec des incidences croissantes sur tous les secteurs d'activité dont le bâtiment qui est au coeur du développement durable. Il réunit autour de ses problématiques un nombre important d'acteurs : maîtres d'œuvres, maîtres d'ouvrages, industriels, sociétés de services et organismes institutionnels qui travaillent ensemble sur un projet commun : la construction et la gestion durable de notre patrimoine. Au Maroc, le taux de la consommation énergétique est de l'ordre de 0,4

tonne équivalent pétrole (TEP) par habitant et par an contre au moins 1 TEP pour les pays en développement. Avec des émissions des milliers de tonnes de CO2 et une consommation des milliers de tonnes équivalent pétrole, le secteur du bâtiment est le plus gros consommateur d'énergie et à l'origine d'une grande partie des rejets de CO2.

Construire donc un bâtiment provoque des impacts directs et indirects sur l'environnement à tous les niveaux de son cycle de vie : utilisation des matériaux, transport des produits, mise en œuvre des bâtiments, leur utilisation (fonctionnement, impacts en utilisation courante, maintenance, rénovation) et déchets en fin de vie (réutilisation, recyclage et valorisation énergétique).

Le maître d'oeuvre, présent aux premières phases de la vie du bâtiment, est en charge de la

performance du bâtiment et du respect du programme. L'architecte doit envisager le devenir de tout ouvrage, au regard des générations futures et également de l'utilité sociale.

Il est au cœur du développement durable qui vise à minimiser l'impact sur l'environnement. Le développement durable est donc l'affaire de tous. Les politiques actuelles doivent s'intéresser à la maîtrise de l'urbanisation dans un souci de développement durable et de préservation du patrimoine pour les nouvelles générations.

Actuellement, le Maroc a entamé une nouvelle ère d'urbanisation des territoires avec la création de nouveaux pôles urbains.

La transformation d'un nouveau pôle urbain en "ville durable" nécessite une approche intégrée en matière de conception, de réalisation et de gestion urbaines avec le renforcement d'infrastructures environnementales adéquates (développement des énergies renouvelables dans le bâtiment, traitements des

eaux usées, gestion rationnelle des déchets solides, organisation des moyens de transport pour une mobilité durable, etc.)

En réponse aux objectifs du développement durable, le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace a mis en place une stratégie nationale en matière d'aménagement du territoire, de l'habitat et de l'environnement, déclinée sous forme de plan d'actions central 2008 qui intéresse à titre d'exemples :

- L'accompagnement du processus Agenda 21 ;
- La labellisation de l'habitat ;
- L'édition du guide technique sur la construction en terre ;
- L'élaboration d'une base de données relatives aux études d'impact sur l'environnement...

### “Le développement durable est l'affaire de tous”

# Sommaire

N°6 - Novembre 2008

## Edito

3

**Innovation et  
développement durable**

## Interviews

8

**Allal SAKROUHI  
Hammad KASSAL  
Abderrahmane CHORFI  
Aziz Alami GOURAFTEI  
Youssef Ibn MANSOUR  
Bouchra KADIRI**

## Dossier

23

**Développement durable  
dans le bâtiment**



## GUIDE D'ENTREPRISES

33

<b>Berliet-Maroc</b>	P. 34
<b>Atelier Teuli</b>	P. 36
<b>Bati Brico</b>	P. 40
<b>Bricoma</b>	P. 44
<b>Dewalt et ELG</b>	P. 46
<b> Tubesca</b>	P. 48
<b>Desk Italia-Marocco</b>	P. 50
<b>New Look Stores</b>	P. 52
<b>Modiam</b>	P. 54
<b>EAC</b>	P. 56
<b>Colorado</b>	P. 60

## Spécial SIB 2008

## Bati-Brico

40





Construire son avenir,  
c'est commencer par voir très haut

L'EAC - Ecole Supérieure d'Architecture de Casablanca - première école privée d'architecture au Maroc, a été fondée en Octobre 2004, à la demande du gouvernement, par des architectes de renom. Le cursus universitaire de l'EAC est conforme aux normes de qualité nationales et internationales. Il est validé, année par année, par l'Ecole Nationale d'Architecture et confirmé par des rapports d'audits réguliers réalisés par des experts d'écoles prestigieuses, telles que Paris - La Villette ou La Cambre à Bruxelles. L'Etat marocain vient de consolider son soutien à l'EAC par l'intégration de la société Al Omrane, filiale du Ministère de l'Habitat, au Conseil d'administration de l'école. Aujourd'hui, l'EAC offre une excellente opportunité pour tous ceux et celles qui aspirent à suivre des études en architecture, sérieuses, rigoureuses et performantes.



Les bâtisseurs de demain

## Activités Royales

**S.M. le Roi lance les travaux d'aménagement du port de pêche de la ville d'El Jadida**



Ph.Linh (MAP)

**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI, a procédé, récemment, au lancement des travaux d'aménagement du port de pêche de la ville d'El Jadida, pour un coût de 50 millions de dirhams (MDH).

**Le Souverain inaugure à Casablanca le Centre Sidi Moumen pour le développement humain**



Ph.Linh (MAP)

**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI a procédé, à Casablanca, à l'inauguration du Centre Sidi Moumen pour le développement humain, réalisé pour un coût global de 14,366 millions de dirhams (MDH).

**... et pose la première pierre pour la construction d'une station de prétraitement des eaux usées et d'un émissaire en mer**



Ph.Linh (MAP)

**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI, a procédé, à la pose la première pierre pour la construction d'une station de prétraitement des eaux usées et d'un émissaire en mer à El Jadida, pour un coût global de 360 millions de dirhams (MDH).

**... et inaugure le marché de gros au poisson**



Ph.Linh (MAP)

**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI, a inauguré, à Sidi Othmane, la première tranche du marché de gros au poisson réalisé en partenariat entre l'Office national des pêches (ONP) et la Commune urbaine de Casablanca (CUC) pour un investissement de 70 millions de dirhams (MDH).

## Activités Royales

**... donne le coup d'envoi du nouveau pôle urbain de Lahraouiyyine**



**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI a donné, dans la Commune rurale de Lahraouiyyine (province de Médiouna) à Casablanca, le coup d'envoi de la réalisation du nouveau pôle urbain pour un investissement global de 622 millions de dirhams.

**... préside une séance de travail sur l'aménagement urbain de Casablanca**



**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI, a présidé, au Palais royal de Casablanca, au terme de la cérémonie de présentation du nouveau Schéma directeur de cette ville, une séance de travail à laquelle ont assisté Abdelaziz Meziane Belfkih et Zoulikha Nasri, conseillers de S.M. le Roi et Mohamed Rochdi Chraïbi, membre du Cabinet royal, Mohamed Kabbaj, wali du Grand Casablanca, Mohamed Sajid, président du Conseil de la ville et Allal Sakrouhi, gouverneur-directeur de l'Agence urbaine.

**... lance les travaux de la 2ème tranche de l'opération «Madinat Arrahma»**



**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI a donné, dans la commune rurale de Dar Bouâzza (province de Nouaceur), le coup d'envoi des travaux de la deuxième tranche de l'opération «Madinat Arrahma» pour un investissement global de 280 millions de dirhams.

**... préside la cérémonie de présentation du nouveau Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme de la métropole**



**Sa** Majesté le Roi Mohammed VI, a présidé au Palais royal de Casablanca, la cérémonie de présentation du nouveau Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme de cette ville.

## Interview

# Allal SAKROUHI, gouverneur-directeur de l'Agence urbaine de Casablanca

La ville de Casablanca s'élargit de plus en plus en différentes orientations. Cette situation préoccupe les pouvoirs publics et en particulier l'Agence urbaine. D'autant plus que le souci se porte, certes, sur le développement mais, cette fois-ci, il doit être durable. Ainsi, l'aménagement réservé au Grand Casablanca se situe dans cette perspective grâce à l'élaboration d'un Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme, au plan de déplacement urbain, au programme "Villes sans bidonvilles" ...

**Bâtiment Magazine : Le Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme vient d'être validé. Quelles sont les nouvelles orientations de ce Schéma directeur ?**

**Allal SAKROUHI :** On s'est basé sur quelques points de référence. Le premier, c'est comment traduire, dans l'espace, les orientations stratégiques de l'évolution de la société, telles que définies par les différents discours de Sa Majesté: l'initiative du développement humain, l'équilibre entre les espaces, l'habitat digne pour tous, la création de la richesse et de l'emploi et les diverses thématiques sur la cohésion sociale. Le deuxième point, c'est la traduction spatiale des politiques publiques au niveau régional, notamment le plan "Emergence", le tourisme, le Plan vert, l'éducation et la formation, la santé, le sport... Le troisième, c'est la prise en compte de deux composantes spatiales qui sont la réflexion sur le binôme Rabat-Casablanca et sur la zone limitrophe, la région de Chaouia- Ouardigha. Cependant, l'élément fondateur de ce schéma est de comment répondre aux sept grands défis de la région de Casablanca : les défis économique, social, démographique, urbanistique, de transport, d'équipements structurants et de l'environnement. Ce sont donc ces défis auxquels le Schéma directeur a essayé d'apporter des réponses. Alors, on était appelé à répondre à des questions relatives à l'organisation de la croissance de Casablanca dans sa totalité. Il s'agit d'un modèle d'organisation de l'espace dit "polycentrique". Nous allons

donc entourer Casablanca d'une ceinture verte, la mettre à niveau aux points de vue économique et social et la rendre moins dense et la décongestionner. Ainsi, il faut organiser la croissance autour des pôles périphériques d'Errahma, Dar Bouâzza, Boussekkoura, Nouaceur, Médiouna, Tit Mellil, Lahraouiyyine, Zénata et Béni Khlef. D'un autre côté, on est amené à matérialiser et à organiser, sur le plan de



l'espace, trois axes de couloirs d'activité: celui de l'industrie et de la logistique, de la tertiarisation et enfin d'animation de loisirs et de tourisme. Pour pouvoir développer la "polycentricité" de ces couloirs d'activité, le Schéma directeur contient une autre composante fondamentale qui est la trame régionale verte et ouverte. Donc, sur le plan quantitatif, on est amené à répondre à certains chiffres importants. La population de Casablanca, qui était en

2004 de 3,6 millions habitants, va atteindre 5,1 millions d'ici 2030, en générant 1 million d'emplois, en mobilisant 300 millions de mètres cubes d'eau, en gérant la circulation routière dont le nombre des voitures va passer de 320 mille à 1,2 million. Outre ces éléments, les déchets de Casablanca vont passer de 1 million à 2 millions de tonnes par an et les containers seront six fois plus qu'auparavant.

Sur le plan opérationnel, ce Schéma directeur est alors imposable à l'administration. D'un autre côté, ce document d'urbanisme, dont la durée de vie légale est de vingt ans, sera segmenté en quatre périodes quinquennales. Ainsi, au cours de la première période qui se situe entre 2008 et 2013, nous répondons aux préoccupations majeures les plus importantes de Casablanca. Il s'agit de quatre grandes priorités définies par Sa Majesté le Roi: la problématique sociale et celle économique, le transport, l'assainissement et la protection de la ville contre les inondations et le "parallélisme" entre le centre d'Anfa et Sidi Moumen. De ce fait, l'élaboration de ce Schéma directeur est accompagnée de moyens pour sa mise en œuvre.

**Bâtiment Magazine : Le plan de déplacement urbain (PDU) est une nouvelle conception de trafic routier. Pouvez-vous nous parler de nouvelle stratégie adoptée pour faciliter la circulation dans le Grand Casablanca ?**

En effet, la problématique du transport est extrêmement importante. Il ne s'agit pas



de faciliter uniquement le transport, mais également de prendre en compte la qualité de l'environnement et de la compétitivité économique. Alors, on fragmente cette problématique de transport en plusieurs catégories. Ainsi, il faut décongestionner le port par l'augmentation de sa capacité. Il est à noter que celui-ci reçoit 2.500 semi-remorques par jour. De ce fait, on est en train de travailler sur une voie dédiée au transport de marchandises. D'autant plus que le schéma d'hier est organisé en roades et en voies radiales. Egalement, on est appelé à réaliser deux nouveaux modes de transport d'une grande capacité : le tramway qui sera opérationnel en 2013 : il s'agit de gérer le déplacement de 300.000 personnes par jour. Il est à noter qu'on a repéré 11 millions de déplacements par jour (6 millions de personnes se déplacent à pied, 500.000 en motos ou en bicyclettes, 1 million en voitures individuelles, 1 million par taxis et 1 million en autobus). Alors, le tramway représente 10 % de l'ensemble des déplacements. Son tracé est conçu de façon à lier les zones denses aux équipements de transport. En plus de ce mode de transport, il existe le réseau express régional ( Mohammédia, Zénata, centre-ville, Anfa, Sidi Maârouf, Boussekkoura, Ouled Saleh et Nouceur. Alors, l'objectif est de relier les points périphériques entre eux et ceux-ci au centre-ville. D'un autre côté, il est prévu dans ce Schéma directeur de doubler les gares routières. Ainsi, il est prévu de créer des instruments de mise en œuvre de cette stratégie de déplacement: Casa transport, Casa aménagement et une autorité organisatrice de transport pour la coordination entre tous les moyens de transport. Enfin, il faut développer l'esprit citoyen de l'ensemble des utilisateurs de la voie publique, puisque ce système moderne de transport est tributaire au comportement citoyen dans la circulation.

**2 Eradiquer les bidonvilles de Casablanca est une décision irréversible. Quels sont les nouveaux procédés adoptés pour atteindre cet objectif ?**

L'Etat mobilise autant de moyens publics pour éradiquer les bidonvilles par la mobilisation du foncier public, des finances publiques et par l'implication du système bancaire. Donc, en principe nous devons réussir ce challenge de résorption finale des bidonvilles au Maroc d'une manière globale et en particulier à Casablanca. Ainsi, et à l'initiative du wali du Grand Casablanca, nous avons créé une société spécialisée dans l'éradication des bidonvilles. Dans ce sens, nous travaillons sur un stock de bidonvilles à résorber, depuis 2006, de 98.000 baraques dont 28.000 ménages sont déjà relogés jusqu'à 2008. La difficulté réside dans le fait que les bidonvillois ne sont pas tous pauvres, ne sont pas stables, développent des stratégies de rente. De ce fait, l'Etat a adopté un procédé d'élaboration d'un répertoire de l'ensemble des bénéficiaires et leurs conjoints qui sera généralisé dans l'ensemble des préfectures de Casablanca et plus tard dans l'ensemble des wilayas du Maroc. Ainsi, le bidonvillois doit bénéficier d'un logement une seule fois. Par conséquent, si jamais nous le retrouvons une autre fois en bidonville, il doit restituer "les subventions publiques". Autrement dit, on ne peut pas suivre ce mécanisme de résorption des bidonvilles à l'infini.

**2 Sa Majesté le Roi Mohammed VI vient de donner le lancement d'une nouvelle ville à Lahraouiyine. Existe-t-il d'autres projets d'urbanisation de la même taille à Casablanca ?**

En effet, le 21 octobre dernier, Sa Majesté le Roi Mohammed VI a présidé la présentation du Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme du Grand Casablanca et a inauguré, le 23 du même mois, deux grands pôles urbains: ceux de Lahraouiyine et de Rahma. Il y a également le lancement des projets de relogement de 10.000 ménages d'un montant global de 820 millions DH. Des pôles urbains: un fonctionnel de Nouaceur (sur 1.300 ha); un autre en cours de réalisation, à savoir Médiona et celui de Boussekkoura qui se développent.

**2 Après avoir validé le SDAU, qu'en est-il des plans d'aménagement de Casablanca ?**

Dans la logique administrative ou légale, on ne peut pas élaborer les plans d'aménagement avant le SDAU. Ce dernier est un document de référence qu'on traduit dans les plans d'aménagement en termes d'utilisation. Cependant, aujourd'hui, nous lançons 31 plans d'aménagement concernant Casablanca. Certains d'entre eux se réalisent en interne et d'autres avec l'Institut d'aménagement et d'urbanisme de l'Ile de France et ses régions. Ainsi, nous sommes dans l'obligation de produire ces plans d'aménagement à la fin 2009.

**2 Quelles sont les nouvelles mesures prises pour assurer la sécurité des constructions ?**

Une association de normalisation et de labellisation sera mise en place. D'autant plus qu'il existe, outre la problématique de la sécurité dans les chantiers, celle relative à la qualité de la construction. Aujourd'hui, un acheteur d'un produit immobilier se trouve confronté à l'absence des critères de définition de la typologie qui différencient le logement social de celui moyen et celui de haut standing... Ainsi, nous travaillons avec d'autres intervenants pour pouvoir normaliser ces produits d'habitation. D'un autre côté, le chantier qui répond aux normes de sécurité aura le label d'une "institution reconnue et agréée". Ce label donne, en effet, une force commerciale à une construction par rapport à une autre. Autrement dit, on veut instrumenter les mécanismes du marché pour pousser les gens à se conformer aux normes.

En conclusion, je peux dire qu'il existe cinq conditions pour une ville durable : la durabilité économique, celle spatiale, celle culturelle et celle écologique, en plus de la cohésion sociale. Outre ces conditions s'ajoute une autre à savoir le type de ville qui consomme moins d'énergie. Alors, le débat entre les urbanistes se focalise sur le modèle de ville qui peut être durable.

## Interview

### Quelle synergie PME-grands groupes dans le secteur du bâtiment?

**L**e secteur du BTP joue un rôle de premier ordre dans l'économie nationale de par sa contribution au PIB, à la création d'emplois et au développement du pays en général.

Le Maroc s'est engagé dans un programme de développement de ses infrastructures, lesquelles constituent un préalable au développement de l'investissement tant national qu'étranger.

Sur plus de 52.000 opérateurs que compte le secteur du BTP, seules 3.600 entreprises organisées et celles de construction sont prépondérantes avec 58% du total.

Le secteur du BTP, dont la contribution au Produit intérieur brut (PIB) a été de 6,5% en 2007, est composé, dans sa grande majorité, d'entités de petites tailles: PME, TPE et même des "mono-entrepreneurs" (tâcherons).

Cette catégorie d'entreprises souffrent de dysfonctionnements d'ordres structurel et réglementaire et particulièrement d'une faiblesse dans le recours aux compétences et de l'absence d'un encadrement et d'une formation technique appropriés.

De l'autre côté, le secteur a vu se développer, ces dernières années, de grands groupes structurés et modernes qui n'ont rien à envier aux groupes internationaux. La relation entre ces derniers et les PME du secteur reste mécanique (donneurs d'ordres- sous-traitants) sans une implication dans la modernisation du tissu des PME.

Une coopération nécessaire entre les PME et les grandes entreprises, dans une logique «gagnant-gagnant»

Ce qui est recherché dans le contexte actuel, c'est que les grandes entreprises du secteur constituent une locomotive dans la structuration et la modernisation des PME.

Les PME peuvent difficilement se développer sans les grands groupes, alors que ces derniers perdent en compétitivité s'ils n'entretiennent pas des relations étroites avec elles. Le renforcement de leurs relations apparaît donc comme une source d'enrichissement mutuel.

Pour développer, de manière pérenne, la coopération PME-grands groupes, les deux parties doivent pouvoir se comprendre (culture) et partager des intérêts communs (objectifs stratégiques). Elles doivent estimer que les bénéfices de toute nature qu'elles obtiendraient en cas de succès compensent les inconvénients de toute nature qu'elles subiraient en cas d'échec, en tenant compte de la probabilité estimée de réussite. Elles peuvent aussi évaluer les manques à gagner si elles n'engagent pas ce type de collaboration (coûts d'opportunités).

#### Dans l'ensemble, les PME du secteur BTP souhaitent :

1. Un transfert du savoir-faire de la GE à la PME, aussi bien sur le plan technique (normes de sécurité...) que sur le plan du management (mise à la disposition des PME des cadres pour des opérations pointues);
2. Des quotas de projets et des marchés publics et une réelle régionalisation des attributions des marchés.
3. Diminuer et respecter les délais de paiements;
4. Accroître la transparence de la grande entreprise et faciliter l'identification du bon interlocuteur;
5. Promotion : salons, forums, rencontres PME-GE...

Des freins aux relations bien réels mais des PME qui ne manquent pourtant pas d'atouts.

Parmi les freins majeurs évoqués par les grandes entreprises dans leurs relations avec les PME figurent:

- Leur pérennité et leur assise financière;
- Les risques associés à certains projets stratégiques menés au sein des grandes entreprises.

#### Les grandes entreprises mettent ainsi l'accent sur les points suivants:

1. Favoriser l'innovation chez les PME;
  2. Améliorer la communication et la transparence
- Mieux communiquer sur les avantages/



**Dr Hammad KASSAL,**  
**1er vice-Président CGEM**

succès de collaborations avec les PME;

- Faciliter les rencontres entre les PME et les grandes entreprises (forums, salons...);

- Pour pallier les éventuels risques: mettre en place des outils de suivis (annuels/trimestriels), des tableaux de bord de performance et des indicateurs.

3. Favoriser l'essaimage

- Transfert de technologies et accords de partenariats (sous-traitance, R&D...) pour la fourniture de la technologie et des services.

#### Conclusion

**Le partenariat GE/PME est une «ardente obligation» dans le contexte actuel caractérisé par une concurrence acharnée.**

Si le Maroc veut préserver son équilibre socio-économique, il faut que les politiques engagent des actions concrètes pour faciliter la création et le développement des PME, en créant un cadre qui favorise le partenariat GE/PME, à savoir :

- Encourager le développement des politiques et pratiques d'essaimage stratégique;
- Favoriser le transfert de technologies par les grandes entreprises;
- Définir de nouveaux critères de responsabilité économique de l'entreprise en matière de relations avec les PME;
- Appuyer les PME à fort potentiel de croissance dans leur développement;
- Permettre aux PME d'avoir un meilleur accès au marché.

# L'aluminium naturellement

Baies, fenêtres, vérandas, portes, portails, volets, garde-corps, barrières de piscine, jalousies...



الومنيوم المغرب  
aluminium du maroc

Pour toute information sur nos produits, et pour obtenir la liste de nos partenaires menuisiers, contactez-nous :  
Tél. : 022 67 30 77 - Fax : 022 35 48 55 - E-mail : devt@aluminiumdumaroc.com - Site web : www.aluminiumdumaroc.com

## Interview

# Abderrahmane CHORFI, directeur général de l'Urbanisme, de l'architecture et de l'aménagement du territoire

**Le ministère a lancé beaucoup de chantiers relatifs à l'urbanisation, à la construction des logements socio-économiques, à la résorption des bidonvilles, à l'élaboration des plans d'aménagement et des schémas d'orientation urbaine, au code de l'urbanisme, à la lutte contre l'habitat insalubre, au groupement des établissements publics oeuvrant dans le secteur de l'habitat, à la construction de l'habitat à caractère locatif...**

**Bâtiment Magazine : Quel est le niveau du taux d'urbanisation du Maroc aujourd'hui? Et est-ce que la stratégie de l'aménagement de l'espace a pris effectivement sa configuration?**

**Abderrahmane CHORFI :** Le taux d'urbanisation se situe aujourd'hui au Maroc autour de 56%, plus élevé que le taux moyen mondial qui vient de franchir la barre des 50%. En termes concrets, cela signifie 500.000 nouveaux habitats urbains chaque année ou encore 123.000 ménages à accueillir dans les villes.

Une stratégie de l'aménagement des territoires est donc essentielle. Aujourd'hui, elle se déploie à plusieurs échelles.

Au niveau du territoire national, chacun peut constater l'émergence de la région comme lieu et acteur du développement. Si la région métropolitaine centrale organisée autour de Rabat et de Casablanca continue à jouer un rôle déterminant, on voit bien se dessiner l'essor de nouveaux territoires autour de vocations particulières. C'est le cas notamment des régions de Tanger-Tétouan, Fès-Meknès, l'Oriental, Marrakech, Agadir. Cette émergence des régions s'appuie notamment sur une politique active de réalisation de grandes infrastructures: autoroutes, ports, aéroports, barrages...

Au niveau des villes, le ministère de l'Intérieur et celui de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace travaillent pour réaliser une

stratégie nationale du développement urbain. Ils s'appuient sur le postulat "qu'une urbanisation maîtrisée est une chance pour le pays". C'est dans les villes que se crée l'essentiel de la richesse, c'est là que l'offre en services à la population peut s'organiser de façon optimale. Deux expériences-pilotes de développement intégré de villes moyennes conçues à long terme et sur des territoires regroupant l'ensemble des fonctionnalités urbaines sont en cours permettant d'anticiper sur les propositions du code de l'urbanisme. La

question du transport urbain, essentielle au cours des prochaines années, est à l'ordre du jour comme en témoignent les décisions prises récemment pour Casablanca. Enfin, il faut souligner les efforts importants faits pour l'élaboration de documents d'urbanisme précisant l'usage des sols, établis en temps utile, répondant aux problèmes concrets posés aux villes qu'ils soient d'extension



ou de renouvellement urbain (réhabilitation, reconversion, re-densification...)

Au niveau des territoires ruraux, l'action s'organise actuellement pour faire émerger des projets de territoires intégrés regroupant activités productrices de richesses, programmes d'infrastructures, équipements sociaux et offres en habitats. L'utilisation du Fonds de développement rural dont les moyens vont

▶ pratiquement doublés d'une année à l'autre doit permettre de promouvoir le développement intégré dans les campagnes marocaines.

Au niveau de l'habitat, d'importantes réformes de structures ont été menées : regroupement des établissements publics en holdings, accroissement significatif et durable des moyens financiers du secteur, création du FOGARIM, partenariats publics-privés ayant permis de créer des établissements privés très actifs. Ces réformes, accompagnées d'une mobilisation du foncier public, ont débouché sur un accroissement significatif du nombre d'unités d'habitat social produites annuellement – entre 110.000 et 120.000 depuis trois ans – et ont permis d'accentuer la lutte contre l'habitat insalubre, notamment à travers le programme «Villes sans bidonvilles».

Seule réserve aux efforts accomplis : l'absence d'une véritable politique foncière permettant de mobiliser les réserves foncières nécessaires au développement du pays. Les prix du sol, accompagnant le fort taux de croissance économique du pays, se sont envolés au cours des dernières années. Le recours au foncier public ou collectif a pu compenser la situation provisoirement. Mais une politique de développement des territoires nécessite une stratégie foncière efficace garantissant aux grandes infrastructures et aux projets industriels, commerciaux, touristiques ou de l'habitat, des sols équipés à des coûts appropriés, eu égard à la concurrence internationale. La création d'agences foncières régionales est l'urgence absolue d'aujourd'hui.

**Le déficit en logements est énorme puisqu'il va atteindre presque 1.000.000 d'unités jusqu'à l'an 2012. Le ministère a-t-il envisagé des solutions appropriées pour combler cette insuffisance qui s'accroît avec le développement démographique?**

Le ministère a édité en janvier 2007 un atlas des nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation par des plans d'aménagement homologués ou en phase avancée d'homologation (ayant dépassé les arbitrages de la commission centrale). Cet atlas ne comprend que des zones



de surface supérieure à 50 hectares. 169 zones dans 100 villes étaient répertoriées. L'atlas a été mis à la disposition des agences urbaines avec pour instruction de le mettre en vente au profit des opérateurs ou de simples citoyens qui voudraient l'acquérir. Depuis janvier 2007, de nombreux autres plans d'aménagement ont été établis. Cette ouverture réglementaire est le plus souvent suffisante pour urbaniser concrètement les territoires concernés. Parfois, l'absence des équipements hors site interdit toute autorisation de construction ou de lotissement dans ces zones. C'est pourquoi le ministère engage la holding Al Omrane, chaque fois que la maîtrise du foncier est possible (foncier à dominante publique), à agir concrètement en réalisant des opérations comprenant notamment les équipements hors site et les réseaux internes. Pour l'année 2009, Al Omrane va lancer la réalisation de 25 zones d'urbanisation nouvelle dans toutes les régions du Royaume.

Le ministère travaille, par ailleurs, à la conception d'un mode d'intervention concerté permettant à l'opérateur public d'intervenir dans des secteurs où le foncier privé est dominant. Cette démarche est essentielle dans la situation actuelle de raréfaction des réserves publiques dans/ou à proximité des périmètres urbains.

**Est-ce que l'hémorragie de la prolifération des bidonvilles est arrêtée ? Et quelles mesures a adoptées le ministère pour continuer à concrétiser le programme "Villes sans bidonvilles" ?**

En effet, les ménages bidonvillois, estimés à 220.000 au début du lancement de ce programme, ont vu leur nombre passer à 298.000 dans 83 villes concernées.

Les efforts déployés en matière d'éradication des bidonvilles ont permis d'atteindre un niveau des mises en chantiers de 178.000 unités dont 118.000 achevées (soit près de 500.000 ménages). Ces réalisations ont permis ainsi d'atteindre de bonnes performances en démolitions des baraques et en transferts des ménages qui avoisinent les 112.000 démolitions, soit une évolution de 48% par rapport à la même période de l'année 2007, permettant la déclaration de 22 villes sans bidonvilles et dépassant ainsi le rythme annuel moyen de 25.000 baraques démolies pour atteindre un rythme annuel de 2.000 baraques démolies cette année.

En vue de dynamiser le programme "Villes sans bidonvilles", de nouvelles mesures ont été entreprises par le ministère de tutelle, à savoir :

- Faire de la ville une unité de programmation en remplacement des approches ponctuelles et non intégrées;
- L'adoption du «contrat-ville» comme

## Interview

- cadre contractuel délimitant les responsabilités des différents partenaires concernés (autorités locales, collectivités et le département en charge de l'Habitat et de l'Urbanisme, etc.);
- La création de comités de suivi (le comité central, le comité régional de coordination et le comité provincial d'identification et de réalisation);
  - La mise en œuvre de tous les mécanismes de contrôle rigoureux pour stopper la prolifération de ce type d'habitat ;
  - La facilitation de l'accès à l'habitat à vocation préventive, et ce par :
    - L'intensification de la production de l'habitat social;
    - La mobilisation du foncier public;
    - La solvabilité des ménages.
  - L'accompagnement social par :
    - L'association de la population aux projets;
    - L'adoption d'outils d'accompagnement pour appuyer les autres mesures (FSH, Fonds de garantie, microcrédits...);
    - La promotion du rôle des associations et des ONG;

### 2 Le ministère a-t-il ouvert de nouvelles zones à l'urbanisation? Qu'en est-il de leur implantation ?

C'est vrai, le budget des études en urbanisme a été multiplié par 6 en 2 ans. 120 millions DH sont mis à la disposition des Agences urbaines chaque année. Cette capacité financière investie dans le secteur a cependant du mal à être effectivement utilisée, de très nombreux marchés d'études étant déclarés infructueux. Le ministère n'a pas de «reproche» à faire au secteur privé. Il prend acte des éléments suivants:

- Très peu de cabinets d'architectes ou de bureaux d'études spécialisés en matière d'urbanisme alors même que le marché se développe;
- Très mauvaise répartition sur le territoire national;
- Cabinet et BET travaillant avec des experts ne faisant pas partie de façon permanente de leur structure, ce qui conduit

à une incapacité à capitaliser de l'expérience;

- Marchés attribués à des prix extrêmement bas.

Il est donc urgent pour l'Etat d'agir pour permettre l'émergence d'un secteur privé réactif, compétent et prospère.

Il est, par ailleurs, nécessaire de reconsidérer les termes de référence des documents d'urbanisme, d'alléger les études



générales, de donner plus d'importance aux aspects liés à l'opérationnalité et à l'établissement de contrats et de redécouper la part d'études qui doit être confiée à des BET et celle qui doit être réalisée directement par les Agences urbaines.

### 2 On parle aujourd'hui d'une absence de documents d'urbanisme. L'urbanisation se fait parfois sans plan d'aménagement et sans schéma d'orientation. Est-ce que c'est une question d'approbation des projets d'élaboration ou est-ce que les collectivités locales qui sont derrière le retard de leur mise en application ?

Si l'on sait que les zonages prévus par les plans d'aménagement sont pérennes et ne sont annulés que par un nouveau plan, alors on peut considérer que la quasi-totalité des villes marocaines sont couvertes par un document d'urbanisme. Le fort taux d'urbanisation d'aujourd'hui pose la question de l'ouverture urgente

de nouvelles zones et de leur couverture par des documents règlementaires. Le processus d'étude, d'instruction et d'homologation des documents est long: entre 5 et 7 ans. Cette lenteur peut avoir comme effet le développement de l'habitat non règlementaire. Elle trouve des explications dans toutes les phases d'établissement des documents: appels d'offres infructueux, bureaux d'études ne respectant pas les délais, processus d'instruction parfois compliqué...

Quand le document d'urbanisme est homologué sa «mise en application» peut être difficile lorsqu'elle nécessite des équipements hors site ou des réseaux primaires lourds. Les collectivités locales ont des difficultés pour mener à bien ces opérations et l'idée de création de sociétés mixtes d'aménagement comprenant la commune comme actionnaire commence à faire son chemin.

### 2 Le ministère a engagé un budget important pour l'élaboration des documents d'urbanisme qui s'élève à 120 millions DH. Un budget qui est multiplié par cinq par rapport à 2005. Seulement, il reproche au secteur privé l'absence d'un nombre suffisant de bureaux d'étude. Ce problème est-il réglé ?

Effectivement, le secteur de l'immobilier est confronté, malgré les performances enregistrées à des contraintes liées en particulier à la flambée des prix et à l'inadéquation entre l'offre et la demande.

Les causes de cette flambée sont multiples. Elles sont dues essentiellement à la rareté du foncier et au déséquilibre du marché immobilier qui reste caractérisé par une forte demande malgré la tendance à la hausse de la production.

Face à cette situation, le ministère agit pour freiner la tendance haussière qui influe sur le pouvoir d'achat, en particulier des classes pauvre et moyenne et permettre le rétablissement de l'équilibre du marché de l'immobilier.

►

► Les mesures entreprises pour juguler ce phénomène consistent essentiellement en la réorientation de la production vers des produits moins chers destinés à ceux qui en ont besoin.

C'est ainsi que les pouvoirs publics ont procédé à la création d'un nouveau produit d'habitat à faible coût au profit des ménages ayant un revenu inférieur ou égal à 1,5 SMIG. Ce produit bénéficie de l'exonération fiscale totale en plus de la priorité pour les promoteurs d'accéder au foncier public au prix coûtant.

Dans le même sens, les pouvoirs publics mettent à la disposition de la profession de nouvelles zones d'urbanisation satellites et des assiettes foncières aménagées à même d'atténuer la tension qui règne en matière foncière sur les grandes villes.

Le ministère compte également mobiliser le parc vacant. Alors que nombreux sont ceux qui peinent à trouver un habitat décent, on compte quelque 163.000 logements vides destinés à la location au Maroc, ce qui est énorme, vu la crise qui sévit.

### 2 Qu'en est-il de l'habitat à caractère locatif aujourd'hui ?

Malgré l'importance du secteur locatif et les retombées positives que pourrait induire le développement de ce marché aussi bien pour l'accès au logement d'une large frange de la population que pour l'économie nationale en boostant l'investissement, la valeur ajoutée et la création de l'emploi, le secteur locatif connaît, depuis quelques années, une certaine désaffection de la part des investisseurs qui est due essentiellement à la complexité de la législation régissant ce secteur, la faiblesse, relative de la rentabilité des investissements locatifs et la quasi-absence d'encouragements et d'incitations accordées par les pouvoirs publics à l'investissement dans ce secteur.

Ainsi, pour relancer ce secteur vital, le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace, en collaboration avec les autres partenaires, a réalisé une étude pluridimensionnelle relative à la relance de l'habitat locatif, visant à établir un diagnostic complet de ce secteur et à formuler des propositions

de mesures à même de le dynamiser.

L'action du ministère a porté aussi sur la refonte globale du cadre législatif régissant le secteur locatif par l'élaboration d'un nouveau projet de loi.

Le dispositif juridique proposé établit des normes nouvelles permettant un meilleur équilibre dans les rapports contractuels entre les bailleurs et les locataires.

S'agissant des autres mesures proposées par l'étude, notamment d'ordres fiscal, financier et organisationnel, des concertations seront engagées avec les départements ministériels concernés pour leur mise en œuvre.

Il est à signaler enfin que le secteur de l'habitat locatif est un créneau prometteur. Les professionnels du secteur ont manifesté leur volonté d'investir et de s'orienter vers ce secteur, pourvu que les blocages d'ordre juridique, notamment, soient levés. Les pouvoirs publics oeuvrent dans le sens de l'adoption de mesures incitatives à même de booster la dynamique que connaît le secteur de l'immobilier de manière générale.

### 2 La flambée des prix du foncier et le "noir" sont deux soucis qui hantent les consommateurs ? Le ministère a-t-il trouvé des solutions, surtout pour les ménages à faibles revenus ?

Effectivement, le secteur immobilier demeure caractérisé par une forte demande en logements, alimentée par la pression démographique et un déficit cumulé important, estimé, à fin 2002, à près de 1,2 millions de logements. Ce déficit a été réduit au cours de la période 2002-2007 de plus de 200.000 unités pour atteindre près de 1,07 millions d'unités en 2007, dont 614.000 logements et 456.000 unités de restructuration.

Ce déficit est le résultat du déséquilibre entre l'offre et la demande concernant les logements, qui a caractérisé le



marché immobilier pendant plusieurs décennies et des contraintes qui entravaient le développement d'une offre abondante et diversifiée, rendant difficile l'accès des couches défavorisées à un logement adapté.

Ainsi, sur la lancée des efforts déjà entrepris pour atténuer ce déficit, le ministère poursuit son action visant à accroître le rythme de production de l'habitat social pour atteindre 150.000 unités par an, à l'horizon 2012, afin de répondre aux besoins des populations à revenus modestes ou irréguliers.

Ce rythme devrait continuer à croître, au-delà de cette période, pour assurer à terme l'adéquation entre l'offre et la demande.

Par ailleurs, la précarité des conditions de vie dans les bidonvilles implique également la poursuite des efforts visant l'éradication de l'habitat insalubre sous toutes ses formes.

Dans sa stratégie de diversification des produits d'habitat, le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace a conçu aussi des produits nouveaux et inédits, notamment au profit des classes pauvre et moyenne, tels que l'habitat à faible coût et la villa économique.

D'autres actions sont également entreprises par le ministère, il s'agit notamment de la création des villes nouvelles, la promotion de l'habitat locatif et la mobilisation du parc vacant de logements locatifs.

## Interview

# Aziz Alami GOURAFTEI, directeur général de l'Office des foires et expositions de Casablanca

Le niveau d'affluence et la qualité des produits exposés constituent les deux indices de l'intérêt porté à un salon en révélant le gain d'audience. L'OFEC est en train de déployer une nouvelle stratégie dans un cadre rénové. D'autant plus qu'il est attaché au ministère du Commerce extérieur, ce qui lui permet un rayonnement international. Il est également membre de l'Union des foires internationales. Une institution dynamique et active qui excite l'intérêt de tout un chacun.

**Bâtiment Magazine: L'Office des foires et expositions de Casablanca tient ses conseils d'administration sous la présidence du ministre du Commerce extérieur. Est-ce que les relations internationales constituent une priorité pour lui ?**

**Aziz Alami GOURAFTEI :** L'OFEC tient ses conseils d'administration sous la tutelle du ministère du Commerce extérieur parce que c'est une disposition légale prévue par le Dahir portant création de l'OFEC. Cette tutelle est stratégique dans l'action de l'Office qui doit accompagner les principaux opérateurs de l'économie nationale dans la mise en valeur de leurs produits, de leur savoir-faire et doit leur offrir des opportunités de contacts et de partenariats avec leurs homologues étrangers. C'est un outil qui participe à booster les secteurs économiques à l'export et à réduire les importations pour la mise en valeur des produits marocains de qualité.

**L'OFEC, en tant qu'institution nationale, est à sa 55e année. Quel bilan en donnez-vous en cette fin d'année 2008 ?**

L'Office est une institution ancrée dans la culture des Marocains. Certains salons qui y sont organisés sont des références nationales et internationales qui drainent des centaines de milliers de



visiteurs. L'Office participe, de ce fait, à l'animation économique de la ville. Le bilan ne peut être que positif même si, comme toute entreprise ou secteur, il arrive qu'il y ait des cycles à la performance moindre. Aujourd'hui, l'OFEC est dans une phase ascendante de gain de performance.

**Comment orientez-vous votre stratégie pour améliorer le savoir-faire, les**

**capacités et les compétences de cette institution ?**

La stratégie se décline en plusieurs axes à plus ou moins long terme:

La priorité est donnée aujourd'hui à la mise à niveau globale de l'OFEC qui se traduit par des actions majeures:

- Mise à niveau des infrastructures d'accueil;
- Amélioration des conditions d'accueil et d'accompagnement;

## Interview



- Plan social de départs volontaires et mise à niveau des ressources humaines pour améliorer les compétences;
- Mise en place de procédures et cahiers des charges d'exploitation;
- Assainissement des finances de l'institution.

En parallèle et pour le moyen terme, la réflexion est menée en profondeur sur l'activité de l'OFEC, son devenir, sur les possibilités de son développement et sur son positionnement à la fois à l'échelle nationale et internationale.

### 2. Pouvez-vous nous aider à nuancer entre les activités de la foire et de l'exposition réunies dans l'OFEC ?

L'activité des foires est traditionnelle et où souvent l'aspect commercial et celui grand public sont de mise. Les expositions sont, en général, à caractère sectoriel. Ceci étant, certains grands salons allient parfaitement les deux aspects comme par exemples le SIB, l'Auto-Expo, le SIEL, etc.

### 2. Est-ce vrai que l'OFEC aura un nouvel emplacement ?

Ce qui est sûr, c'est que l'Office va garder l'emplacement actuel comme emplacement principal pour toute la "teneur historique" qu'il comporte et pour sa situation stratégique en plein cœur de Casablanca. D'ailleurs, il convient de préciser qu'il fait partie actuellement, surtout avec son centre d'affaires et son palais des congrès, d'un axe stratégique pour l'événementiel qui va de la gare ferroviaire Casa-port en passant par la marina. Ceci étant, une réflexion majeure est menée aujourd'hui pour développer d'autres sites en plus de ceux existant en périphérie de Casablanca.

### 2. En tant que membre de l'Union des foires internationales (UFI), comment sont-ils les rapports d'échange en matière d'expériences entre l'OFEC et les autres membres ?

L'échange d'expériences avec l'étranger est toujours un plus indéniable. L'OFEC, en tant que membre de l'UFI, s'engage, dans ce cadre, à être aux normes internationales. C'est aussi une opportunité d'échange d'expériences et de partenariats futurs pour le développement de nouveaux sites d'exposition et de nouveaux concepts de salons.

L'Office est aussi membre de l'Union des foires maghrébines qui organise une Foire maghrébine dont la 1re édition se tient à Alger du 26 novembre au 1er décembre 2008 et qui est une foire tournante à travers les pays du Maghreb.

**modiam**  
MEULES ET OUTILS DIAMANTES

**Meules Abrasives pour Carreaux Granito et Mosaïque**

**Meules Abrasives pour Granit**

**Meules Abrasives pour Marbre**

**Outils Diamantés Accessoires**

Usine: Lot 120, Z.I. Bir Rami  
14000 - Kénitra - Maroc  
Tel. : 037 37 80 53 / Fax : 037 37 80 56

Agence Casablanca: Rue 63, N10,  
Groupe El Ouilfa Casablanca - Maroc  
Tel. : 061 24 12 45  
E-mail : modiam@modiam.ma  
www.modiam.ma

## Interview

# Youssef Ibn MANSOUR, président de la Fédération nationale des promoteurs immobiliers

L'accroissement de la production en habitats et la volonté aussi bien du secteur public que du privé de réguler le marché foncier ont nécessité la mise en œuvre d'une stratégie globale pour une bonne gestion de l'espace et pour une urbanisation équilibrée. Youssef Ibn MANSOUR, président de la FNPI, a déjà marqué deux points, en trois mois après sa désignation à la tête de la fédération (depuis juillet dernier), qui sont l'indice du coût et son accord pour la réalisation d'un programme social. D'autres éléments à découvrir dans cet entretien

**Bâtiment Magazine: L'Etat s'est engagé à offrir un foncier au coût de l'équipement et à permettre aux promoteurs immobiliers de réaliser des logements sociaux à 140.000 DH l'unité. Pouvez-vous donner plus d'explications pour que les promoteurs immobiliers puissent prendre part à ce grand projet national ?**

**Youssef Ibn MANSOUR :** Le nouveau produit "logements sociaux" à faible coût, annoncé depuis le mois de novembre 2007 par le gouvernement, et dont le coup d'envoi effectif a été donné par Sa Majesté le Roi en fin mars 2008, constitue une opportunité historique pour endiguer sérieusement les déficits cumulés en matière de production de logements. Grâce à l'engagement de l'Etat à offrir un foncier au coût de l'équipement et à permettre aux promoteurs immobiliers de réaliser ce projet dans le cadre d'une péréquation, comme cela a été proposé par notre fédération, la participation de l'ensemble des promoteurs immobiliers à la réalisation de ce programme devient possible et opportune. C'est dans ce sens que la Fédération nationale des promoteurs immobiliers a lancé, en partenariat avec "Al Omrane", un appel à l'ensemble des promoteurs immobiliers, qui adhère à la politique d'encouragement



et d'incitation initiée par le gouvernement de Sa Majesté, à prendre part à ce grand projet national. La participation du secteur privé dans ce type d'opération a toujours démontré la compétence et le professionnalisme des promoteurs immobiliers de par le passé. Plusieurs promoteurs ont déjà répondu favorablement à notre demande.

**Il est incontestable que le secteur de l'immobilier se modernise de plus en plus au Maroc. D'après-vous, comment**

**peut-on attirer les plus grands fonds d'investissements étrangers ?**

Tout d'abord, j'aimerais préciser que l'analyse des données relatives aux Investissements directs étrangers (IDE) dans le secteur immobilier au Maroc montre que ce secteur commence à représenter un champ d'intérêt important pour les investisseurs étrangers. L'immobilier est actuellement le secteur qui attire le plus d'IDE puisqu'il a enregistré un accroissement d'un taux annuel moyen de 21,8% au cours de

## Interview

la décennie 1996-2005, alors que pour l'ensemble des secteurs, les IDE ne se sont accrus que de 8,2% annuellement pour la même période. Par ailleurs, nous constatons que depuis deux ou trois ans, d'importants investisseurs immobiliers, notamment du Golfe, ont choisi d'investir au Maroc. Maintenant, pour continuer dans cette voie et attirer davantage d'investisseurs immobiliers, les conditions sine qua none sont les trois "f": le foncier, le financier et le fiscal. Le Maroc doit poursuivre son effort marketing fourni depuis ces dernières années par la multiplication des visites et la présentation de projets dans les pays ciblés avec, à la clé, une implication gouvernementale pour dissiper toutes les craintes et présenter les garanties suffisantes à ces opérateurs.

**Q a-t-il un impact de la crise financière mondiale sur l'engagement des banques à accorder des crédits à risque pour les investissements immobiliers ?**

Un dernier communiqué du Groupement professionnel des banques du Maroc manifeste la bonne santé du secteur bancaire marocain, et ce malgré la crise financière internationale.

Le GPBM a déclaré être disposé plus que jamais à répondre aux besoins de financement de l'économie nationale, et notamment en ce qui concerne les secteurs de l'immobilier et du logement social en particulier. Nous confirmons par la même occasion que les promoteurs immobiliers, réunis autour de la FNPI, partagent entièrement la position du GPBM relative aux perspectives d'évolution du secteur bancaire et de l'économie du Maroc en général. Nous restons convaincus que le partenariat qui caractérise nos deux secteurs d'activité est à même de répondre, à court ou à long terme aux besoins croissants des populations à faibles ou moyens revenus.

**Q Le coût du foncier au Maroc connaissait, depuis un peu de temps, une recrudescence. Y aura-t-il une chute des prix dans l'avenir proche, surtout qu'une opération d'ouverture d'autres zones pour l'urbanisation est en cours ?**

Il est clair que l'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation permettra de désenclaver les centres-villes et d'alléger la pression urbaine, par la création de villes nouvelles et une optimisation des normes d'urbanisme et notamment en termes de verticalité. La mise en place du schéma directeur de Casablanca aura pour avantage d'avoir de la visibilité à l'horizon 2030 et favorisera l'investis-



sement immobilier. Tous ces facteurs réunis, en plus d'une augmentation des autorisations de construire, permettront d'accroître l'offre et contribueront à moyen et long termes à stabiliser les prix de l'immobilier.

**Q Les opérations commerciales relatives à l'immobilier sont entachées par ce qu'on appelle "le noir" qui empêche certains Marocains d'accéder à un logement. Est-ce que ce "phénomène" va-t-il disparaître des opérations commerciales immobilières ?**

Le "noir" est une "acte" qui touche toutes les activités de l'économie marocaine. Bien évidemment, il est dans l'intérêt général de combattre cette "pratique" qui, de toute façon, n'arrange ni les

uns ni les autres. Il incombe, à présent, aux pouvoirs publics de veiller à faciliter davantage les procédures administratives aux promoteurs immobiliers et "d'élargir" le nombre des autorisations de construire à travers le Royaume. Le "noir" disparaîtra automatiquement quand toutes ces contraintes diminueront. D'un autre côté, la FNPI a ouvert un dialogue visant à normaliser les rapports entre notre fédération et l'administration. Dans le même esprit de professionnalisation du secteur, nous avons lancé la création d'un baromètre des prix pour pouvoir disposer d'éléments d'appréciation des biens immobiliers.

Nous avons également mis en place une charte d'éthique et de déontologie visant les valeurs de notre fédération en matière de respect des engagements socio-économiques, de transparence des transactions et des relations avec les clients et les fournisseurs.

**Q Vous êtes désigné, à l'unanimité par le conseil d'administration, président de la FNPI le vendredi 11 juillet 2008. Quelle est votre stratégie pour les futures actions de la fédération ?**

Au lendemain de ma désignation en tant que président de la FNPI, le Bureau a mis en place un plan d'actions pour l'exercice 2008-2009, et qui vise d'abord à poursuivre les chantiers en cours, notamment, l'élaboration du contrat-programme, la loi de la copropriété, la VEFA, la poursuite du dialogue avec la Direction générale des impôts et la mise en place du "baromètre de l'immobilier". Nous avons également entamé un nouveau chantier qui consiste à mettre en place un label qualité attribué aux projets immobiliers, ainsi que la mise en place d'une stratégie de communication visant, à long terme, à améliorer l'image du promoteur immobilier et à mettre en valeur le rôle social qu'il joue dans le développement socio-économique du pays.

## Interview

# Madame Bouchra KADIRI, directrice de l'agence Urbacom

C'est depuis 2001 que l'agence de communication et d'événementiel Urbacom travaille sans relâche pour contribuer au développement du secteur de la construction. Elle met toujours en oeuvre sa volonté, sa capacité et son devoir d'accompagner le domaine du bâtiment dans ses démarches de communication.

**Bâtiment Magazine: En tant qu'organisatrice de la 12e édition du Salon international du bâtiment, quel est votre bilan des 11 éditions précédentes ?**

**Bouchra KADIRI :** Comme vous le savez, la première édition a commencé en 2006 avec 103.000 visiteurs. En cette année 2008, nous nous attendons à accueillir 120.000. Nous sommes à plus de 400 exposants venus de 15 secteurs différents ayant rapport avec le BTP sur plus de 20.000 m<sup>2</sup> d'espace d'expositions. D'autant plus que 10 pays étrangers seront présents à ce salon.

**Qu'en est-il de la philosophie concernant l'organisation de ce salon ?**

Dans le secteur du bâtiment, il existe 263 métiers dont les acteurs ne se rencontrent que sur le chantier. Donc, pour nous, le salon constitue un carrefour pour les échanges d'idées, un espace pour débattre des sujets et pour exposer les nouveautés dans le domaine du Bâtiment et travaux publics. C'est également un lieu pour les affaires et les partenariats. Par conséquent, un salon, étalé sur 6 jours, peut satisfaire les besoins de tout un chacun.

**Aussi bien les professionnels que les particuliers s'attendent à voir de nouveaux produits dans ce salon. Est-ce qu'il y en aura ?**

En effet, plusieurs entreprises seront présentes avec de nouveaux produits et de nouveaux procédés de construction. Ainsi, le thème de la 12e édition "Innovation et développement durable dans le secteur du bâtiment" s'inscrit

dans cette perspective. D'autant plus que les trois conférences qui seront animées, lors de ce salon, traiteront plusieurs thématiques en offrant aux assistants la possibilité de suivre les interventions des spécialistes sur différents sujets importants, entre autres, la qualité de construction des logements à 140.000 DH l'unité. Sans parler, bien sûr, des nouvelles techniques adoptées dans les constructions et les nouveaux produits qui s'y adaptent.

**On parle des nouvelles technologies utilisées dans le BTP**

**et également des entreprises étrangères ayant un savoir-faire irréfutable. Est-ce que ces dernières s'intéressent de plus en plus à ce salon ?**

En ce qui concerne notre plan de communication internationale, nous avons eu des contacts avec des entreprises étrangères, des ambassades, des Chambres de commerce... De ce fait, plusieurs entreprises sont intéressées par ce salon.

**Est-ce que le "phénomène d'osmose" existe en matière d'exportation**

**entre les entreprises marocaines et celles étrangères ?**

Il est à rappeler que ce salon est co-organisé par l'Office des foires et expositions de Casablanca, le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace et Urbacom. Sur ce, nous avons établi des conventions de représentation avec des organismes étrangers et effectué de la promotion à travers "l'institutionnel" en contactant les représentants économiques, les missions diplomatiques et les ambassades.



## Points forts...

### L'événementiel d'Urbacom

#### Une agence conseil en communication

**U**rbacom est passée maître dans le domaine de l'événementiel, qu'il s'agisse de l'organisation de Salons professionnels ou commerciaux prestigieux et à dimension nationale et internationale, ou de conférences, assises, séminaires, journées de lancement de nouveaux produits ou services etc. Urbacom s'occupe de toute la chaîne de l'organisation d'un événement, de la conception jusqu'à l'évaluation post-événement.

#### La primauté de la bonne communication

La communication globale est l'un des chevaux de bataille d'Urbacom. Le leader de l'événementiel au Royaume informe ses clients, travaille d'arrache-pied à promouvoir leurs produits et services et capter l'attention à travers une communication adaptée à leurs différents cibles et budgets.

Urbacom a suffisamment d'expérience et d'expertise du terrain événementiel pour offrir à ses clients une large gamme de services pour les accompagner dans la conception et la mise en œuvre de leurs stratégies de communication, en vue d'atteindre leurs objectifs en termes d'image de marque, de notoriété et de résultats économiques et financiers. En plus, les techniciens d'Urbacom réalisent tous les supports de communication institutionnelle, publicitaire et interne des entreprises contractuelles.

L'entreprise intervient également dans

le domaine de l'édition, conception et édition de catalogues, annuaires, guides et revues internes d'entreprises, ainsi que tous les supports de communication à la carte.

#### La nécessité d'une identité visuelle limpide

L'identité visuelle est le premier support d'identification de toute entreprise. Urbacom possède les compétences nécessaires pour accompagner ses clients dans leurs démarches de création ou de transformation de leurs visuels. Elle



met à leurs dispositions ses ressources et son savoir-faire pour les accompagner pendant la phase de réflexion, la phase de conception et de réalisation graphique et enfin, pendant la phase de communication sur la nouvelle identité en interne et externe.

L'utilisation des nouvelles technologies de l'information est devenue incontournable en matière de communication et de stratégie marketing. Toute

entreprise qui cherche un appui et/ou un conseil pour développer un volet cybermonde, Urbacom dispose d'un pôle de compétence dans ce domaine. Le personnel de cette société assiste, oriente dans le choix des outils Internet, le développement, la mise en ligne, la visibilité et la maîtrise de la croissance du trafic sur vos espaces web et leur gestion, soit d'une manière sélective ou ouverte.

Urbacom dispose de ressources suffisantes et de solides compétences en matière de communication et événementiel pour apporter des solutions innovantes adaptées aux besoins de ses clients, des solutions efficaces et économiques, accessibles et faciles à mettre en œuvre. Urbacom est votre interlocuteur favori si Vous recherchez des idées innovantes pour communiquer sur votre entité, sur vos produits et services, pour communiquer avec vos clients, les étonner et les fidéliser. Elle est aussi votre partenaire si vous recherchez des idées fortes qui vous démarquent de vos concurrents pour capter l'attention d'autres clients et les séduire. Urbacom est la solution si vous recherchez des messages riches de sens, à véhiculer en interne ou en externe, à travers des supports ou moyens de communication innovants adaptés à vos besoins. elle mobilise toutes ses ressources et son savoir-faire créatif pour vous assister dans la réalisation de tout ce programme depuis la définition des stratégies et plans d'action jusqu'à la mise en œuvre et l'évaluation.



# STE MRIMEE

*Qualité et savoir-faire à votre service*

QUALIFIEE PAR LE MINISTERE DE L'HABITAT

QUALIFIEE PAR LE MINISTERE DE L'EQUIPEMENT

MEMBRE DE LA CGEM

MEMBRE DE LA FNBTP



ACTIVITES :

TRAVAUX DE VOIRIE-ASSAINISSEMENT

AMENAGEMENTS EXTERIEURS

TRAVAUX D'ALIMENTATION EN EAU POTABLE

TRAVAUX DE RESEAUX TELEPHONIQUES



**“Un développement  
qui répond aux  
besoins du présent  
sans compromettre  
la capacité des  
générations futures  
à répondre aux leurs”**

**Dossier**

# L'innovation et le développement durable



**“Comment  
faire en  
sorte de  
léguer une  
terre en  
bonne santé  
à nos  
enfants ?”**

## Dossier

## Développement durable

Qu'est-ce que le "développement durable"? Cette expression est apparue, de manière officielle en 1987, dans le rapport «Our Common Future» de la Commission des Nations unies sur l'environnement et le développement qui a été rédigé par Madame Gro Harlem Brundtland, ex-Premier ministre de la Norvège. Depuis, cette préoccupation a gagné le monde entier, avec des incidences croissantes sur tous les secteurs d'activité.

Trois «piliers» fondent les décisions et les pratiques du développement durable: l'environnement, le social et l'économie. Ce concept est défini comme étant «un développement qui s'efforce de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs».

En 1992, le Sommet de la Terre à Rio de Janeiro a réuni les chefs d'Etat et les représentants des collectivités et de certaines associations du monde entier.

Les 173 nations ainsi représentées dans ce Sommet reconnaissent la nécessité d'un nouveau mode de développement. En effet, il n'est plus possible de poursuivre une politique qui aboutit aux inégalités économiques et sociales. Cette politique mène à une détérioration accrue de l'environnement dont dépend toute vie sur terre.

Les chefs d'Etat et de gouvernement ont reconnu que désormais le développement doit conjuguer les préoccupations économique, sociale et écologique. Une action locale qui prépare notre vie de demain.

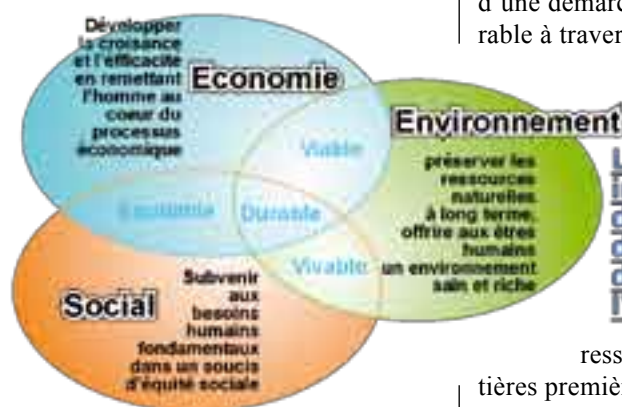
L'idée de développement durable est inséparable de celles de milieu et d'environnement. Elle se concrétise par la mise en relation de ses trois composantes:

- Pour un monde viable, il faut concilier l'écologique et le social

- Pour une planète viable, il faut concilier l'économique et l'écologique;  
- Pour une société équitable, il faut concilier le social et l'économique.

De plus, le développement durable n'est pas simplement l'addition des composantes économique, sociale et écologique. C'est une organisation qui apporte, dans ces trois domaines, des réponses se complétant les unes les autres. La réussite de sa mise en oeuvre dépend d'une participation la plus large possible des acteurs et des habitants d'un territoire.

## Les acteurs du développement durable:



## Les citoyens

Etre acteur du développement durable est à la portée de tout citoyen. A la maison, au travail, lors des loisirs, des

gestes très simples permettent de participer activement au développement durable.

Si chacun d'entre nous se mobilise, nous pourrions dès maintenant mesurer la portée de nos actes sur l'avenir de notre planète.

## Les entreprises

Conscientes des enjeux du développement durable, nombre d'entreprises orientent leur gestion et leur mode de production en appliquant les principes du développement durable: concilier le progrès économique et social avec le respect de l'environnement.

Les entreprises peuvent tirer profit d'une démarche de développement durable à travers :

-La maîtrise de leur consommation des

ressources (énergie, eau, matières premières...),

- La motivation de leur personnel (participation, droit à la formation, rémunération juste, principe de l'égalité homme-femme...),

- L'implication de tous les acteurs de l'entreprise (clients, fournisseurs, in- ▶▶

▶ vestisseurs et consommateurs), l'intégration de nouvelles technologies (technologies propres)... En choisissant le développement durable, les entreprises engagent, à long terme, leur responsabilité d'acteurs de la société.

### Les collectivités locales

Proche des citoyens, les collectivités locales ont un rôle essentiel à jouer car elles sont situées au niveau administratif le plus proche de la population et sont confrontées quotidiennement à la difficulté de concilier les impératifs du développement économique et social et les préoccupations d'environnement chacune sur son territoire.

Les collectivités locales devront intégrer le développement durable dans leurs démarches en mettant en place un programme d'actions portant sur tous les aspects de la vie locale (économie,

social et culturel, environnement...). En concertation avec l'ensemble des acteurs socio-économiques du territoire (élus, services publics, entreprises privées, citoyens, ...), des objectifs de développement durable du territoire devront être fixés à court, moyen et long termes.

### Les associations

Consommation, défense de l'environnement, défense des droits de l'Homme, solidarité, les associations devront jouer un rôle important dans la réflexion et la mise en oeuvre du développement durable. Elles ont à la fois un rôle d'information, de sensibilisation et de formation auprès de la population. Par ailleurs, et c'est essentiel, elles donnent la possibilité à chacun de participer concrètement aux actions en relation avec le développement durable.

### Le développement durable en quelques dates...

1972: Conférence des Nations unies sur l'environnement (Stockholm), le concept "éco-développement" apparaît en plus de la création des premiers ministères de l'Environnement.

1987: Publication du rapport de Mme Gro Harlem Brundtland «Our Common Future» (Notre avenir à tous) qui consacre et donne une définition du développement durable.

1992: Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement de Rio de Janeiro (27 principes sont énoncés, Adoption d'Action 21 (ou Agenda 21).

1997: Conférence de Kyoto (protocole autour du changement climatique). Des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre sont fixés.

2002: Sommet mondial du développement durable à Johannesburg.

2003: Le décret de création du Conseil national de développement durable (CNDD) est publié le 14 janvier de cette année.

## C'est parce qu'ils jouent depuis longtemps avec le feu...



Qu'il s'agisse d'ERP, d'IGH, de bâtiments industriels, d'ouvrages souterrains, avec Promat vous pouvez compter sur une solide expérience :

- recherche et développement • étude de projets
- réglementation, calculs... • commercialisation

Depuis 1958, Promat développe une gamme étendue de matériaux et de solutions coupe-feu :

- Plafonds • Cloisons • Conduits • Gains techniques
- Cloisons vitrées • Calfeutrement • Protection des structures métalliques • Locaux très humides
- Tunnels...

Promat, filiale du groupe international Elex (12500 personnes dans 41 pays), détient des centaines de procès-verbaux effectués dans les grands laboratoires d'essai-feu français et européens et valide en permanence de nouvelles solutions.



... que nos experts sont imbattables !

MATÉRIAUX ET SOLUTIONS COUPE-FEU

www.promat.fr

Distributeur exclusif au Maroc

Rue Maâmoura, Angle Bd Mly Ismail

BP 2332 - Ain Sebaâ Casablanca

Tél. : +212 22 24 03 43 - Fax. : +212 22 24 08 80

www.firsl-therm.com



## Dossier

# Les architectes et le développement durable



Tous les pays développés ont désormais pris conscience de la nécessité d'infléchir leur modèle économique pour affronter des enjeux qui ne nous apparaissent pas cruciaux il y a peu d'années encore. La question du réchauffement climatique est la plus sensible mais s'y ajoutent la préservation de notre patrimoine environnemental, l'équilibre social entre territoires riches et pauvres, la capacité à créer une prospérité continue et maintenir vivantes les multiples expressions culturelles qui structurent nos sociétés.

Les architectes, par leur approche globale et leur capacité à intégrer de multiples paramètres, sont bien évidemment parfaitement aguerris pour faire coexister ces données dans le champs du bâti. Parce que l'exigence de "penser durable et d'agir durable" est implicitement contenue dans la pratique professionnelle, ils sont aussi à même de dépasser leur champs habituel d'activité.

Ce qui fait de l'architecte l'un des rares acteurs capable de promouvoir une part

des réflexions susceptibles de garantir aux citoyens, aux élus et aux acteurs économiques des solutions constructives davantage en harmonie avec les considérations économiques, sociales, environnementales et culturelles qui définissent l'ouvrage durable. Cette conscience du contexte a donc conduit l'Ordre des architectes à se mobiliser pour apporter une contribution particulière à la définition de politiques de développement durable qui voient le jour ici et là.

## L'architecture de demain doit servir le développement durable

### L'architecte au service du citoyen

L'architecte doit pouvoir guider le citoyen vers une construction durable; c'est aussi sa responsabilité, dans sa relation aux clients, aux projets et au débat public.

### L'architecte au coeur de la cité

Nos espaces de vie seront-ils "durables"? La question se pose plus que jamais et l'ampleur des inquiétudes confère à l'architecte un rôle pour infléchir les déci-

sions et les choix majeurs des acteurs de la commande.

### L'architecte dans une société durable

La société ne passera pas demain à côté des enjeux de "durabilité" que pose un mode de développement trop peu soucieux de l'environnement, de l'humain et de l'efficacité alors que les besoins fondamentaux sont encore largement insatisfaits pour le plus grand nombre. Les architectes pourront contribuer à l'émergence de solutions durables en termes d'habitat et de bâti, à partir d'approches nouvelles.

## Les 8 propositions pour une meilleure prise en compte des enjeux du développement durable dans l'architecture

### 1 - Engagement en faveur d'un développement plus durable

S'engager en faveur d'un "développement plus durable" et se mobiliser pour faire valoir l'importance d'une démarche de développement durable en son sein et dans les décisions de politiques d'urbanisme, de construction et de gestion de l'habitat.

### 2 - Définition de la contribution de l'architecte

Définir sa contribution au développement durable à travers des dimensions bien précises qu'il entend assurer dans la proposition et l'analyse des projets qui lui sont confiés.

### 3 - Affirmation de sa mission

Affirmer la mission spécifique de l'architecte dans la prise en compte du développement durable dans les décisions d'urbanisme et de construction, qui doit faire partie de la contribution qu'on lui demande.

### 4 - Sollicitation des pouvoirs publics

Solliciter les pouvoirs publics et les élus pour introduire le développement durable dans la conception des politiques et le choix des marchés publics.

### 5 - Élaboration de recherches communes avec tous les partenaires de la construction

Conduire des recherches communes avec tous les partenaires de la construction pour aller dans le sens du développement durable par la création d'assises annuelles de la construction durable avec l'appui de l'Etat et en partenariat avec les industriels, les promoteurs et les financiers, les acteurs de l'environnement et de l'habitat, les élus et les professionnels de l'immobilier.

### 6 - Insertion du développement durable

dans l'enseignement de l'architecture Favoriser un grand programme pour intégrer le développement durable à l'enseignement de l'architecture et des professions liées à la construction et à l'urbanisme.

### 7 - Sensibilisation du public et des acteurs du marché

Éduquer le public et les acteurs du marché aux enjeux du développement durable dans l'architecture et l'urbanisme et favoriser le débat sur ces enjeux.

### 8 - Partage des connaissances

Clarifier les avantages qualité environnementale des matériaux et des techniques.

### La contribution de l'architecte

#### Sa contribution au développement durable à travers 7 dimensions bien précises :

- 1- Envisager le devenir (à long terme ou non...) de tout ouvrage, au regard des générations futures et de l'utilité sociale également
- 2- Aborder la conception économique dans une approche de coût global, intégrant les coûts collectifs et la recherche d'une optimisation des ressources, autour du concept de "valeur durable" d'un ouvrage.
- 3- Garantir la prise en charge des impératifs de sécurité et sanitaires d'un projet afin de ne faire courir aucun risque à ses usagers et à l'environnement, naturel notamment.
- 4- Assurer l'éco-efficience maximum de toute construction dans une perspective de contribution à la réduction des déchets, des rejets et des impacts et notamment au stade des chantiers.
- 5- Intégrer la recherche du bien être et du "digne confort" dans l'habitabilité d'un ouvrage, tant pour ses usagers que ce soit des personnes valides, des personnes handicapées, des enfants, des personnes âgées.
- 6- Apporter une satisfaction culturelle par la création d'un

ouvrage qui réponde aux exigences d'intégration locale et notamment régionales et aux aspirations nouvelles des citoyens

7- Institutionnaliser le dialogue avec les populations et les parties intéressées dans le cadre de l'élaboration d'un projet pour assurer l'écoute et la prise en charge des attentes sociales.

### Insertion du développement durable dans l'enseignement de l'architecture

- 1- Mettre en place les formations continues répondant aux besoins immédiats exprimés par les architectes
- 2- Encourager des recherches et des créations d'enseignement allant dans ce sens, dans tous les domaines concernés
- 3- Diffuser les savoir et les faire circuler au travers de toutes les formations (publications, sites...)
- 4- Ouvrir ces enseignements sur les expériences étrangères et les contributions existantes dans les pays avancés.



Company of Manufacturing and Services  
Distributeur agréé



La technologie en harmonie avec l'environnement

Confort  
Industrielle  
Eau glacée  
Terminaux eaux glacées  
Pompe à chaleur



Specialized Technology since 1984 in France



## Dossier

## Le puits canadien

Les êtres humains sont toujours à la quête de nouveaux moyens pour se protéger contre les aléas du climat et les effets pervers de la nature. Ainsi, ils cherchent un chez-soi confortable par l'adoption des matériaux et matériels convenables. Aujourd'hui, on utilise de nouvelles techniques pour le préchauffage et le rafraîchissement des bâtiments. Alors, l'utilisation du stockage solaire, le puits canadien ou le délestage thermique sont repérés dans le milieu de la construction et de l'énergétique.

L'utilisation d'échangeurs air/sol pour le préchauffage et le rafraîchissement des bâtiments remonte fort loin dans le temps, des civilisations anciennes utilisant déjà des hypocaustes. Plus récemment, un regain d'intérêt pour cette technique s'observe dans le milieu de la construction et de l'énergétique, avec des utilisations variées telles que le stockage solaire (à court ou moyen terme), le puits canadien (préchauffage/ rafraîchissement du renouvellement d'air) ou encore le délestage thermique de pompes à chaleur air/air.



## Principe de fonctionnement

Le puits canadien consiste à faire passer l'air de renouvellement (avant qu'il ne pénètre dans l'habitation) par des tuyaux enterrés dans le sol à une profondeur d'au moins un mètre cinquante.

- **En hivers**, le sol à cette profondeur est plus chaud que la température extérieure, l'air froid est alors préchauffé lors de son passage dans ce circuit souterrain.

- **En été**, c'est l'inverse, le sol est naturellement plus frais que l'air extérieur; celui-ci, lors de son passage dans le puits canadien va se refroidir de façon souvent surprenante.



## Quelques précautions...

- **Evacuer les condensats** : Une condensation va naturellement se produire lorsque l'air se réchauffera ou refroidira dans le puits.

L'eau produite risque de stagner dans les conduits et ainsi rendre le puits canadien particulièrement malsain.

Des bactéries pathogènes pourront se développer dans ces conditions, polluant l'air de votre maison.

Il est donc impératif de prévoir un système de récupération des condensats. On préconise généralement une pente des canalisations du puits d'environ 2 %.

- **Se méfier du radon** : Le radon est un gaz radioactif que l'on trouve naturellement dans le sol, il résulte de la transformation d'éléments tels que l'uranium 238, le radium 226, etc.

Le radon est dangereux s'il est inha-

lé, il peut à plus ou moins long terme provoquer des cancers. Une "carte de France" a été établie afin de mettre en évidence les régions françaises plus exposées, cela est lié à la nature du sol.

Le puits canadien devra donc être parfaitement étanche dans sa partie enterrée, mais il ne faut pas oublier que le radon peut s'infiltrer dans les "vides sanitaires" et dans l'habitation en profitant d'une dalle non étanche ou de fissures, d'où l'importance de la ventilation.

- **Empêcher les indésirables d'entrer**: La prise d'air étant réalisée à l'extérieur, il conviendra d'éviter aux grands insectes, aux feuilles, aux rongeurs d'accéder à l'entrée du puits. A cet effet, on disposera une grille à l'embouchure du puits.

## Dans la pratique:

**Dimensions** : Dans l'idéal, il faudrait faire réaliser une étude thermique pour dimensionner le puits canadien; cette étude prendrait en compte les paramètres tels que: besoin de renouvellement, nature du sol, diamètre des conduites, pertes de charge, matériaux utilisés pour la conduite. Si vous en avez les moyens, n'hésitez pas... Cependant, généralement, nous n'avons pas le budget pour ce type d'étude, alors voici les éléments qui ressortent

► généralement :

### La vitesse de circulation de l'air :

De manière générale, on essaye d'approcher les 2 mètres par seconde dans le puits, car au-delà, l'air n'aurait pas le temps d'être réchauffé ou refroidi.

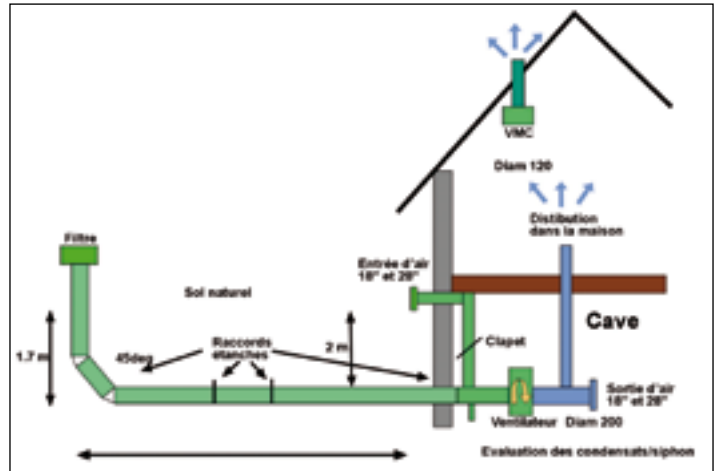
Le diamètre de la conduite: 20 cm semble être un bon compromis, au-delà, l'air risque de circuler "au milieu" du tuyau et donc de ne pas être suffisamment en contact avec la paroi du tuyau.

**Les matériaux :** On évitera d'avoir des matériaux internes en PVC car celui-ci rejette dans l'air des composés toxiques, dans l'idéal, on choisira un tuyau en polyéthylène, ne serait-ce que dans l'intérieur du tuyau.

Si vous choisissez de la gaine annelée normalement employée pour le passage de câbles électriques, assurez-vous qu'ils supporteront la pression de la terre exercée à la profondeur choisie du puits...

### La longueur :

Idéalement, 40 mètres car au-delà, il n'y a pas de gain important dans l'échange thermique, on pourra créer deux puits de 20 mètres mais il faudra veiller à baisser le débit de l'air dans ceux-ci.



**La profondeur :** 1,5 mètre au minimum, ensuite, si vous trouvez un terrassier pas trop cher, rien ne vous empêche de descendre plus, ce ne sera que meilleur.

Les distances: La distance entre deux longueurs de tuyau devra être de deux mètres selon certains, d'autres prévo-

nent 5 fois le diamètre de la gaine au moins pour éviter que la masse de terre ne se réchauffe trop lors du fonctionnement et baisse donc le rendement...

Ê dans le cas d'un puits qui longe la maison, on respectera aussi cette distance minimale.

Représentant et distributeur  
du standard téléphonique  
type SAMSUNG



Distributeur exclusif



## La qualité et le savoir faire, c'est notre métier



\* Installation téléphonique, Précablage informatique, Télédistribution, Sonorisation, Maintenance et réparation  
\* Etude et travaux de Génie civil, Câblage, Equipements de Logements et immeubles

VIDEOCITOFONIA



TV.CC

AUTOMAZIONI



TV.CC



Dossier

# Casablanca : Quel modèle de ville durable ?

Evoquer la ville de Casablanca dans un débat entre les urbanistes est un acte légitime, puisque son évolution dans le temps et dans l'espace se situe dans la perspective de la durabilité. De ce fait, les pouvoirs publics sont en train de mettre en œuvre la nouvelle configuration de la métropole.

La ville de Casablanca est en train de subir plusieurs transformations qui touchent l'économie, le social, la démographie, l'urbanisme et l'écologie. Selon le gouverneur-directeur de l'Agence urbaine de Casablanca «il existe cinq conditions pour une ville durable : La durabilité économique,

la durabilité spatiale, celle culturelle et celle écologique, en plus de la cohésion sociale. Outre ces conditions s'ajoute une autre, à savoir le type de ville qui consomme moins d'énergie». En effet, sur le plan quantitatif, certains chiffres montrent que cette ville prend de plus en plus du volume.

Ainsi, en 2004, le nombre des habitants de Casablanca était de 3,6 millions. Mais en 2030, il pourrait atteindre 5,1 millions. L'évolution démographique génère plusieurs problématiques à résoudre notamment la création d'un million emplois, la mobilisation de 300 millions de mètres cubes d'eau et la gestion de la circulation routière dont le nombre de voitures va passer de 320 mille à 1,2 million. Outre ces éléments, on sera devant un autre fait : celui de la gestion des déchets qui vont passer de 1 à 2


millions de tonnes par an. Quant au transport des marchandises, il se révèle par le nombre des containers qui sera multiplié par six. Il s'agit également de gérer le déplacement de 300.000 personnes par jour. Il est à noter que 11 millions de déplacements se font par jour (6 millions de personnes se déplacent à pied, 500.000 en motos ou en bicyclettes, 1 million en voitures individuelles, 1 million par taxis et 1 million en autobus). «Alors, on est appelé à répondre à des questions relatives à l'organisation de la croissance de Casablanca dans sa totalité. Il s'agit d'un modèle d'organisation de l'espace dit "polycentrique"» a affirmé le gouverneur-directeur de l'Agence urbaine. De ce fait, les décideurs sont appelés à entourer Casablanca d'une ceinture verte, la mettre économiquement et socialement à niveau, la rendre moins dense tout en essayant de la décongestionner. Sur cette ligne, les pouvoirs publics vont organiser la croissance autour des pôles périphériques d'Errahma, Dar Bouâzza, Bouzekkoura, Nouaceur, Médiouna, Tit Mellil, Lahraouyine, Zénata et Béni Yakhlef. D'un autre côté, trois axes de «couloirs d'activités», celui de l'industrie et de la logistique, de tertiarisation et enfin d'animation de loisirs et de tourisme, seront matérialisés et organisés. L'outil performant pour la réalisations de ces objectifs est le Schéma directeur de l'aménagement et de l'urbanisme qui vient d'être présenté à Sa Majesté le Roi le mardi 21 octobre à Casablanca.

**FIRST THERM**  
La Grande Spécialité des Climats

- Climatisation
- Ventilation et Déshumidification
- Chambre Froid et Transport Frigorifique
- Protection Incendie Passive
- Chauffage Central Électrique
- Épuraison d'Air
- Fabrication de Gaine Poly Isolée

**LENNOX** **MITSUBISHI ELECTRIC** **DAIKIN** **DAIICLIMA**  
**THERME PRO** **INCOLD** **3M** **ALP**

Rue Mohammed VI, Angle Bd My Ismat, BP 2332 - Air Sebâa - Casablanca - Maroc  
Tél. : +212 22 24 03 43 (L.G.) Fax : +212 22 24 08 90 - contact@firsttherm.com - www.firsttherm.com



Conçue par des professionnels experts dans leur domaine de compétence.

Conduite par des professionnels de la formation des cadres ingénieurs.

Pour former des professionnels capables de bâtir le Maroc de demain.

**emg**


المدرسة المغربية للهندسة  
ECOLE MAROCAINE D'INGENIERIE

La première grande école privée  
d'ingénieurs en Génie Civil et Génie Industriel



Km 9, Route d'El Jadida, Casablanca  
Tél. : +212 (0) 22 65 08 08  
Fax : +212 (0) 22 65 03 03  
E-mai : info@emg.ac.ma

[www.emg.ac.ma](http://www.emg.ac.ma)



SOUS LE HAUT PATRONAGE DE SA MAJESTÉ LE ROI MOHAMMED VI

12<sup>ème</sup> édition

# Salon International du Bâtiment



## L'innovation et le développement durable dans le bâtiment



urbancont



### 5 - 9 Novembre 2008

### Office des Foires et Expositions de Casablanca • Maroc



Partenaires



Sponsor Officiel



Sponsors Silver



Partenaires Presse



Partenaire Média



[www.sib.ma](http://www.sib.ma) CONTACT +212 (0) 22 47 46 27

# Bâtiment

Magazine du Bâtiment et Travaux Publics

## GUIDE D'ENTREPRISES

- Berliet-Maroc P. 34
- Atelier Teuli P. 36
- Bati Brico P. 40
- Bricoma P. 44
- Dewalt et ELG P. 46
- Tubesca P. 48
- Desk Italia-Marocco P. 50
- New Look Stores P. 52
- Modiam P. 54
- EAC P. 56
- Colorado P. 60

## SPÉCIAL SIB 2008



**Bricoma**

**Dewalt et ELG**

**L'EAC**

**Tubesca**

**Modiam**

**Colorado**

**DESK ITALIA-MAROCCO**

**Berliet Maroc**

**New Look Stores**

**Atelier Teuli**

**Salon International du Bâtiment 2008**

## Berliet Maroc

# “L’idylle marocaine” de Berliet

Entre Berliet, fondée par Paul Berliet, et le Maroc, il existe une longue histoire de collaboration, de partenariat et de passion partagée du camion qui remonte à plus de 80 ans. En effet, les véhicules de marque Berliet sont présents au Royaume depuis 1913. Ils sillonnaient les villes marocaines pour le transport de personnes comme en témoigne l’apparition d’autorails à Rabat en 1923 et les premiers autobus à Settat en 1927. Face à ce succès, Berliet est représentée, dès 1927, par un distributeur nommé Auto Hall, bien connu aujourd’hui comme l’un de ses principaux concurrents.



### La chronologie d’une coopération réussie

Dans les années 50, Paul Berliet décide de répondre aux besoins économiques du Maroc en matière de transport. Les véhicules Berliet sont exposés sur le stand de la Foire de Casablanca en avril 1958, stand inauguré par feu Sa Majesté le Roi Mohammed V.

La demande de véhicules allant crescendo, Paul Berliet crée en mars 1958 la société marocaine des automobiles Marius Berliet en acquérant un terrain de 8 hectares situé à Aïn Sebaâ à 10 km de Casablanca, site où se trouve actuellement l’entreprise Berliet Maroc.

Après cette importante acquisition commence une longue histoire: une chaîne de

montage, un magasin de stockage et des ateliers édifiés en 6 mois.

Ce nouveau site de production est inauguré le 10 septembre 1958 et 9 jours plus tard, le premier camion de type GLC6 sort de chaîne. L’usine produisait, à cette époque, 2 camions par jour pour les besoins du pays. Aujourd’hui, la société Berliet Maroc produit 17 camions par jour.

Très vite, l'activité va croître et rapidement un réseau de distribution voit le jour à travers le Royaume afin de satisfaire les clients; l'esprit de service est déjà une priorité pour la société Berliet. Pour plus d'efficacité, de productivité et pour rendre autonome la société marocaine, un effort considérable est mis en place sur la formation du personnel: de nombreux techniciens sont directement envoyés en France dans les centres de formation Berliet pour acquérir le savoir-faire Berliet. Par la suite, toujours dans une démarche de professionnalisme, un centre de formation est créé à Aïn Sebaâ pour intensifier le savoir-faire des techniciens au Maroc. Des cours théoriques mais aussi pratiques sont dispensés aux techniciens de l'usine mais aussi à ceux du réseau pour la réparation et l'entretien des véhicules.

A l'occasion de la Foire de Casablanca de 1958, Paul Berliet présente à feu Sa Majesté Mohammed V ses nouveaux produits et la production de l'entreprise ne cesse d'augmenter pour répondre à la forte demande en transport de marchandises. A titre d'exemple, le succès qu'a connu l'Ayachi: dérivé du modèle France GLC 8M, ce véhicule est spécifiquement développé et son réel succès sera inégalé au Maroc.

Berliet Maroc a amorcé le virage de l'exportation en 1959. En effet, l'usine commence à exporter l'Ayachi en Chine, mais aussi au Mozambique, Libye, Tunisie, Sénégal et d'autres pays. Berliet Maroc est devenue un constructeur marocain à part entière. Pour augmenter la production, l'usine s'est agrandie en 1960 pour s'étaler sur une superficie de 13.000 m<sup>2</sup>



de surface couverte. La conséquence de cet effort est l'augmentation de la production par unité qui est passée à 4 camions par jour.

La gamme des véhicules produits s'élargit, notamment avec la fabrication d'autocars de type PCK et PH, mais également bien d'autres... La gamme camions se diversifie également, notamment pour le moyen tonnage avec la gamme GLC4 et GAK. Différentes versions sont DONC proposées aux transporteurs, Berliet Maroc commercialise également des véhicules incendies sur base GAK.

En 1963, Paul Berliet invite tout son réseau de la France à visiter ses installations marocaines et l'entreprise est devenue une vitrine pour la production des poids lourds.

La même année, feu Sa Majesté Hassan II s'intéresse aux nouvelles réalisations

que lui présente P. Berliet lors de la Foire de Casablanca. Sept années plus tard, en 1970, Berliet Maroc a connu une nouvelle extension de l'usine pour plus de stockage.

Les années 70 furent prolifiques pour Berliet Maroc. En 1974, elle produit 61% des camions vendus au Maroc. Les FAR (Forces armées royales) se sont également équipés de véhicules Berliet tout-terrain, 4x4 et 6x6 avec le GBD. La société ne cesse d'évoluer, la production passe de 679 véhicules en 1965 à plus de 3.000 en 1975.

L'année 1975 est un tournant important dans l'histoire de Berliet Maroc puisque l'Etat marocain prend une participation majoritaire dans le capital. Une aide à la participation du personnel de Berliet Maroc est mise en place en 1978; 200 porteurs détiendront 6.500 de leur entreprise. La nomination du 1er P-DG marocain, Moulay Driss El Ouazzani, fût intervenue en 1976. Quatre années plus tard, en 1980, Berliet lançait au Maroc des gammes de véhicules industriels suite à la fusion en France des sociétés Berliet et Saviem.

En octobre 2004, Renault Trucks devient majoritaire dans le capital de Berliet Maroc en acquérant 70% De son capital.

Last but not least, en 2008, l'usine d'assemblage se compose de 2 lignes et devrait produire 4.000 véhicules. Le magasin des pièces de rechange distribue sur tout le Royaume; l'atelier de réparation répond aux standards du groupe Renault Trucks, sans oublier le centre de formation qui est toujours actif.



## Atelier Teuli

# Un spécialiste dans la signalétique et la signalisation routière

La société Atelier Teuli contribue au processus de modernisation du Maroc à travers un savoir-faire dans la conception et la fabrication de supports de communication originaux exploitant une technologie de pointe. Elle est la solution globale de la communication visuelle. Un vrai partenaire des agences de communication en matière de conseil, de production et de réalisation !



La communication visuelle est l'art et la manière de savoir composer en utilisant des signes visuels afin de pouvoir communiquer avec les autres. Ces signes peuvent être écrits et/ou imagés. Pour pouvoir comprendre les nouvelles techniques adoptées dans la communication visuelle professionnelle, Atelier Teuli, en tant que spécialiste dans la signalétique et de la signalisation routière, expose son savoir-faire par le biais des

communications cognitive et discursive, à tous les donneurs d'ordres publics et privés.

En effet, cette entreprise, également spécialisée dans la conception et la fabrication de supports de communication originaux, exploite la technologie de pointe pour donner la solution globale de la communication visuelle. Mettant en exergue l'harmonie des formes, des couleurs, des nuances et même des sons et l'harmonie de l'environnement du tra-

vail de l'entreprise que l'on veut mettre en valeur, elle s'est fait remarquée dans plusieurs projets réalisés, soit pour le compte de l'Etat ou pour des entreprises, des architectes, des designers et des agences de communications, et ce en tant que partenaire «idéal en matière de conseils, de production et de réalisation de leurs projets».

Il est rappeler qu'Atelier Teuli possède les atouts nécessaires dans le diagnostic, la conception, la fabrication et l'installa-



**NE TOURNEZ PLUS  
EN ROND**

*pour*

**informer**  
**guider**  
**signaler**  
**indiquer**  
**orienter**  
**interdire**  
**obliger**  
**prévenir**  
**valoriser**



**ATELIER TEULI**

Usine D Zone Industrielle Takaddoum - Rabat  
Tél. : +212 (0) 37 65 17 07 / 37 65 65 42 - Fax : +212 (0) 37 65 96 14  
[www.atelierteuli.com](http://www.atelierteuli.com) - e-mail: [teuli@menara.ma](mailto:teuli@menara.ma)

- Signalétique externe
- Signalétique interne
- Mobilier Urbain
- Impression numérique
- Salons - Foires - Show Room
- Industrie publicitaire
- Articles d'inauguration
- Événementiel
- Nos ateliers
- Signalisation Urbaine
- Communication visuelle
- Serigraphie et marquage
- Laminage à chaud et à froid
- Découpe et Gravure (GAO)
- Signalisation Industrielle

tion... Ainsi, elle met en œuvre toute son expérience pour réaliser un diagnostic précis en fonction de l'organisation de l'entreprise cliente, de ses objectifs et de son budget. Autrement dit, chaque client bénéficie de la solution la mieux adaptée pour l'accompagner dans son projet. Aucune solution n'est figée puisque les objectifs diffèrent. Elle intervient également dans l'analyse de la configuration du projet pour une mise en valeur du produit qui permet de définir et de concevoir des supports sur mesure pour une implantation optimale de l'identité visuelle. Des solutions sont mises en place, avec souplesse et flexibilité, à partir des compétences et des métiers pratiqués. Les techniciens spécialisés en la matière définissent les formats, les matériaux, les formes et les couleurs. Il s'agit d'une typologie de supports personnalisés afin d'établir un système d'information efficace.

Toutes ces tâches du savoir-faire ont besoin d'un matériel sophistiqué et d'une technicité maîtrisée pour réaliser les idées et les créations. De ce fait, il y a lieu de remarquer que les fondateurs de cette entreprise ont équipé leur atelier en matériel de dernière technologie pour la gravure, la découpe, l'impression numérique, le montage et la finition pour être toujours "en cadence" avec les supports de communication visuelle contemporaine. Ainsi, les ressources humaines sont au cœur de la stratégie globale d'Atelier Teuli puisqu'elle a développé, depuis sa création, une méthode de renforcement des effectifs et d'optimisation des compétences. Tout le personnel recruté, spécialistes et techniciens, bénéficie de la formation continue concernant les nouvelles technologies, dans les domaines de la signalisation routière et de l'industrie publicitaire. L'objectif est de mettre à la disposition des entreprises clientes une équipe de production performante, en la mobilisant, en permanence, pour garantir la souplesse, la réactivité et la qualité dans les meilleurs délais. Ainsi, le matériel sophistiqué adopté et le personnel qualifié dans divers domaines d'activité sont mis à la disposition des clients.

Quant à l'installation qui préoccupe la plupart des entreprises, elle est assurée par Atelier Teuli.

## Entretien



Abdellah ANEDDAM,  
directeur général d'Atelier Teuli

### Quelle est la part du marché d'Atelier Teuli au Maroc?

Pour le moment, notre part du marché dans le Royaume est de plus de 38%. Notre vision, avec l'esprit de développement dans tous les domaines de nos activités, est d'ériger Atelier Teuli en tant que leader.

### Depuis sa création jusqu'à aujourd'hui, votre société a certainement beaucoup évolué. Pouvez-vous nous parler de cette évolution?

Ce n'est pas par hasard que nous pratiquons ce métier, nous avons créé notre société avec la volonté d'aller de l'avant. L'évolution de notre entreprise ne cesse de s'accroître, et ce grâce:

- Au sérieux et aux efforts incessants que nous déployons;
- A l'élargissement de notre champ d'actions au fur et à mesure que nous maîtrisons une activité;
- A aucune hésitation quant à l'acquisition de tout matériel de dernière génération et au renouvellement de notre parc matériel;
- Au suivi de la technologie innovante qui ne cesse de se développer;
- Au contrôle des produits que nous fabriquons;
- A nos offres qui sont très bien étudiées;
- Au respect des délais de réalisation;
- A la motivation de notre personnel (formation continue, actions sociales, etc.);
- Et surtout à la confiance de tous ceux avec qui nous avons travaillé.

### Quel est l'apport des nouvelles technologies dans votre métier?

Etre à jour avec les nouvelles technologies, c'est "notre survie". Le monde change, le Maroc aussi. Ainsi, notre devoir vis-à-vis de nos clients, c'est mettre à profit les nouvelles technologies de la communication visuelle.

### Quelles sont les perspectives de votre société?

Nous continuons sur la voie que nous avons tracée pour élargir le champ d'actions dans notre domaine et placer Atelier Teuli en tête des entreprises spécialisées dans la signalétique et la signalisation routière.

### Est-ce que vous pensez à exporter votre savoir-faire?

Nous avons réalisé l'aménagement et l'habillage de stands à l'occasion de la participation du Maroc dans un salon en Algérie. Nous avons aussi réalisé tous les supports de communication (banderoles, affiches géantes, "affiches sucettes", flyers, brochures, pin's, casquettes, t-shirts, etc.) dans une campagne des élections en Mauritanie. Et tous nos travaux ont été accueillis avec beaucoup de satisfaction. Aussi, des contacts sont en cours pour explorer d'autres marchés africains.

# SOTRAVO, LA CONSTRUCTION MODERNE



**L'EXPERIENCE:** PLUS DE TROIS GENERATIONS ONT CONSTRUIT  
UN SAVOIR-FAIRE ENRACINE DANS LE TEMPS ET L'ESPACE

**LA CLARTE:** VERITABLE PIERRE ANGULAIRE DE LA REUSSITE DE TOUT  
PROJET: CLARTE DES METHODES RETENUES, CLARTE DES OPTIONS  
ENVISAGEES ET CLARTE DES ENGAGEMENTS.

**LA FIABILITE:** TOUTS LES PROJETS DE SOTRAVO SONT FONDES  
SUR UN CONTRAT DE CONFIANCE.

**CES VALEURS SOUS-TENDENT LE PROJET D'ENTREPRISE DE SOTRAVO :**  
TENIR PLEINEMENT NOTRE ENGAGEMENT DE CONSTRUCTEUR.

**CET ENGAGEMENT SUPPOSE :**

- LE RESPECT DE LA QUALITE
- LE RESPECT DES DELAIS
- L'OPTIMISATION DES COÛTS

52, RUE D'ALGER, CASABLANCA - MAROC  
TEL.: 022 27 51 62/ 71  
FAX : 022 26 64 65



# L'éclairage électrique

## L'INCANDESCENCE

Dans une lampe à incandescence, il y a un filament de tungstène. Le passage du courant électrique dans ce filament le porte à l'incandescence (blanc éblouissant), c'est l'effet «Joule», accompagné d'un fort dégagement de chaleur. Pour éviter la combustion, la résistance est enfermée dans une ampoule de verre remplie de gaz inerte. En effet, la lampe à incandescence classique fournit 20 % de lumière et 80 % de chaleur.

## LA FLUORESCENCE

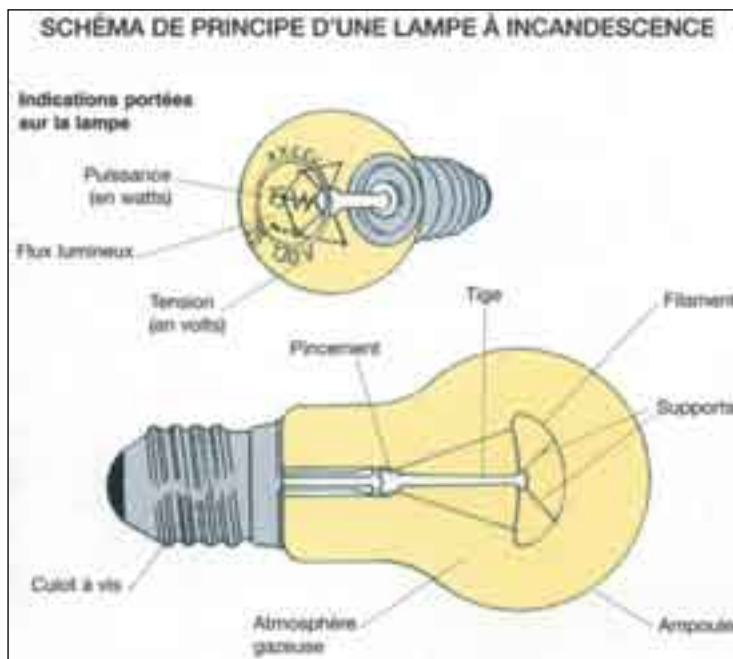
Dans une lampe fluorescente, il n'y a pas de filament mais un gaz à basse pression contenant de la vapeur de mercure. On obtient l'allumage en réalisant une décharge électrique qui excite la fluorescence de la poudre qui tapisse l'intérieur de la lampe. À l'inverse de l'incandescence, il n'y a pas, ou peu, de dégagement de chaleur.

## AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

La lampe à incandescence fournit une lumière située dans le spectre des rouges orangés, très appréciable à l'œil, tandis que la fluorescence se place vers les ultraviolets et fournissait jusqu'à présent une lumière plus froide. Dorénavant, la nouvelle fluorescence annule ce handicap. Si l'on veut comparer les consommations, la fluorescence vient largement en tête des économies réalisables. Ainsi, une lampe à incandescence de 100 watts (symbole : W) produit 1 200 lumens (symbole : Lm). Placée au-dessus d'une table, cette lampe procure un niveau d'éclairage de 600 lux (symbole : lx), niveau très appréciable, même pour réaliser des travaux minutieux. Mais il faut savoir qu'un tube fluorescent de 25 W réalise la même performance, c'est-à-dire procure un même éclairage pour une consommation quatre fois moindre.

## LA NOUVELLE FLUORESCENCE

En premier lieu, le tube «flu» ne doit pas être confondu avec le néon des enseignes lumineuses, autre forme d'éclairage. De nos jours, la nouvelle fluorescence a trois atouts : l'économie, l'efficacité et la fiabilité. Si les tubes des années 1950 mesuraient 38 mm de diamètre, les dernières fabrications ont un diamètre de 15 mm, voire 13, et le tube peut être «plié» en deux ou en quatre sans affecter le fonctionnement de l'ensemble. De même, les poudres qui tapissent l'intérieur du verre proviennent d'autres origines et permettent de disposer d'une lumière plus «chaude», proche des couleurs de l'incandescence. L'électronique est venue apporter sa contribution. Plus de ballasts, l'alimentation se fait en haute fréquence, et de ce fait supprime totalement l'effet «strobosco-pique», c'est-à-dire le léger clignotement souvent perceptible à l'œil. En outre, l'allumage



instantané peut être répété plusieurs fois sans dommages pour les circuits. Ces progrès techniques ont donné naissance à des lampes baptisées «compacts». Un culot à vis permet de les monter sur tous les luminaires classiques sans modification. Ces lampes consomment, à performances égales, cinq fois moins de courant qu'une lampe à incandescence et durent huit à dix fois plus longtemps.

## ET LES HALOGÈNES?

Les lampes halogènes sont des lampes à incandescence de forte puissance (200 à 2 000 W). Elles émettent une lumière blanche due à leur température de fonctionnement élevée (3 000 °C). Les composés halogènes ajoutés aux gaz que renferme la lampe provoquent un cycle de régénération permettant aux particules de tungstène qui s'évaporent du filament d'y revenir. Ainsi, l'ampoule ne noircit pas et la lampe dure plus longtemps (environ 2 000 heures).

La plupart des lampes halogènes à simple enveloppe doivent fonctionner en position horizontale, bien isolées dans un luminaire conforme à la norme NF. Il n'est pas conseillé de faire fonctionner ces lampes sur un gradateur (rhéostat) car, lorsque la puissance est faible, la température de l'ampoule devient insuffisante pour entretenir le cycle halogène : la régénération ne se fait plus, l'ampoule noircit et la lampe perd toutes ses propriétés. Quand un lampadaire halogène éclaire trop violemment, il est préférable de changer d'ampoule (descendre la puissance de 500 à 300 W).

Les halogènes T.B.T. (6, 12 ou 24 V) fonctionnent à l'aide d'un transformateur. Elles donnent lieu aujourd'hui à un système d'éclairage révolutionnaire, tant pour les professionnels que pour les particuliers.

## LES NOUVEAUX ÉCLAIRAGES

L'éclairage n'est pas uniquement utilitaire. Il permet également de mettre en valeur ou d'animer un décor. Le choix d'un luminaire dépend donc directement du type d'éclairage souhaité.

Les lampes à incandescence classiques claires diffusent la totalité de la lumière mais sont éblouissantes. Elles ont disparu des luminaires décoratifs au profit des ampoules de même type opalisées, qui assurent une meilleure diffusion de la lumière sans être éblouissantes.

Les lampes halogènes sont plus efficaces à puissance égale et procurent une lumière plus blanche. Leur durée

de vie est double et elles peuvent être miniaturisées, d'où une utilisation dans de nouvelles formes de luminaires plus décoratifs et plus modulaires. Le fait que certaines puissent fonctionner en très basse tension permet de les utiliser dans des pièces et lieux humides sans danger.

Les lampes compactes à alimentation incorporée, dont les avantages sont multiples (durée de vie, consommation, etc.), se substituent purement et simplement aux lampes à incandescence, dont elles ont les qualités d'éclairage. Plus volumineuses, elles ne peuvent malheu-



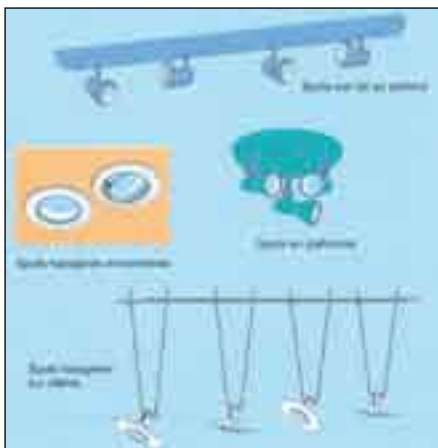
rement équiper tous les luminaires. Les lampes fluorescentes enfin -dont le modèle le plus classique est le tube- sont toujours appréciées. Elles présentent l'avantage de ne pas dégager de chaleur (ce qui facilite leur encastrement). La tonalité de la lumière est plus crue que celle des autres lampes, mais la gamme des tons proposée est plus large.

## LES SPOTS

Le plafonnier classique tend à être concurrencé par des ensembles de spots à lampes à incandescence ou halogènes, fixés sur une réglette, un rail, une patère ou un socle en forme de disque, ce qui permet de les disposer comme on le souhaite et de les orienter en fonction des zones que l'on veut éclairer. Le luminaire n'assure plus, dès lors, l'ambiance, mais un éclairage ponctuel dirigé. Il est alors souvent associé à une lampe en pied. Certains systèmes permettent l'installation d'une série de minispots halogènes, généralement en très basse tension (12 W), montés sur des câbles tendus au plafond ou encastrés dans celui-ci. On peut les équiper d'ampoules dites dichroïques à réflecteur incorporé, caractérisées par l'angle du cône de lumière émis, en principe noté sur les emballages.

## LE PLAFONNIER

Le plafonnier reste encore aujourd'hui l'élément principal d'éclairage d'ambiance des pièces à vivre, et notamment de la salle à manger et du salon. Les imposants lustres d'autrefois sont aujourd'hui remplacés par des modèles beaucoup plus légers, à structure tubulaire mince ou filaire, souvent associée à des ampoules flammes «coup de vent» ou torsadées.

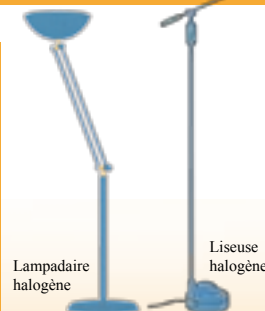


## LAMPADAIRES ET LISEUSES

Les lampadaires halogènes à éclairage indirect dirigés vers le plafond ont fait une entrée en force sur le marché dans les années 1980. Offrant une lumière de haute qualité et de forte puissance grâce à leurs ampoules révolutionnaires (à l'époque) et à l'association quasi systématique d'un variateur, ils permettent de répondre pratiquement à tous les besoins en matière d'éclairage, aussi bien d'ambiance que ponctuel. La puissance de leur ampoule tubulaire est comprise entre 300 et 500 W. Ils sont constitués généralement d'une coupelle métallique en forme de vasque orientée vers le plafond et d'un pied en forme de tige unique pour les plus simples. Pour les plus sophistiqués, deux parties articulées ou coulissantes. La finition va du plus ordinaire (une simple laque noire ou blanche) au plus élégant, y compris avec placage de bois précieux. Sur le sol, leur hauteur correspond à celle d'une personne assise.

## LES AMPOULES «INTELLIGENTES»

Très proches des systèmes CAD (commande à distance), ces ampoules ou leurs supports comportent un détecteur de présence incorporé, qui déclenche l'allumage dès qu'une présence se manifeste, et une temporisation qui assure ensuite l'extinction. Très faciles à installer, elles engendrent des économies d'énergie. À retenir également, les ampoules à détecteur crépusculaire, s'allument à un seuil de luminosité minimal et s'éteignent lorsque la lumière naturelle revient. Elles peuvent aussi être utilisées pour les aquariums, les plantes, etc.



Pour tous renseignements, contactez nos conseillers de vente

## DÉFAUTS DE FONCTIONNEMENT D'UN TUBE FLUORESCENT

Vous trouvez tous les outils et matériels pour réaliser ces astuces dans les rayons de votre magasin **BRICOMA**

### Le tube ne s'allume pas

Le circuit est privé de courant : à l'aide d'une lampe témoin, vérifiez les fusibles de ce circuit et assurez-vous qu'il y a du courant sur cette ligne.

Le tube est mal positionné : démontez ce tube et remettez-le en place, en veillant au bon enclenchement des électrodes dans les douilles.

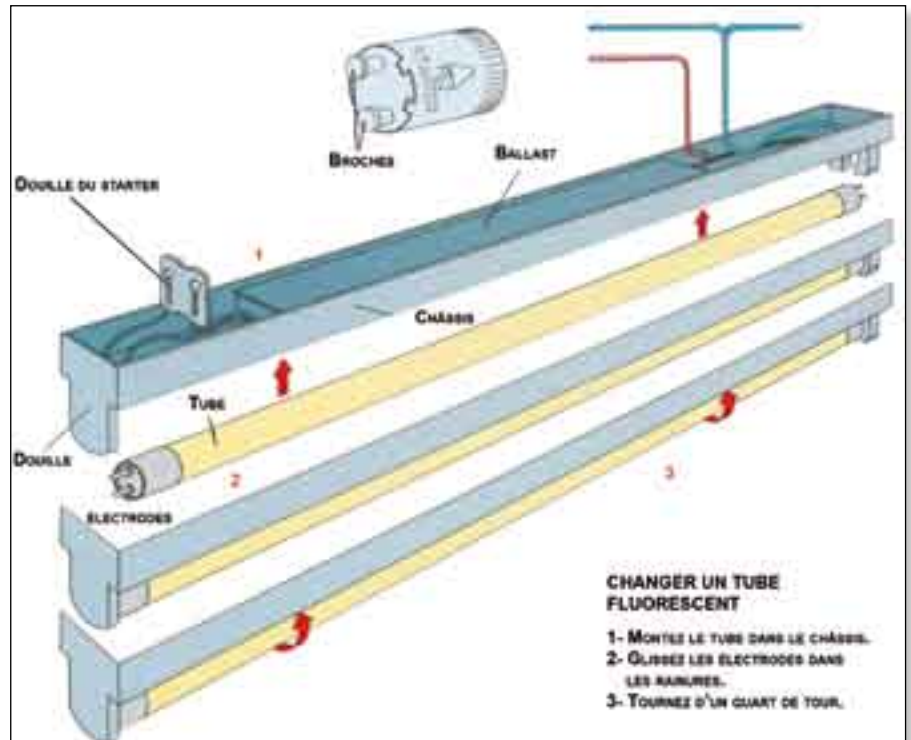
Une électrode du tube est cassée : changez le tube.

### Le tube s'allume et s'éteint sans cesse

La tension d'alimentation est insuffisante : vérifiez que le voltage de l'appareil correspond au voltage de l'installation.

Le contact du starter est mauvais : vérifiez sa position ou changez-le.

La douille du tube est dessoudée, défectueuse ou le tube lui-même est usagé : changez le tube.



### Le tube ne s'allume pas totalement

Seules les extrémités du tube sont incandescentes. Si le starter est défectueux, changez-le.

## L'éclairage très basse tension (TBT)

Depuis quelques années, on a vu apparaître sur le marché des systèmes d'éclairage alimentés en très basse tension (TBT) c'est-à-dire en 12 V. Cette petite révolution a été permise grâce à la mise au point d'ampoules à très haute luminosité de type halogène. Le faible dégagement de chaleur de ces ampoules très basse ten-

sion a trouvé tout son intérêt dans l'encastrement de spots lumineux, principalement dans le secteur de l'aménagement des magasins et bientôt des meubles et vitrines destinés aux particuliers.

Les fabricants des luminaires se sont naturellement penchés sur une utilisation moins restrictive de ces spots ; d'où leur

utilisation :

- sur des rails de plafond ;
- sur des câbles, avec collerette directionnelle.

Tous utilisent des ampoules dichroïques à réflecteur intégré, qui présentent l'avantage de ne demander qu'une douille élémentaire et de n'exiger aucun réflecteur.

### LE PRINCIPE D'INSTALLATION

Que les spots halogènes soient encastrés, sur rail ou suspendus par un câble, on retrouve toujours :

- une alimentation en 220 V ;
- un transformateur 220/12 V ;
- un câblage primaire et un câblage secondaire ;
- des douilles et des ampoules.

Lors de l'installation, on veillera tout particulièrement à ce que la puissance du transformateur soit égale ou supérieure à la somme de la puissance des spots alimentés (en général minimum 3 maximum 7).

### LA SÉCURITÉ

Les spots halogènes sur rail et sur câble présentent l'avantage d'offrir une sécurité optimale du fait de la très basse tension utilisée (12 V). Cette qualité trouve bien sûr tout son intérêt dans les pièces humides et, en particulier, dans la salle de bains, où ils peuvent trouver place là où tout autre appareil d'éclairage est interdit, sauf protection très particulière. Pour une sécurité parfaite, il suffit en effet que le fabricant utilise un transformateur de sécurité (150 à 180 VA) permettant ainsi d'accorder à l'appareil le label «Classe II». On parle alors de TBTS. Attention, le fait que des spots soient



alimentés en 12 V ne les homologue pas automatiquement pour une utilisation en

milieu humide ! Renseignez-vous auprès du vendeur.

## L'INSTALLATION

Les conditions d'installation varient sensiblement entre la pose encastrée, celle d'un rail et celle sur câble.

**La pose encastrée** : suppose d'abord un percement dans la surface d'encastrement en rapport avec le diamètre du spot (entre 55 et 65 mm en général). Il suffit en principe de réaliser ce percement, puis d'engager la carcasse du spot, qui se fixe par écartement de pattes extensibles ou à ressort. Mais le point important réside dans l'espace à laisser entre le spot et le plafond, qui, en principe, est fonction de la nature du matériau dans lequel il est encastré :

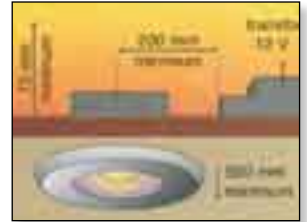
-75 mm si le matériau est ininflammable;  
-90 mm si le matériau est inflammable.

Une distance minimale doit être respectée entre le transformateur et le premier spot alimenté, toujours pour des raisons d'échauffement.

**La pose sur rail** : Elle ne diffère pas de la pose de tout luminaire au plafond, à ceci près, bien sûr, qu'il est nécessaire de poser un transformateur de courant au niveau de l'alimentation.

**La pose du câble** : Le fonctionnement des spots en très basse tension autorise une alimentation directe par câbles sous tension non isolés, tendus entre deux pans de mur. Le principe d'installation est simple : deux câbles métalliques sont posés tendus, selon un écartement prescrit par le fabricant (par exemple 15 cm); cet écartement

doit être suffisamment important pour qu'à aucun moment ils ne se touchent, car quelle



que soit la tension, un court-circuit reste un court-circuit. Grâce à des serre-câbles, des tiges peuvent voyager sur chaque câble ; elles sont raccordées deux à deux à des douilles qui alimentent les spots. Les câbles sont eux-mêmes alimentés directement en courant 12 V, par l'intermédiaire d'un transformateur. Il ne faut évidemment jamais brancher les câbles sur du 220 V !

## L'outillage de l'électricien

Pour effectuer la plupart des travaux de dépannage électrique, il suffit de peu d'outils. Mais réaliser une dérivation ou moderniser une installation implique, en revanche, une bonne pratique manuelle : il faut savoir, par exemple, percer des trous, manier le plâtre, travailler le bois pour un coffrage...

### 1- Pince à long bec

Elle est utile pour atteindre les petites pièces placées dans des endroits étroits et également pour replier l'extrémité des conducteurs. Choisissez de préférence des pinces à poignées isolées.

### 2- Lampe-torche

Une lampe-torche puissante, suffisamment large pour tenir debout, vous éclairera en toutes circonstances. Le boîtier en plastique ou en caoutchouc.

### 3- Pince coupante

Un modèle de 125 ou 150 mm à poignées isolées vous suffira pour sectionner conducteurs, fils et petites pièces métalliques.

### 4- Pince à dénuder

Elle sectionne la gaine isolante des conducteurs sans atteindre le métal et permet de dégager facilement l'extrémité de sa gaine plastique. À ouverture réglable, elle s'adapte à la section des fils à dénuder.

### 5- Testeur de phase

Cet appareil permet de vérifier l'absence de courant dans un circuit afin de travailler en toute sécurité. Il sert aussi à vérifier la continuité d'un circuit et donne des valeurs de résistance. À proscrire : le tournevis testeur, car c'est l'utilisateur qui risque de faire office de conducteur et sa vie ne tient qu'à la valeur d'une résistance placée dans le manche.

### 6- Multimètre

Plus perfectionné que le testeur, il donne les mesures précises des tensions, résistances, intensités... À n'utiliser que si l'on a de bonnes notions d'électricité. De prix assez élevé, il peut se louer.

### 7- Tournevis à lame isolée

Sa lame est gainée de plastique. De taille moyenne (lame de 5 mm), il vous servira à fixer au mur les prises de courant, les tableaux de connexion, etc.

### 8- Cutter ou couteau

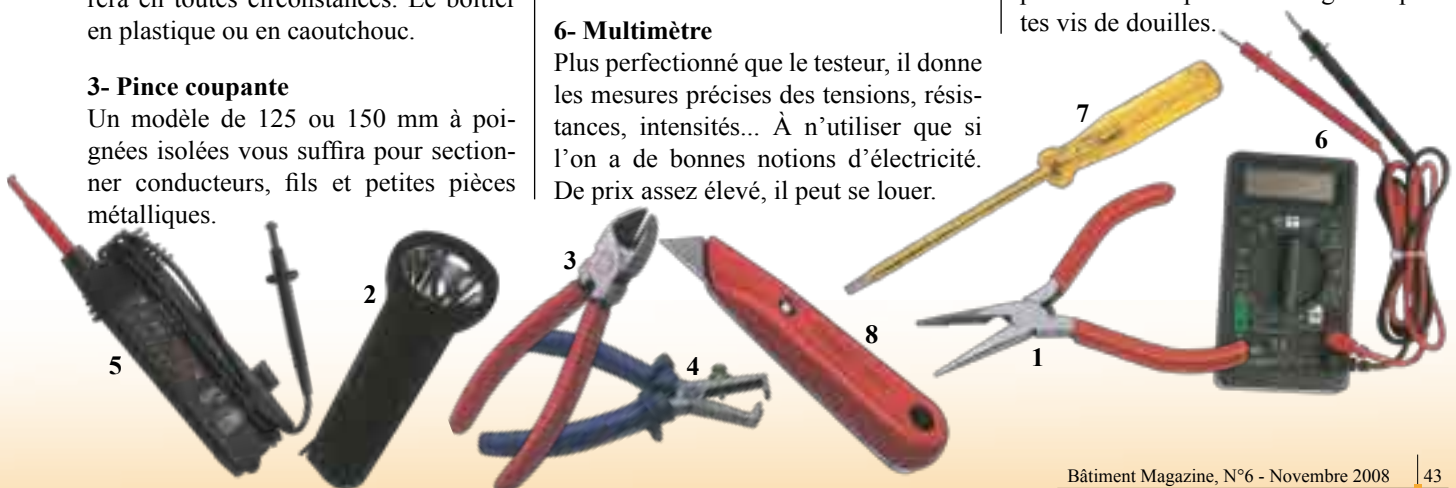
Vous utiliserez l'un ou l'autre pour entailler les gaines extérieures des conducteurs et en dégager les fils.

### 9- Pile témoin

Vous pouvez très facilement la réaliser vous-même à l'aide d'une pile et de deux pinces crocodiles.

### 10- Tournevis

Un tournevis moyen pour le serrage des vis de prises, d'interrupteurs, etc. et un petit tournevis pour le serrage des petites vis de douilles.



**"Mes achats ?  
J'étudie, je compare  
et je choisis **BRICOMA**"**



**BRICOMA**  
Tout pour tout faire

Rabat : 6, Avenue Hassan II - Zone VITA

Agadir : 26, Z.I. Bab El Madina - TILILA

Casablanca : Angle route Casa-Rabat et Avenue Mohamed Adourra - Ain Sebaâ

## Dewalt et ELG

# La référence dans l'électroportatif

## Des débuts en fanfare

Depuis plus de 85 ans, Dewalt a la réputation de concevoir et fabriquer des machines industrielles robustes. Elle offre aux utilisateurs concernés une grande variété d'outils qui répondent à leurs besoins. Sur une échelle globale, la marque Dewalt chapeaute tout le secteur de l'électroportatif. Depuis 1922, quand Raymond Dewalt inventa la scie radiale, Dewalt a gagné une notoriété et une réputation mondiales par le design innovant de ses produits, la qualité et la valeur ajoutée, ainsi que l'attention particulière accordée aux besoins des utilisateurs finaux.

## Un nom à protéger

L'appellation Dewalt nous renvoie directement vers un autre nom prestigieux qui n'est autre que le groupe Black and Decker. Ce tandem de choc n'a pas cessé de révolutionner le marché mondial d'outils et accessoires de haute performance depuis la création de la marque d'origine contrôlée en 1910.

En 1960, Black and Decker a acheté la société Dewalt. Depuis, cette dernière a fait ses preuves pour être une marque incontournable dans son secteur. «Nous offrons à nos clients la



performance, la durabilité, la sécurité et la profitabilité», déclare un cadre supérieur de Dewalt, venu au Maroc spécialement pour enlever le voile sur la nouvelle stratégie adoptée par cette société sur le marché marocain.

## Une intégration réussie !

Le produit Dewalt a été représenté par l'établissement Louis Guillaud et Cie qui a été acheté en 1974 par la famille CHAHAD. Il a pu également créer des départements d'électricité, d'outillage, de jardinage, de fournitures industrielles, de sécurité électrique, de mesure, de régulation et de serrurerie. «Nous sommes à jour par rapport à ce qui se passe dans le monde de l'outillage pour arriver à l'intégrer au Maroc. Nous essayons également de développer notre activité constituée de plusieurs départements dont chacun se consacre à un nombre de produits pour donner des conseils et un savoir-faire à la clientèle. Notre stratégie vise le développement de notre activité. Notre démarche est toujours d'offrir une meilleure prestation de service pour nos clients», souligne un membre de la famille CHAHAD, représentant l'établissement Louis Guillaud et Cie.

En plus de ses services excellents et



de proximité, Dewalt consacre un effort considérable en matière des ressources humaines et financières. C'est ce qui ressort des propos de M. Kheder lors de sa dernière visite au Maroc: «Le budget réservé à la recherche est de 100 millions de dollars avec 5 centres de design et 500 ingénieurs».

Il est à rappeler qu'en 1992, Dewalt, qui est aussi la plus grande entité du groupe de Baltimore (Maryland), a créé un événement en introduisant une ligne professionnelle d'outils électroportatifs. Et deux ans après, une ligne révolutionnaire d'outils sans fil a été également créée.

Last but not least, c'est en 1998 que Black and Decker a réalisé le premier milliard de dollars pour entrer ainsi dans le cercle fermé des entreprises très rentables.

# DEWALT

# ROBUSTESSE GARANTIE.™

Une Gamme Complète d'Outils Electroportatifs



**ELG**  
Ets Louis Guillaud & Cie

# ETS LOUIS GUILLAUD & CIE

31, Rue Pierre Parent - 21000 Casablanca - Tél. : 022 30 14 46 / 30 59 71 / 31 78 15 - Fax : 022 44 45 18 / 31 78 88  
E-mail : [elg@menara.ma](mailto:elg@menara.ma) - Site web : [www.elg.co.ma](http://www.elg.co.ma)

## Tubesca

# 1.500 produits référencés sur mesure et conformes aux normes

**Tubesca, la référence européenne représentée au niveau du Royaume par l'Établissement Louis Guillaud, fabrique et commercialise les meilleurs produits concernant les échelles et les échafaudages à travers le monde, et ce depuis 1954. Au Maroc, tous les travaux en hauteur et les prestations de services liés au domaine des marchepieds, des échelles et des échafaudages sont assurés par l'ELG.**

### Atteindre les sommets en toute sécurité

Chercher la sécurité lors de l'utilisation d'un tel produit matériel, c'est légitime; l'exiger pendant un usage en hauteur, c'est vital. De ce fait, le principe de base pour Tubesca, c'est, certes, créer le chemin vers le haut, vers les sommets, mais le faire en toute sécurité. Ainsi, une panoplie de produits sont sélectionnés pour les clients afin d'avoir un choix approprié et adéquat à toutes situations d'usage. Ce sont donc 1.500 produits référencés qui permettent, en effet, de travailler à toute hauteur. Les différents besoins des clients sont couverts par une large gamme de produits, de l'utilisation quotidienne aux travaux les plus intensifs et élaborés, des escabeaux et échelles de tous types, aux échafaudages modulaires et mobiles, en passant par les monte-charges et plates-formes pour tous travaux en hauteur. Tubesca propose actuellement une offre spéciale où les produits sur mesure sont disponibles tels que "Modul'Access". Quant à la qualité de ces produits, ils sont conformes aux normes nationales et testés en conséquence. Les quatre spécialistes Tubesca, Comabi, Cognet, Escanor et Artub proposent à ceux qui cherchent un accès en hauteur la gamme la plus étendue d'équipements d'accès sur le marché international.

### Conformité aux normes

Tous les modèles distribués par Louis

Guillaud auprès des professionnels marocains sont certifiés ISO 9001. Cette conformité aux normes se trouve attestée par les labels décernés par les plus grands laboratoires en France et en Allemagne. Cette reconnaissance des professionnels du secteur et les experts concerne toute la gamme des produits que fabrique l'entreprise: échelles, marchepieds, escabeaux qui, eux, sont couverts par la norme EN 131.

### Personnel qualifié et réseau de distribution dense

La société a jeté son dévolu sur le recrutement d'un personnel très qualifié puisque le groupe Tubesca emploie plus de 530 personnes et dispose d'un réseau de distribution très dense qui touche l'Europe, les DOM-TOM, l'Asie, le Moyen-Orient et l'Afrique. Au Maroc, l'ETS Louis Guillaud, le représentant de Tubesca au Royaume, accapare le marché pour tous



ce qui est marchepieds, échelles et échafaudages. Sur le plan financier, les comptes du groupe, dont le siège social se trouve à Paris, sont saints malgré la tourmente financière qu'ont connue tous les pays industrialisés. En effet, le chiffre d'affaires du groupe Tubesca a atteint 258,3 millions d'euros en 2007.


### L'ELG, le représentant exclusif de Tubesca

La proximité de Louis Guillaud avec sa clientèle marocaine se manifeste dans l'intérêt que porte le représentant exclusif de Tubesca au Maroc aux salons professionnels tels que le SIB (Salon international du bâtiment). D'ailleurs, cet établissement met en relief une disponibilité des stocks capables de couvrir tous les besoins du Royaume en matière d'échelles, de marchepieds et d'échafaudages.

# TUBESCA



La sécurité au sommet

Fort de son savoir-faire,  
TUBESCA est le premier  
 **CRÉATEUR EUROPÉEN  
D'ACCÈS EN HAUTEUR**

Les gammes couvrent désormais tous  
les besoins d'accès en hauteur pour  
les particuliers, les artisans  
et les professionnels du bâtiment,  
de la maintenance et de l'entretien.

**SECURITÉ INNOVATION**  
Certifiée ISO 9001



Pour chaque utilisation, il existe un moyen d'accès en hauteur, vous trouvez forcément le votre chez nous

**ELG**  
Ets Louis Guillaud & Cie

## ETS LOUIS GUILLAUD & CIE

31, Rue Pierre Parent - 21000 Casablanca - Tél. : 022 30 14 46 / 30 59 71 / 31 78 15 - Fax : 022 44 45 18 / 31 78 88  
E-mail : [elg@menara.ma](mailto:elg@menara.ma) - Site web : [www.elg.co.ma](http://www.elg.co.ma)

## DESK ITALIA-MAROCCO

# Une coopération tous azimuts !

**Inauguré à Casablanca en février 2005, le Desk Italia-Marocco est le bureau de représentation et de coordination de huit Chambres de commerce du Nord de l'Italie...**

- Promos Milano, Foire de Milan et région Lombardie;
- Unioncamere Emilia Romagna (Union des Chambres de commerce de Rimini, Ravenna, Bologne, Forlì-Cesena);
- Chambre de commerce de Turin;
- Promofirenze;
- Chambre de commerce de Trieste;
- Promec;
- Vicenza Qualità;
- Unioncamere Lombardia (Union des Chambre de commerce de la région Lombardie);

Le bureau est situé au centre-ville, notamment sur le Bd d'Anfa, près de l'Institut du commerce extérieur (ICE) et du bureau de représentation de la banque italienne Intesa-San Paolo.

Au cours de trois années, le Desk a donné assistance à presque 500 entreprises italiennes. Les services offerts par le Desk sont en particulier: recherche de partenaires commerciaux, organisation de rencontres B2B, de missions économiques et de séminaires, recherches et études de marchés, informations sur l'encouragement des investissements au Maroc, etc.

Aux entreprises marocaines, le Desk offre soutien gratuit dans la recherche de fournisseurs italiens, ainsi que toute information concernant les foires, les séminaires et les manifestations économiques se déroulant en Italie.

En plus, le bureau, en collaboration

avec les partenaires italiens, a organisé plusieurs missions économiques au Maroc et a aussi participé à des initiatives en Italie concernant le marché marocain.

## PROJET ECOMOR

La participation d'un ensemble d'entreprises italiennes de la région Friuli Venezia Giulia à l'édition 2008 du SIB (Salon international du bâtiment) entre dans le cadre du projet "ECOMOR (Economic Opportunities in Morocco), réalisé par Aries, Entreprise Spéciale de la Chambre de commerce de Trieste, en collaboration avec la Chambre de commerce de Gorizia, Pordenone et Udine et avec le soutien de la région autonome Friuli Venezia Giulia.

La connotation transfrontalière de la vie économique de la région Friuli Venezia Giulia caractérise aussi le secteur du bâtiment et des matériaux de construction. Les entreprises de la région sont ouvertes sur les marchés extérieurs aux niveaux de la commercialisation, de la participation aux projets et des commandes internationales.

En plus, la compétitivité des entreprises est caractérisée par un haut niveau technologique ainsi que par l'utilisation de connaissances et solutions novatrices, qui, pour la plupart, ont été expérimentées et réalisées directement au sein des structures d'innovation scientifique et technologique qui opèrent dans la région.

## Entreprises participantes à la Foire du SIB 2008

### DILA SRL

via Valdirivo, 19  
34132 Trieste

Tél.: 39 040 368868

Fax: 39 040 362595

E-mail: dila@dila.191.it

Produits semi-finis en bois pour l'ameublement (panneaux de contreplaqué en hêtre, panneaux lamellaires);

Ameublement pour salles de bains.

### EDILIMPIANTI SRL

Via E.di Colloredo, n° 60/3

33033 - Iuzzo di Codroipo (UD)

Tél. et fax : 39 0432 900038

E-mail: edil\_impianti@alice.it

Travaux publics et équipements civils (installation, élargissement et manutention des équipements civils, construction et restructuration de bâtiments civils).

### LEGNO SISTEM SNC

V, le Europa, ZI, Camolli

33070 - Brugnera (PN)

Tél. 39 0434 606411

Fax 39 0434 606177

E-mail: acquisti@legnosistem.com

Production personnalisée des meubles en bois: conseil, conception, production, montage et assistance après-vente.

### TPS SRL

Via Aquileia, 85

33052 - Cervignano del Friuli (UD)

Tél. 39 0432 655075

Fax 39 0432 685839

E-mail: energy@tps-hydro.com

Entreprise leader dans la construction des tuyauteries pour applications civile et industrielle.

## Missions organisées au Maroc par le Desk

• Casablanca, **23-27 septembre 2005** : Mission de Promos, région Lombardia, MAP dans le secteur "Public Utilities".  
Partenaire : Promos

• Casablanca, **27 novembre 2005** : Mission de la Chambre de commerce de Ravenna.  
Partenaire: Unioncamere Emilia Romagna

• Rabat, hôtel Hilton, **17 janvier 2006** : Séminaire "UN NOUVEAU INSTRUMENT POUR LES INVESTISSEMENTS ITALIENS AU MAROC: LE FONDS EUROMED (RENCONTRE AVEC "ITALIAN BUSINESS COMMUNITY")"  
Partenaire: Promos

• Casablanca, hôtel Hyatt Regency, **28 février 2006** : Séminaire «Nouvelles stratégies dans l'arbitrage international: le projet méditerranéen de la Chambre arbitrale de Milan»  
Partenaire: Promos

• Casablanca et Tanger, **14-17 mai 2006** : Mission multisectorielle MAP-Promos-CCIAA Torino

Partenaire: Promos et la Chambre de commerce de Torino

• Casablanca, **19-21 novembre 2006** : Mission au Maroc, projet MEDART 2006.  
Partenaire : Promos

• Casablanca, **18-22 mars 2007** : Mission multisectorielle Promofirenze-Promos  
Partenaires : Promofirenze et Promos

• Meknès, **avril 2007** : Foire SIAGRIM de Meknès: Participation d'une délégation de la Chambre de commerce de Ravenna  
Partenaire : Unioncamere Emilia Romagna

• Casablanca, **30 mai/1er juin 2007** : PROJET ECOMOR: Mission institutionnelle et entrepreneuriale  
Partenaire : Chambre de commerce de Trieste

• Casablanca, **2-4 mars 2008** : Mission multisectorielle en partenariat avec Union Camere et BMCE  
Partenaire : Promos  
Missions organisées en Italie

• Séminaire **5/12/05** à Milan sur le projet MEDART  
Partenaire: Promos

• **Février 2007** : Trieste-PROGETTO ECOMOR: Participation d'une délégation marocaine à la "Country Presenta-

tion" sur le Maroc

• **Février 2007** : FOIRE de MILAN: Participation des représentants marocains au "BUILD UP EXPO"  
Partenaire: Promos

• **Mars 2007** : Milan: Participation d'un représentant marocain à la conférence sur les nouvelles technologies et les médias  
Partenaire: Promos

• **Mars 2007** : Participation d'une délégation marocaine à la Semaine dédiée au Maroc à Torino  
Partenaire: Chambre de commerce de Torino

• **Mars 2007** : Foire de MILAN: Participation d'une délégation marocaine à la Foire de Tuttofood  
Partenaire: Promos

• **Juin 2008 à Milan** : Participation d'une délégation marocaine à la VI<sup>e</sup> édition de la conférence du laboratoire euro-méditerranéen  
Partenaire: Promos

• **Septembre 2008** : Foire de MILAN: Participation d'une délégation marocaine à la Foire de Flormart (Padova)  
Partenaire: Promos

• **Octobre 2008** : Foire de Vicenza: Participation d'une délégation marocaine à la Foire Impatec  
Partenaire: Vicenza Qualità.



Giorgia Elena CARATI : Responsable, Barbara CIVITELLI : Desk Officer, Roberta MOROSILLO : Desk Officer.

## New Look Stores

# La passion des stores...



Créée en 1995, New Look Stores est une société spécialisée dans la fabrication des stores sur mesure. Elle propose à ses clients des produits de qualité issus d'un savoir-faire et d'une expertise incontestables. Grâce à son expérience sur le terrain, cette entreprise garantit les meilleurs produits à des prix exceptionnels donnant ainsi au rapport "qualité-prix" sa profondeur réelle. Disposant d'une équipe de jeunes techniciens qualifiés, d'une infrastructure de pointe en matière de fabrication des stores, New Look Stores assure un service après-vente de haute qualité.

### Quelques produits ...

#### Stores vénitiens :

Le store vénitien, considéré comme le plus élégant des stores, décore en protégeant de la chaleur. Il permet de voir l'extérieur sans être vu et sup-

porte l'humidité.

#### Stores bateau :

Son esthétique intemporelle et irréprochable lui permet de s'intégrer dans tous les styles de décoration. Il est devenu le store d'intérieur le plus demandé à l'heure actuelle.

#### Panneau japonais :

Le panneau japonais est un produit original qui donne un charme particulier à votre intérieur. Il conçu en panneaux souples de tissu, avec ou sans lattes horizontales, en pin verni ou laqué. Chaque panneau, peut se déplacer li-

brement le long d'un rail qui se recoupe facilement en largeur.

## Store vertical :

Le store vertical remplit parfaitement sa double mission de décoration et de protection du soleil, en permettant de moduler la lumière en orientant ses lames. C'est un produit particulièrement destiné aux fenêtres, aux baies vitrées des maisons, aux bureaux et aux styles aussi bien classiques que modernes.

## Store à enroulement :

Décoratif et facile à manier, le store à enroulement est pratique à l'usage ainsi qu'à l'entretien. Dans sa version «screen», il offre une toile ajourée, translucide et assortie d'un filtrage homogène de la lumière. Il est idéal pour les fenêtres de petite et moyenne tailles. L'emploi d'un tissu opaque permet de rendre le store à enroulement totalement "occultant".

## Moustiquaire :

La moustiquaire est un élément indispensable pour se préserver de tous les insectes. Sa toile de faible maille crée une barrière efficace contre la pollution extérieure, les insectes et les rongeurs.

Elle permet d'ouvrir portes et fenêtres aussi bien à la verticale qu'à l'horizontale sans contrainte pour favoriser la ventilation naturelle. De part sa conception, elle se fait discrète et totalement insensible aux intempéries.

## Store extérieur :

Esthétique, efficace et facile à installer, le store extérieur est un mode de protection solaire compact.

Les terrasses, jardins, vérandas et balcons peuvent devenir de véritables pièces à vivre. New Look Stores propose une solution motorisée et télécommandée basée sur une technologie performante.



## Entretien

**Bâtiment Magazine :**  
**Comment vous est venue l'idée de créer une entreprise de fabrication de stores?**

**M. Bennani :** New Look Stores a été créée en 1994, juste après mon retour du Canada, le pays où j'ai fait des études en gestion. Je suis rentré au Maroc avec la ferme intention de créer une entreprise de fabrication de stores. L'idée m'est venue suite à mon intégration dans un groupe universitaire chargé de la restructuration d'une société de stores, chose qui m'a permis d'acquérir une grande expérience dans ce domaine.

**Comment a été donc le début de New Look Stores?**

Mon dossier d'investissement était tellement bien étudié que je n'ai eu aucune difficulté de financement auprès des banques.

Sur le plan "importation, production et commercialisation", j'ai veillé en personne pendant longtemps sur ce processus avant le recrutement de mes collaborateurs.

**Qu'en est-il de l'évolution de la société au niveau des ressources humaines?**

Nous avons commencé avec un effectif de trois personnes. Nous sommes aujourd'hui à 28 dont 5 cadres. Au début, l'entreprise s'est implantée à Rabat et après elle s'est développée et nous avons ouvert des succursales à Marrakech, Fès et Tanger.

**Quelles sont les champs d'actions des succursales?**

L'unité de fabrication se trouve à Rabat et les succursales s'occupent de la commercialisation des produits New Look Stores. Elles s'occupent aussi de la prospection, de la promotion, de l'organisation et de la participation aux foires. Mais toute la gestion et la production se font au niveau de Rabat.



Samir Bennani, directeur général de New Look Stores

**Vos succursales ont-elles chacune une autonomie?**

Chaque succursale a son autonomie au niveau de la publicité et de la prospection. L'équipe New Look Stores est très dynamique et se réunit assez souvent pour discuter différents problèmes à tous les niveaux (importation, production, installation et services après-vente. J'ai également instauré au sein de la société le principe de la gestion participative.

**A quoi consiste votre activité au juste?**

Mon activité consiste à importer la matière première, la transformer et puis la vendre en un produit pris sur mesure. Mon principal souci est d'aller toujours chercher les nouveautés chez les fabricants concepteurs.

**Qu'en est-il de vos fournisseurs?**

J'ai des fournisseurs en France, en Suède, en Belgique et au Canada. Ma préoccupation est d'aller chercher les nouveautés. Pour cela, j'assiste aux Foires internationales. Je cherche toutes les nouveautés dans le domaine aussi bien pour les stores intérieurs que pour les stores extérieurs afin de les mettre à la disposition des architectes, des décorateurs et des bureaux d'étude. Je suis, en quelque sorte, le trait d'union entre le fabricant concepteur-prescripteur et l'utilisateur final. Je suis aussi "expert Somfy" dans les régions de Rabat, Fès, Tanger et "storiste agréé Dikson".

## Modiam

# Le fleuron de l'outillage diamanté

Modiam est forte de sept années d'expériences et de maîtrise professionnelle dans le domaine des meules et des outils diamantés (marbre), ce qui lui donne une notoriété à travers tout le Maroc. Depuis son début d'activité en 2001, Modiam ne cesse d'innover dans une logique de recherche qualitative. En effet, elle se distingue de ses concurrents par ses professionnels en la matière, ses technologies avancées et son personnel hautement qualifié. A juste titre, Modiam continue aujourd'hui à améliorer ses produits et à augmenter sa présence sur le marché national avec des outils de haute qualité et des rendements élevés dans tous ses domaines d'activité.

### L'unité de production

Construite sur une superficie de 2.200 m<sup>2</sup>, Modiam produit des abrasifs en agglomération magnésie, synthétique et "résinoïde" en plus d'une large gamme d'accessoires et d'outils diamantés, répondant aux besoins les plus exigeants. La capacité de production de l'usine Modiam de Kénitra lui permet de satisfaire rapidement les demandes de ses clients, aussi bien pour les produits classiques que pour ceux spécifiques. Le positionnement et la présence de cette entreprise dans le domaine de l'outillage diamanté lui permettent d'améliorer régulièrement la qualité de ses produits.

### Outils diamantés

Modiam collabore avec les meilleures entreprises sur le marché de l'outillage diamanté, à l'image de la société SD Diamant. Forte de plus de 40 ans d'expérience, cette dernière est reconnue pour la qualité de ses prestations et sa capacité à répondre aux commandes de des clients dans les meilleurs délais. Ses équipes de R&D en sont l'une des principales raisons.

## Entretien

**Bâtiment Magazine:**  
**Comment expliquez-vous le début de Modiam, son évolution et qu'en est-il de ses perspectives dans le marché de l'outillage diamanté?**

**M. Filali:** La société Modiam a été créée en 1999 en partenariat avec deux industriels européens qui sont, d'ailleurs, nos partenaires. Ils sont des spécialistes dans la production des abrasifs. L'activité de notre site

a commencé en 2000. Depuis cette date, nous avons fait un bon bout de chemin. Nous sommes spécialisés dans la fabrication d'abrasifs pour l'industrie de la pierre: marbre, granite... Nous sommes aussi un grand distributeur d'outils diamantés sur le marché. Grâce au département Recherche et développement, nous avons réussi à produire des produits à la hauteur dans le but de satisfaire les attentes de nos clients. La preuve est que nous travaillons avec les plus grands marbriers du Maroc.

**Quels sont les produits qui font la fierté de Modiam?**

Ce sont, sans doute, les meules abrasives qui sont destinées à polir le marbre et le granite. Nous sommes le leader sur le marché. Après six années d'activité, nous avons consolidé notre position comme le fabricant n° 1 au Maroc des meules abrasives malgré la concurrence acharnée et déloyale des importateurs.



Hassan MASKANI FILALI,  
directeur général de Modiam.

**Que reprochez-vous à ces importateurs?**

Le marché de l'outillage diamanté au Maroc est inondé par des produits de bas de gamme importés de Chine et d'autres pays asiatiques qui "faussent les règles concurrentielles". J'appelle tous les fabricants et les importateurs à se réunir pour créer une association pour défendre cette activité de l'outillage du marbre. Malheureusement, jusqu'à présent, il n'y a aucun signe qui va dans le sens de la restructuration de notre secteur.

**Qu'est-ce qui vous démarque de la concurrence?**

C'est certainement notre souci de l'innovation et notre département Recherche et développement qui œuvre toujours à produire des produits de très haute qualité, meilleurs que ceux de l'importation, en tenant compte du rapport qualité-prix.

# NEW LOOK STORES

Importateur - Fabricant

*Apprivoiser la lumière  
c'est notre métier*

STORISTE AGRÉÉ



## Rabat

Bureau & Show room  
6, rue Tissa - Rabat

Tél. : 037 70 49 55 - Fax : 037 70 49 47  
e-mail : [contact@newlookstores.com](mailto:contact@newlookstores.com)

## Fès

Bureau & Show room  
Imm. N°5, Rue Ibn Ammar, Av. Joulane  
Atlas V.N - FES (Derrière poste Atlas)

Tél. : 035 73 47 28 - Fax : 035 73 47 30  
E-mail: [fes@newlookstores.com](mailto:fes@newlookstores.com)

## Tanger

Bureau & Show room  
Rue de Jordani, Immeuble Yamna II,  
1<sup>er</sup> étage - N° 32 - Tanger

Tél. : 039 324 143 - Fax : 039 324 144  
E-mail: [tanger@newlookstores.com](mailto:tanger@newlookstores.com)

## COMMUNIQUÉ



## L'Ecole d'architecture de Casablanca œuvre activement pour accélérer la reconnaissance de son diplôme

• L'Ecole et les parents d'étudiants collaborent ensemble pour la reconnaissance du diplôme

**Le 9 octobre 2008**, une réunion s'est tenue au sein de l'Ecole supérieure d'architecture de Casablanca (EAC) en présence des représentants de tous les parents d'étudiants et au cours de laquelle les présents ont examiné les moyens à mettre en œuvre pour unifier leurs rangs et œuvrer ensemble dans l'intérêt de l'école, et ce pour une reconnaissance rapide de l'équivalence de son diplôme à celui de l'ENA. Rappelons à ce propos que la sortie du premier lauréat de l'EAC est attendue dans moins de deux ans, en avril ou mai 2010.

Dans ce cadre, M. Abdelmoumen BENABDELJALIL Directeur général de l'EAC, a exposé les démarches en cours pour renforcer la participation de différents organismes publics au capital de l'EAC, et donner ainsi à celle-ci un statut de société mixte.

L'ensemble des personnes présentes lors de cette réunion ont exprimé leur confiance à la direction de l'école et leur satisfaction quant à la nouvelle tournure que prend la collaboration entre les différentes parties impliquées. Il a été également convenu de la réunion de l'ensemble des parents d'étudiants **le 18 octobre** à 14h à l'EAC, pour suivre les derniers développements du dossier.

Ce rapprochement entre la direction de l'EAC et l'ensemble des parents, résultat du sursaut de parents soucieux de l'avenir de leurs enfants et de la bonne image de l'école, s'est opéré grâce aux efforts déployés par un certain nombre d'architectes militants de la profession, pour mettre fin à un débat fratricide, apporter aux étudiants de cette école des garanties pour assurer leur avenir et donner enfin à ces futurs architectes une meilleure conception de la solidarité professionnelle.

Il est à rappeler que M. Ahmed HEJIRA, Ministre de l'Habitat de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace, a reçu le 16 septembre 2008 un groupe de parents d'étudiants de l'EAC. Durant cette rencontre, M. HEJIRA a exprimé son engagement ainsi que celui de son département pour l'accom-

plissement de l'EAC jusqu'à la validation de son diplôme et l'octroi de l'autorisation d'exercer à son premier lauréat qui sortira en juin 2010.

### A propos de l'EAC...

L'Ecole d'architecture de Casablanca a été instituée en 2004 par une volonté gouvernementale dans un contexte de développement immobilier fort au Maroc. Dans cette logique, l'EAC est venue répondre à un besoin urgent de formation d'architectes afin d'accompagner le dynamisme soutenu que connaît le secteur dans le Royaume.

Durant ses quatre premières années, l'EAC a pu se conformer aux standards fixés par l'Etat et validés par l'Ecole nationale d'architecture (ENA) en proposant un programme pédagogique pertinent et une qualité d'enseignement de bonne facture.

Consciente de la nécessité d'ouverture et d'échange au niveau international, l'EAC est le partenaire de plusieurs grandes écoles d'architecture à l'étranger telles que l'Ecole d'architecture La Cambre à Bruxelles, l'Institut technologique de Zurich et l'Ecole polytechnique de Milan.

- **Ecole d'architecture de Casablanca**  
Avenue A & Tarik Al Khayr Sidi Bernoussi.  
Casablanca  
Tél : 022 75 03 75 Fax: 022 75 27 37  
[www.ecole-archi-casa.com](http://www.ecole-archi-casa.com)  
[ecole\\_archi\\_casa@menara.ma](mailto:ecole_archi_casa@menara.ma)

- **Contact presse**  
Saad Marrakchi  
PR Média  
[Saad.marrakchi@prmediacom.com](mailto:Saad.marrakchi@prmediacom.com)  
Tél: 022 77 75 95.

# La Semaine du Bâtiment

## أسبوع البناء

Le Salon International de la Construction, BTP et d'Industrie du Bâtiment

المعرض الدولي للأشغال العمومية،

البناء

وصناعة البناء



Editions 2009



MARRAKECH

Du 26 Février Au 01 Mars



TANGER



CASABLANCA

Du 07 Au 10 Mai

Du 25 Au 28 Juin

022 86 22 24 - 061 21 83 94

Sponsors Seniors



La Maison de la Cuisine

Cuisines Meubles de Baignoire

024 31 04 27

022 27 30 52

PROXEDIT

CRÉATEUR D'EXERCICES  
Capital: 3.500.000,00 DH  
proxedit@proxedit.com

Partenaire Media

Bâtiment

Partenaires Media



Partenaires:



Association professionnelle des industries céramiques (Apic)

# La mise à niveau du secteur de la céramique

**Bâtiment Magazine :** Les mesures de sauvegarde mises en vigueur depuis 2005 sur les importations de carreaux en céramique prennent fin ce 30 novembre. Pour reconduire ces mesures, l'Association professionnelle des importateurs de céramique et sanitaire (Apisa) exige des preuves d'une véritable menace sur la production nationale. Quels sont les arguments de l'Apic ?

**Fouad BENZAKOUR :** Les mesures de sauvegarde ont été mises en place en 2005 par le gouvernement, pour une période initiale de 3 ans, après une étude bien ficelée sur le préjudice porté par les importations massives sur le secteur de la céramique. En contrepartie, l'Apic s'est engagée à la mise en place d'un programme d'ajustement qui permettrait au secteur de sortir de la crise et aussi sa mise à niveau. Ce programme, qui a nécessité des fonds très importants et des investissements colossaux, est à mi-chemin et il est tout à fait normal qu'il y ait une prorogation de ces mesures pour parachever ce qui a été entamé par la profession.

**Avec un investissement de 1 milliard 200 mille Cts (entre 2002 et 2006) et une capacité de production de 60 millions d'unités de carreaux, quelle est la part des producteurs marocains dans les marchés national et international ?**

L'investissement en question n'a pas servi seulement pour porter la capacité de production à 60 millions de m<sup>2</sup>, mais aussi il a servi pour la mise à niveau technologique, économique et concurrentiel du secteur.

Cette capacité n'est pas exploitée à fond par la production nationale. La part des producteurs marocains dans le marché national est de l'ordre de 85%. Sur le plan international, le Maroc est classé 22e

producteur mondial en céramique.

**L'énergie coûte pour les producteurs marocains 44 fois plus par rapport à leurs homologues en Egypte. Y a-t-il une volonté de la part de l'Etat pour soutenir la production marocaine de céramique, surtout lorsqu'on sait que le produit marocain est très demandé à l'étranger ?**

Le coût de l'énergie est très élevé au Maroc car on utilise le GPL au lieu du gaz naturel qui est utilisé par tous nos concurrents dans le pourtour méditerranéen. Nous avons demandé au ministère de l'Energie de trouver une solution à ce problème. Par ailleurs, nous tenons à remercier le ministre du Commerce et de l'Industrie qui nous soutient dans les actions que nous entreprenons pour la mise à niveau du secteur. Il en est de même pour le ministre du Commerce extérieur qui nous a reçus plusieurs fois afin de trouver des solutions aux importations massives qui constituent une menace pour la céramique marocaine.

**La technique de pose des céramiques consolide la qualité du produit. Vous avez sollicité auprès des instances compétentes la création d'un Institut de formation en matériaux de construction pour former les poseurs de carreaux ainsi que pour d'autres filières.**



Fouad BENZAKOUR, président de l'Apic et directeur général de Super Cérame.

**Qu'en est-il de cette demande ?**

Notre demande de mise en place d'un Centre de formation entre dans le cadre général de l'Institut des matériaux de construction sollicité par l'ensemble des associations professionnelles regroupées au sein de la FMC, le projet se trouve dans un stade bien avancé grâce à l'appui du ministère du Commerce et de l'Industrie.

**Il existe aujourd'hui un grand marché pour la construction des logements économiques à 140.000 DH l'unité. L'Apic envisage-t-elle d'y être partie prenante ?**

Le projet de logements à 140.000 DH l'unité s'adresse plus spécialement à l'ensemble des promoteurs immobiliers. L'Apic, en tant qu'opérateur dans la production des matériaux de construction, n'écarter pas l'éventualité d'une collaboration à ce sujet par le biais de la FMC.



**SUPER  
CERAME**

Créateur de beauté !

Aujourd'hui doublement  
certifiée :

**ISO 9001 version 2000  
et NM 13006**

Super Cérame est un modèle  
de l'opérateur entreprenant  
qui fait de la recherche de  
l'excellence et de la qualité,  
sa priorité.

Avec une gamme large et diversifiée  
de carreaux céramiques pour différentes  
situations, Super Cérame interpelle  
les esthètes pour faire de leurs demeures  
un lieu auquel s'attache le cœur.

SHOW ROOM

6 bd. Moulay El Moul - Casablanca - Tel. : +212 22 40 31 89/90

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



## Colorado

## L'usine de Dar Bouâzza

**Colorado vient d'annoncer sa position de force par la création d'une grande unité de production regroupant des produits à base d'eau et d'autres à base de solvants. Etalée sur quatre ans, la stratégie de cette société est mise en relief par la volonté de ses décideurs d'investir dans la production de la peinture destinée au bâtiment**

Sur une superficie de 9 ha à Dar Bouazza, le producteur de peinture pour bâtiment, Colorado, vient de lancer les travaux de réalisation d'une nouvelle unité de production. Son objectif est d'élargir ses capacités de stockage et de production afin de satisfaire la forte croissance de l'activité à moyen et à long termes. La construction de cette grande unité en matière de production de la peinture destinée exclusivement au secteur du bâtiment est jalonnée par deux étapes marquantes. A l'horizon 2009, les décideurs de Colorado ont décidé de mettre en place une usine de produits à base d'eau pour un coût d'investissement de 50 MDH dont les 50 % sont financés par les fonds propres de Colorado. La deuxième étape inscrite dans la stratégie de la société sera traduite par la construction d'une deuxième unité de production à base de solvants à l'horizon 2012. Cependant, il est à rappeler que la démarche de Colorado s'inscrit dans la



perspective de créer, dans 5 ans, l'actuel site d'Ain Sebaâ.

L'investissement de Colorado renforce et consolide sa position sur le marché par l'acquisition de nouvelles machines de dernière génération afin de multiplier par deux les capacités de production. La maîtrise totale de la qualité qui constitue la priorité dans un champ compétitif a conduit les décideurs de Colorado d'adopter un système de pro-

duction doté d'un automatisme de dernière génération. Etant donné que les nouvelles techniques de stockage sont très sollicitées aujourd'hui, la société a introduit, selon son communiqué de presse, un système intégré basé sur une «intelligence de flux». Celui-ci permet d'avoir une plus grande capacité de stockage des matières premières et des produits finis. Pour concrétiser ce pari commercial, le site sera aménagé, selon les normes internationales en matière de sécurité et d'environnement. Il est à noter également que le déménagement se fera dans deux étapes : la première va concerner l'atelier des peintures à base d'eau et d'activité de stockage et de livraison des produits finis. Tandis que la deuxième sera réservée, à partir de 2012, au déménagement des bureaux administratifs et de l'usine des produits à base de solvants. La première fabrication des produits est prévue en mars 2009. Un rendez-vous qui n'est pas loin dans le temps et dans l'espace !

## Une nette évolution !

Depuis 1957, date de sa création, Colorado, leader dans la production de la peinture, n'a jamais cessé de développer ses mécanismes pour être de plus en plus performante. Ainsi, elle a pu réaliser un chiffre d'affaires de 412 millions DH en 2007. Des stratégies commerciales et de marketing agressives ont permis son introduction en Bourse en 2006. En adoptant son propre laboratoire de recherche et de développement, Colorado perce le marché par des nouveaux produits décoratifs à effet spéciaux et hautement compétitifs. Toute la chaîne de production est informatisée et largement automatisée,

ce qui lui permet d'avoir une capacité de 90000 tonnes par an (60000 tonnes pour l'usine des produits à base d'eau et 30000 pour celle à base solvants).

L'événement-phare de Colorado cette année se traduit sur le terrain par la construction d'une nouvelle usine à Dar Bouâzza. La part de la formation se situe également dans la ligne de mire de Colorado. De ce fait, elle a ouvert des écoles de formation et organise régulièrement des séminaires d'information des professionnels. Pour donner plus de force à son produit commercial, la société a mis en place depuis 2003 un système de management de qua-

lité selon le référentiel ISO9001 version 2000. En décembre 2007, l'audit de renouvellement s'est déroulé avec succès par le groupe AFAQ, ce qui a ouvert la voie à deux nouveaux projets de certification.

Il s'agit, en effet, de la certification selon le référentiel de santé et de sécurité au travail OHSAS 18001, et la certification selon le référentiel environnement ISO 18001. Pour étoffer ce parcours, Colorado a organisé récemment un show-room concernant la peinture, en tant qu'un espace de rencontre directe avec ses clients.



**SOUS L'EGIDE DU MINISTRE DE L'HABITAT, DE  
L'URBANISME ET DE L'AMENAGEMENT DE L'ESPACE**

تحت إشراف وزارة الإسكان والتعمير والتنمية العمرانية



**form@tisCOM**  
Re-Inventing Business & Government

**co-organisent :**



**SALON INTERNATIONAL DE L'IMMOBILIER ET L'INVESTISSEMENT**  
Site Web : [www.medestate.ma](http://www.medestate.ma)

**FICHE SIGNALÉTIQUE**

**Date et lieu du Salon** du 26 au 29 Novembre 2008 au Centre des Expositions de l'Office des Changes à Casablanca

**Cible Exposants**

- Développeurs et Promoteurs Immobiliers,
- Gestionnaires de Propriétés
- Banques et Fonds d'Investissement
- Collectivités locales, Municipalités, Villes, Régions, Agences de promotion d'Investissement, Agences d'Aménagement et de Développement touristique
- Fournisseurs de Solutions Technologiques
- Agents immobiliers
- Consultants, Juristes et Financiers
- Associations et Fédérations

Nombre d'exposants attendus : Plus de cent exposants sur 10000 m<sup>2</sup>

**Cible Visiteurs** Hommes d'affaires, Décideurs économiques, Investisseurs, Propriétaires fonciers et particuliers

Nombre de visiteurs attendus : 10 000

**Opérations parallèles** Conférences et Ateliers visant à éclairer le public sur des sujets d'actualité, notamment sur les différents aspects de l'évolution du Secteur de l'Immobilier au Maroc et sur les perspectives d'investissement à la lumière des crises survenues récemment

**Egide officielle** Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace

**Co-organisateur** Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers

**Partenaires Médias Nationaux**

1. La Vie Economique	5. ECONOMIE ET ENTREPRISE
2. Aujourd'hui le Maroc	6. ESSOR
3. Al Massae	7. Atlantic Radio
4. LE SOIR	8. Immorevue

**Partenaires Médias Internationaux**

1. Al Aqariya channel	4. Oxford Business Group
2. Ireto	5. Property World Me
3. Propert.ae	6. In the world magazine

**Organisateur** FORMATISCOM, société spécialisée dans l'organisation de Salons, Forums et Evénementiel  
Contact : M. Abdou Moufid

Tel : 022-94 25 36  
Fax : 022-39 19 01  
GSM : 063-42 17 15  
E-mail : [moufid@formatiscom.com](mailto:moufid@formatiscom.com)

LE BATIMENT AU SIMPLE CLIC...



[www.batiment-maroc.ma](http://www.batiment-maroc.ma)

## BULLETIN D'ABONNEMENT AU BATIMENT MAGAZINE

Merci de bien vouloir nous retourner ce bulletin accompagné de votre règlement à l'adresse :

**Bâtiment Magazine,**  
24, rue Tata, 2<sup>e</sup> étage,  
Casablanca 20000, Maroc

Je désire m'abonner à **Bâtiment Magazine** (11 numéros par an)

MAROC :

- 200 Dh pour 11 numéros
- 390 Dh pour 22 numéros

ETRANGER : nous consulter

Nombre d'exemplaires souhaités : .....

Je règle par chèque à l'ordre de :

Press & Web Edition

Une facture acquittée sera expédiée après encaissement.

Cachet et signature :

Civilité :  Mlle  Mme  M.

Société : .....

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : .....

Ville : ..... Pays : .....

Tél.: ..... GSM : .....

Merci d'indiquer ci-dessous l'adresse email de la personne concernée par l'abonnement à Bâtiment Magazine, afin qu'elle reçoive notre lettre électronique d'information.

Email : .....

● **Filière  
Technicien en  
Infographie**

**GRAPHISME**

● **Filière  
Technicien spécialisé en  
Développement Multimédia**

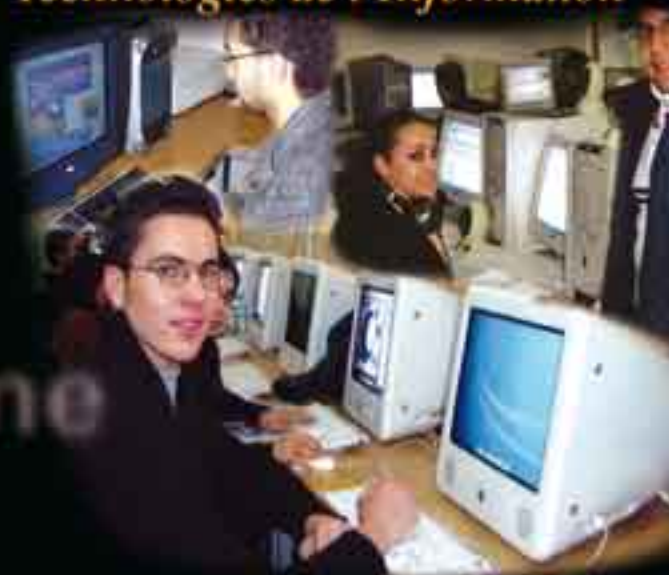
**ILLUSTRATION**

● **Filière  
Technicien spécialisé  
en Webmaster**

**DESSIN PUBLICITAIRE**

**visuelle**

*Obtenez  
une compétence  
pour des emplois  
d'avenir basés sur les  
Nouvelles Technologies*



3D Max Studio Adobe Première Director Flash Corel AutoCAD After Effects  
Photoshop Freehand Dreamweaver InDesign Illustrator QuarkXPress

**1ère Ecole de Formation en Multimédia au Maroc**

Le imprese del/Les entreprises  
de la Région italienne

# Friuli Venezia Giulia

al/seront au

**SIB** SALON INTERNATIONAL DU BATIMENT

di/de **Casablanca**



Visitateci! – Visitez nous!

## D.I.L.A. srl

Via Valdirivo, 19 - 34132 Trieste

Tel.: +39 040 368868 - Fax: +39 040 362595

e-mail: [dila@dila.191.it](mailto:dila@dila.191.it)

Semilavorati in legno per l'industria dell'arredamento.

Articoli per l'arredamento del bagno

Produits semi-finis en bois pour l'ameublement, Ameu-  
blement pour la salle de bain

## EDILIMPIANTI S.R.L.

Via E. di Colloredo, n. 60/3

33033 Iuzzo di Codroipo (UD)

Tel. e fax : +39 0432 900038

e-mail: [edil\\_impianti@alice.it](mailto:edil_impianti@alice.it)

Edilizia ed impiantistica civile

Travaux publics et équipements civils

## LEGNO SISTEM Snc

V.le Europa, 2.1. Camolli - 33070 - Brugnera (PN)

Tel. +39 0434 606411 - Fax +39 0434 606177

e-mail: [acquisti@legnosistem.com](mailto:acquisti@legnosistem.com)

Produzione, consulenza e progettazione personalizzata  
di mobili in legno

Production, conseil et conception personnalisée des  
meubles en bois

## T.P.S. Srl

Via Aquileia, 85 - 33052 Cervignano del Friuli (UD)

Tel. +39 0432 655075 - Fax +39 0432 685839

e-mail: [energy@tps-hydro.com](mailto:energy@tps-hydro.com)

Leader italiano nel settore del piping. Costruzione im-  
pianti tecnologici

Entreprise leader dans la construction des tuyauteries  
pour application civile et industrielle.



Aries – Azienda Speciale / Aries – Entreprise Spéciale  
Camera di Commercio di Trieste / Chambre de Commerce de Trieste  
Tel. 040 6701404 - 336 - Fax 040 365001  
[www.aries.ts.camcom.it](http://www.aries.ts.camcom.it) - [centroestero@aries.ts.camcom.it](mailto:centroestero@aries.ts.camcom.it)



Friuli Venezia Giulia

EUROPEO